

Hoja informativa para el alumnado del módulo profesional: 1227
Gestión de un Pequeño Comercio

2º Curso del Ciclo Formativo de Grado Medio de:
Actividades Comerciales

Curso 2023 – 2024

Inés Cores Flórez

Comercio y Marketing
IES Las Llamas
Santander

Contenido

1. Introducción	3
2. Contenidos y temporalización	3
3. Objetivos generales del módulo.....	6
4. Competencias del módulo.....	6
5. Criterios de evaluación y estándares de aprendizaje evaluables.....	7
6. Criterios de calificación y procedimientos de evaluación	12
7. Prácticas consideradas fraudulentas durante el proceso de evaluación académica	14
8. Consecuencias de la comisión de prácticas fraudulentas durante el proceso de evaluación de los aprendizajes.	15
9. Aspectos curriculares mínimos para superar el módulo.....	16
10. Materiales y recursos didácticos	19

1. Introducción

Siguiendo las instrucciones dadas al inicio de curso 2022-2023 para institutos de secundaria; por la Consejería de educación de Cantabria; se realiza una hoja informativa cuyo contenido será entregado a cada alumno de forma individualizada; y a su vez publicada, junto con la programación en la página web del centro, en la que se deja constancia de forma clara, concreta y precisa los criterios de evaluación y calificación en el módulo de Gestión del pequeño comercio

El título de “Técnico en Actividades Comerciales” y sus enseñanzas mínimas se regula por el RD 1688/2011, de 18 de noviembre, de conformidad con el RD 1147/2011, de 29 de julio, que establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, tomando como base el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, las directrices fijadas por la Unión Europea y otros aspectos de interés social.

La Orden ECD/82/2014, de 25 de junio, establece el currículo del ciclo formativo de Grado Medio correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales en la Comunidad Autónoma de Cantabria.

El módulo “Gestión de un pequeño comercio” (código 1227) se imparte en el ciclo de grado medio de Actividades Comerciales. Este módulo profesional contiene la formación necesaria para desarrollar actividades de distribución y comercialización de bienes y/o servicios, y en gestionar un pequeño establecimiento comercial, aplicando las normas de calidad y seguridad establecidas y respetando la legislación vigente.

2. Contenidos y temporalización

Para el contenido de este módulo se va a trabajar con el libro de texto "Gestión de un pequeño comercio" de la editorial Editex y su material complementario

El módulo se puede organizar en doce Unidades de Trabajo:

- Unidad 0. Presentación.
- Unidad 1. Empresa, empresario y emprendedor.
- Unidad 2. ¿Tenemos una idea?
- Unidad 3. La financiación en la empresa.
- Unidad 4. La elección de la forma jurídica.
- Unidad 5. Los trámites para constituir la empresa.
- Unidad 6. La contabilidad en nuestra empresa.
- Unidad 7. El análisis de la información contable.
- Unidad 8. El personal en la empresa.
- Unidad 9. La fiscalidad en la empresa (I)
- Unidad 10. La fiscalidad en la empresa (II)
- Unidad 11. Documentación necesaria en una empresa.
- Unidad transversal: El plan de negocio

Total de horas asignadas al módulo: 160 horas.

El desarrollo y evaluación de la unidad 12 se llevará a cabo en el módulo de SAC.

Los contenidos del módulo se repartirán a lo largo de cada uno de los dos trimestres naturales del curso. Se realizarán dos sesiones de evaluación, que se llevarán a cabo en diciembre de 2023 y en marzo de 2024.

Primera evaluación:

- Unidad 1. Empresa, empresario y emprendedor.
- Unidad 2. ¿Tenemos una idea?
- Unidad 3. La financiación en la empresa.
- Unidad 4. La elección de la forma jurídica.
- Unidad 5. Los trámites para constituir la empresa.
- Unidad 6. La contabilidad en nuestra empresa.

Segunda evaluación:

- Unidad 7. El análisis de la información contable
- Unidad 8. El personal en la empresa.
- Unidad 9. La fiscalidad en la empresa (I)
- Unidad 10. La fiscalidad en la empresa (II)
- Unidad 11. Documentación necesaria en una empresa.
- Unidad transversal: El plan de negocio se desarrolla a lo largo de las 2 evaluaciones y consistirá en la planificación y puesta en marcha de un mercadillo solidario de segunda mano y la elaboración de un plan de empresa.

Secuenciación y temporalización de los contenidos: cronograma.

BLOQUES DE CONTENIDOS								UNIDADES DE TRABAJO SECUENCIADAS	HORAS	CRONOLOGÍA						
B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8			S	O	N	D	E	F	M
								Unidad 0. Presentación.	2	X						
X								Unidad 1. Empresa, empresario y emprendedor.	8	X						
		X		X				Unidad 2. ¿Tenemos una idea?	10		X					
			X					Unidad 3. La financiación en la empresa.	12		X					
	X							Unidad 4. La elección de la forma jurídica.	12		X					
		X				X		Unidad 5. Los tramites para constituir la empresa.	12			X				
						X		Unidad 6. La contabilidad en nuestra empresa.	16			X				
				X				Unidad 7. El análisis de la información contable.	12				X			
		X				X		Unidad 8. El personal en la empresa.	8					X		
						X		Unidad 9. La fiscalidad en la empresa (I)	16					X		
						X		Unidad 10. La fiscalidad en la empresa (II)	16						X	
					X			Unidad 11. Documentación necesaria en una empresa.	8						X	X
X	X	X	X	X	X	X	X	Unidad Transversal. El plan de negocio y Mercatac.	20	X	X	X	X	X	X	X
TOTALES									160							

3. Objetivos generales del módulo

- a) Recabar las iniciativas emprendedoras y buscar las oportunidades de creación de pequeños negocios comerciales al por menor, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos para realizar proyectos de viabilidad de implantación por cuenta propia de negocios comerciales al por menor.
- b) Delimitar las características y cuantía de los recursos económicos necesarios, atendiendo a las características de la tienda y de los productos ofertados para la puesta en marcha de un pequeño negocio al por menor.
- c) Analizar operaciones de compraventa y de cobro y pago, utilizando medios convencionales o electrónicos para administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.
- q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.
- r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.
- s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.
- t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.
- u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van a adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.
- v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al "diseño para todos".
- w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.
- x) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.
- y) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.

4. Competencias del módulo

La formación del módulo contribuye a alcanzarlas competencias a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s) del título.

- a) Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio al por menor, adquiriendo los recursos

necesarios y cumpliendo con las obligaciones legales y administrativas, conforme a la normativa vigente.

b) Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, realizando las actividades necesarias con eficacia y rentabilidad, y respetando la normativa vigente.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.

n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.

ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.

o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.

q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

r) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional.

s) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

5. Criterios de evaluación y estándares de aprendizaje evaluables

1. Obtiene información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.

Criterios de evaluación:

a) Se ha considerado el concepto de cultura emprendedora, valorando su importancia como fuente de creación de empleo y de bienestar social.

b) Se ha valorado la importancia de la iniciativa individual, la creatividad, la formación y la colaboración para tener éxito en la actividad emprendedora.

c) Se han descrito individualmente las funciones básicas de la empresa y se han analizado todas en conjunto como un sistema integral.

d) Se ha reconocido el fenómeno de la responsabilidad social de la empresa y su importancia como elemento de estrategia empresarial.

e) Se han identificado prácticas empresariales que incorporan valores éticos, sociales y de respeto al medioambiente.

- f) Se han identificado los principales elementos del entorno general de la empresa, analizando factores económicos, sociales, demográficos, culturales, tecnológicos, medioambientales y político- legales.
- g) Se han descrito los factores del microentorno de la empresa, analizando la competencia, los proveedores/suministradores, los intermediarios y las instituciones que regulan y/o influyen en el comercio interior.
- h) Se han identificado las ventajas y fortalezas del comercio de proximidad tradicional frente a las grandes superficies y otras formas de distribución minorista.
- i) Se han identificado los organismos públicos y privados que proporcionan información, orientación y asesoramiento a pequeños comercios, describiendo los servicios que prestan y los recursos disponibles online.

2. Determina la forma jurídica de la empresa y los trámites que se exigen para su creación y puesta en marcha, aplicando la normativa mercantil, laboral y fiscal vigente.

Criterios de evaluación:

- a) Se han identificado las formas jurídicas que puede adoptar una pequeña empresa, analizando características, capital social, número de socios, obligaciones formales y responsabilidad de los socios, entre otras.
- b) Se han calculado los gastos de constitución y puesta en marcha de la empresa derivados de las distintas formas jurídicas, consultando la legislación vigente.
- c) Se ha obtenido información sobre posibles ayudas y subvenciones para la creación de una empresa, identificando los requisitos y trámites que se deben realizar.
- d) Se ha seleccionado la forma jurídica más adecuada, a partir de un estudio comparativo, valorando los costes, los trámites y obligaciones jurídicas y la responsabilidad de los socios.
- e) Se ha consultado la normativa nacional, autonómica y local que regula y/o afecta al pequeño comercio.
- f) Se han determinado los trámites administrativos y jurídicos, las autorizaciones y licencias que se requieren para la apertura y puesta en marcha del comercio y los organismos donde se gestionan y/o tramitan.
- g) Se han identificado las obligaciones mercantiles, laborales y fiscales derivadas del ejercicio de la actividad económica de la empresa.
- h) Se ha cumplimentado la documentación que se requiere para la creación y puesta en marcha de la empresa.

3. Elabora un proyecto de creación de un pequeño comercio, delimitando sus características e incluyendo un estudio de viabilidad para la puesta en marcha y sostenibilidad del mismo.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha establecido la ubicación y características de la tienda en función de la densidad, diversidad y accesibilidad de su zona de influencia, el tipo de clientes y sus hábitos de compra y los productos que se van a comercializar, entre otras.
- b) Se han identificado las fortalezas y debilidades personales y las oportunidades y amenazas del entorno, mediante el correspondiente análisis DAFO.

- c) Se ha definido la oferta comercial o surtido, en función de las oportunidades de negocio, el perfil de los clientes, las tendencias del mercado y la competencia de la zona de influencia, entre otras.
- d) Se ha incluido un plan de inversiones básico que recoge los activos fijos necesarios, la forma de adquisición y la financiación de los mismos.
- e) Se ha elaborado una lista de precios de los productos, aplicando los criterios de fijación de precios establecidos.
- f) Se ha incluido un estudio de viabilidad económica y financiera del comercio, elaborando una cuenta de resultados básica para dos ejercicios, a partir de la estimación de los ingresos, gastos y costes previstos, los recursos financieros necesarios y calculando ratios económico-financieros.
- g) Se ha valorado la posibilidad de contratar empleados en función de las características y necesidades del comercio, calculando los costes y definiendo las funciones que hay que cubrir, el perfil de los candidatos y el procedimiento de selección.
- h) Se ha valorado la conveniencia de aplicar innovaciones tecnológicas y de acudir a acciones formativas, analizando los puntos débiles y la relación coste beneficio esperado en cuanto a viabilidad y sostenibilidad del negocio.
- i) Se ha estudiado la posibilidad de comercialización online y de otras formas de venta a distancia, calculando su coste y teniendo en cuenta las características de los productos, el impacto esperado y los usos y prácticas del sector.

4. Elabora un plan de inversiones básico, identificando los activos fijos que se requieren, su forma de adquisición y los recursos financieros necesarios, en función de las características de la tienda y de los productos que se van a comercializar.

Criterios de evaluación:

- a) Se han determinado las necesidades de la tienda, local, mobiliario, equipos, sistema de cobro y terminal punto de venta, entre otros, en función de la idea de negocio, el tipo de clientes y los productos y servicios que hay que prestar al cliente.
- b) Se ha obtenido información sobre posibles ayudas y subvenciones para la compra del equipamiento de la tienda, identificado los organismos donde se tramitan.
- c) Se ha determinado la forma de adquisición del local, evaluando las modalidades de compraventa, traspaso o alquiler, a partir del análisis de costes, derechos y obligaciones de cada una de las modalidades.
- d) Se ha obtenido información sobre servicios bancarios y formas de financiación de las inversiones y demás operaciones, analizando el procedimiento, documentación, requisitos y garantías exigidas para obtener un crédito o un préstamo bancario.
- e) Se han valorado las opciones de leasing y renting para la adquisición de los equipos, calculando los costes y analizando los requisitos y garantías exigidas.
- f) Se ha seleccionado la forma de obtención y financiación de los equipos e instalaciones de la tienda, evaluando los costes y los riesgos.

g) Se han seleccionado las pólizas de seguros adecuadas, en función de las coberturas necesarias según las contingencias y exigencias legales de la actividad.

5. Planifica la gestión económica y la tesorería del pequeño comercio, estableciendo el sistema de fijación de precios que garantice su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

Criterios de evaluación:

a) Se ha establecido el sistema de fijación de los precios de venta en función de los costes, margen de beneficios, impuestos sobre el consumo, ciclo de vida del producto, precios de la competencia, diferenciación del producto y percepción del valor de los clientes, entre otros.

b) Se han realizado previsiones de la demanda y los ingresos por ventas y de los costes y gastos previstos, a partir de los datos obtenidos de fuentes externas que facilitan información económica del sector y de otros comercios similares.

c) Se han establecido los plazos, forma y medios de pago, descuentos y facilidades de pago a los clientes, en función de la capacidad financiera de la empresa, las características del producto, el tipo de clientes y los usos y prácticas del sector.

d) Se ha elaborado el calendario de cobros y pagos previstos, en función de las necesidades, compromisos y obligaciones de pago del pequeño comercio y asegurando la disponibilidad de efectivo en caja diariamente.

e) Se ha previsto el sistema para comprobar periódica y sistemáticamente la liquidez de la tienda, ajustando los compromisos de pago y las estimaciones de cobro.

f) Se han calculado los costes financieros y los riesgos de gestión de cobro y de negociación de efectos comerciales.

g) Se han calculado los costes de personal y seguridad social a cargo de la empresa.

h) Se ha definido el procedimiento de valoración sistemática de la actividad económica y financiera del comercio, calculando ratios de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez, para detectar y corregir posibles desajustes.

6. Gestiona la documentación comercial y de cobro y pago derivada de la compraventa de los productos y/o servicios prestados, respetando la normativa mercantil y fiscal vigente.

Criterios de evaluación:

a) Se ha interpretado la normativa mercantil y fiscal y los usos del comercio que regulan la facturación de productos/servicios, incluyendo la facturación electrónica.

b) Se han interpretado la normativa reguladora del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y las obligaciones establecidas para la facturación de productos y/o servicios.

c) Se han elaborado facturas correspondientes a las operaciones de compraventa y/o prestación de servicios, de acuerdo con la normativa mercantil y fiscal y los usos del comercio, utilizando herramientas informáticas.

d) Se ha realizado el registro periódico de las facturas emitidas y recibidas que exige la normativa del IVA.

e) Se han cumplimentado y gestionado los documentos correspondientes a los diferentes medios de pago y cobro de las operaciones de la empresa.

f) Se han preparado remesas de efectos comerciales para su envío a las entidades bancarias en gestión de cobro o para su negociación y descuento.

g) Se han elaborado facturas de negociación de efectos comerciales.

7. Gestiona el proceso administrativo, contable y fiscal de la empresa, aplicando la legislación mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable para las pymes.

Criterios de evaluación:

a) Se han identificado las funciones de la contabilidad y los libros obligatorios y voluntarios que debe llevar la empresa.

b) Se han diferenciado las distintas partidas del balance (activo, pasivo y patrimonio neto), analizando sus características y relación funcional.

c) Se han registrado las operaciones realizadas, de acuerdo con los principios generales y las normas de valoración del Plan General Contable para pymes, utilizando la aplicación informática disponible.

d) Se ha calculado la amortización de los elementos del inmovilizado, de acuerdo con la normativa fiscal vigente y el Plan General Contable para las pymes.

e) Se ha calculado el resultado del ejercicio y se han elaborado las cuentas anuales, de acuerdo con el Plan General Contable para las pymes.

f) Se han cumplimentado las declaraciones-liquidaciones periódicas del Impuesto sobre el Valor Añadido, en función del régimen de tributación elegido.

g) Se han determinado las obligaciones fiscales derivadas de los impuestos que gravan los beneficios, en función de la forma jurídica de la empresa (IRPF e Impuesto de Sociedades).

h) Se ha valorado la posibilidad de utilizar asesoramiento externo de carácter laboral, fiscal y/o contable, en función de las características de la empresa.

8. Elabora un plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad con atención personalizada al cliente, potenciando la singularidad y la competitividad del comercio.

Criterios de evaluación:

a) Se han adaptado las características de la tienda a los sistemas normalizados de calidad y a los códigos de buenas prácticas, aplicables al pequeño comercio, de carácter europeo, nacional, autonómico y local.

b) Se han definido las pautas de atención al cliente, aplicando criterios de calidad, cortesía y trato personalizado, de acuerdo con lo establecido en la norma UNE 175001-1 (calidad de servicio para el pequeño comercio) y otras normas.

c) Se han establecido los servicios adicionales a la venta propios del servicio de proximidad (envío a domicilio y servicios postventa), según características de la tienda, demandas de clientes y usos del sector, valorando su coste y efectividad.

d) Se han fijado los horarios y calendario de apertura de la tienda, los períodos de rebajas y promociones y otros aspectos de funcionamiento, respetando la normativa local vigente y los usos y costumbres del comercio al por menor.

e) Se ha diseñado un sistema actualizado de información y precios de los productos, accesible al consumidor, garantizando la correspondencia entre los precios marcados en las etiquetas y los registrados en la aplicación del TPV.

f) Se ha fijado el procedimiento de gestión de incidencias, quejas y reclamaciones que garantice un servicio de calidad y el cumplimiento de la normativa de protección del consumidor.

g) Se ha establecido el procedimiento para comprobar el mantenimiento de las instalaciones y la funcionalidad del surtido de productos expuestos, aplicando criterios comerciales y de seguridad en materia de prevención de riesgos.

h) Se han mantenido actualizadas las bases de datos de clientes, garantizando su confidencialidad y respeto de la normativa de protección de datos.

6. Criterios de calificación y procedimientos de evaluación

La calificación de cada alumno será sobre la base de:

- La correcta asimilación de las materias impartidas demostrada en las pruebas objetivas y ejercicios.
- La realización satisfactoria durante el curso de los trabajos propuestos.
- Las pruebas objetivas individuales realizadas durante la evaluación.

Las proporciones que intervienen en la calificación de cada evaluación son las siguientes:

Pruebas objetivas escritas: 70%

Ejercicios y supuestos prácticos: 30%

En la segunda evaluación, la calificación del proyecto transversal "Mercadillo solidario" y del plan de empresa supondrá el 50% de la calificación destinada a ejercicios y supuestos prácticos.

La nota de las pruebas objetivas de cada evaluación será la media ponderada, con el peso señalado en el cuadro, de las pruebas planteadas. Para poder acceder a este cálculo se deberá haber obtenido en cada examen un **3/10** como mínimo.

EVALUACIÓN	EXAMEN	PONDERACIÓN	TEMAS
1ª evaluación	1º examen	25%	Tema 1 y 2
	2º examen	35%	Tema 3 y 4
	3º examen	40%	Tema 5 y 6
2ª evaluación	1º examen	30%	Tema 7 y 8
	2º examen	50%	Tema 9 y 10
	3º examen	20%	Tema 11 y 12

Solamente se tendrá en cuenta la nota de los ejercicios prácticos, si el alumno obtiene en las pruebas objetivas de cada evaluación una nota global media igual o superior a **4 sobre 10**.

La calificación final de cada evaluación tendrá una cuantificación numérica entre 1 y 10, sin decimales.

Se considerarán como positivas las comprendidas entre 5 y 10, y negativas las restantes.

La nota final del módulo será la media aritmética sin decimales de las correspondientes a cada evaluación. Estos criterios se aplicarán siempre y cuando todas ellas tuvieran evaluación positiva. En

cualquier otro caso la calificación del módulo será negativa y el alumno deberá recuperar la o las evaluaciones suspensas en la primera evaluación final ordinaria del mes de marzo.

Consideraciones a tener en cuenta sobre redondeos en la calificación:

- La nota final de módulo (media aritmética de las dos evaluaciones superadas) no se realizará con las notas que aparecen en el boletín (nota sin decimales), si no con las medias registradas por la profesora (calificaciones con dos dígitos reales).
- Los redondeos a números enteros se harán de la siguiente manera:
De 5 a 5,7 será un 5, y de 5,71 en adelante un 6
De 6 a 6,7 será un 6, y de 6,71 en adelante un 7
De 7 a 7,7 será un 7, y de 7,71 en adelante un 8
De 8 a 8,7 será un 8, y de 8,71 en adelante un 9
De 9 a 9,7 será un 9, y de 9,71 en adelante un 10

6.1 Recuperación del módulo en la primera evaluación ordinaria final.

Aquellos alumnos que no obtengan calificación positiva en una evaluación podrán recuperar en la primera evaluación final ordinaria en el mes de marzo, según el calendario que establezca Jefatura de Estudios. La prueba objetiva incluirá todas las unidades didácticas correspondientes a la evaluación no superada.

Las proporciones que intervienen en la calificación de cada evaluación son las siguientes:

Ejercicios y supuestos prácticos realizados durante la evaluación no superada: 30%

Pruebas objetivas escritas: 70%

EVALUACIÓN	TEMAS
1ª evaluación	Temas 1, 2, 3, 4, 5 y 6
2ª evaluación	Temas 7, 8, 9, 10 y 11

Solamente se tendrá en cuenta la nota de los ejercicios prácticos, si el alumno obtiene en las pruebas objetivas de cada evaluación una nota global superior a **4 sobre 10**.

La calificación final de cada evaluación tendrá una cuantificación numérica entre 1 y 10, sin decimales. Se considerarán como positivas las comprendidas entre 5 y 10, y negativas las restantes.

La nota final del módulo será la media aritmética sin decimales de las correspondientes a cada evaluación. Estos criterios se aplicarán siempre y cuando todas ellas tuvieran evaluación positiva. En cualquier otro caso la calificación del módulo será negativa y el alumno deberá recuperar la o las evaluaciones suspensas en la segunda evaluación final ordinaria del mes de junio.

6.2 Recuperación del módulo en la segunda evaluación ordinaria final.

Cuando un alumno o una alumna no supere el módulo profesional en la primera evaluación final deberá realizar unas pruebas de recuperación, independientemente de la duración del módulo, en la 2ª evaluación final de 2º (Junio).

Para facilitar la realización de las pruebas de recuperación, se le informará sobre el programa de recuperación que deberá seguir y las actividades que debe realizar en las pruebas de recuperación, que podrán consistir en ejercicios escritos u orales, realización de trabajos y prácticas, presentación de tareas incluidas en el programa de recuperación u otras que se estimen convenientes, así como del momento de su realización y evaluación.

Con el fin de facilitar al alumnado la recuperación de los aprendizajes en el módulo profesional no superado, siguiendo los criterios establecidos por el equipo docente, organizará un programa de recuperación que contendrá las actividades que deberá realizar en el aula el alumno o la alumna para superar las dificultades que ocasionaron la calificación negativa del módulo.

La calificación de cada alumno será sobre la base de:

- La realización satisfactoria de las actividades de recuperación en el aula de marzo a junio.
- Las pruebas objetivas individuales escritas de la o las evaluaciones pendientes, basadas en los contenidos básicos del módulo.
- Las proporciones que intervienen en la calificación de cada evaluación son las siguientes:
- **Ejercicios y supuestos prácticos realizados durante la evaluación no superada: 30%**
- **Pruebas objetivas escritas: 70%**

EVALUACIÓN	TEMAS
1ª evaluación	Temas 1, 2, 3, 4, 5 y 6
2ª evaluación	Temas 7, 8, 9, 10 y 11

- Solamente se tendrá en cuenta la nota de los ejercicios prácticos de recuperación, si el alumno obtiene en las pruebas objetivas de cada evaluación una nota igual o superior a **4 sobre 10**.
- La calificación final de cada evaluación tendrá una cuantificación numérica entre 1 y 10, sin decimales. Se considerarán como positivas las comprendidas entre 5 y 10, y negativas las restantes.
- La nota final del módulo será la media aritmética sin decimales de las correspondientes a cada evaluación. Estos criterios se aplicarán siempre y cuando todas ellas tuvieran evaluación positiva. En cualquier otro caso la calificación del módulo será negativa y el alumno deberá repetir el módulo el curso siguiente.

7. Prácticas consideradas fraudulentas durante el proceso de evaluación académica

Se consideran prácticas fraudulentas en las pruebas de evaluación o en la presentación de trabajos académicos evaluables en el Departamento de Comercio y Marketing del IES "Las Llamas" las siguientes conductas:

1. Copiar los escritos de otros compañeros en los exámenes y otras pruebas de evaluación del procedimiento de aprendizaje del estudiante.

2. Transmitir a otros compañeros información, por vía oral o escrita y por cualquier medio, incluidos los electrónicos, durante la realización de un examen o prueba de evaluación que deba realizarse individualmente y que se refiera al contenido de la prueba, con el fin de defraudar.
3. Realizar un examen o prueba de evaluación de cualquier tipo suplantando la personalidad de otro estudiante, así como concertar o aceptar dicha actuación por parte del suplantado.
4. Utilizar materiales escritos no autorizados o medios telefónicos, electrónicos o informáticos para acceder de manera fraudulenta a datos, textos o informaciones de utilización no autorizada durante una prueba de evaluación y relacionados con la misma.
5. Mantener encendidos y al alcance cualesquiera medios telefónicos, electrónicos o informáticos durante la realización de una prueba evaluable, salvo que por el profesor se haya expresado la posibilidad de hacer uso de ellos durante el desarrollo de la misma.
6. Introducir en el aula de examen o lugar de la prueba de evaluación dispositivos telefónicos, electrónicos o informáticos cuando haya sido prohibido por los profesores responsables de las pruebas.
7. Acceder de manera fraudulenta y por cualquier medio al conocimiento de las preguntas o supuestos prácticos de una prueba de evaluación, así como a las respuestas correctas, con carácter previo a la realización de la prueba, y no poner en conocimiento del profesor responsable el conocimiento previo casual de dicha información.
8. Acceder de manera ilícita o no autorizada a equipos informáticos, cuentas de correo y repositorios ajenos con la finalidad de conocer los contenidos y respuestas de las pruebas de evaluación y de alterar el resultado de las mismas, en beneficio propio o de un tercero.
9. Manipular o alterar ilícitamente por cualquier medio las calificaciones académicas.
10. Negarse a identificarse durante la realización de un examen o prueba de evaluación, cuando sea requerido para ello por el profesor responsable.
11. Negarse a entregar el examen o prueba de evaluación realizado cuando sea requerido para ello por el profesor responsable.
12. Plagiar trabajos, esto es, copiar textos sin citar su procedencia o fuente empleada, y dándolos como de elaboración propia, en los textos o trabajos sometidos a cualquier tipo de evaluación académica.
13. Cambiar o retocar textos ajenos para presentarlos como propios, sin citar su procedencia, en cualquier trabajo sometido a evaluación académica.
14. Infringir cualesquiera otras normas establecidas con carácter obligatorio para la realización de los exámenes o pruebas de evaluación por parte del profesor responsable.

8. Consecuencias de la comisión de prácticas fraudulentas durante el proceso de evaluación de los aprendizajes.

La comisión de las conductas fraudulentas descritas anteriormente comportará para los autores y, en su caso, para los cooperadores necesarios la nulidad de la prueba o procedimiento de evaluación correspondiente, con la consiguiente calificación de suspenso y la numérica de 0.

Excepcionalmente, el profesor responsable podrá acordar otra calificación distinta, de manera justificada, si considera que el supuesto fraude o práctica prohibida es leve o poco relevante y afecta solo parcialmente al resultado de la prueba.

Asimismo y en función de las circunstancias concurrentes, las conductas anteriormente descritas podrán ser consideradas faltas, ya sea conductas contrarias a la convivencia o conductas gravemente perjudiciales para la convivencia, de conformidad con lo dispuesto en el Decreto 53/2009, de 25 de junio, que regula la convivencia escolar y los derechos y deberes de la comunidad educativa en la Comunidad Autónoma de Cantabria, modificado por Decreto 30/2017, de 11 de mayo, y dar lugar a la instrucción de un expediente disciplinario.

Determinadas prácticas fraudulentas de especial gravedad podrían ser incluso constitutivas de delitos, en cuyo caso la Dirección del centro tiene la obligación de poner los hechos en conocimiento de los cuerpos de seguridad correspondientes y del Ministerio fiscal.

9. Aspectos curriculares mínimos para superar el módulo

Los contenidos mínimos de conocimientos que el alumno deberá poseer para la superación del módulo son los siguientes:

- Obtención de información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de una pequeña empresa:
 - La empresa: concepto y elementos de la empresa.
 - Funciones básicas de la empresa.
 - La empresa y el empresario.
 - Clasificación de las empresas atendiendo a distintos criterios.
 - Características de las pymes.
 - Factores claves de los emprendedores: iniciativa, creatividad y formación.
 - El plan de empresa: la idea de negocio.
 - Análisis del entorno general y específico de una pequeña empresa.
 - Relaciones de la pyme con su entorno.
 - Relaciones de la pyme con el conjunto de la sociedad.
 - Instituciones y organismos competentes en comercio interior.
 - Características del pequeño comercio de proximidad.
 - Organismos y entidades públicas y privadas que proporcionan información y orientación a pequeños comercios.
- Determinación de la forma jurídica de la empresa y los trámites para su creación y puesta en marcha:
 - La empresa individual. Responsabilidad jurídica y obligaciones formales.
 - La sociedad mercantil. Tipos de sociedades.
 - Sociedad anónima.

- Sociedad de responsabilidad limitada.
- Sociedades laborales: anónima y limitada.
- Otras sociedades mercantiles.
- Sociedades cooperativas.
- Sociedades civiles y comunidades de bienes.
- Selección de la forma jurídica adecuada para un pequeño comercio.
- Constitución de la empresa: requisitos y obligaciones formales.
- Trámites que se deben realizar para la puesta en marcha de la empresa.
- La ventanilla única empresarial.
- Obligaciones fiscales y laborales de la empresa.
- Subvenciones oficiales y ayudas para la constitución y apertura de la empresa.
- Elaboración de un proyecto de creación de un pequeño comercio:
 - Análisis del macroentorno de la empresa.
 - Análisis del mercado y el entorno comercial. Localización, accesibilidad y proximidad al cliente, zona de influencia, perfil de los clientes y competencia.
 - Métodos y técnicas para seleccionar la ubicación del local comercial.
 - Análisis interno y externo de la empresa. Análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades).
 - Estudio del consumidor/cliente.
 - Definición de las características de la tienda.
 - Definición de la oferta comercial o surtido de productos.
 - Precios de venta de los productos: lista de precios de venta al público.
 - Elaboración del plan de empresa en el que se incluya: el plan de inversiones básico con indicación de los recursos financieros necesarios y el estudio de viabilidad económico-financiera del comercio (cuentas de resultados básicas a partir de la previsión de ingresos, costes y gastos, márgenes y resultados).
- Elaboración de un plan de inversiones básico:
 - Estructura económica y estructura financiera de la empresa.
 - Fuentes de financiación propia y ajena, interna y externa.
 - Determinación de las necesidades de inversión para la apertura de la tienda.
 - Subvenciones oficiales y ayudas financieras a la actividad de una pyme.
 - Decisión de compra o alquiler del local y otros activos.
 - Búsqueda de suministradores y solicitud de ofertas y presupuestos.
 - Presupuestos y condiciones de compra y/o alquiler.
 - Selección del suministrador más conveniente.
 - Financiación a largo plazo: préstamos, leasing, renting y otras formas de financiación. Intereses, comisiones y otros gastos.
 - Financiación a corto plazo: créditos comerciales y aplazamientos de pago, créditos bancarios, negociación de efectos comerciales. Intereses y gastos.

- Cálculo de los costes financieros.
- Planificación de la gestión económica y la tesorería del pequeño comercio:
 - Previsión de la demanda.
 - Previsión de ingresos y gastos.
 - Elaboración de presupuestos.
 - Fijación de los precios de venta atendiendo a distintos criterios.
 - Cálculo de los precios de venta en función de costes y margen comercial, entre otros.
 - Cálculo del punto muerto o umbral de rentabilidad.
 - Evaluación de inversiones y cálculo de la rentabilidad.
 - Periodo medio de maduración.
 - Técnicas de control de flujos de tesorería y liquidez.
 - Análisis de la información contable y económico-financiera de la empresa.
 - Análisis de la viabilidad y sostenibilidad económico-financiera de la empresa.
 - Cálculo e interpretación de ratios económico-financieros básicos: rentabilidad, liquidez, solvencia y endeudamiento.
- Gestión de la documentación comercial y de cobro y pago:
 - Facturación de las ventas: características, requisitos legales y tipos de facturas.
 - Cumplimentación y expedición de facturas comerciales.
 - Fiscalidad de las operaciones de venta y prestación de servicios: el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Operaciones gravadas. Repercusión del IVA. Tipos de gravamen. Recargo de equivalencia.
 - Registro y conservación de facturas según la normativa mercantil y fiscal.
 - Medios y documentos de pago y cobro: cheque, transferencia bancaria, recibo normalizado, letra de cambio y pagaré, y medios de pago electrónicos.
 - Gestión de cobro de efectos comerciales.
 - Negociación y descuento de efectos comerciales.
 - Cálculo de los costes de negociación de efectos comerciales.
 - Gestión del proceso administrativo, contable y fiscal de la empresa:
 - Gestión laboral en el pequeño comercio. Altas y bajas de los trabajadores, nóminas y boletines de cotización a la Seguridad Social.
 - Régimen de cotización a la Seguridad Social de trabajadores autónomos.
 - La contabilidad de la empresa.
 - El patrimonio de la empresa: activo, pasivo y patrimonio neto.
 - El balance. Partidas que lo integran. Relación funcional entre ellas.
 - Las cuentas.
 - Conceptos de inversión, gasto y pago, ingreso y cobro.
 - Los libros contables y de registro.
 - El Plan General Contable para las pymes.
 - Registro de las operaciones. El ciclo contable.

- El resultado del ejercicio.
- Las cuentas anuales.
- El sistema tributario español. Impuestos directos e indirectos.
- Obligaciones fiscales del pequeño comercio. El calendario fiscal.
- Gestión del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Regímenes de tributación.
- Declaración–liquidación del IVA.
- El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Modalidades de tributación.
- El Impuesto de Sociedades. Modalidades de tributación.
- Otros impuestos y tributos que afectan al pequeño comercio.
- Manejo de un paquete integrado de gestión comercial y contable.
- Elaboración de un plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad:
 - Características del servicio de calidad en un pequeño comercio.
 - Normas de calidad y códigos de buenas prácticas en pequeños comercios.
 - Estrategias de calidad en la atención a los clientes en pequeños comercios.
 - Servicios adicionales a la venta en pequeños establecimientos.
 - Instrumentos para medir la calidad.
 - Normativa de ámbito nacional, autonómico y local que afecta al comercio al por menor.
 - Herramientas informáticas de gestión de las relaciones con los clientes.
 - Plan de gestión de incidencias, quejas y reclamaciones en el comercio.
 - Instrumentos para medir el grado de satisfacción de los clientes.
 - Normativa de protección del consumidor aplicada a pequeños comercios.
 - Técnicas para comprobar el mantenimiento de las instalaciones y la exposición de productos en la tienda, aplicando criterios comerciales y de seguridad.
 - Plan de calidad del pequeño comercio.

10. Materiales y recursos didácticos

Los recursos didácticos que se aconseja emplear durante el curso son:

- Libro de texto "Gestión de un pequeño comercio" de la editorial Editex y su material complementario.
- Equipos y programas informáticos.
- Proyector, presentaciones, casos prácticos, noticias, videos, documentos de empresas, declaraciones fiscales, etc.
- Microsoft 365
- Páginas web relacionadas con el módulo.