

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 2.º · GPC · UNIDAD 5

# Qué vender, dónde y con qué cara

Surtido por familias, el local por dentro, alquilar, traspasar o comprar, inversión en equipo y venta a distancia

5

PARA EMPEZAR

# En esta unidad aprenderás a…

- Definir un surtido por familias y referencias a partir de la clientela, la competencia y el espacio.
- Listar lo que necesita un local por dentro para vender, cobrar y guardar.
- Comparar alquilar, traspasar y comprar un local con el desembolso a cinco años y con lo que dice la ley de arrendamientos.
- Decidir si una inversión en equipo o en formación merece la pena con una regla sencilla.
- Valorar si una ferretería de barrio debe vender por internet ya o esperar.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

# Una situación de partida



Miércoles 07/04/2027 (caso ficticio). Marcelina tiene tres opciones para el local de la calle del Mirador 14: comprarlo por 185.000,00 €, quedarse con el traspaso de la ferretería cerrada (9.000,00 € más 1.000,00 € al mes) o alquilarlo vacío por 1.100,00 € al mes y con fianza. Además, debe decidir qué surtido abrir y si monta tienda en línea ya. Marcelina y Eleuterio se reparten las dudas:

❓ Si pudieras elegir solo doce productos para abrir una ferretería, ¿cuáles elegirías y por qué?

❓ ¿Qué ventajas y qué riesgos tiene comprar un local frente a alquilarlo?

❓ ¿Por qué un comercio de barrio podría tardar más en vender por internet que una gran tienda?

MAPA DE LA UNIDAD

# Lo que vamos a ver

**5.1** El surtido: qué familias y cuántas referencias

**5.2** El local por dentro y lo que necesita

**5.3** Alquilar, traspasar o comprar el local

**5.4** Innovar y formarse: ¿merece la pena?

**5.5** Vender por internet y a distancia

# Seis familias, doce referencias

| FAMILIA | PESO | M² DE VENTA |
|---|---|---|
| **Pintura y tintado** | 23 % | 14,72 |
| **Fontanería y jardín** | 20 % | 12,80 |
| **Electricidad** | 17 % | 10,88 |
| **Droguería y limpieza** | 16 % | 10,24 |
| **Tornillería** | 13 % | 8,32 |
| **Herramienta manual** | 11 % | 7,04 |

**CLAVE**

Los 64 m² se reparten según el peso de cada familia.

# El local a cinco años

Coste a 60 meses; el alquiler no incluye la fianza.




Caso ficticio de La Fragua.

**CLAVE**

El alquiler es 3.000 € más barato que el traspaso y 137.500 € que la compra.

# La renta cada mes

| CONCEPTO | IMPORTE |
|---|---|
| **Renta** | 1.100,00 € |
| **IVA (21 %)** | 231,00 € |
| **Retención (19 %)** | −209,00 € |
| **Transferencia** | 1.122,00 € |

**CLAVE**
Fianza: dos mensualidades, 2.200,00 €.

# El equipo de La Fragua

| EQUIPO | IMPORTE |
|---|---|
| **Mostrador y estanterías** | 9.680,00 € |
| **Terminal de cobro** | 1.452,00 € |
| **Ordenador** | 726,00 € |
| **Tintómetro** | 4.356,00 € |
| **Máquina de llaves** | 2.541,00 € |
| **Rótulo** | 1.210,00 € |
| **Total** | 19.965,00 € |

**CLAVE**

Con las obras (7.800,00 €): 27.765,00 €.

# Cuándo compensa una inversión

1 → 2 → 3 → 4 → 5

### Margen
Cuánto deja al mes (llaves: 292,11 €).

### Recuperación
Inversión ÷ margen mensual.

### Llaves
7,2 meses.

### Tintómetro
11,2 meses.

### Vida útil
Ocho años: ambas compensan.

**CLAVE**

Se compensa si se recupera mucho antes de que acabe su vida útil.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

# Caso · ¿Tienda en línea?



## Marcelina

Calcula con Eleuterio un pedido de 25,00 € con envío.

1. **Margen** 25,00 × 37,2 % = 9,30 €.
2. **Envío** 4,50 €.
3. **Queda** 4,80 €, el 19 % del pedido.
4. **Decisión** Tienda en línea en el segundo año.

✔ **Mientras tanto, teléfono y reparto local.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

# El alquiler de La Fragua (1.100,00 € al mes) cuesta a cinco años…

**A** 66.000,00 €

**B** 69.000,00 €

**C** 203.500,00 €

✔️ 1.100,00 × 60 = 66.000,00 €.

REPASO

# Ideas clave

- **El surtido: qué familias y cuántas referencias.** Poco surtido, bien elegido. El surtido se elige con datos de clientela, competencia y espacio, y se revisa con las ventas. No se mide por cuántas cosas hay, sino por cuántas de las que se piden están siempre en el estante.
- **El local por dentro y lo que necesita.** Necesidad antes que precio. Primero se pregunta qué hace falta para vender lo que se ha elegido, y solo después cuánto cuesta. Una oferta barata de algo que no se necesita es dinero perdido.
- **Alquilar, traspasar o comprar el local.** El contrato manda, salvo lo imperativo. En un local de negocio, lo que se pacta pesa más que la ley, salvo las reglas imperativas. Por eso se lee cada cláusula y se pregunta qué dice la ley antes de firmar.
- **Innovar y formarse: ¿merece la pena?.** Antes de comprar, se calcula la recuperación. Una mejora se decide con un coste, un beneficio mensual y un plazo. Si el plazo es mayor que la vida útil del equipo, no merece la pena.
- **Vender por internet y a distancia.** Primero demanda, luego web. Una tienda en línea se monta cuando hay clientela que la pide y productos con margen para pagar el envío. Antes se prueba por teléfono.

PARA TERMINAR

# Para pensar

1. ¿Qué familias abrirías tú primero y cuáles dejarías para más adelante?
2. ¿Qué cláusula de un contrato de local negociarías antes de firmar?
3. ¿Qué inversión de tu comercio tardaría más de un año en recuperarse?



# ¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**