

FP GRADO BÁSICO · 2.º · PPV · UNIDAD 4

Que se vea y se encuentre: lineal, precios y escaparate

El lineal, reponer sin huecos, el precio y la etiqueta, las ofertas y el escaparate

4

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Ordenar un lineal por familias y por alturas para que el producto se vea y se encuentre.
- Calcular cuánto hay que reponer en el lineal y cuánto queda en el almacén.
- Preparar una etiqueta de precio con el precio final, la referencia y, en las ofertas, el precio de antes.
- Calcular el precio de una oferta con un porcentaje fácil y el ahorro del cliente.
- Montar un escaparate de cinco artículos con una sola idea y precios claros.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Miércoles 21/04/2027. Es la primera semana de la campaña de primavera, que empezó el lunes 19/04. El pedido del Club Deportivo Entrepinos dejó casi vacío el lineal de balones de Deportes Pasolargo (caso ficticio). Además, algunos precios de la sala de ventas están mal escritos.

Rufina, la encargada, reparte el trabajo en la tienda:

Tu tarea es ayudar a Samuel a que todo se vea, se encuentre y tenga el precio correcto.

❓ **Piensa en una tienda de deportes que conozcas. ¿Dónde pondrías los balones: arriba, a la altura de las manos o en el suelo? ¿Por qué?**

❓ **Un balón cuesta 19,95 € en la etiqueta, pero en caja te cobran más. ¿Qué harías?**

❓ **¿Qué artículos pondrías en el escaparate para que alguien que pasa por la calle quiera entrar?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **4.1** El lineal: qué es y cómo se ordena
- **4.2** Reponer sin dejar huecos
- **4.3** El precio y la etiqueta
- **4.4** Promociones sencillas
- **4.5** El escaparate

Las tres alturas del lineal

ALTURA	QUÉ SE PONE
A la vista (ojos)	Lo más vendido y las novedades
A la mano	Lo que se coge fácil: camisetas, balones
Abajo	Lo pesado o grande: esterillas, mochilas

CLAVE
Familias juntas, producto de frente y etiqueta debajo.

Las familias de Pasolargo

FAMILIA	REFERENCIAS	PASILLO
Balones y pelotas	P01, P02	A
Textil	P03, P04, P05	B
Calzado	P06	C
Accesorios y material	P07 a P12	D

CLAVE

Cada familia, en su pasillo.

Reponer sin huecos

1. **Contar**
   Lo que queda en el lineal.
2. **Comparar**
   ¿Queda un tercio o menos?
3. **Calcular**
   Capacidad − lo que queda.
4. **Llevar y colocar**
   Del almacén, con la espalda recta.
5. **Anotar**
   El stock del almacén baja.

CLAVE

Balones: 12 − 4 = 8. Camisetas: 30 − 9 = 21.

La etiqueta de la esterilla

CAMPO	DATO
Producto	Esterilla de gimnasia
Referencia	P11
Precio de antes	15,90 € (tachado)
Precio ahora	12,72 €
Oferta	−20 % hasta el 15/05

CLAVE

Precio final, con IVA incluido y letra grande.

Porcentajes fáciles

DESCUENTO	CÓMO SE CALCULA	CON 15,90 €
10 %	Divide entre 10	1,59 €
20 %	El 10 % por 2	3,18 €
25 %	Divide entre 4	3,98 €

CLAVE

Precio nuevo = precio de antes − ahorro.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · El 21 de abril en la tienda



Samuel

Repone los lineales, prepara la etiqueta y monta el escaparate.

1. **Balones** Se reponen 8: el almacén pasa de 21 a 13.
2. **Camisetas** Se reponen 21: el almacén pasa de 64 a 43.
3. **Esterilla** 15,90 − 3,18 = 12,72 €.
4. **Escaparate** Cinco artículos: 68,47 €.

✔ **Idea del escaparate: «Primavera: sal a moverte».**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

La esterilla cuesta 15,90 € y tiene un 20 % de descuento. ¿Cuánto cuesta ahora?

A 14,90 €

B 12,72 €

C 3,18 €

✔️ 15,90 − 3,18 = 12,72 €. El 3,18 € es solo el ahorro.

REPASO

Ideas clave

- **El lineal: qué es y cómo se ordena.** Un lineal ordenado. Si el cliente no lo ve, no lo compra. Un buen lineal tiene familias juntas, el producto de frente, la etiqueta debajo y lo pesado abajo.
- **El precio y la etiqueta.** Precio final. El precio de venta es el precio final que paga el cliente.
- **El escaparate.** Qué es el escaparate. El escaparate es el cristal de la tienda que da a la calle, con los productos colocados para que los vean las personas que pasan.
- **Reponer sin dejar huecos.** Fórmula de reposición. a reponer = capacidad – unidades que quedan
- **Promociones sencillas.** Ahorro y precio nuevo. El porcentaje no es el precio. Un 20 % de descuento en 15,90 € no es 15,90 − 20 = −4,10 €. Es 15,90 − 3,18 = 12,72 €.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Dónde pondrías tú los productos más vendidos y por qué?
2. ¿Por qué el precio de la etiqueta lleva IVA?
3. ¿Qué cinco artículos pondrías en un escaparate de otoño?



¡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**