I.- Datos Generales

Código	Título
EC1415	Administración y venta en pequeños negocios/establecimientos

Propósito del Estándar de Competencia

Servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que administran pequeños negocios y cuentan con una tienda física para satisfacer las necesidades específicas de los clientes, a partir de las cuales identifican los productos y servicios para este fin, brindando una atención y servicio personalizado.

Asimismo, puede ser referente para el desarrollo de programas de capacitación y de formación basados en Estándares de Competencia (EC).

El presente EC se refiere únicamente a funciones para cuya realización no se requiere por disposición legal, la posesión de un título profesional. Por lo que para certificarse en este EC no deberá ser requisito el poseer dicho documento académico.

Descripción general del Estándar de Competencia

El presente Estándar de Competencia está conformado por los elementos que permiten evaluar la administración para realizar las ventas en pequeños negocios, desde realizar el inventario para saber de los recursos que dispone para realizar las ventas, hasta las estrategias de venta que aplicará para incentivar el consumo de los productos en el establecimiento.

El presente EC se fundamenta en criterios rectores de legalidad, competitividad, libre acceso, respeto, trabajo digno y responsabilidad social.

Nivel en el Sistema Nacional de Competencias: Cuatro

Desempeña diversas actividades tanto programas, poco rutinarias como impredecibles que suponen la aplicación de técnicas y principios básicos. Recibe lineamientos generales de un superior Requiere emitir orientaciones generales e instrucciones específicas a personas y equipos de trabajo subordinados Es responsable de los resultados de las actividades de sus subordinados y del suyo.

Comité de Gestión por Competencias que lo desarrolló

Coca-Cola México.

Fecha de aprobación por el Comité Técnico del CONOCER:	Fecha de publicación en el Diario Oficial de la Federación:
19 de noviembre de 2021	15 de diciembre de 2021

Periodo sugerido de revisión /actualización del EC:

4 años

Ocupaciones relacionadas con este EC de acuerdo con el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO)

Grupo unitario
4111 Comerciantes en establecimientos.

Ocupaciones asociadas
Vendedores.
Despachadores.

Clasificación según el sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

Sector:

46 Comercio al por menor.

Subsector:

461 Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco.

Rama:

4611 Comercio al por menor de abarrotes y alimentos.

Subrama:

46111 Comercio al por menor en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas.

Clase:

461110 Comercio al por menor en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas.

El presente EC, una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación, se integrará en el Registro Nacional de Estándares de Competencia que opera el CONOCER a fin de facilitar su uso y consulta gratuita.

Organizaciones participantes en el desarrollo del Estándar de Competencia

- Coca-Cola México.

Aspectos relevantes de la evaluación

Detalles de la práctica:	• Para demostrar la competencia en este EC se llevará a cabo de manera virtual y se establecerán todas las condiciones para llevar a cabo el desarrollo de todos los criterios de evaluación referidos en el EC. Todos los requerimientos adicionales se encontrarán descritos a detalle en un anexo que es parte del Instrumento de Evaluación de Competencia del presente estándar.
Apoyos/Requerimientos:	• Establecimiento con abarrotes e insumos para poder realizar la venta, inventario, acomodo de los productos para la venta.

Duración estimada de la evaluación

- 1 hora en gabinete y 1 hora en campo, totalizando 2 horas.

Referencias de Información

- ASEM, 2020. “Radiografía del Emprendimiento en México 2020”. https://www.lacapital.com.mx/noticia/84352-mujeres_una_gran_apuesta_para_el_emprendimiento_mexicano
- Banco Mundial, 2012. Informe “El efecto del poder económico de las mujeres en América Latina y el Caribe” https://www.bancomundial.org/content/dam/Worldbank/document/resumenejectuvoSP.pdf
- BID, 2021. Artículo blog: “La crisis del empleo femenino en América Latina y el Caribe”. https://blogs.iadb.org/trabajo/es/la-crisis-del-empleo-femenino-en-america-latina-y-el-caribe
- CEPAL, 2021 https://www.cepal.org/es/comunicados/la-pandemia-covid-19-genero-un-retroceso-mas-decada-niveles-participacion-laboral
- Forbes México, 2021. “El impacto de la mujer en la economía mexicana: la inclusión y el despegue financiero”. https://www.forbes.com.mx/red-forbes-el-impacto-de-la-mujer-en-la-economia-mexicana-la-inclusion-y-el-despegue-financiero/#:~:text=8%3A00%20am-,El%20impacto%20de%20la%20mujer%20en%20la%20econom%C3%ADa%20mexicana,inclusi%C3%B3n%20y%20el%20despegue%20financiero&text=La%20equidad%20impulsa%20la%20productividad,ingresos%2C%20entre%20otros%20resultados%20positivos
- INEGI 2019. Encuesta Nacional Sobre el Uso del Tiempo (ENUT). https://www.inegi.org.mx/programas/enut/2019/
- Manual resumido del Programa de Empoderamiento para Mujeres y Pequeños Negocios, 2020. Videos del Programa de Empoderamiento 5BY20 de Fundación Coca-Cola. Manuales de Capacitación ENLACE de Coca-Cola (Módulo 2, 3 y 4).
- OCDE, 2020. “COVID-19 en América Latina y el Caribe: Consecuencias socioeconómicas y prioridades de política”. https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-en-america-latina-y-el-caribe-consecuencias-socioeconomicas-y-prioridades-de-politica-26a07844/
- OIT, 2019. Estudio: “La brecha salarial entre hombres y mujeres en América Latina”
- ONU MUJERES-INMUJERES, 2020,"Encuesta de evaluación rápida sobre el impacto del COVID-19" (ENERICOV-2020) México **Instituto Mexicano para la Competitividad** (IMCO). https://imco.org.mx/area/sociedad/
- PWC, 2021. “El impacto de COVID-19 en las mujeres en el trabajo” https://www.pwc.com/mx/es/prensa/2021/women-in-work-index.html

II.- Perfil del Estándar de Competencia

Estándar de Competencia
Administración y venta en pequeños negocios/establecimientos

Elemento 1 de 3
Planear la disposición de productos/mercancías para el pequeño negocio/establecimiento

Elemento 2 de 3
Aplicar acciones para la venta de productos/mercancías en el pequeño negocio/establecimiento

Elemento 3 de 3
Gestionar los recursos correspondientes para la venta de productos/mercancías en el pequeño negocio/establecimiento

III.- Elementos que conforman el Estándar de Competencia

Referencia	Código	Título
1 de 3	E4322	Planear la disposición de productos/mercancías para el pequeño negocio/establecimiento

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Prepara el inventario del pequeño negocio/establecimiento:
- Identificando el inventario de acuerdo con el producto/mercancía disponible,
- Verificando en el establecimiento la rotación de los productos,
- Calculando el inventario promedio para el pequeño negocio del periodo, y
- Calculando el inventario óptimo para el pequeño negocio.

2. Realiza el acomodo del inventario para el pequeño negocio/establecimiento:
- Identificando en los productos las fechas de caducidad de cada uno,
- Desechando de acuerdo con las políticas del negocio/establecimiento los productos que se encuentren caducados, y
- Acomodando los productos de acuerdo con el Método Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS).

3. Realiza el acomodo de productos de acuerdo con el planograma del pequeño negocio/establecimiento:
- Identificando las zonas del planograma, y
- Colocando los productos de acuerdo con la zona del planograma que le corresponde.

4. Realiza el cálculo del inventario promedio en el negocio/establecimiento:
- Identificando el Inventario Inicial,
- Identificando el Inventario Final, y
- Aplicando la fórmula del inventario promedio.

5. Realiza el cálculo del inventario óptimo para el pequeño negocio/establecimiento:
- Calculando el volumen de ventas semanal, y
- Aplicando la fórmula del inventario óptimo.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Elementos que conforman el Planograma del negocio/establecimiento.	Conocimiento

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Orden:	La manera en que acomoda los productos/mercancías de acuerdo con lo que establece el Método Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS).

2.	Responsabilidad:	La manera en que verifica las caducidades en el etiquetado de los productos que estarán dispuestos para la venta dentro del negocio/establecimiento.

GLOSARIO

1.	Establecimiento:	Se le denomina también establecimiento al lugar físico donde se ejerce o se lleva a cabo una actividad económica.
2.	Formula Inventario Promedio:	Se obtiene de sumar los inventarios de cada mes y dividir entre la cantidad de meses.
3.	Inventario Promedio:	Método de valuación de inventarios que considera que las unidades que forman el inventario deben ser valuadas a un costo promedio que se obtiene de todos los costos antiguos.
4.	Mercancía:	Se refiere al objeto que se utiliza para vender o comprar.
5.	Planograma:	Se refiere a la representación gráfica del acomodo de la mercancía.
6.	Primeras Entradas Primeras Salidas:	Método de valuación de inventarios que considera que las unidades que forman el inventario deben ser ordenadas de acuerdo a su fecha de caducidad.
7.	Producto:	Objeto que se pone a disposición para la venta.

Referencia	Código	Título
2 de 3	E4323	Aplicar acciones para la venta de productos/mercancías en el pequeño negocio/establecimiento

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Elabora una promoción para el pequeño negocio/establecimiento:
- Identificando los productos/mercancías cuya rotación es baja y promover descuentos/promociones de los mismos, y
- Seleccionando los productos/mercancías que va promover para su venta.

2. Elabora el mensaje de promoción para el pequeño negocio/establecimiento:
- Colocando los productos/mercancías que generan la promoción,
- Mencionando el precio de la promoción,
- Indicando la fecha de vigencia de la promoción, y
- Enviando el mensaje al cliente a través del medio de comunicación que utilice el pequeño negocio/establecimiento.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Técnicas para la identificación de necesidades de los clientes.	Aplicación
2. Estrategias de ventas: • Promociones.	Aplicación
3. Técnicas de mercadotecnia.	Comprensión
4. Herramientas de apoyo tecnológico en los negocios.	Comprensión

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

3. Perseverancia:	La manera en que a través de las estrategias de mercadotecnia logra la venta y promoción para incrementar las ventas dentro del negocio/establecimiento.

Referencia	Código	Título
3 de 3	E4324	Gestionar los recursos correspondientes para la venta de productos/mercancías en el pequeño negocio/establecimiento

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Realiza el cálculo de los costos del pequeño negocio/establecimiento:
- Realizando la sumatoria de los costos fijos, y
- Realizando la sumatoria de los costos variables.

2. Calcula la capacidad de pago de pequeño negocio/establecimiento:
- Realizando la sumatoria de los ingresos mensuales,
- Realizando la sumatoria de gastos mensuales, y
- Aplicando la fórmula de la capacidad de pago.

3. Identifica el nivel de endeudamiento del negocio/establecimiento:
- Detectando las deudas actuales,
- Detectando los ingresos actuales, y
- Aplicando la fórmula del nivel de endeudamiento.

4. Elabora el estado de resultados del pequeño negocio/establecimiento:
- Calculando el monto de las ventas totales,
- Calculando el costo de ventas,
- Calculando los costos variables, y
- Obteniendo la utilidad antes de impuestos.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Definiciones de conceptos administrativos y contables.	Conocimiento
2. Técnicas de ahorro.	Aplicación

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Responsabilidad:	La manera en que realiza el cálculo de los montos de ingresos y egresos del negocio/establecimiento.

GLOSARIO

1. Capacidad de Pago:	Es el monto con el que se cuenta para hacer frente a los pagos que vencerán próximamente. Se obtiene restando los gastos totales a los ingresos.
2. Costo Fijo:	Costo que periódicamente aparece incluso cuando no hay actividad productiva.
3. Costos Variables:	Costo que aparece cuando se inicia una actividad productiva y es proporcional a la misma.

4. Costo de Ventas:	Es lo que le cuesta a una empresa producir o adquirir los productos o servicios que vende.
5. Nivel de endeudamiento:	Se obtiene de dividir las deudas exigibles próximamente entre las deudas totales.
6. Utilidad antes de impuestos:	La ganancia que obtiene una empresa al restarle sus ingresos todos los costos y gastos de un periodo.