

GUÍAS PRÁCTICAS

Emprendedores

TU PLAN DE NEGOCIO

Ahorra
tiempo y
dinero



Cómo crear y potenciar una empresa de **COMERCIO EXTERIOR**

Silvia Mazzoli
José María Barriga
Charo Garrido



INDICE de la Guía Práctica “Cómo crear y potenciar una empresa de comercio exterior”

Presentación1

Atractivos y dificultades del sector3

Capítulo 1

LAS CLAVES DEL ÉXITO ... Y DEL FRACASO6

Concreción de la idea y del modelo de negocio

Planificación

Marketing y venta

Gestión de los colaboradores

Financiación

Formación

Innovación

Espíritu emprendedor

Capítulo 2

EL MODELO DE NEGOCIO12

Intermediación comercial

Consultoría de comercio exterior

Actividades auxiliares de comercio exterior

Cómo acotar la idea de negocio

Capítulo 3

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN18

El sector del comercio exterior

Fuentes de información para la investigación

El mapa del comercio exterior



Apoyo y marco institucional
Características del comercio exterior español
Coyuntura macroeconómica
Entorno tecnológico

Investigar acerca de los clientes
Segmentación
El público objetivo: nuestros clientes
 Buyer persona
 Cómo conocer a tus clientes
 Entrevista a cliente

Vigilar a los competidores
Cómo elegir los proveedores
Análisis DAFO

Capítulo 4

PLAN DE MARKETING47

Objetivos SMART
Estrategias de Marketing
 Segmentación y targeting
 Posicionamiento
 Marketing mix
Producto
 ¿Qué servicios de comercio exterior puedo ofrecer?
Precio
 Cómo fijar los precios
 Medios de pago utilizados en el comercio internacional
Distribución
Comunicación
 Comunicar eficazmente
 Branding: crear y comunicar tu marca
 Estrategias de comunicación
 Presencia en Internet
 Publicidad
 Relaciones públicas
 Marketing directo



La entrevista de venta
El 'boca a boca'
Fidelización de los clientes
Marketing de guerrilla
Cómo planificar tus campañas de comunicación

Capítulo 5

EQUIPO HUMANO82

Las profesiones
Modalidades de contratación
 Contratos por tiempo indefinido
 Contratos temporales
 Contratos formativos
Contratos internacionales de agencia y de distribución
Costes salariales
Convenios colectivos
Dónde buscar a tus colaboradores
Sugerencias para la gestión del equipo
El trabajador autónomo
Emprender en actividades de comercio exterior: ejemplos reales

Capítulo 6

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO103

El día a día
Gestión de la documentación de comercio exterior
Gestión de las compras
Gestión contable, fiscal y laboral
El centro de trabajo
Equipamiento tecnológico y ofimático



Capítulo 7

FORMAS JURÍDICAS114

La forma jurídica

- Empresario individual
- Comunidad de bienes
- Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Sociedad Anónima
- Sociedad Laboral
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comanditaria
- Cooperativa de Trabajo Asociado

Capítulo 8

TRÁMITES119

Trámites de constitución

- Solicitud de certificación negativa del nombre
- Escritura de constitución y estatutos de la sociedad
- Declaración previa al inicio de operaciones
- Solicitud del Código de Identificación Fiscal (CIF)
- Liquidación del ITPAJD
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Libros obligatorios
- Solicitud de firma electrónica
- Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas
- Trámites específicos de comercio exterior

Trámites laborales

- Alta en el régimen de autónomos de la Seguridad Social
- Comunicación de apertura del centro de trabajo
- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social
- Afiliación y alta de los trabajadores en la Seguridad Social
- Formalización de los contratos de trabajo
- Calendario laboral
- Registro diario de jornada



Trámites administrativos

- Compra, arrendamiento del local o traspaso
- Licencia de obras
- Otras licencias municipales

Otros trámites y requisitos

- Colegiación de los agentes comerciales
- Título de agente de aduanas
- Prevención de riesgos laborales
- Ley Orgánica de protección de datos y garantía de derechos digitales
- Seguros
- Registro de Patentes y Marcas

Legislación sectorial

Capítulo 9

FISCALIDAD132

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

Tarifa arancelaria

Impuesto sobre la Renta de las personas físicas (IRPF)

Estimación directa normal

Estimación directa simplificada

Impuesto de Sociedades (IS)

Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)

Declaración informativa anual de operaciones con terceras personas

Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)

Obligaciones contables

Capítulo 10

AYUDAS Y SUBVENCIONES142

¿Dónde y cómo encontrarlas?

Apoyo financiero a la internacionalización de las empresas españolas

Programas europeos

Ayudas de las Comunidades Autónomas

Ayudas para la transformación digital

Ayudas para la formación

Otras ayudas



Capítulo 11

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO150

Plan de inversión	
Plan de financiación	
Fuentes de financiación	
Balance de situación inicial	
Cuenta de resultados	
Partidas de gasto	
Gastos de personal	
Gastos generales	
Compra de existencias	
Amortizaciones	
Gastos financieros	
Previsiones de venta	
Plan de tesorería previsional	
Balance de situación final	
Rentabilidad del negocio	
ROE	
ROI	
Otros indicadores financieros	
Ratio de eficiencia operativa	
<i>Cash Flow</i>	
<i>Pay Back</i>	
Fondo de maniobra	
Ratios de liquidez y de solvencia	

Capítulo 12

RECURSOS PARA EMPRENDEDORES181

Organismos y asociaciones	
Organismos de desarrollo y promoción empresarial	
Organismos autonómicos de apoyo a la exportación	

La guía práctica **Cómo crear y potenciar una empresa de Comercio Exterior** se encuentra disponible en la tienda de la revista Emprendedores <https://bit.ly/GuiaComercioExterior>