

# CÓMO PONER EN MARCHA UNA EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR AÑO 2013

Presentación	1
Atractivos y dificultades del sector	3
<b>Capítulo 1</b>	
<b>LAS CLAVES DEL ÉXITO ... Y DEL FRACASO</b>	<b>6</b>
Concreción de la idea de negocio	
Investigación	
Planificación	
Comunicación	
Actitud comercial	
Gestión de los colaboradores	
Vocación de servicio al cliente	
Financiación	
Formación	
Innovación	
Espíritu emprendedor	
▪ <b>La idea de negocio</b>	<b>12</b>
Intermediación comercial	
Consultoría de comercio exterior	
Actividades auxiliares de comercio exterior	
Cómo acotar la idea de negocio	
Posicionamiento de la empresa	
<b>Capítulo 2</b>	
<b>ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN</b>	<b>19</b>
▪ <b>Importaciones y exportaciones españolas</b>	<b>19</b>
▪ <b>Nuestros mercados</b>	<b>22</b>
▪ <b>Productos con los que comerciamos</b>	<b>25</b>

▪ Mapa nacional del comercio exterior	.....27
▪ Oportunidades de negocio	.....29
▪ Fórmulas de acceso al comercio exterior	.....32
▪ Características del comercio exterior español	.....33
▪ Coyuntura económica	.....34
▪ Entorno tecnológico	.....36
▪ Fuentes de información para la investigación	.....36
▪ Investigar acerca de los potenciales clientes	.....40
▪ Vigilar a los competidores	.....41
▪ Cómo elegir los proveedores	.....43
▪ Análisis DAFO	.....44

## Capítulo 3

PLAN DE MARKETING	.....46
▪ Los clientes: la segmentación	.....47
Un ejemplo de segmentación	
▪ Marketing mix	.....50
▪ ¿Qué servicios de comercio exterior puedo ofrecer?	.....50
▪ Cómo fijar los precios	.....54
Servicios de consultoría	
Comercialización de mercancías	
Medios de pago del comercio internacional	
▪ Distribución	.....59
▪ Comunicación eficaz	.....61
Crear marca	
Elección del nombre	
Imagen corporativa	
Cómo planificar nuestra campaña de comunicación	
La publicidad	
Promociones	
Presencia en Internet	
Relaciones públicas	
Marketing directo	
La entrevista de venta	
El 'boca a boca'	
Fidelización de los clientes	
Un ejemplo de planificación de las acciones de comunicación	

## Capítulo 4

RECURSOS HUMANOS	77
▪ Las profesiones	77
▪ Empresarios del sector: experiencias	80
El más veterano'	
Consultoría estratégica	
Intermediación	
Agencia comercial	
▪ Modalidades de contratación	83
▪ Costes salariales	88
▪ Convenios colectivos	90
Tiempos de trabajo	
Permisos, licencias y excedencias	
Faltas y sanciones	
Igualdad efectiva de mujeres y hombres	
Retribuciones	
▪ Contratos internacionales de agencia y de distribución	93
▪ Búsqueda y selección del personal	95
▪ Sugerencias para la gestión de los colaboradores	96
▪ Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo	98
▪ Medidas de apoyo al emprendedor	99

## Capítulo 5

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO	101
▪ El día a día	101
▪ Compras	102
▪ Gestión contable, fiscal y laboral	103
▪ Gestión de la documentación de comercio exterior	104
▪ La oficina	106
▪ Equipamiento tecnológico y ofimático	107

## Capítulo 6

### ASPECTOS JURÍDICOS .....111

#### ▪ La forma jurídica .....111

- 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 7

### TRÁMITES .....116

#### ▪ Trámites de constitución .....116

- 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

#### ▪ Trámites administrativos .....118

- Compra, arrendamiento del local o traspaso
- Licencia de obras
- Licencia de actividades e instalaciones (Licencia de apertura)
- Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas
- Trámites específicos de comercio exterior

#### ▪ Trámites laborales .....121

- 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
- Libros obligatorios
- Calendario laboral

▪ Otros trámites y requisitos	.....123
Colegiación de los agentes comerciales	
Título de agente de aduanas	
Prevención de riesgos laborales	
Ley de Protección de datos personales	
Seguros generales	
Seguros para el comercio exterior	
Registro de Patentes y Marcas	

## Capítulo 8

LEGISLACIÓN	.....127
▪ Compraventa internacional	.....127
▪ Transporte internacional de mercancías	.....128
▪ Pagos y garantías	.....128
▪ Solución de controversias	.....130
▪ Homologación y certificación	.....131
▪ Conclusiones	.....132

## Capítulo 9

FISCALIDAD	.....133
▪ Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)	.....133
▪ Tarifas arancelarias	.....135
▪ Impuesto sobre la Renta de las personas físicas (IRPF)	.135
Estimación directa normal	
Estimación directa simplificada	
Escala de gravamen	
Obligaciones contables	
▪ Impuesto de Sociedades (IS)	.....139
▪ Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)	.....140

## Capítulo 10

AYUDAS Y SUBVENCIONES	141
▪ ¿Dónde y cómo encontrarlas?	141
▪ Apoyo a la internacionalización de las empresas españolas.	143
Programas ICEX	
Plan Cameral	
Planes autonómicos	
Programas europeos	
▪ Financiación preferencial	145
Líneas ICO 2013 para autónomos y empresas	
COFIDES	
Fondo Apoyo a Empresas de CESCE	
Líneas ENISA 2013	
▪ Ayudas para el fomento del empleo	147
Programa de promoción del empleo autónomo	
Pago único de la prestación por desempleo	
Ayudas autonómicas para el fomento del empleo	
Ayudas para el fomento del empleo de jóvenes	
Ayudas para el fomento del empleo y de la economía social	
▪ Otras ayudas	149
Programa 'Innoempresa' de apoyo a la innovación de la PYME	
Ayudas para la formación	
▪ Instrumentos al servicio de los emprendedores	150
Ventanillas únicas	
Organismos de promoción empresarial	
Organismos de promoción exterior	
Asociaciones sectoriales	

## Capítulo 11

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO	152
▪ Plan de inversión	152
▪ Plan de financiación	156
Fuentes de financiación	
▪ Balance de situación inicial	158

▪ Cuenta de resultados	.....160
Partidas de gasto	
Compra de existencias	
Servicios exteriores no generales	
Gastos generales	
Gastos de personal	
Amortizaciones	
Gastos financieros	
▪ Previsión de facturación	.....166
▪ Plan de tesorería previsional	.....170
▪ Balance de situación final	.....173
▪ Rentabilidad del negocio	.....174
ROE	
ROI	
▪ Otros indicadores financieros	.....177
Cash Flow	
Pay Back	
Fondo de maniobra	
Ratios de liquidez y de solvencia	

## Capítulo 12

RECURSOS PARA EMPRENDEDORES	.....183
▪ Organismos y asociaciones	.....183
▪ Organismos de desarrollo y promoción empresarial	.....188
▪ Organismos de apoyo a la exportación	.....191
▪ Otras direcciones de interés	.....192
▪ Publicaciones sectoriales	.....193
▪ Bibliografía	.....194