

INDICE

Prefacio	XIII
Acerca de los Autores	XV
1. El empresario en la Actualidad	1
Puntos clave	1
El empresariado en Estados Unidos	2
Reestructuración corporativa	2
Consecuencias para el individuo	5
El escenario global	5
Resumen	7
Preguntas para análisis	8
2. El Empresario	9
Puntos clave	9
¿Qué es ser empresario?	10
El proceso empresarial	11
¿Puede aprenderse la actitud emprendedora?	11
Fomento del espíritu empresarial	12
Características empresariales	12
Pasión por el negocio	12
Tenacidad a pesar del fracaso	13
Confianza	13
Autodeterminación	13
Manejo del riesgo	13
Los cambios son oportunidades	14
Tolerancia de la ambigüedad	14
Iniciativa y necesidad de realización	14
Orientación al detalle y al perfeccionismo	14
Percepción del transcurso del tiempo	15
Creatividad	15
El panorama	15
Factores de motivación	15
Antecedentes educativos	16
Ventajas y desventajas del empresariado	16
Ventajas	16
Desventajas	17
Resumen	18
Preguntas para análisis	18
3. Negocios Propiedad de Mujeres y de Grupos Minoritarios	21
Puntos clave	21
Mujeres empresarias	22
Mantenerse pequeños	23
¿Pequeños por decisión propia?	23
Posibles obstáculos	23
Ruptura con la tradición	25
Los empresarios en los grupos minoritarios	26
Empresarios afroestadounidenses	29
Empresarios hispanos	29
Tensiones raciales	30

El futuro de los negocios propiedad de mujeres y de grupos minoritarios	30
Preguntas para análisis	31
4. Negocios Familiares	33
Puntos clave	33
Ventajas y desventajas de los negocios familiares	34
Parejas convertidas en empresas	34
La incorporación de los hijos	36
¿Debe venderse la compañía a alguien de fuera?	38
El futuro de los negocios familiares	39
Preguntas para análisis	39
5. La Carrera Empresarial	41
Puntos clave	41
El acoplamiento entre la compañía y la personalidad	42
El sueño estadounidense/ la pesadilla estadounidense	44
El desafío de un negocio nuevo	44
La pérdida de la atmósfera familiar	44
El papel cambiante del empresario	45
Conflicto con las metas personales	46
Consecuencias de una mala decisión	46
Opciones	47
Mantener pequeña a la compañía	47
Redescubrimiento del espíritu empresarial	47
La venta	47
Resumen	48
Preguntas para análisis	48
6. Negocios Establecidos en el Hogar	51
Puntos clave	51
El renacimiento de las industrias caseras	52
¿Tiene usted una “personalidad centrada en el hogar”	53
Franquicias establecidas en el hogar	54
¿Es legal su negocio instalado en el hogar?	55
Servicios públicos, seguros e impuestos	56
El desarrollo de la imagen correcta	58
La decisión de crecer	58
El futuro de los negocios establecidos en el hogar	59
Fuentes de ayuda	59
Preguntas para análisis	59
7. El Desarrollo de Nuevos Productos	61
Puntos clave	61
Un negocio de alto riesgo	62
Fortalezas y debilidades de las compañías pequeñas	63
El desarrollo de una nueva idea	63
Factores clave para el éxito	65
La selección de un canal de distribución	66
Factores que influyen en la decisión de distribución	67
Obstáculos en la obtención de canales de distribución	67
Protección legal de nuevos productos y servicios	68
Patentes	68

Información de patentes	69
Derechos reservados	70
Marcas industriales registradas	70
Secretos industriales	71
Resumen	71
Preguntas para análisis	71
8. La Apertura de un Nuevo Negocio	73
Puntos clave	73
La innovación y el empresario	74
Fuente de ideas	75
Enfoques endógenos y exógenos	76
La justificación: por qué se necesita el nuevo negocio	78
El cliente	78
Las barreras para el ingreso a una industria	80
El método: El establecimiento del nuevo negocio	81
Las personas: ¿Quiénes participarán?	83
Resumen	84
Preguntas para análisis	85
9. La Compra de un Negocio ya Existente	87
Puntos clave	87
Las ventajas de comprar un negocio	88
Las desventajas de comprar un negocio	91
Cómo encontrar el negocio	93
Negocios que están en el mercado	93
Negocios que no están el mercado	94
La determinación del precio de un negocio	95
El proceso de negociación	97
Precio en comparación con el valor	98
Fuentes del poder en las negociaciones	99
Resumen	100
Preguntas para análisis	100
10. Las Franquicias	103
Puntos clave	103
La popularidad de las franquicias	104
Ventajas para el franquiciatario	105
Ayuda para empezar	105
La base para juzgar las probabilidades de éxito	105
Reconocimiento instantáneo	105
Poder de compra	105
Alcance y complejidad de la publicidad	106
Mejoramiento de las operaciones	106
Desventajas para el franquiciatario	106
Restricciones	106
Costos	107
Cancelaciones	107
Expectativas irreales	107
La evaluación de las opciones de franquicia	108
Usted como franquiciatario	108

La industria	109
El franquicias y la legislación	114
Oportunidades de negocios	117
Resumen	119
Preguntas para análisis	119
Casos de Estudio, Capítulo 1-10,	120
El Plan del Negocio	133
El plan del negocio: introducción	135
¿Qué es un plan del negocio?	136
¿Cuál es la diferencia entre el plan de negocios de las empresas establecidas y el de aquellas que comienzan?	136
¿Qué se incluye en el plan del negocio?	136
Resumen ejecutivo	137
Determinación de la misión y las tendencias nacionales	138
El ambiente de los negocios	138
El plan del negocio: La mercadotecnia	145
¿Qué se incluye en la sección de mercadotecnia?	146
¿Cuál es su producto o servicio?	146
¿Quiénes son sus competidores?	147
Precios	148
¿Cómo determinará los precios?	148
¿Cuál es su objetivo de precios?	149
¿Cuáles son sus políticas de precios?	149
¿Cuál es su porcentaje de incremento promedio o margen bruto?	150
Costos de embarque	153
Condiciones de crédito para los clientes	156
¿Cuáles son sus políticas de crédito?	156
La industria y los competidores de usted	157
Los clientes	158
El flujo de efectivo de la empresa	158
La ventaja competitiva	158
¿Cuál es su ventaja competitiva?	159
Segmentación del mercado	160
¿Cómo segmentará su mercado meta?	160
¡Evite estos errores!	162
Ubicación	165
¿Cuál es su ubicación ideal?	165
¿Su negocio es de ventas al detalle o de servicios?	166
¿Es su negocio una empresa manufacturera?	169
¿Es su negocio una operación de mayoreo?	170
¡Evite estos errores!	171
La promoción y las ventas	172
¿Qué tipos de promoción utilizará?	173
¿Cuáles son sus metas promocionales?	173
¿Cuál es su presupuesto de promociones?	174
Las ventas y la mercadotecnia directa	174
Promoción de ventas	176
¿Utilizará promociones de ventas?	176

Publicidad	178
¿Qué tipo de publicidad utilizará usted?	178
Los medios de comunicación	178
¿Cuándo de anunciará usted?	183
Las relaciones públicas y la publicidad	185
La creación de una imagen favorable	186
El plan del negocio: la administración y el personal	189
¿Cuáles son sus aptitudes para operar este negocio?	190
¿Ha preparado descripciones de los puestos?	120
¿Ha establecido los niveles de sueldos y salarios de sus empleados?	191
¿Qué prestaciones promocionará a sus empleados?	192
¿Ya elaboró un programa típico de trabajo?	192
¿Qué otra legislación afectará sus decisiones respecto del personal?	193
La ley estadounidense sus decisiones respecto del personal?	193
Titulo VII de la ley de derechos civiles y la ley federal de discriminación en el empleo por razones de edad	195
La ley de estadounidenses discapacitados	195
Legislación sobre la inmigración	196
La ley de permisos por motivos médicos y de familia	196
La ley nacional de relaciones laborales y la ley Taft Hartley	196
Compensaciones de los trabajadores	199
Leyes estatales	199
¿Tiene usted empleados o contrata profesionistas independientes?	199
Preguntas para análisis	201
El plan del negocio: los costos de inicio y de financiamiento	203
¿Cómo se financiará el negocio?	207
Financiamiento de deuda	207
Préstamos bancarios	207
Programa de financiamiento del gobierno federal	207
Programa de gobiernos estatales y locales	208
Compañía financieras	209
Financiamiento de capital	209
Fondos personales	209
Inversionistas privados	209
Socios	209
Empresas de capital de riesgo	209
Venta de acciones	210
El costo de financiamiento	210
Preguntas para análisis	211
El plan del negocio: Los estados financieros proyectados	213
Método de contabilidad	214
Regla de efectivo	214
Regla de la acumulación	214
Método de contrato concluido	214
Balance	214
El balance en el día de apertura	216
Estado de resultados proyectados	218
Flujo de efectivo	221

Estudio de caso: The Travel School	223
Punto e equilibrio	227
¿Cuál es su punto de equilibrio?	227
¿Ha identificado los gastos fijos y los variables?	227
¿Cuál es su margen de contribución?	228
El cálculo del punto de equilibrio	228
¿Cuántos clientes se necesitan para alcanzar el punto de equilibrio?	228
El plan del negocio: La sección legal	231
¿Qué forma de organización elegirá usted?	232
Propietario único	232
Sociedades	232
Corporaciones	234
La sociedad de responsabilidad limitada	235
Negocios conjuntos	235
¿Qué impuestos se causarán?	235
Impuestos federales	325
Impuestos estatales	236
La forma de organización y los impuestos sobre ingresos	237
Empresas de propiedad única	237
Sociedades de personas físicas	237
Corporaciones	237
¿Qué otros temas legales necesitan atención?	238
El plan del negocio: Seguro	241
¿Qué clase de seguro necesitará usted?	242
¿Necesitará usted seguro para la compensación de los trabajadores?	242
¿Qué seguro de propiedad necesitará?	242
¿Necesitará seguros por responsabilidades?	243
¿Será necesario el seguro sobre las ganancias?	244
¿Necesitará usted seguro sobre salud, discapacidad o vida?	244
Preguntas para análisis	245
El plan del negocio: Proveedores	247
¿Quiénes serán sus proveedores?	248
Preguntas para análisis	249
El plan del negocio: Riesgos, hipótesis y conclusión	251
¿Cuáles son sus riesgos incontrolables?	252
¿Cuáles son sus hipótesis y sus conclusiones?	252
Preguntas para análisis	253
Plan del negocio de postal Plates	255
Determinación de la misión	257
Tendencias nacionales	257
Tendencias de la industria	258
Tendencias locales	258
Mercado meta	258
Análisis del lugar	260
Competencia y ventaja competitiva	261
Promoción	261
Correo directo	262
Volantes en automóviles	263

Mecánicos de automóviles	263
Base de datos de compradores que regresan	263
Precios	264
Datos financieros	264
Proveedores	265
Condiciones de crédito	265
Administración / personal	268
Seguros /legal	268
Riesgos	269
Supuestos	269
Conclusiones	269
Preguntas para análisis	270
Apéndice A. Resumen de las listas de verificación del plan del negocio	271
Apéndice B. Fuentes de financiamiento en Estados unidos	287
Índice	291