

Contenido

Prefacio xi

1 Una conversación franca: introducción **1**

80% de fracasos, y sin embargo existen millones de historias de éxito. ¿Cuál es el futuro de los negocios pequeños? Escasez de datos sobre los negocios pequeños. Requerimientos de capital. Determinación de sus perspectivas. No es fácil. Decida por sí mismo.

2 Riesgos y recompensas **11**

Pérdida de una entrada segura. Abandono de los seguros de vida y atención médica pagados por la compañía. Pérdida del plan de jubilación. Renuncia a los símbolos de posición social y otros alicientes. Pérdida de la antigüedad en el trabajo. Pérdida de impulso en su carrera. Ingreso temporalmente inferior. Posible pérdida de sus activos personales. Posible baja clasificación de crédito. Recompensas.

3 Por qué fracasan los negocios y por qué triunfan **25**

Descifrar las estadísticas de fracasos. Comercializar la idea que aún no se ha puesto a prueba. Falta de orientación mercadotécnica. Ubicación inadecuada.

cuada. Comenzar con una compañía “perdedora”. Capital insuficiente. Falta de experiencia adecuada. Hay luz al final del túnel.

4 La verdad sobre su elección de negocios **37**

Ventas por correo: ventajas e inconvenientes. Ventas al detalle, lo más popular. ¿Restaurantes? Pros y contras. Quizás manufacturar. La opción de un negocio de servicios. La gran idea.

5 Comprar una concesión de negocios **79**

Considere las opciones. Proceda con cautela ante las exhibiciones de negocios pequeños. Buenos lugares para encontrar oportunidades de negocios. No se deje abrumar. ¿Concesiones nuevas o ya establecidas? Ser evaluado por los concesionarios. Evaluar a los concesionadores. Una relación que no es fácil. Elegir a un ganador.

6 Comprar un negocio en operación **93**

Diamantes en bruto. ¿Por qué un negocio en operación? Peligros de los negocios en operación. Cómo encontrar oportunidades. Analizar las oportunidades de un negocio en operación. Cambiar el rumbo del negocio. Valuar un negocio en operación. Hacer uso de la ventaja fiscal más conveniente. Usar financiamiento del dueño.

7 Comenzar un nuevo negocio **111**

Cuándo comenzar desde cero. Mantenga el negocio modesto y flexible. Resista la tentación. No reinvente la rueda; úsela. ¿Los riesgos más grandes significan ganancias mayores? Cuidese de los imitadores. Estime su potencial de mercado. El potencial de mercado de un producto industrial.

8 Estrategias de comienzo **123**

La estrategia de estar protegido por una empresa grande. La estrategia de “comenzar algo”. La estrategia de desarrollar un negocio gradualmente. La estrategia de “primero aprender a vender”. La estrategia de “conocer muy bien el negocio antes de comenzar”. La estrategia de ser ayudado por el cónyuge. La estrategia de ahorrar y estudiar. La estrategia de grupo.

9 El financiamiento: problemas y oportunidades 135

El mundo real. Autofinanciamiento. Financiamiento de parientes y amigos. Financiamiento por el personal interno. Financiamiento bancario. Small Business Administration. Small Business Investment Companies. Vender el negocio.

10 Mujeres de negocios 151

¿Por qué comenzar un negocio, después de todo? Elija su oportunidad de negocios. Relaciones personales. Relaciones de negocios. Efectuar la transición. Recibir y usar consejos. Grupos femeninos de apoyo.

11 Cómo superar los riesgos y los escollos 161

Falta de planeación y continuidad. El tiempo y prioridades. Indecisión. Servir a varios jefes. Robos. Cheques y tarjetas de crédito sin fondos. Robo efectuado por los empleados. Cohecho, soborno y encubrimiento de efectivo. Fraude. Rigidez.

12 Abogados, contadores, agentes de seguros y otros consejeros 181

Determine sus necesidades. No se deje intimidar. Emplee especialistas en negocios pequeños. Investigue oportunamente. Evite los consejeros indecisos. A veces se necesita una segunda opinión. No tema cambiar de colaboradores. Otra fuente de consejo.

13 Registros, reglamentaciones e impuestos 191

Contabilidad y mantenimiento de registros. Reglamentaciones y licencias. Impuestos.

14 Aprovechamiento óptimo de los empleados 215

Invierta en las personas. Es difícil encontrar buenos empleados. Comience por el principio. Uso de personal temporal. Sistemas de registros de personal. Utilice la retribución por incentivos siempre que pueda. Motivación de los empleados. Beneficios para los empleados. El equipo humano de los negocios pequeños.

Una historia verdadera. ¿Qué es lo que está mal? El mensaje. El resultado final. La venta exitosa. Una palabra final.

Apéndice: análisis y pruebas de nuevos productos**Índice**