

COMO CREAR SU PROPIA EMPRESA

Editorial Marcombo

Presentación

Introducción

Antes de empezar: obsérvese a sí mismo

Si es usted un asalariado, piense en lo que abandona

Las cualidades personales necesarias

Los conocimientos profesionales

Crear la propia empresa: un reto apasionante

I. La idea

Introducción

No es necesario ser un inventor

La oportunidad está cerca: la clasificación de Kuriloff

Partir de la propia experiencia: la clasificación de Drucker

Observar sistemáticamente los cambios

Algunos ejemplos de oportunidades a partir de la observación de los cambios sociales

Cómo realizar una primera evaluación de la idea

II. El mercado

Introducción

1. ¿En qué negocio quiero instalarme?

2. ¿Cuál es y cómo es mi mercado?

A. El volumen del mercado

B. Las tendencias generales del mercado

C. ¿Dónde está mi mercado?

D. Características específicas del mercado

E. El perfil de mi cliente

F. Los motivos de atracción del producto o servicio

G. La competencia

H. Fuentes de información sobre el mercado

3. ¿Cómo vender?

A. La fijación de los objetivos comerciales

B. Cómo realizar la previsión de ventas

C. Política de producto

D. Política de precios

E. Política de distribución

F. Política de comunicación

4. Consideraciones específicas sobre las empresas de servicios

- A. El producto
- B. El comportamiento del consumidor
- C. La competencia
- D. El precio
- E. Promoción

III. El plan de operaciones. Los recursos humanos y materiales

Introducción

1. Criterios para fijar la localización

2. El diseño de un plan de operaciones

- A. ¿Qué es un plan de operaciones?
- B. Estrategias posibles ante los cambios de la demanda
- C. Para decidir el plan de operaciones: conocer los costes relevantes
- D. Puntos de referencia de un plan de operaciones
- E. Los problemas de capacidad
- F. El ciclo temporal del producto o servicio
- G. Plan de operaciones de una empresa de servicios

3. La gestión de las existencias

- A. El aprovisionamiento
- B. El almacenamiento

4. Las alternativas en inversiones de activo fijo

- A. Relación entre lo invertido en activo fijo y el total del activo
- B. ¿Comprar o alquilar?
- C. La política de amortización
- D. Grado de utilización de la capacidad productiva
- E. Las "incubadoras" u "hoteles de empresas"

5. Lista de aspectos a prever en un plan de operaciones de una nueva empresa

IV. Las personas

Introducción

1. Las características personales del emprendedor

2. Los perfiles profesionales y humanos necesarios

- A. ¿Qué habilidades profesionales y personales necesita la empresa?
- B. ¿Qué vinculación es más conveniente en cada caso?
- C. ¿Cuánto le va a costar a la empresa?
- D. ¿Dónde encontrar a estas personas?

- E. ¿Cómo seleccionar al personal?
- F. Plan de formación
- G. La polivalencia

3. La asignación de responsabilidades y definición de la estructura

4. Conocimiento y estudio de convenios y normas laborales

V. El dinero

Introducción

1. La Previsión de Tesorería

- A. ¿Qué es la Previsión de Tesorería?
- B. El criterio de cálculo
- C. ¿Para qué sirve la Previsión de Tesorería?
- D. Los componentes de la Previsión de Tesorería: cobros y pagos
- E. Presentación

2. La Cuenta de Resultados Previsional

- A. ¿Qué es la Cuenta de Resultados Previsional?
- B. El criterio de cálculo
- C. ¿Para qué sirve la Cuenta de Resultados Previsional?
- D. Los componentes de la Cuenta de Resultados Previsional: ventas, costes, gastos
- E. Presentación
- F. Ejemplo
- G. El punto de equilibrio o punto muerto

3. El Balance Previsional

- A. ¿Qué es el Balance Previsional?
- B. El criterio de cálculo
- C. ¿Para qué sirve el Balance Previsional?
- D. El punto de partida: el ciclo de maduración y el activo de la empresa
- E. El origen de los recursos financieros: el pasivo
- F. La presentación
- G. Ejemplo
- H. La idea de equilibrio financiero
- I. Rendimiento y rentabilidad

4. La elaboración práctica del plan financiero

VI. La forma jurídica

VII. El Plan general de la empresa

VIII. Cuestionario para la autoevaluación de los proyectos de nuevas empresas

Introducción

1. El empresario: usted
2. El producto
3. El cliente
4. La competencia
5. El plan comercial
6. La fábrica, la oficina, la tienda, el servicio
7. El plan de operaciones
8. El aprovisionamiento y el almacenamiento
9. Las personas
10. El dinero
11. La forma jurídica

IX. Bibliografía