

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR**

**“HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE PICHINCHA”**

**TÉCNICO SUPERIOR EN DEPORTES**

**EMPRENDIMIENTO**

**ALUMNO:**

**CRISTOPHER ALEXANDER ROSERO WITONG**

**CURSO:**

**EMPRENDIMIENTO-2**

**DOCENTE**

**GUSTAVO BÁEZ ITURRALDE**

**Quito-Ecuador**

**ENSAYO**

**¿Por qué de las fallas que cometemos en nuestros emprendimientos?**

**INTRODUCCION**

Los **emprendedores novatos**, los negocios pueden tener iguales de oportunidades de fracasar que de tener éxito. Sin embargo, las cifras son poco alentadoras: En México, 8 de cada 10 empresas fracasan antes de cumplir los 5 años, y el 90% de las Pymes no sobreviven los 10 años.

El verdadero emprendedor aprende de sus errores y regresa con una mejor idea la pone en práctica sabiendo que es lo que necesita la población para que su negocio crezca y no desaparezca.

DESARROLLO

Debemos tomar en cuenta que para hacer realizada física nuestros emprendimientos debemos seguir una serie de pasos ya que si no lo hacemos con rigurosa dedicación nuestra empresa no sobresaldrá para esto debemos comenzar con un capital adecuado para la empresa a realizarse cubriendo si fuera posible todas las necesidades que podremos encontrar en el camino además de ello realizar un estudio de mercado, esto quiere decir que en base al negocio plantado verificar la zona, los clientes, la seguridad que se va a brindar y las necesidad que se va a cubrir con esta empresa esto nos lleva a analizar el recurso físico donde vamos a trabajar posteriormente ya que según el negocio a emprender debemos tener un espacio físico adecuado por lo tanto la infraestructura interior de nuestro negocio es muy importante luego de todo este análisis debemos tomar en cuenta toda la normas legales que debemos seguir y cumplir como por ejemplo: los permisos legales y de funcionamiento otorgados por las autoridades correspondientes.

Cada día leemos diferentes historias de éxito de negocios de todo tipo, desde una heladería hasta un negocio de biotecnología, por lo que "resulta poco popular ponerse a analizar por qué fracasa la gente.

El no tener un plan de negocios escrito para poder presentar a los inversionistas interesados en aportar capital para nuestra empresa y que pueda crecer el no conocer la fortalezas y debilidades no permite que la empresa siga creciendo si no que se estanque el no saber preguntar por la crítica o ser ridiculizado hasta por vergüenza no averiguas los precios pero para tener un negocio debes de aprender a manejar costos de los productos para que no compres lo primero que te vendan y no sabes si en otro lugar te lo pueden ofrecer más barato y mejor para que puedas tener más ingresos y no tengas perdidas y que tu idea prospere, una de las fallas más comunes es no saber vender el producto puede tener el mejor producto del mundo pero si no hay un buen vendedor el producto jamás se venderá.

**CONCLUCION**

1. El emprendedor siempre debe tener una motivación ya que sin motivación pierde el interés y deje de luchar por su empresa
2. Una falla común del emprendedor es no tener ambición el deseo de que su negocio crezca ya que cuando se ponen el negocio se estancan y no progresan
3. No saber que en las primeras etapas de los emprendedores se cambia de trabajo por capital.
4. Conocer que siempre se ha de calcular el sueldo del emprendedor aunque no se cobre.
5. Debemos tomar en cuenta que si no nos capacitamos para emprender en eso que queremos tampoco nos puede ir bien en nuestro negocio así que para ello debemos conocer el campo donde vamos a trabajar.