REALIZAR UN ENSAYO EN DONDE EXPLIQUE DE MANERA HONESTA EL ¿POR QUÉ ? DE LAS FALLAS EN LOS EMPRENDIMENTOS, INCLUIDOS LOS DEBERES DE CLASE

**ENSAYO**

# INTRODUCCION

En base a las teorías de verdaderos emprendedores quienes toman el fracaso como una simple piedra en el camino hacia el éxito. Ellos saben que deben aprender de sus errores y usar la experiencia para seguir adelante con una nueva idea. Pero, ¿por qué no mejor aprender de los errores que cometieron los demás, en lugar de pasar por la pena de cerrar un negocio?

Pymes, nos comparte las 10 equivocaciones más comunes que cometen los nuevos empresarios:

# **DESARROLLO**

**1. No tener un Plan de negocios escrito:** No creas en el mito de que elaborar un [plan de negocios](https://www.entrepreneur.com/article/haz-tu-plan-de-negocios.html) tradicional no vale la pena.

**2. Modelo sin ingresos:** Incluso una empresa sin fines de lucro necesita generar ingresos (aunque sean donaciones) para poder subsanar los costos operativos. Si tu producto es gratuito o pierdes dinero en cada venta te será muy difícil mantenerlo en volumen.

**3. Oportunidades de negocio limitadas:** No todas las buenas ideas se pueden convertir en negocios exitosos. Sólo porque crees apasionadamente que tu producto o servicio es increíble y que todo el mundo lo necesita, no significa que todos lo vayan a comprar.

**4. No poder llevarlo a cabo:** Cuando un emprendedor llega con una gran idea debe entender que la idea por sí misma no vale nada. Todo se trata de la ejecución.

**5. Demasiada competencia:**No tener competencia es una bandera roja, ya que podría significar que no hay mercado, pero encontrar más de 10 competidores con sólo una búsqueda en Google podría demostrar que el área que te interesa está saturada.

**6. No tener propiedad intelectual:** Si esperas salir a la búsqueda de inversionistas, o esperas tener una sólida ventaja competitiva sobre los gigantes de la industria necesitas registrar patentes, marcas y derechos de autor.

**7. Un equipo inexperimentado:**En la realidad, los inversionistas financian personas, no ideas. Ellos están buscando gente que tenga verdadera experiencia en el dominio y operación del negocio.

**8. Subestimar los recursos necesarios:**Aunque el principal recurso es el dinero para financiar el proyecto, otros como los contactos en la industria y el acceso a los canales de marketing pueden ser aún más importantes que ciertos productos. Además,

**9. No tener suficiente marketing:** Conseguir [recomendaciones de boca en boca](https://www.entrepreneur.com/article/la-efectividad-del-boca-en-boca.html) no es suficiente para hacer que tu producto o tu marca sean visibles en el mercado actual, tan bombardeado de mensajes. Incluso el marketing viral toma tiempo y cuesta dinero.

**10. Darte por vencido muy rápido:** Una de las principales causas del fracaso de las empresas es que el emprendedor simplemente se cansa, tira la toalla y cierra la compañía.

# 3.- CONCLUSIONES

1.- El realizar un plan es la mejor forma de organización y lograr transformar tu proyecto de negocio

2.- . Se podrá tener todas las soluciones, pero si los potenciales clientes no poseen dinero, el negocio no durara.

3.- Se deberá realizar una investigación de mercado.

4.- Es muy importante la toma de decisiones importantes y riesgos que conlleve el realizar el proyecto propuesto.

5.- Recordar siempre que nos encontramos con la competencia a nuestro alrededor.

6.- Se debe considerar la valoración del producto que presentamos al mercado, por ser una marca y con especificaciones, calidad, características definidas por nuestra empresa, deberá proceder a patentar nuestro producto.

7.- Recomendable la participación de un socio quien fuera de la inversión dara experiencia al proceso.

8.-  como administradores que somos, controlar y saber administrar el dinero.

9.- A través de la formulación de estrategias innovadoras, efectivas y la publicidad en redes nos permitirá dar a conocer nuestro producto.

10.- fuera de los obstáculos y las fallas, debemos continuar trabajando en el proyecto.

# 4.- RECOMENDACIONES

1.- Con el objeto de lograr avances en todo proyecto que emprendamos como primer paso y uno de los principales para una correcta organización es elaborar un Plan.

2.- Enfocar el producto a presentar al mercado y considerar como clientes potenciales a quienes cuenten con solvencia económica para adquirirlos.

3.- Realizar una investigación de mercado, que nos permita saber cuáles son las necesidades del mercado y si nuestro producto lograra satisfacer sus necesidades.

4.- Es muy importante la toma de decisiones importantes y riesgos que conlleve el realizar el proyecto propuesto.

5.- Saber que alrededor de nuestra empresa siempre se encontrara la competencia jamás subestimar por grande o pequeña que esta sea.

6.- Se debe considerar la valoración del producto que presentamos al mercado, por ser una marca y con especificaciones, calidad, características definidas por nuestra empresa, deberá proceder a patentar nuestro producto.

7.- Considerar que, para una ampliación, expansión será recomendable la participación de un socio, quien, fuera de dar liquidez a la compañía, aportara con su experiencia a la compañía.

8.- Dirigir, organizar, tener un control del dinero que circula en la compañía, realizar las inversiones necesarias, que permitan obtener las condiciones idóneas para el mencionado proyecto, así como que el personal cuente con las debidas normativas legales y equipamiento de seguridad necesarios, entregar un producto de calidad.

 9.- Formular estrategias innovadoras, efectivas que permita dar a conocer nuestro producto al mercado al que será proyectado.

10.- Saber que todo proceso requiere un esfuerzo, constancia, saber que no siempre saldrá a la primera todo lo que nos proyectemos, pero la constante lucha, la constancia, la perseverancia y la actitud que le pongamos, nos permitirá enfocar lo que queremos y a donde queremos llegar, rompiendo los obstáculo y barreras que se presenten en el camino.