Realizar un ensayo en donde explique de manera honesta el ¿por qué? de las fallas en los emprendimientos, incluidos los deberes de clase.

**ENSAYO**

**Introducción**

Nuestro país es un territorio fértil para iniciar negocios; sin embargo, no resulta fácil hacerlos crecer. Los nuevos negocios fracasan con una rapidez vertiginosa o sobreviven en un estado de enanismo que les impide pasar del “micronegocio” al “gran negocio”.

Empreder implica calidad más que cantidad. Contrario a lo que la mayoría cree, los países más emprendedores no son los que tienen mayor número de personas emprendedoras.

**Desarrollo**

1**. No escoger un socio indicado**. Este error sirve perfectamente de introducción,

A menudo escogemos un socio que simplemente no aporta más que su presencia a la nueva organización, ya sea por una larga amistad o simple simpatía, simbolizando a la larga múltiples problemas de liderazgo, poder de decisión, aumento de gastos e incluso diferencias irreconciliables que corroen la startup desde sus adentros. Si estas iniciando, lo correcto es que cada elemento dentro de la estructura sea EXACTAMENTE lo que necesitas, de lo contrario lo lamentaras luego.

2. **No cuantificar la audiencia**, mucho menos el mercado meta. Uno de los principales problemas de emprendimiento es el exceso de pasión. A pesar de que una idea nos enfoque en su realización, debemos estar conscientes si hace sentido para el mercado meta, es decir, si existe un público lo suficientemente grande para que este genere valor, no sólo a corto plazo.

3. **No conocer exhaustivamente la necesidad**. Es imperativo conocer el mercado al que estamos atacando. Si no se ha estado suficiente tiempo dentro de este mercado, lo más probable es que fracasemos en el intento. Es por esto que a menudo los emprendedores exitosos pasan tiempo trabajando, estudiando y creando relaciones dentro del ambiente al que se quieren enfocar. Es muy necesario conocer la necesidad en persona.

4. **No probar el concepto**. Las corazonadas son tan importantes como las críticas, y es por esto que debemos de permitirnos consultar nuestra idea con tantos allegados y clientes meta como podamos, de forma que recibamos una retroalimentación de la idea en que nos embarcamos. Si vas a pasar tu futuro desarrollando un producto, más vale que sea lo que el mercado quiere, y esto sólo el mercado puede decírtelo.

5. **No estudiar la competencia**. Existe una gran laguna en cuanto a este error. A veces nos cegamos pensando que nuestro producto es el único dentro de un universo de opciones, que nunca ha existido algo siquiera cercano. Graso error. TODO producto tiene una competencia, tal vez no directa, pero la tiene. Es por esto que debemos estudiar todas las alternativas que poseen los clientes para satisfacer la necesidad a la que nos orientamos. Cualquier producto sustituto puede ser lo suficientemente bueno para que nuestros clientes decidan no comprarnos.

**6. Desconocer los Ciclos Expansivos y Recesivos de la Economía**. Puede que muchos de ustedes consideren esto irrelevante, sin embargo, no lo es. En una ocasión, invertí en un negocio justo previo a la principal crisis que ha vivido la República Dominicana. A pesar de las informaciones económicas publicadas en los principales diarios, hice caso omiso y arriesgué todos mis ahorros y fondos. Las pérdidas fueron desastrosas al finalizar el primer año fiscal, y aunque no esperaba un Retorno sobre la Inversión a corto plazo, la laguna financiera era mucho mayor de lo que habíamos cuantificado. Como era de esperarse, terminamos cerrando ciertas operaciones para recuperar capitales.

7. **Manejo irregular de la información contable y financiera.** La formalidad en la estructura de un emprendimiento es sumamente necesario, no sólo en el aspecto legal, sino en el aspecto contable y financiero también. Este es tal vez el error más recurrente. Es imprescindible tener nuestros libros contables al día en todo momento. Esto no sólo sirve para tener acceso a financiamientos y capitales, sino que nos permite tener un termómetro exacto de la posición de la empresa dentro de nuestra visión. De igual forma, muchos emprendimientos fracasan por el incumplimiento en el pago de impuestos y el manejo errado de las finanzas. A pesar de que nuestra idea no tenga números claramente establecidos de manera inclusiva, este es el aspecto que le da sentido a las acciones. Todo debe poder cuantificarse.

8. **El reclutamiento emotivo.** Al inicio del emprendimiento nuestros principales colaboradores son amigos y familiares. Sin embargo, a pesar de esto debemos estar conscientes del potencial y las limitaciones de cada uno, sobretodo en el aspecto relacionado con la disciplina requerida para el éxito de la nueva empresa. Es necesario que el compromiso con el cumplimiento de las metas no sólo sea del emprendedor, sino de todos los miembros del grupo, sin importar la cercanía o relaciones.

9. **No identificar la empresa con el mercado**. Tanto el posicionamiento del producto, la penetración de este al mercado e incluso los valores internos de la empresa como la visión, misión y valores, todo debe estar concatenado. Si estamos creando un producto con una personalidad informal, no tiene sentido andar de traje y corbata todo el día. Si estamos vendiendo productos playeros, no hace sentido utilizar una imagen con montañas. Es preciso crear una cultura dentro de la empresa que se identifique de manera directa con el mercado, hablando el mismo idioma que el mercado y utilizando las mismas costumbres del mercado. Es necesario crear una imagen del producto que vaya acorde con esta cultura. Esto no sólo permite una simbiosis entre la empresa y el mercado, sino que conecta nuestros colaboradores internos, externos y clientes de manera directa, generando valor y creando una comunidad que a largo plazo afianzará el negocio.

10. **Descartar la Asistencia Financiera**. Si algo aprendí de la experiencia administrativa de mi madre, es que nadie crea una empresa con su propio dinero. Ni siquiera los más ricos (con excepción de Elon Musk), mucho menos los que no tienen nada. Lo cierto es, que tarde o temprano llega un momento en todo emprendimiento que es necesario asistirse del acceso a capitales para crecimiento, publicidad, distribución y creación de nuevos productos. Un mal que a menudo nos afecta a los emprendedores, es que pensamos que podemos hacerlo todo a puro pulmón, por el cual terminamos pidiendo prestado un tanque de oxígeno. Así que, mi recomendación es, de antemano estipule un plan de desarrollo de negocio el cual establezca claramente un presupuesto junto a las posibles fuentes de financiamiento a utilizar. De este modo, no esperamos a que estemos en problemas serios para salir a buscar ayuda de cualquier tipo. Esto permite que mantengamos el control dentro de la empresa y la posibilidad de negociar mejores condiciones.

Seguro existen muchos más errores, sin embargo, debemos tener en cuenta que nadie aprende en cabeza ajena, mucho menos aprende de golpe, así que a lo largo del tiempo seguro iremos descubriendo muchos más. Lo importante aquí no es tropezarse, sino empezar a tomarle cariño a la piedra. Este artículo no busca más que servir de recordatorio, de modo que podamos tomar en cuenta estos puntos al momento de buscar nuestro objetivo.

**Conclusiones:**

* El mercado se encuentra saturado de marcas que ofrecen productos y servicios destinados a diferentes tipos de consumidores.
* Es tanta la competencia que los estándares de calidad han aumentado y la calidad como tal es difícilmente determinante de la acción de compra.

* Para que una empresa pueda sobrevivir y diferenciarse de la competencia debe prestar atención al servicio.

**Recomendaciones:**

* Conocer la competencia y establecer las estrategias adecuadas para cumplir con las metas propuestas.
* Mantener un producto de calidad que nos permita llegar a nuestros consumidores y mantenernos en el mercado.
* Contar con un equipo de trabajo que conozca la misión y visión de la empresa con el objetivo de dar un servicio y una atención de calidad.