

**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE PICHINCHA**

**TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**FALLAS EN LOS EMPRENDIMIENTOS**

**AUTORA:**

**LUCÍA ESCOBAR**

**33 AEQ 2**

**EMPRENDIMIENTO**

**DOCENTE**

**GUSTAVO BAEZ ITURRALDE**

**QUITO, 2018**

**¿Por qué fallan los emprendimientos?**

Un emprendimiento es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado.

El sujeto que inicia un negocio o que crea una pequeña empresa por su propia iniciativa se conoce como emprendedor. En épocas de crisis, los emprendimientos suelen representar una salida (o, al menos, una posibilidad de crecimiento) para las personas que se encuentran en una situación de desempleo.

Todo emprendimiento nace de una idea que, por diversas razones, despierta en una o más personas e interés suficiente como para embarcarse en un arduo e incierto viaje que tiene como objetico hacer realidad dicha idea. En la actualidad, gracias a las posibilidades que brinda la tecnología, no siempre es necesario contar con dinero para emprender un negocio; pero ciertos elementos, tales como voluntad, la perseverancia y la determinación, siguen siendo indispensables.

Uno de los errores más comunes por parte de los emprendedores primerizos es pretender obtener ganancias durante los primeros dos o tres meses. Los resultados positivos comienzan a verse pasados los seis meses, aunque muchas veces es necesario un año de actividad ininterrumpida. Es por esto que un buen emprendimiento solo existe si lo encaran personas decididas a enfrentar la adversidad y a seguir luchando sin excepción, tanto contra los reveses de la economía como la falta de lealtad de la competencia.

Los ¿por qué? de las fallas en los emprendimientos son los siguientes:

* Porque emprendemos un negocio sin el conocimiento apropiado; si vamos a iniciar un nuevo emprendimiento debemos juntarnos con gente que conoce bien el proyecto, eso nos dará seguridad y nos mostrará el camino correcto.
* Porque no contamos con una planificación; debemos planear lo más profundamente posible para que no fallen los recursos, al planificar se debe tener en cuenta los recursos humanos, la inversión necesaria por mes, el mercado, la competencia, el consumidor y detectar factores claves de éxito.
* Porque le damos poca importancia a los recursos económicos; se debe revisar con mucho cuidado la provisión de los fondos para el proyecto.
* Porque no conformamos un equipo por afinidad; debemos buscar personas por sus conocimientos o su capacidad, que nos ayuden a cubrir las debilidades y que sean un complemento de ayuda.
* Porque no sabemos administrar; si administrar no es nuestro fuerte, debemos buscar a la persona adecuada, es importante tener alguien que nos diga si realmente estamos perdiendo o ganando, si estamos al día con trámites o actualizaciones.
* Porque no damos seguimiento a los resultados; debemos plantear indicadores relevantes que podamos monitorear, los indicadores deben ser cuantificables y medibles, deben poder decirnos si debemos mejorar un área, cambiar la estrategia o si tenemos que re encauzar las actividades.
* Porque no definimos claramente las reglas de trabajo con tus socios; lo mejor es que junto a tus socios se defina claramente las responsabilidades y los horarios, de tal forma que no generen un ambiente desordenado.
* Porque mezclamos la propiedad de la empresa con la personal; es mejor separar las cuentas personales de las empresariales. Asígnate un salario, eso si puedes disponerlo y si es posible deposítalo en una cuenta personal, siempre separa de la cuenta empresarial.

Una gran cantidad de emprendimientos fracasan, porque se toman decisiones apresuradas y no se analiza con el tiempo suficiente todas las variables. En todos los rubros de negocios es posible alcanzar el éxito si comenzamos a realizar un trabajo bien organizado, observando la realidad del entorno que nos rodea.