



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN Y
HUMANÍSTICA
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
TRABAJO N: 1

TEMA:

Los 8 riesgos más comunes al emprender un negocio

INTEGRANTES:

Agustín Caiza

Martha Sagñay

Marisol Vilca

DOCENTE:

Ing. Tito Recalde

CICLO:

Quinto "A"

CIUDAD:

Latacunga - Ecuador

AÑO:

2016

2. INTRODUCCION

A través del presente trabajo, realizamos un razonamiento sobre la situación actual del país, el cual nos presenta una imagen muy pobre y en el cual es una difícil la situación de conseguir un empleo, entonces las personas han optado por emprender un negocio y crear su propio puesto laboral, pero sin tener la experiencia y tampoco tomando en cuenta los factores que pueden intervenir bloqueando el avance, entonces he aquí desarrollaremos una visión de que es el riesgo y cuáles son las principales características, con el propósito de entender la definición de cada uno y poder identificarlo, pero relacionando con el emprendiendo.

Además de contestar una interrogante muy planteada por el emprendedor ¿es posible mitigar el riesgo? Quizás sin fundamentos de experiencias no podremos contestarla, con el presente documento es posible establecer una posición firme y guiar en las recomendaciones dadas a través de cada una de la descripción de riesgos más comunes que enfrentar los emprendedores, aunque para la una mejor comprensión se argumentara cada riesgo con una historia de reflexión a través de historias recolectadas que se presentara en los anexos.

No pretendemos desmotivar o obstaculizar al emprendedor, pero si que tome en cuenta los riesgos que implica quizás en algunas personas dejar un puesto de empleo con un sueldo fijo y con todos los beneficios de ley, por un sueño que quizá le puede guiar a los alto de la cima o a lo profundo del barranco a través del emprendimiento de un negocio propio, pero sí que por medio de esta lectura tenga en cuenta como debe actuar en caso que se presente cualquiera de los riesgos que se presentan en este texto.

Para la fundamentación de este trabajo recurrimos a las fuentes como libros reconocidos, pero tal vez pueden existir variaciones en la clasificación de los riesgos más comunes al



emprender un negocio, pero de que si estamos seguros es que la manera más liberal de romper la rutina de ser un empleado es emprender con el sueño de alcanzar a construir una gran empresa, superando los riesgos y enfrentándoles para convertirlos en oportunidad.

3. RESUMEN

El riesgo es un peligro o perjuicio ya que causa un desastre y está relacionada con el emprender ya que se lo describe como alguien que se va aventurar en una nueva actividad de negocio es cual estará sujeta a varios riesgos que deberá enfrentar. Los riesgos al emprender un negocio son: 1) Temor al riesgo: es algo natural que te acompañará a lo largo de toda la aventura emprendedora. 2) Falta de adaptación a los cambios del entorno: la falta de flexibilidad en este mundo de cambios, es una forma de asegurarse el fracaso continuo al emprender. 3) No conocer el negocio: los emprendedores se sienten inseguros ante la idea de iniciar su empresa pues no conocen el funcionamiento del negocio. 4) Perder su Dinero: este es uno de los riesgos más comunes que hacen fracasar los nuevos proyectos empresariales radica, precisamente, en desatender las necesidades financieras. 5) No tener clientes: se le considera un riesgo ya que en ocasiones, no se puede tener en cuenta si el producto o servicio cubría realmente una necesidad dentro del mercado. 6) La ubicación del local no es la adecuada: escoger la ubicación de nuestro negocio, se debe de comprobar su visibilidad, su accesibilidad, la cercanía de nuestro público objetivo y las condiciones naturales del mismo. 7) Derivados por la Competencia: al momento de emprender un negocio siempre nos encontraremos con competidores que ofrezcan productos iguales o similares. 8) No Administrar Bien tu Empresa: buscar personas que se comparta la misma visión del proyecto para evitar el fracaso.

4. OBJETIVOS

4.1. General

- Investigar los riesgos al emprender un negocio, mediante la indagación de información relevante en libros físicos, virtuales y artículos científicos, con el propósito de conocer los riesgos que implican emprender un negocio.

4.2. Específicos

- Determinar las que es el riesgo y las características que posee el riesgo, a través de la búsqueda de información en artículos científicos y bibliotecas virtuales, para afianzar conocimientos y poder reconocer y mitigar el riesgo como emprendedores.
- Conocer que es el emprendimiento y la posible mitigar al riesgo, por medio de la fundamentos indagados en artículos científicos, con el propósito comprender la definición de emprendimiento y que si es posible reducir y suavizar el riesgo.
- Estudiar los 8 riesgos más comunes al emprender un negocio, mediante la investigación de cada uno de los riesgos en libros virtuales y artículos web, con el propósito de fundamentar bases para enfrentar el riesgo en momento que iniciemos emprender.

5. DESARROLLO DE LA INVESTIGACION

Que es el riesgo?

El riesgo es la probabilidad de que una amenaza se convierta en un desastre. El riesgo es el la exposición a una situación donde hay una posibilidad de sufrir un daño o de estar en peligro. Es esa vulnerabilidad o amenaza a que ocurra un evento y sus efectos sean negativos y que alguien o algo puedan verse afectados por él. (Alvarado, 2014)

“El grupo de investigación define al riesgo como una situación que puede causar daño o perjuicio a una persona, cosa, organización o entidad y que pueden causar efectos negativos para los objetivos o intereses de las mismas, causando cambios en su actividad”

Que es emprender?

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones. Según el contexto en el que sea empleado, será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios, el emprendedor es un empresario; el propietario de una empresa comercial con fine de lucro.

Según (Alcaraza, 2006) El emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hace actuar a una persona de un amañera determinada y que le permite mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos. p.3

Finely como se citó en (Alcaraza, 2006) “lo describe como alguien que se va aventurar en una nueva actividad de negocio.”

“Para nosotros el emprender en la capacidad que tiene una persona de construir nuevas ideas la mismas que tienen que ser creativas y en la cual emplea su inteligencia para iniciar un negocio o actividad que desee realizar.”

Características de la esencia del Riesgo:

De éstas las dos primeras son reales y la tercera es potencial pudiendo llegar a convertirse en real lo que no es necesario para que exista el riesgo y son:

- La existencia de un objeto expuesto a sufrir un daño o pérdida, determinado por:
la propiedad y su uso, la salud o la capacidad de generar ingresos de una persona, y
la responsabilidad ante terceros.
- La presencia de la causa o causas posibles que ocasionan el daño o la pérdida al objeto,
que pueden ser de origen natural, como los terremotos; de origen humano, como los
robos; y de origen económico, los cambios sociales.
- El perjuicio o pérdida resultante que sufre el objeto que ocurre la causa, el cual
generalmente se mide en términos económicos, como ser el costo de la pérdida de un
Inmueble debido a un incendio, o el generado por una hospitalización.

Es posible mitigar el riesgo al emprender?

Una característica esencial de un emprendedor es la de estar enamorado de su idea de negocio, para no amilanarse ante los tantísimos obstáculos que va a ir encontrando y, ojalá, sorteando por el camino. Una fuerte dosis de optimismo y una arraigada perseverancia permiten convertir en realidades proyectos que para muchos son imposibles. Sin embargo, sólo hace falta echar un vistazo a las estadísticas sobre la tasa de negocios nuevos que fracasan para advertir que la probabilidad de fracaso es muy alta y que muchos fracasos

pueden ser atribuidos a la falta de estrategias de gestión del riesgo antes de que los eventos ocurran.

Una primera medida para mitigar el riesgo nunca para eliminarlo por completo— es el diseño de un plan de negocio estructurado que cubra, en forma organizada, aspectos de mercadeo, finanzas y operaciones del futuro negocio. Existe una abundante bibliografía dedicada a explicar la construcción de planes de negocios, cuyos fines primordiales son la estructuración del negocio, la determinación de su viabilidad y el desarrollo de una herramienta para decidir si se va a emprender o no el negocio. Los planes de negocios permiten disminuir significativamente la incertidumbre, lo cual no se traduce en una garantía de éxito. A fin de cuentas, toda ciencia (o arte) gerencial trata de eso: aumentar las probabilidades de éxito. La importancia de una evaluación adecuada del riesgo radica en que disminuye el grado de incertidumbre en las decisiones de negocios.

Todo emprendedor necesita evaluar con objetividad su idea de negocio y analizar los riesgos de ejecutarla. Si el futuro empresario sabe de antemano a qué se enfrenta, puede atenuar el riesgo de fracaso o renunciar a un proyecto inviable sin las terribles consecuencias que pudiera generar. Este análisis debería realizarse de acuerdo con las características particulares de cada negocio y las condiciones específicas del país y el mercado objetivo.

Los 8 riesgos más comunes al emprender un negocio

Temor al Riesgo

Lo primero que debes tener muy claro es que construir un negocio conlleva riesgos con los que tendrás que lidiar todo el tiempo. Siempre habrá imprevistos o situaciones fuera de tu control que tendrás que aprender a resolver. (Amaya, 2012, p. 1-3)

El riesgo es algo natural que te acompañará a lo largo de toda la aventura emprendedora y lo más importante no es evitarlo sino aprender a identificarlo y controlarlo a través de una adecuada planificación.

En la vida como en los negocios el temor siempre va a estar. Si el riesgo no existiera, tampoco existiría el riesgo de emprender, así que el riesgo es algo natural que te acompañará en este reto de ser emprendedor.

No dejes que tu mente se adueñe de los miedos y lo más importante no es evitar el riesgo sino aprender a identificarlo y tener tus propios planes que te permitirán alcanzar tus objetivos.

Los pensamientos negativos no te dejan avanzar a ninguna parte y te enferman, pero no te asustes, lo bueno es que hay una fórmula que han utilizado los emprendedores más exitosos para acabar con todo esto y empezar a tener pensamientos positivos, es más, esta fórmula te ayudará a encontrar oportunidades que ni siquiera tú sabías que existían. (Bustamante, 2015)

“El grupo de investigación concreta que el temor y el riesgo siempre estarán presenta al emprender un negocio, es por eso que el emprendedor debe aprender a lidiar con ellas, para poderlas controlar y así no interrumpen los objetivos que se desee alcanzar. También es importante que un emprendedor no tenga pensamientos negativos ya que te puedes causar mal estar en la salud y te impedirán continuar, entonces se debe dejar atrás esos pensamientos y ser siempre positivos ya que solo así se podrá llegar al éxito.”

Riesgo a la Falta de Adaptación a los Cambios del Entorno

La falta de flexibilidad en un mundo de cambios permanente es una forma de asegurarse el fracaso continuo. Justamente lo contrario es lo que puede ayudar a las nuevas empresas a



sobrevivir en los mercados competitivos actuales. El llamado “ajuste y asimilación” explica en gran parte por qué sobreviven algunos de los nuevos negocios. Cambiar, por tanto, es obligatorio en un mundo en el que lo único seguro es el cambio y la incertidumbre. (Urbano & Toledano, 2000, p.183)

“El grupo de investigación manifiesta que la globalización y las TIC (Tecnología de Información y Comunicación) provocan cambio rápidamente, ocasionando que “lo que hoy funciona dentro de un determinado tiempo, no tendrá relevancia en la sociedad, entonces para un emprendedor es muy importante conocer los gustos y preferencias del cliente y anticiparse si fuera posible. Por tanto, debe aprender a cambiar y hacerlo con rapidez. Los hábitos de un emprendedor debe ser leer, informarse y aprender de casos de emprendimiento para mantener en funcionamiento y buscando crecimiento.”

Riesgo por No Conocer el Negocio

Muchos emprendedores se sienten inseguros ante la idea de iniciar su empresa por el mismo hecho de que no conocen el funcionamiento del negocio a fondo. Tienen una vaga idea de lo que quieren hacer y el entusiasmo pero no tienen todas las respuestas.

Existen muchos emprendedores que se sienten muy inseguros ante la idea de crear su propio negocio por el miedo a que no conocen cómo debería funcionar el negocio, ante esto ¿qué se debe hacer? Debes informarte y conocer muy bien los detalles operativos de tu negocio. De la cuestión técnica no debes ocuparte tanto porque lo puedes solucionar contratando personal adecuado. (Javier, 2009)

“El grupo de investigación establece que un emprendedor debe realizar un estudio de mercado antes de iniciar su actividad esto le permitirá conocer si su producto o servicio a ofrecer tendrá acogida por sus futuros clientes, de este modo dejará de sentir inseguridad

sobre la idea de su negocio y sabrá con exactitud que será posible ejecutar su negocio sin el temor de sufrir un fracaso”

Riesgo a Perder tu Dinero

Los emprendedores han de cerciorarse muy bien de la necesidad del producto o servicio con el que tratan de poner en marcha el nuevo proyecto o la nueva empresa. En términos económicos, también es muy importante calcular bien el capital que se requerirá con el fin de generar la “energía” mínima, aunque suficiente, para poner en movimiento los demás recursos y establecer una determinada relación con el mercado. Dicha relación está determinada, entre otros factores, por los objetivos estratégicos que se planteen, y por las condiciones reales que en cada momento dominen en el entorno. Por tanto, en la fase de creación, los emprendedores deben plantear objetivos que sean capaces de atender también a las necesidades futuras de desarrollo, pero la forma inteligente que existe para minimizar este riesgo es tomando lápiz y calculadora en mano para elaborar un presupuesto. Siempre considera como parte de tu planificación un presupuesto de inversión, un presupuesto de gastos mensuales así como una proyección de ventas. (Urbano & Toledano, 2000, p.181)

Sin embargo, lo cierto es que uno de los riesgos más comunes que hacen fracasar los nuevos proyectos empresariales radica, precisamente, en desatender las necesidades financieras que surgen una vez que han tomado vida por la falta clientes y ventas por la cual tu inversión no obtiene ingresos y no puedes seguir manteniendo solo con la perseverancia. De hecho, los expertos en administración y finanzas coinciden en que otra de la razón por la que un negocio quiebra es la mala administración y falta de experiencia en el manejo.

“Para nosotros el riesgo a perder el dinero esta inherente a cada persona que desea crear su propio lugar de trabajo, porque cada decisión y actitud que tome es un rumbo que lada al

negocio y es posible que los primeros meses sean los peores momento del emprendimiento, ya que inviertes todo lo que posees a la mano, pero si después de los 3 meses no existiera retorno del capital es posible que no se recupere o aparezca los primeros rasgos de luz.”

¿Qué hacer si no hay clientes?

El siguiente factor de riesgo que todos podemos enfrentar es el hecho de abrir las puertas del negocio y que no haya clientes.

El producto/servicio: ¿era realmente necesario? En ocasiones, no tener en cuenta si el producto o servicio cubría realmente una necesidad de mercado o la falta de un aspecto novedoso en él, ha llegado a finiquitar la aventura empresarial al poco tiempo de su nacimiento. Para los emprendedores, la pregunta clave se resume en conocer a qué clientes se van a dirigir con el producto/servicio. Los clientes, más que una parte del negocio, constituyen el negocio en su esencia. Por tanto, sin clientes es imposible que sobreviva una empresa, y ésta pierde toda su razón de ser. Pensemos, por ejemplo, qué le ocurriría a un empresario cuyo producto o servicio es inmejorable desde el punto de vista técnico, pero que no encuentra a un cliente dispuesto a pagar por él. Equivocarse con el cliente, ha sido siempre una señal de fracaso empresarial. En cambio, estar cercar de ellos puede proporcionar información muy valiosa. (Urbano & Toledano, 2000, p.180)

“Según el grupo de investigación sabemos que cliente es la parte principal del negocio y se debe conocer sus gustos o preferencia y las necesidades que ellos tienen y en base a estos se puede plantear un objetivo que este fijado en satisfacer al cliente. La manera combatir este riesgo es realizar un estudio de mercado para obtener información y datos los cales permitan ofrecer bienes o servicios necesarios para el cliente, a quienes ofrecer y buscar los posibles clientes potenciales.”

¿Qué si la Ubicación del Local no es Buena?

Elegir un local comercial es una decisión que se debe analizar detenidamente. Recuerda que un local bonito o en una calle transitada no es garantía de que el negocio tendrá éxito. He sabido de muchos casos en los que el local es excelente y la ubicación también lo es, excepto que las cosas no funcionan porque tienes un producto o un servicio que está enfocado a otro mercado, o bien porque tus precios son demasiado altos para el tipo de consumidor.

Has encontrado el local perfecto en la calle perfecta. Está en medio de la vía principal de un barrio antiguo y es ideal para tu negocio. Sin embargo, a los dos meses de instalarte aparece por tu calle todo un batallón dispuesto a levantar todo el pavimento, las aceras y demás porque hay un proyecto de remodelación que durará dos años.

A la hora de escoger la ubicación de nuestro negocio, además de comprobar su visibilidad, su accesibilidad, la cercanía de nuestro público objetivo y las condiciones naturales del mismo, es importante conocer cuáles son los planes urbanísticos al menos en un plazo medio, cómo está dispuesto el mobiliario urbano, si vamos a tener contenedores cerca, si hay pasos de peatones próximos. (Mendez, 2011, p. 48-52)

“El grupo de investigación ha concretado que al iniciar un negocio un factor importante y que no debe olvidar es la ubicación del local porque puede ser que es en un lugar muy concurrido y que tenga buena presentación el local, lo cual no garantiza que el negocio tenga éxito, debido a los precios estén demasiado elevados, no sea el horario pertinente y el producto o servicio este enfocado a mercado diferente. Entonces esto se puede corregir con un estudio de mercado antes de iniciar el negocio con un estudio de mercado a través de encuestas, entrevistas y experimentación, esto permitirá conocer el comportamiento y los deseos del cliente”

Riesgos Derivados por la Competencia

¿Qué pasa si la competencia es muy fuerte o si es desleal? Bueno, he de decirte que a excepción de los monopolios, todas las empresas del mundo tienen competencia y la gran mayoría tienen que luchar contra competidores desleales. Este es otro riesgo con el que hay que vivir (pero no morir).

En primer lugar, es conveniente desarrollar una cultura de liderazgo donde seas tú el que establece las reglas del juego. Debes observar a tu competencia y conocer lo que hacen sin que dependas de sus movimientos para tus propias decisiones. Este es un error común que cometen muchos emprendedores.

Otro grave error es querer competir solamente con bajar los precios pues hay muchas maneras más inteligentes de competir que te pueden funcionar. El secreto entonces consiste en no dejarse intimidar ni presionar. Ni mucho menos reaccionar ante la primera provocación pues este juego lleva a muchas empresas al fracaso. Si tus números están en orden y tus metas están claras, podrás competir con promociones, buen servicio y rapidez, poniendo tú en aprietos a tus competidores.

Efectivamente para transformar una idea en un emprendimiento, hacen falta las competencias empresarias para obtener y alinear los recursos necesarios, personas, capital, tecnología, información, para implementar el modelo de negocio que se desea. De la misma manera hacen falta las competencias gerenciales que son indispensables en la etapa de consolidación y crecimiento de la empresa o negocio, en tanto permiten administrar eficientemente los recursos. (Bustamante, 2015)

Todas estas competencias son necesarias en forma recurrente en toda la vida de una empresa o negocio, ya que una empresa debería estar siempre recreándose, repensándose y, al mismo tiempo, consolidando su crecimiento.

“El grupo de investigación conoce que al momento de emprender un negocio siempre nos encontraremos con competidores que ofrezcan productos iguales o similares al que vamos a ofrecer, para esto debemos establecer estrategias que te permita conocer a tu futuro competidor, de manera que te permita saber qué calidad de producto ofrece al consumidor y si este satisface sus necesidades, conociendo estos puntos podremos innovar nuestro producto de acuerdo a los gustos y preferencias de los consumidores.”

El Riesgo de No Administrar Bien tu Empresa

Cualquier proyecto empresarial implica que el emprendedor ha de mantener cierta colaboración con otras personas. Sin embargo, no siempre dicha colaboración proporciona los resultados esperados. Esta situación es esencialmente relevante en los casos en los que las empresas nacen de la mano de un equipo fundador. Las desavenencias personales generadas con el paso del tiempo entre los socios, constituyen importantes causas de fracaso.

Cuestiones tales como ¿cuánto salario recibe cada uno?, ¿quién le dedica más tiempo al negocio?, ¿quién es el encargo de una actividad? o ¿quién toma la última decisión?, suelen plantearse en el imprevisible mundo del emprendimiento de las relaciones. Una discusión previa y en profundidad de estas y otras cuestiones relacionadas con el reparto de obligaciones y responsabilidades ayudan a evitar, o en todo caso a disminuir, los riesgos de fracaso que tienen su origen en las cuestiones personales y del personal. Así mismo, buscar personas con las que se comparta la misma visión del proyecto, los principales valores humanos, el compromiso, la lealtad al trabajo en equipo y la complementariedad en los

conocimientos y capacidades, son algunos de los consejos que se suelen otorgar para evitar fracasar al son de la relación. (Urbano & Toledano, 2000, p.180)

El grupo de investigación dice: “son los factores internos al negocio o empresa que son creados por los desacuerdos y malas decisiones o acciones de quienes lideran el proyecto, pero también está involucrada la parte administrativa cuando no mantienen el orden, el manejo de los activos y hasta las malas contrataciones y el despilfarro de dinero; la parte operativa se involucra cuando no cumplen sus actividades en funciones de los objetivos planteado por el líder, la falta de motivación y la falta de lealtad al trabajo o interés personales, pero se puede mejorar esta situación a través de una administración eficiente.

6. COMENTARIO

El presente trabajo realizado ha sido fructífero, debido a que no ha facilitado a determinar que el riesgo es la probabilidad de que una amenaza se transforme en desastre o también que la amenaza provoque una situación confusa el cual posee efectos negativos que puede causar daño a alguien. Pero el contrario el emprendimiento es un proyecto que se ejecuta con todos esfuerzos enfocados en alcanzar algo que se propuesto por iniciativa propia el cual se puede entender también como una oportunidad.

Conclusiones

- Como resultado de la investigación podemos concluir que el riesgo en los negocio es un aspecto que siempre va existir ya que representa el reto más grande para los emprendedores al momento de tomar una decisión, de tal manera que se ven expuestos a varias amenazas que en algunos casos llevan al fracaso. De la misma manera hay emprendedores que afrontan esos riesgos y llevan al cabo su negocio pasando por peligrosas situaciones pero en un momento dado llegan a cumplir su meta. Todos estos

aspectos son necesarios para comenzar a emprender ya que esto hace referencia a buscar oportunidades y saber aprovecharlas.

- Las características del riesgo son de interés dado que es un conjunto de caracteres que determinan su naturaleza que influye directamente en la determinación de esta además guarda una similitud común y que aun así cada riesgo tiene una característica propia tales, como las existencias de pérdidas o daños, causas consecuencias, que puede ocurrir en el momento de emprender.
- También tuvimos un conocimiento de los riesgos más comunes que se presenta al momento de emprender un negocio entre estos tenemos, el temor al riesgo esto se trataba de algo normal que siempre va a estar presente en la vida de un emprendedor ya que sin riesgos no existiría la palabra emprender. El segundo punto es el Riesgo a la Falta de Adaptación a los Cambios del Entorno este hace referencia a los cambios que existen en el mundo de los negocios ya que estos cambios llevan a muchos negocios al fracaso o la vez algunas empresas sobreviven ya que se adaptan y buscan la manera de fortalecer su negocio y buscan nuevas ideas de emprender. Riesgo por No Conocer el Negocio este punto es muy frecuente en las personas que quieren emprender un negocio ya que asimilan no tener un conocimiento en el funcionamiento del negocio. Riesgo a Perder tu Dinero muchos de los emprendedores siempre le temen a perder su inversión por motivos financieros y no logran llegar a su objetivo.

Recomendaciones

- Debido a que los riesgos es una fase por lo que toda empresa o negocio tiene que pasar nuestro grupo de trabajo recomienda a los futuros emprendedores hacer frente a estos riesgos pues esto les ayudara a ser personas capaces de afrontar un sin número de



situaciones y no mirar a un riesgo una debilidad, más bien una oportunidad de fortalecer nuestras ideas y decisiones de emprender un negocio ser emprendedores perseverantes con un conocimiento amplio de nuevas expectativas de cambiar su futuro y llegar a ser exitosos.

- Es necesario que se tome en cuenta estas características ya que no ayudara a desarrollarnos como emprendedores, por tal razón recomendamos conocer cada uno de estos puntos, para poder llevar a cabo nuestros propósitos planteados y asumir un riesgo al identificar una oportunidad y organizar los recursos que sean necesarios para poner en marcha nuestra idea de negocio.
- Nuestro grupo de investigación recomienda tomar muy en cuenta estos puntos ya que es muy importante el conocimiento de estos riesgos. A la persona que este por emprender un negocio recomendamos llevar a cabo sus ideas de negocio afrontando cada etapa que se dio a conocer para su fortalecimiento y que se den cuenta que son personas que tienen el poder y la capacidad para tener todo lo que desean en base a esfuerzo y trabajo.



Bibliografía

Alcaraza, R. (2006). *El emprendedor de exito*. Mexico: McGraw-Hill.

Alvarado, S. (29 de 12 de 2014). *ConceptoDefinicion.de*. Obtenido de

<http://conceptodefinicion.de/riesgo/>

Bustamante, C. (3 de 11 de 2015). *Emprendedores*. Obtenido de

<http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/mercados-sectores-vacio-legal-oportunidades-riesgos-emprender>

Javier, H. (25 de Marzo de 2009). *Buenos Negocios Online*. Obtenido de

<http://www.buenosnegociosonline.com/blog/riesgos-al-emprender-un-negocio-y-como-evitarlos/>

Urbano, D., & Toledano, N. (2000). *Invitacion al emprendimiento: una aproximacion a la creacion de empresas* (Primera Idición ed.). Barcelona, España: Editorial UOC.

Obtenido de

<http://site.ebrary.com/lib/cotopaxisp/reader.action?docID=10646033&ppg=5>

Lopez Dominguez, Ignacio(s.f.) Características del riesgo. Recuperado:

<http://www.encyclopediafinanciera.com/diccionario/caracteristicas-del-riesgo.html>



Edwin Amaya (2012). Los 10 Riesgos Más Comunes al Emprender un Negocio y Cómo Minimizarlos. Recuperado de <http://www.1000ideasdenegocios.com/2012/08/los-10-riesgos-mas-comunes-al-emprender.html>

(2012, 05). CARACTERISTICAS DEL RIESGO. *ClubEnsayos.com*. Recuperado 05, 2012, de <https://www.clubensayos.com/Negocios/CARACTERISTICAS-DEL-RIESGO/176788.html>

Urbano, David, and Toledano, Nuria. Invitación al emprendimiento : una aproximación a la creación de empresas. : Editorial UOC, 2000. ProQuest ebrary. Web. 6 May 2016.

[◀ Atrás](#)

CAPITAL DE RIESGO IMPULSOR DEL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA.

Idioma: Spanish

Autores: [Haar, Jerry](#)¹
[Pradilla, María](#)²
[Suárez, Lauren](#)³

Fuente: [Debates IESA](#), oct-dic2011, Vol. 16 Issue 4, p27-34. 7p. 8 Diagrams, 1 Chart.

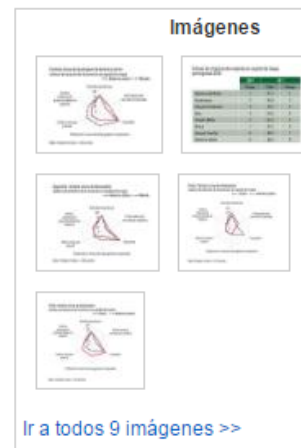
Tipo de documento: Article

Descriptores: *VENTURE capital
*ENTREPRENEURSHIP
*ECONOMIC reform
*BUSINESS enterprises -- Finance
*INVESTMENTS

Términos geográficos: LATIN America

NAICS/Códigos del sector: 522299 All other non-depository credit intermediation
523930 Investment Advice
523999 Miscellaneous Financial Investment Activities

Resumen (inglés): The future of venture capital in Latin America looks great. Opportunities abound thanks to economic reform, opening up investment



7. ANEXOS

Riesgo a la Falta de Adaptación a los Cambios del Entorno

El pez que no quiso evolucionar Sobrevivir en un mundo donde los cambios se producen de manera rápida y continua requiere una fuerte determinación para evolucionar, para adaptarse a las nuevas situaciones y así progresar.

Había una extraña agitación en la zona de las grandes marismas. Todos los animales acuáticos tenían una asamblea convocada por la tortuga. Aunque el nivel de las aguas era sobrado, había descendido en los últimos años y eso inquietó al viejo reptil. Por ello, mandó llamar a la comunidad de animales de la vecindad para trasladar sus conclusiones:” Amigos, imagino que os habréis fijado en que cada vez hay menos agua. Sé que aún no parece nada serio, pero he visto este mismo proceso con anterioridad en otras zonas de la tierra, y os vaticino que se aproximan siglos de dura sequía”.

Ante estas palabras se organizó un gran revuelo. Todos habían percibido un suave y continuado descenso del caudal de las marismas, pero nadie creía que pudiera ser tan grave. “¿Por qué nos habrá citado si hay agua de sobra?, se preguntaban unos a otros”.

El centenario galápagos dio respuesta a la inquietud despertada:

“Os he convocado porque afortunadamente todavía nos queda mucho tiempo, y podremos superar esto sin problemas si empezamos a actuar desde hoy. Para que sobrevivan nuestras especies tenemos que evolucionar”.

Todos quedaron estupefactos. Nunca se habían planteado tal cosa y comenzaron a preguntar cómo hacerlo. “Cada día, estaremos unos minutos fuera del agua, el que no pueda que empiece por unos segundos y poco a poco que vaya ampliando. Debemos hacerlo una y otra vez, y enseñarlo a las generaciones venideras, para que cada especie evolucione con tiempo, y así lograr que todos podamos mantenernos en un entorno sin marismas. Debemos cambiar nuestros hábitos de alimentación, y cada día ir comiendo algo que no esté en el agua, hasta que nos acostumbremos a digerir plantas del exterior”.

No sin ciertos temores, todos empezaron con el largo plan de acción. En unas decenas de generaciones lograrían respirar fuera del agua, alimentarse con comida que crece en la tierra y hasta podrían moverse fuera del ámbito acuoso.

Todos menos el barbillo, uno de los peces históricos de las marismas, que se negó a participar en este proceso. Convencido de la exageración de la tortuga no hizo caso, y pronto disfrutó de la torpeza de sus vecinos ganando capacidad para encontrar más comida. Las otras especies, a medida que evolucionaban, eran menos competitivas dentro del agua. El barbillo veía descender las aguas, pero mantenía la visión de que algunas lluvias arreglarían a tiempo el problema.

Al cabo del tiempo, tan sólo unas pocas charcas con apenas un dedo de profundidad hacían recordar que en esos parajes hubo alguna vez unas marismas. El barbillo agonizaba, y ese verano, el más duro que se recordaba, acabaría con seguridad con el agua que quedaba. Delgado, sin poder moverse, lloraba su desgracia. Justo entonces pasó la tortuga a su lado y le dijo: “Tuviste la misma oportunidad que los demás. En este mundo de cambios constantes evolucionar no es una opción, es una obligación para sobrevivir”. El barbillo, aún sin comprender, gritaba: “¡Qué mala suerte he tenido! Todo se ha puesto en mi contra. Tú lo dices porque eres una tortuga y puedes desenvolverte por donde quieras, pero no tienes ni idea de lo que es esto”.

La anciana tortuga sonrió y antes de abandonarle comentó: “Mi infeliz amigo, hace mucho tiempo, yo era un pez estúpido como tú, y también me llegó la oportunidad de evolucionar. Aunque me presté a ello, no lo tomé en serio, y es por eso que soy así de torpe sobre tierra. Durante años eché la culpa a la mala suerte, y ahora ya he aprendido que soy yo el único responsable, pues cuando la realidad me mandaba sus señales me empeñé en no hacer caso, en no cambiar nada en mí y casi me quedo fuera de este nuevo mundo. Me marchó, he decidido que debo ser más rápida, así que he de correr un poco más cada día, y así podré evolucionar a algo superior, pues parece que vendrán tiempos de escasez y quiero seguir siendo competitiva para entonces”.

El barbillo murió en el barro, en el lodo de los mediocres que embriagados por la abundancia de hoy no saben ver la necesidad de cambio, de evolución, para seguir existiendo mañana.

Igual que el pez, hay muchos trabajadores jefes y empleados que aun viendo las nuevas exigencias y tendencias que habrá que afrontar en el futuro inmediato, no asumen la evolución como necesidad profesional inminente. Son los que esperan pasivos que al final una lluvia milagrosa acabe por volver a poner las cosas como antes, sin entender que en el entorno competitivo actual nada es nunca como siempre, pues las empresas están en continuo



progreso y los que no sean capaces de evolucionar con ellas, por fuertes o competentes que sean hoy, pasarán a engrosar la lista de los extinguidos por quedar desfasados de su mundo.



UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANISTICAS
INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Ingeniería
Contabilidad Y
Auditoria