

Nombre de alumno: Rosa Cecilia Méndez Jiménez

Nombre del profesor: Gerardo Garduño

Nombre del trabajo: ensayo sobre el emprendimiento en México

Materia: Taller del emprendedor

Grado: Noveno

Grupo: LCF25SSC0119-A

Startup

En el presente ensayo hablare sobre un tema emprendedor como es Startup . El objetivo de una startup es salir al mercado en búsqueda de financiación para cubrir sus necesidades de capital, haciendo uso de una gran innovación y generalmente apoyándose en el uso de las tecnologías digitales para lograr su crecimiento. El éxito es resultado de un proceso, que se aprende y por ende se puede enseñar. Una realidad es que la mayoría de las Startup fracasan, uno de las razones son el modelo tradicional el cual se enfoca en un estudio de mercado para evaluar si es viable la comercialización del producto, sin embargo, el autor considera que las Startups realmente exitosas son las que crean un mercado para su producto, es decir crean una necesidad en la sociedad para que este sea consumido. “Nuestro negocio en la vida no consiste en superar a los demás, sino en superarnos a nosotros mismos, en romper nuestros propios récords y en superar nuestro ayer por lo que podamos hacer hoy – Stewart B. Johnson.”

Un startup o start-up es un negocio con una historia de funcionamiento limitada, pero con grandes posibilidades de crecimiento, generalmente son empresas que provienen del mundo del emprendimiento, o sea emprendedores que levantan compañías que aportan positivamente al desarrollo de sus países y de ellos mismos, al promover prácticas asociadas a la innovación, desarrollo de tecnologías, empleos de calidad, mejor distribución de la riqueza, etc. En primer lugar, el crecimiento acelerado es un componente fundamental del startup, por ello dichas pequeñas empresas atraen a los llamados business angels quienes apuestan pequeñas inversiones en varias compañías Start-up asumiendo que existe una probabilidad muy alta de que alguno de los pujantes negocios se desmarque del resto y pueda escalar exponencialmente.

Las startup por lo general comienzan como una idea de negocio creativa, paso inmediato es agregar diferenciación a dicha idea a través de la innovación, para finalmente emprender el negocio; las start-ups se distinguen por su riesgo y grandes recompensas gracias a la escalabilidad exponencial de su negocio, es decir, tienen un bajo costo de implementación, un riesgo más alto y una retroalimentación de la inversión potencial más atractiva.

3 grandes empresas que comenzaron siendo startups

Grandes empresas que empezaron siendo startups y que, hoy en día, se han convertido en una verdadera fuente de inspiración para muchos emprendedores.

Uber

Esta red de transporte, que conecta a pasajeros con conductores a través de una aplicación móvil, comenzó en 2008 con la idea de que los usuarios pudieran pedir un auto solo con un clic en sus smartphones. Desde ese momento, Uber se popularizó en todos los continentes y, hoy en día, cuenta con 15 mil empleados en todo el mundo y una valorización de 50 billones de dólares. Además, ha expandido su modelo de negocios con propuestas como Uber Eats, una aplicación para pedidos y entregas de comida entre usuarios y establecimientos.

Airbnb

Esta empresa empezó como una startup que atendía las demandas de un mercado que necesitaba conectar propietarios de viviendas y viajeros. Actualmente, Airbnb está presente en 192 países y 35 mil ciudades en todo el mundo. Además de tener una posición privilegiada en el ranking de las startups más exitosas del momento.

Spotify

En 2008, Daniel Ek y Martin Lorentzon lanzaron la primera versión de Spotify, con el objetivo de que la gente pudiera escuchar música como y donde quisiera. El acceso en un primer momento era solo por invitación. Actualmente, Spotify cuenta con un catálogo de más de 35 millones de canciones y ha alcanzado los 365 millones de usuarios activos.

Tecnológicas

Como hemos dicho, una startup es una empresa nueva que tiene una fuerte relación con la tecnología. En general, se caracterizan por ser negocios con ideas muy innovadoras y una gran disposición para satisfacer las necesidades del mercado. Los nuevos emprendedores y creadores de startups dependen de las tecnologías para crecer e, incluso, encontrar financiamiento a través de plataformas en Internet.

Económicas

Las startups se caracterizan por tener costes bastante pequeños, en comparación con sus ganancias, que suelen crecer de manera significativa. Por ejemplo, empresas como Amazon,

Apple, Google o Microsoft empezaron en las casas o, mejor dicho, en los garajes de sus fundadores. Su premisa principal es mantener los costos bajos para obtener beneficios de una forma mucho más rápida.

Disruptivas

Todas las startups más exitosas del mercado rompieron los patrones de las empresas tradicionales de su segmento. Ya sea en la forma de atender al público, en la precificación o incluso en el modo como se entrega el servicio, las startups intentan salir de lo que el mercado ya ofrece para destacarse aún más.

Innovadoras

La innovación es la palabra clave de cualquier startup. Estas empresas buscan ofrecer soluciones creativas para demandas que siempre existieron, pero que el mercado no aprovechaba.

Busca soluciones creativas y prácticas para estos problemas

Los startups, además de caracterizarse por ser negocios rentables, son conocidas por ofrecer soluciones creativas y diferentes para los problemas. No se trata de buscar soluciones estrafalarias o inimaginables, sino de pensar en estrategias simples, pero que nadie haya puesto en práctica antes (o no lo haya hecho lo suficientemente bien).

¿Qué se puede aprender del espíritu ‘startup’?

Es evidente que el concepto de ‘startup’ ha trascendido su significado (que alude sencillamente a un determinado tipo de empresas cuando se encuentran en su fase inicial), para comprenderse como una filosofía con una serie de características. En el libro del emprendedor y autor Eric Ries, ‘The Startup Way’ (2017), se explica cuáles son los cinco principios básicos propios de una ‘startup’ que toda empresa debería replicar, sea cual sea su magnitud y la fase en que se encuentre:

Innovación continua

No se trata de descubrir una idea innovadora y acomodarse sino de, a través de la creatividad y el desarrollo de talento, identificar un método que permita desarrollarse y generar nuevas ideas constantemente.

La 'startup' como unidad atómica de trabajoLa idea consiste en crear grupos de trabajo dentro de las grandes compañías que funcionen como si de pequeñas 'startups' internas se tratase, propiciando de este modo la agilidad a la hora de actuar, un punto fuerte característico de las empresas emergentes.

El emprendimiento carente en la organización

Puesto que algunas compañías se encuentran ya más que consolidadas en el mercado, a veces la noción del emprendimiento, comprendida como la continua exploración de nuevos modelos de negocio, queda de lado. Se le otorga más importancia a mantener la misma actividad fructífera en el mercado que a tratar de desarrollar nuevos métodos o ideas. En su libro, Eric Ries, habla de esta función característica de las 'startups' como una parte tan fundamental para una empresa como podrían ser el marketing o las finanzas.

La segunda fundación

Si se han seguido los pasos anteriores, los cambios a realizar en la empresa podrían ser tan relevantes que se habla de una especie de "refundación". Esto obligaría a la compañía a reinventarse, ya que esta estaría encomendándose a la innovación y probablemente fuese necesaria una nueva estructuración de los métodos de trabajo. En otras palabras, romper con los modelos tradicionales e intentar imitar la flexibilidad que tienen las 'startups' a la hora de reacondicionarse de acuerdo a las exigencias del mercado.

Transformación continua

Este punto podría resumirse con la expresión "y vuelta a empezar". Según Ries, las empresas deben incorporar en su ADN la capacidad de reinventarse constantemente, de modo que una vez que se ha conseguido un cambio o transformación.

"Nunca desprecies los pequeños comienzos y no menosprecies tus propios logros. Recuérdalos y úsalos como inspiración cuando pases a lo siguiente. Cuando te aventuras fuera de tu zona de confort, sea cual sea el punto de partida, es algo importante." - Chris Guillebeau

Startup nos incita a que falles mucho y lo hagas pronto ya que "Fallar rápido es fallar barato" Que pruebes tus hipótesis de una manera científica. Y que no midas indicadores vanidosos sino las claves más importantes de tu negocio. Es un método ideal para poner en marcha tus nuevas

ideas a un buen ritmo y con éxito. En el mundo de creación de libros o en revistas, cuando vemos a emprendedores tener éxito, la historia siempre se estructura de la misma manera. En primer lugar, vemos al valiente protagonista, tramando una buena idea. Nos explican cómo son su carácter y personalidad, cómo consiguieron estar en el sitio correcto en el momento adecuado y cómo él o ella dieron el salto para emprender un negocio. Al final los emprendedores tienen éxito y la historia puede pasar a algo más importante: cómo se dividen el botín de su éxito, quién aparece en las portadas de las revistas, quién demanda a quién y las implicaciones para el futuro...

“NO LANCES UNA EMPRESA A MENOS QUE SEA UNA OBSESIÓN Y ALGO QUE AMAS. SI TIENES UNA ESTRATEGIA DE SALIDA NO ES UNA OBSESIÓN” – MARK CUBAN

<https://steemit.com/cervantes/@robertorom/introduccion-al-mundo-de-los-startups>

<https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-una-startup>

<http://www.soyentrepreneur.com/22062-que-es-una-startup>

<https://www.aragonemprendedor.com/archivos/descargas/mdw-guia-startup.pdf>