**Startup**

Es una empresa de nueva creación que comercializa productos o servicios a través del uso de las nuevas tecnologías con un modelo de negocio escalable que permita un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo.(J.A, 2020)

**Origen de los starups**

Su origen se remonta a mediados del siglo 20 en California, donde se encuentran empresas importantes como Google y Linkedln y comenzó a ganar fuerza en los 80's.

**Características de las Startups (J.A, 2020)**

* Modelos de Negocios Innovadores.
* Sus costos de operación son mínimos a comparaciones de las empresas tradicionales.
* Optan por obtener un crecimiento acelerado.
* Obtienen financiación principalmente a través de inversores privados o business angels.
* No requieren de grandes inversiones de capital.
* Uso intensivo de la tecnología les permite generar economías de escala que se traducen en sustanciales ingresos.
* Su principal herramienta para darse a conocer es el Marketing Digital.
* Buscan simplificar los procesos de comercialización o de prestación de servicios.
* Operan generalmente con un organigrama horizontal y en constante evolución.
* Buscan adaptarse en todo momento a su continuo crecimiento.
* Los trabajadores de este tipo de empresas deben estar altamente calificado.
* Asumen de forma natural los riesgos como camino hacia el éxito.
* Siempre están en constante evolución.

**Tendencia de los startups en 2022 (Moschini, 2021)**

* Digitalización acelerada
* Modelos de financiamiento disruptivos
* Un nuevo mapa regional de unicornios.
* Integración en equipos híbridos
* Nueva generación de interacción virtual

**Importancia de los startups**

Este tipo de empresas busca simplificar o mejorar los procesos de trabajos largos, con el objetivo de que el mercado tenga una experiencia de uso simplificada y fácil.

**Reglas para ser un buen startup (hotmart, 2022)**

* Jóvenes

Los startups se caracterizan por ser compañías jóvenes que tienen dos opciones:

Evolucionar y convertirse en empresas exitosas.

Cerrar las puertas.

* Escalables

La escalabilidad es uno de los principales atributos de los startups. Es decir, su capacidad de crecer y generar ingresos de una forma mucho más rápida que su estructura de costes.

En otras palabras, un negocio escalable es aquel que es capaz de incrementar su producción y sus ventas sin necesidad de aumentar sus gastos. Por lo tanto, su margen de contribución o beneficio crece significativamente.

* Tecnológicas

Como hemos dicho, un startup es una empresa nueva que tiene una fuerte relación con la tecnología.

Los nuevos emprendedores y creadores de startups dependen de las tecnologías para crecer e, incluso, encontrar financiamiento a través de plataformas en Internet.

* Económicas

Los startups se caracterizan por tener costes bastante pequeños, en comparación con sus ganancias, que suelen crecer de manera significativa.

* 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.

**Spin off**

Son iniciativas de empresas que son promovidas por miembros de una comunidad universitaria, que se guían por los conocimientos obtenidos en su educación universitaria para el avance de su empresa.

**Tipos de spin off**

* **Spin-off empresarial:** Se refiere a cuando la nueva organización procede de otra organización previa, puede ser pública o privada, dedicadas al apoyo de empresarios.
* **Spin-off académico:** Inician su andadura en el seno de los centros universitarios e institutos de investigación. Este tipo de spin off es la más reciente y el objetivo es trasladar a la empresa todo el conocimiento adquirido.

**Características**

* Se crean a partir de tecnologías y conocimientos adquiridos en la universidad
* Son capaces de innovar y tener un mercado de bienes y servicios
* En sus primeras etapas un lazo estrecho con la institución académica de origen
* Son flexibles, basadas en innovación y son capaces de adaptarse
* Suelen ser empresas con poco personal y ofrecen bienes y servicios de alto valor añadido

**Emprendedores**

Los emprendedores son las mujeres y los hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea, que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnología o financiamiento para materializarla.

Los emprendedores inician su proyecto empresarial a partir de la identificación de un negocio, de la necesidad de un producto o servicio o simplemente tienen el entusiasmo para iniciar una empresa. (secretaria de Economía, 2012)

**Características de un emprendedor**

* Independencia: son autónomos y les gusta liderar sus proyectos
* Iniciativa: están dispuestos a tomar riesgos inteligentes y confían en sus corazonadas
* Innovación: su visión les permite crear grandes cosas con herramientas sencillas
* Pasión: tienen motivación y confían en lo que hacen, tienen una pasión muy grande por su trabajo para poder alcanzar sus metas.
* Persistencia: cuando las cosas no salen bien observan sus errores, aprenden de ellos y comienzan de nuevo

**Tipos de emprendedores (Galán, 2022)**

* Visionario: Es aquel que se adelanta a las demandas o tendencias del mercado, pensando en el futuro y no solo en las ideas de negocio que hoy son las más rentables.
* Oportunista: Como su nombre lo indica, identifica las oportunidades de negocio, busca descubrir una necesidad aún no satisfecha del público.
* Social: Es aquel que busca tener un impacto positivo en la sociedad, no solo generar rentabilidad.
* Por accidente: Es aquel que por azar se involucra en un emprendimiento, por ejemplo, con un amigo que le propone una idea de negocio.
* Inversionista: Es aquel que no desarrolla la idea de negocio, pero coloca capital en este, convirtiéndose en socio.
* Persuasivo: Al igual que el inversionista, tampoco ha generado la idea de negocio, pero es capaz de influir en un grupo de personas para llevar a cabo un proyecto que quizás ha sido ideado por alguien más.
* Especialista: Es aquel que se centra en un sector específico y allí desarrolla su actividad. Busca dirigirse a un nicho que, aunque sea pequeño, puede generar rentabilidad.

**E-commerce**

Consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios, por medio del internet

**Tipos de comercio electrónico**

**Según el perfil comercial (visa, 2014):**

* B2C (Business-to-Consumer): Empresas que venden al público en general
* B2B (Business-to-Business): Empresas haciendo negocios entre ellas
* B2G (Business-to-Government): Empresas que venden a instituciones de gobierno
* C2C (Consumer-to-Consumer): Plataforma a partir de la cual los consumidores compran y venden entre ellos

**Según el modelo de negocio**

* ·Tienda online con productos propio: son aquellos comercios que se implementan como son en la realidad, pero de forma virtual en la internet.
* ·Dropshipping: es como una tienda online con la diferencia de que esta no se encarga de enviar lo que se vende, sino que contrata a terceros para que lo hagan.
* ·E-commerce de afiliación: en este caso la tienda no envía el producto, sino que el cierre de la venta se realiza en otra plataforma. Se refiere al cliente a otra tienda, que le paga una comisión al confirmarse la venta. Es muy frecuente la afiliación con Amazon.
* ·Membresía: este tipo de e-commerce busca compras recurrentes. La forma de conseguirlo es con una suscripción periódica (semanal, mensual, bimensual, etc). Este tipo de membresías se están poniendo de moda con las llamadas "cajas sorpresa". Consiste en una caja que se envía cada mes con productos.
* ·Marketplace: un marketplace es una tienda de tiendas. Es una web donde diferentes vendedores ofrecen sus productos de una o varias temáticas. Amazon también es un ejemplo de marketplace. Aunque también funciona como e-commerce normal, cualquiera puede vender en su plataforma a cambio de una gran comisión para Amazon.
* ·Servicios: un negocio de comercio electrónico que no vende productos, sino que ofrece formación, consultorías, mentorías o cualquier intercambio de tiempo por dinero es una opción muy viable para empezar sin riesgo.

**Ventajas del comercio electrónico para las empresas (visa, 2014)**

* Expandir la base de clientes al entrar a un mercado más amplio
* Extender el horario de venta las 24 horas del día, los siete días de la semana, 365 días al año
* Crear una ventaja competitiva
* Reducir costos de producción, capital, administración, entre otros
* Mejorar la comunicación con los clientes y efectividad de campañas publicitarias

**Pasos para crear un e-commerce**

1. Tener una idea
2. Analizar la idea
3. Estrategia
4. Plan de acción

**Como impulsar el tráfico de un centro comercial**

1. **Planea estratégicamente**

Lo primero que se debe hacer es establecer objetivos inteligentes. Los objetivos serán parte muy importante para tener un buen desempeño y una visión y deben ser específicos, medibles, logrables, relevantes y circunscritos aun periodo de tiempo establecido dependiendo que tan grandes sean los objetivos que se desean alcanzar.

Se debe describir y desarrollar una idea con su estrategia para que todo sea más fácil y efectivo. Se debe describir a detalle en el documento estratégico el segmento al que estas enfocando las acciones y demás datos.

1. **Ponte al día con la moda**

Dependiendo el enfoque de tu centro comercial es el tipo de tendencias que buscaras, ya que es importante siempre estar actualizado con lo más reciente en la actualidad, para poder atraer clientes y las personas puedan divertirse y pasarla bien en el centro comercial y los ingresos suban y no disminuyan.

1. **Conéctate con la cultura de tus compradores**

Otra buena idea es buscar que les atrae más a tus compradores dependiendo del enfoque de tu centro comercial, esto para concentrar recursos en únicamente los más necesario y relevante.

1. **Conéctate por el lado social**

Otra forma que se pueda usar para atraer más clientes es escuchándolos y haciendo eventos públicos organizados por la sociedad y apoyando eventos de la comunidad que se realicen para tener más apoyo en tu centro comercial y más ventas.

1. **Piensa más grande que nunca**

Muchos centros comerciales están buscando patrocinios y relaciones que les permitan crear promociones más grandes y espectaculares, con premios y ofertas sorprendentes.

**Economía digital**

Son las actividades comerciales que se conocen, pero utilizadas en el entorno de las tecnologías de computación. Todo esto abarca los productos, servicios producidos y comercializados en el ambiente virtual.

Se implemento la economía digital, porque en la actualidad la sociedad es muy dependiente del internet, así que se implementó para que las personas puedan obtener los productos o servicios que requieren por medio del medio de comunicación más usado y popular.

**Objetivos**

* **Estimular la lealtad del cliente:** esto siempre es requerido ya que actualmente hay demasiada competencia y lo mejor siempre es mantener al cliente contento para que tenga preferencia en tu tienda.
* **Potencializar la innovación:** es algo necesario de hacer para mantenerse en el mercado, aunque pase el tiempo, para tener mejor relación con los colaboradores y los clientes.
* **Optimizar la utilización de los recursos:** esto se puede lograr sabiendo como minimizar los insumos, pero manteniendo una alta calidad

**Ventajas de la economía digital**

* Análisis de datos más eficiente
* Agilización de los negocios
* Incremento de las oportunidades de desarrollo
* Estímulo a la innovación
* Reducción de los costos

**Características de la economía digital**

* Toda la información de la organización esta digitalizada, lo cual esto permite tener de igual manera acceso a todo de manera más rápida y eficiente.
* Permite vincular con proveedores y clientes de una forma más eficaz
* Fomenta el desarrollo de nuevos productos y servicios, ya que la creatividad fluye más porque todo está a la mano y se pueden consultar muchas cosas rápido
* Impulsa la globalización económica, porque permite que las empresas tengan acceso a los mercados en el extranjero.

**Componentes de la economía digital**

* **Infraestructura digital:** esto se refiere a componentes de hardware como: ordenadores, sistemas de transmisión, servidores, etc.
* **Personas o usuarios:** son todas las personas que contribuyen a que toda esta economía sea posible
* **Internet:** es la base que permite la venta y compra de bienes y servicios a través de la red.

**Co-working**

Son lugares donde se comparten oficinas, este tipo de lugares están pensados para profesionales autónomos, teletrabajadores y empresarios. Estos lugares son para personas que no necesitan más que su portátil, celular y una buena conexión a internet. Se considera la evolución del trabajo colaborativo. El concepto nació en San Francisco en 2005 debido a los cambios de la economía.

**Características**

* Hay un gestor del espacio que organiza la actividad del coworking, busca generar un buen ambiente en el lugar y entre los compañeros.
* Dispone de zonas comunes donde los coworkers se pueden reunir, que dependiendo de la labor de cada uno es el área donde se asignan.
* También funcionan como centros para hacer actividades empresariales como eventos de networking empresarial.

**Tipos**

* **Hot Desk | Escritorio móvil**

Los hot desks o escritorios móviles son la opción más económica para trabajar en un coworking. Un escritorio móvil es un espacio para trabajar exclusivamente con una laptop. No pueden reservarse, esto significa que tienes que buscar tu espacio para sentarte. Es ideal para aquellas personas que:

* ·Solo necesitan el espacio por unas horas a la semana.
* ·Viajan constantemente y buscan un espacio de calidad para trabajar en cada ciudad que visitan.
* ·Valoran la coexistencia con otros profesionales, ya que tendrá coworkers a los lados y al frente.
* **Dedicated Desk | Escritorio fijo**

Los dedicated desks o escritorios fijos pueden ser reservados por los trabajadores, esto significa que solo él podrá utilizar el escritorio que se le asigna. Aun cuando siguen estando en un espacio compartido, proporcionan al coworker la ventaja de establecerse, personalizar el espacio de trabajo a sus necesidades y guardar sus cosas.

* **Oficina abierta**

Emprendedores reunidos en una oficina abierta. Las oficinas abiertas son secciones reservadas dentro del edificio para emprendedores con equipos y empresas.

Una oficina abierta suele consistir en un grupo o varios grupos de escritorios reservados para el uso exclusivo del equipo o la empresa que la contrate. y comparten un espacio diáfano con el resto de los compañeros del coworking.

* **Oficina privada**

Las oficinas privadas son una opción de espacio en un coworking. Las oficinas privadas, al igual que las abiertas, son secciones reservadas dentro del edificio. Ofrecen mayor formalidad y privacidad, pero sin perder la esencia del mundo colaborativo. Solo se pueden acceder a ellas mediante clave o identificación.

**Fuentes bibliográficas**

* México, J. A. (2020, 16 enero). ¿Qué es una StartUp? JA México. https://www.jamexico.org.mx/post/startup
* Moschini, S. M. (2021, 17 diciembre). 5 tendencias para startups y unicornios durante 2022. El Economista. https://eleconomista.com.ar/negocios/5-tendencias-startups-unicornios-durante-2022-n48933
* hotmart. (2022, 19 abril). ¿Qué es un startup? Todo lo que necesitas saber sobre el tema. https://hotmart.com/es/blog/que-es-una-startup#t1
* Universidad de granada. (s. f.). Spin off: qué son y para qué sirven. Spin offs. https://spinoff.ugr.es/cms/menu/info-otri/spin-off-que-son-y-para-que-sirven/
* Gil, S. (2020a, enero 29). Spin-off. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/spin-off.html
* de Castilla-La Mancha, U. (s. f.). Spin-Off : Caracteristicas de las SpinOFF. Universidad de Castilla - La Mancha. https://www.uclm.es/empresas/emprende/spinoff/caracteristicasspinoff
* Secretaria de Economía. (2012, 21 abril). Secretaría de Economía - Emprendedores. Emprendedores. http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/emprendedor
* Sordo, A. I. S. (2021, 25 noviembre). ¿Qué es un emprendedor? Definición y características [+ infografía]. Hubspot. https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-un-emprendedor
* Galán, J. S. (2022, 18 febrero). Emprendedor. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/emprendedor.html
* visa. (2014, 10 abril). Qué es e-commerce o comercio electrónico. https://www.visa.com.mx/dirija-su-negocio/pequenas-medianas-empresas/notas-y-recursos/tecnologia/que-es-ecommerce-o-comercio-electronico.html
* Gamella, N. (2021, 15 noviembre). Qué es un e-commerce: tipos de negocios y pasos para crearlo. Doofinder. https://www.doofinder.com/es/blog/que-es-e-commerce
* Treviño, A. T. G. (2016, 15 marzo). 8 ideas para impulsar el tráfico en un centro comercial. Treviño Creativo. https://www.trevinocreativo.com/single-post/2016/07/22/8-ideas-para-impulsar-el-tr%C3%A1fico-en-un-centro-comercial
* sap concur. (2021, 15 septiembre). Travel Booking LP. https://www.concur.com.mx/news-center/economia-digital-mx
* Editorial Grudemi. (2022, 26 abril). Economía digital. Enciclopedia Económica. https://enciclopediaeconomica.com/economia-digital/
* Suárez, R. (2013, 20 diciembre). Qué es el coworking: ventajas y desventajas. Diario Turing. https://www.eldiario.es/tecnologia/diario-turing/coworking-ventajas-desventajas\_1\_5113007.html
* Alcalde, J. C. (2019, 25 junio). Coworking. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/coworking.html
* Cosmea, B. C. (2020, 13 enero). ¿Qué es un coworking y por qué está de moda el cotrabajo? byAdrenaline Coworking. https://byadrenaline.com/que-es-un-coworking/
* Lorenzo, R. (2022, 3 marzo). Qué es Coworking | Definición de una tendencia que arrasa. Coworkingfy. https://coworkingfy.com/que-es-coworking/