

EMPRESAS EMERGENTES STARTUPS



NÚMERO 17 | EDICIÓN SEPTIEMBRE 2023 | BOLETÍN MENSUAL

INNOVACIÓN

TECNOLOGÍA

IDEA

ADAPTABILIDAD

**RED DE
BENEFICIOS**

¿Qué es una
STARTUP?

**CALENDARIZACIÓN DE
CURSOS**

¿Qué son las *Healthtech
technology*?

**DIRECTORIO
COMERCIAL**

Silver economy.
La economía del futuro



LA REVOLUCIÓN EMPRESARIAL DE LOS STARTUPS

En la actualidad, el mundo empresarial ha sido testigo de una transformación radical gracias al surgimiento de los startups. Estas empresas emergentes han desplegado un abanico de oportunidades para emprendedores visionarios. A medida que el panorama empresarial evoluciona, es crucial comprender por qué el modelo de startup se ha convertido en una opción atractiva y beneficiosa para aquellos que desean dejar su huella en el mundo de los negocios.

Este tipo de empresas, al caracterizarse por su enfoque en la innovación y por buscar soluciones creativas para resolver problemas en el mercado, se centran en la creación de productos, servicios o tecnologías que puedan tener un impacto significativo en su industria y en su mercado objetivo, contando solo con un equipo pequeño y ágil.

Desde mi punto de vista, hoy por hoy existen bastos ejemplares exitosos de startups, tanto en el territorio nacional como en el extranjero. Un caso que me parece notable es el de la empresa Clip, un startup mexicano que ha otorgado a los negocios la capacidad de recibir pagos con tarjetas de crédito y débito sin complicaciones. Otro caso estimulante es el de Kavak, un startup que ofrece una plataforma en línea para la adquisición y venta de vehículos usados en México, dotada de transparencia transaccional y opciones de financiamiento que ha marcado un antes y un después.

Contemplando horizontes más allá de nuestras fronteras, emergen ejemplos igualmente fascinantes, tales como Airbnb, Uber y Pinterest nombres familiares para muchos.

ADRIÁN PRIETO

Socio fundador y colaborador de Sociedad Cooperativa.

Al cotejar estos casos, resulta evidente que el éxito de un startup no solo depende del sector en el que te encuentres, sino también de la innovación, el enfoque en el cliente, la ejecución efectiva y la capacidad de adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado.

Además, estos emprendimientos suelen requerir un par de años para despegar, ya que en sus etapas iniciales dependen del capital aportado por sus fundadores y posteriormente, si encuentran un inversor capitalista que comparta su visión (siguiendo el modelo del programa Shark Tank), logran expandirse y abandonan su categoría de startups para evolucionar en empresas sólidas y rentables.

Si bien el concepto puede parecer novedoso, es importante destacar que empresas como Airbnb o Pinterest surgieron alrededor de 2007 y 2008. Por tanto, aunque el concepto no es nuevo, me parece se hace popular en recientes fechas, en parte impulsado por la pandemia que creó oportunidades para satisfacer necesidades de forma emergente, cuando las interacciones presenciales normales no eran viables.

El generar un startup puede ser un proceso complejo, pero también gratificante. Combinar la pasión por la innovación con la colaboración y valores puede gestar una empresa única que beneficie a todo el público al que apuntes.

En síntesis, los startups se erigen como una senda emocionante y fructífera para aquellos emprendedores dispuestos a traducir ideas en realidades comerciales. Desde la amplitud creativa hasta la agilidad empresarial y el acceso a recursos valiosos, este modelo ofrece numerosas ventajas para aquellos dispuestos a asumir riesgos calculados en busca de un cambio significativo en el mercado. En tanto los startups siguen delineando el panorama empresarial venidero, los emprendedores visionarios se encuentran en la posición ideal para imprimir su huella y forjar legados que perduren en el tiempo.

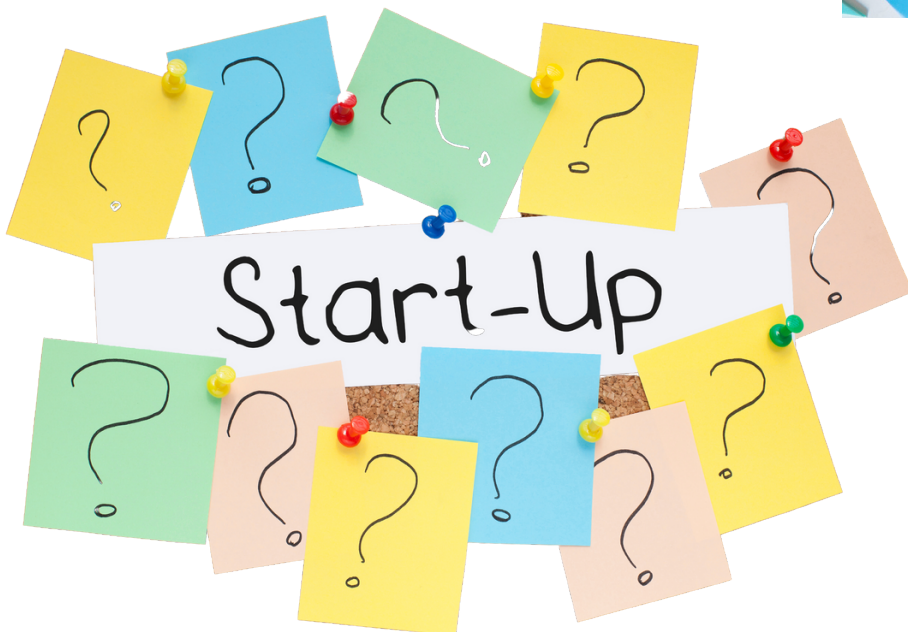
STARTUPS

¿QUÉ SON?

FUENTE:hubs.es

Es una alternativa de negocio que nace de una idea innovadora y que opta por un crecimiento acelerado. Asimismo, buscan cambiar las reglas dentro del mercado con base en la existencia de empresas convencionales.

También son conocidas como empresas emergentes y se desarrollan por la búsqueda de avances tecnológicos y de ideas revolucionarias.



Suelen ser ideas de negocio altamente rentables que buscan ofrecer soluciones nuevas que ayuden a reinventar el mercado existente. Es decir, no son empresas que necesariamente busquen solución a un problema en la sociedad, sino buscan soluciones cotidianas y latentes iniciadas emocionalmente por un estilo de vida.

CARACTERÍSTICAS

1.- Requiere de una idea innovadora:

Aprovechan los recursos tecnológicos para reinventar una oferta existente.

2.- Basan sus ideas:

Las startups parten del objetivo de alcanzar amplias audiencias, por lo que necesitan canales de comunicación y venta masivos para generar presencia a nivel global.

3.- Crecimiento acelerado:

Estas empresas pretenden demostrar que la idea detrás del negocio es rentable con el fin de atraer a inversores que apuesten por ella.



4.- Adaptables:

Generalmente estos proyectos son generados por expertos que buscan una alternativa empresarial a su vida profesional, por lo que trabajan con ideas en constante construcción y reformulación.

5.- Escalable:

Otro requisito fundamental de una startup es la escalabilidad. Se considera que una empresa es muy escalable cuando además de su capacidad de crecimiento tiene grandes posibilidades de internacionalizarse.



CLASIFICACIÓN DE STARTUPS

FUENTE:HUBSPOT.ES

1. Startups escalables



Se caracterizan por tener una idea que pueden explotar a un bajo costo y reproducirla en diversos contextos.

POR EJEMPLO,


POR EJEMPLO, QUIEN IDENTIFICA PROBLEMAS DE APRENDIZAJE EN ALUMNOS



2. Startups sociales



Se distinguen por centrar su atención en la escalabilidad de un modelo de negocio sin considerar un gran volumen de ganancias.

3. Startups comprables



Son proyectos de negocio que buscan ser atractivos para un comprador más grande o que demuestran ser lo suficientemente rentables.

POR EJEMPLO,


POR EJEMPLO,



4. Startups primarias



No buscan ser compradas por otras compañías, sino consolidarse en el mercado y tener una identidad propia.

5. Startups secundarias



Fungen como laboratorios de ideas. Compiten para la generación de plataformas, soluciones o software innovadores que pueden ser inyectados de capital si demuestran su utilidad.

POR EJEMPLO, UN LABORATORIO DE IDEAS



EMPRESAS EMERGENTES EXITOSAS

Industria alimentaria

Su objetivo es hacer que los productos en base a plantas sean accesibles para todos, en cualquier lugar por medio de la IA.



Empresa de transacciones móviles

Ofrece un sistema de bajo costo a las pequeñas y medianas empresas con el fin de que puedan aceptar pagos por medio de tarjetas de débito y crédito; y así aumentar sus ganancias.



Plataforma para hospedaje

Es una plataforma digital mediante el cual la gente renta sus espacios o propiedades como alojamiento a viajeros



spotahome

Mercado inmobiliario

Esta compañía española se inspiró en el éxito de Airbnb donde identificó un interés por ofrecer un servicio de alquiler de mediana y larga estancia a las personas.



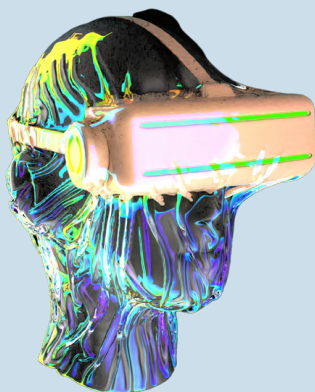
Empresa tecnofinanciera y bancaria

Comenzó como una startup que buscaba dar solución a algunos de los problemas administrativos y operativos de los bancos físicos y ahora es considerada el banco digital más grande del mundo fuera del continente asiático.


FUENTE: [hubspot.es](https://www.hubspot.es)

Principales sectores donde emprender una startup en 2023

La industria tecnológica avanza cada día más rápido y las startup y emprendedores deben de buscar las ideas más innovadoras que les ayuden a fortalecer su industria.



- 1 Energía y energías renovables
- 2 Movilidad, donde exista un mundo en el que convergen la comodidad, la sostenibilidad y la conectividad.
- 3 Inteligencia Artificial
- 4 Consumo y Alimentación sostenible
- 5 Bioingeniería y Sector salud (*HealthTech*)
- 6 Productos y servicios para personas mayores a 50 años (*silver economy*)
- 7 Conectividad avanzada, universal e inclusiva.
- 8 Software para satisfacer necesidades de productividad.
- 9 Realidad aumentada, para mejorar la experiencia en línea.
- 10 Experiencias especializadas en la web (web 2.0/web3) para lograr una mejor conectividad.



En 2018 por primera vez en la historia de la humanidad, los mayores de 65 años superaron en número a los menores de cinco, como reveló la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

FUENTE: IBERDROLA

SILVER ECONOMY

LA ECONOMÍA DEL FUTURO

Las personas mayores de 50 años serán el motor de la economía del futuro

De acuerdo con el Banco Mundial y la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el año 2020 se vivía una media de 72.5 años, 20 años más que en 1960, y la población total de mayores de 60 se habrá duplicado en 2050 respecto al año 2000.

¿Qué es?

La *silver economy* o economía plateada incluye todas aquellas actividades económicas, productos y servicios destinados a satisfacer las necesidades de adultos mayores de 50 años. Este concepto, derivado del llamado *silver market* surgido en Japón (el país con mayor porcentaje de personas mayores de 65 años).

Características

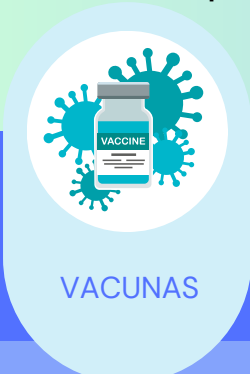
Esta economía está pensada de forma global para actuar de forma local, inclusiva con innovación industrial. También se basa en la economía circular, verde y solidaria para fomentar el intercambio de productos y servicios para un beneficio compartido.

Oportunidades

- Aflorarán nuevos productos y servicios en el mercado adaptados a las necesidades de los mayores.
- La invención de nuevos puestos de trabajo.
- Inversión en planes estratégicos (como la independencia de los adultos mayores).

¿QUÉ SON LAS HEALTHTECH?

Son una tendencia de las startups que tienen como principal objetivo mejorar la calidad de vida de las personas, así como la prevención y detección oportuna de enfermedades, mejora en los tratamientos y procesos hospitalarios.



Se les considera healthtech a todo tipo de avances médicos que pueden ir de simples a complejos. Esto derivado a que cada avance médico lleva como fundamento una base tecnológica.

Este tipo de startup están ya consideradas como parte de los servicios de salud del futuro que, implementando la tecnología, provocarán un mejor servicio y atención a pacientes.

Un ejemplo de este tipo de empresas, son las citas en línea que cada vez suelen ser una alternativa permanente para las personas que no requieren un tratamiento urgente.

FUENTE: Notipress.mx

CALENDARIO DE ACTIVIDADES EN LÍNEA



EDUCACIÓN COOPERATIVISTA

SÚMATE NUESTRA CONEXIÓN COOPERATIVISTA Y CONOCE MÁS ACERCA DE NOSOTROS.

13 DE SEPTIEMBRE | 12:00PM



zoom

CONEXIÓN CON EXPERTO

ÚNETE AL CURSO CON NUESTRO EXPERTO EN MATERIA.

20 DE SEPTIEMBRE | 12:00PM



zoom

MIS DERECHOS Y OBLIGACIONES COMO SOCIO COOPERATIVISTA

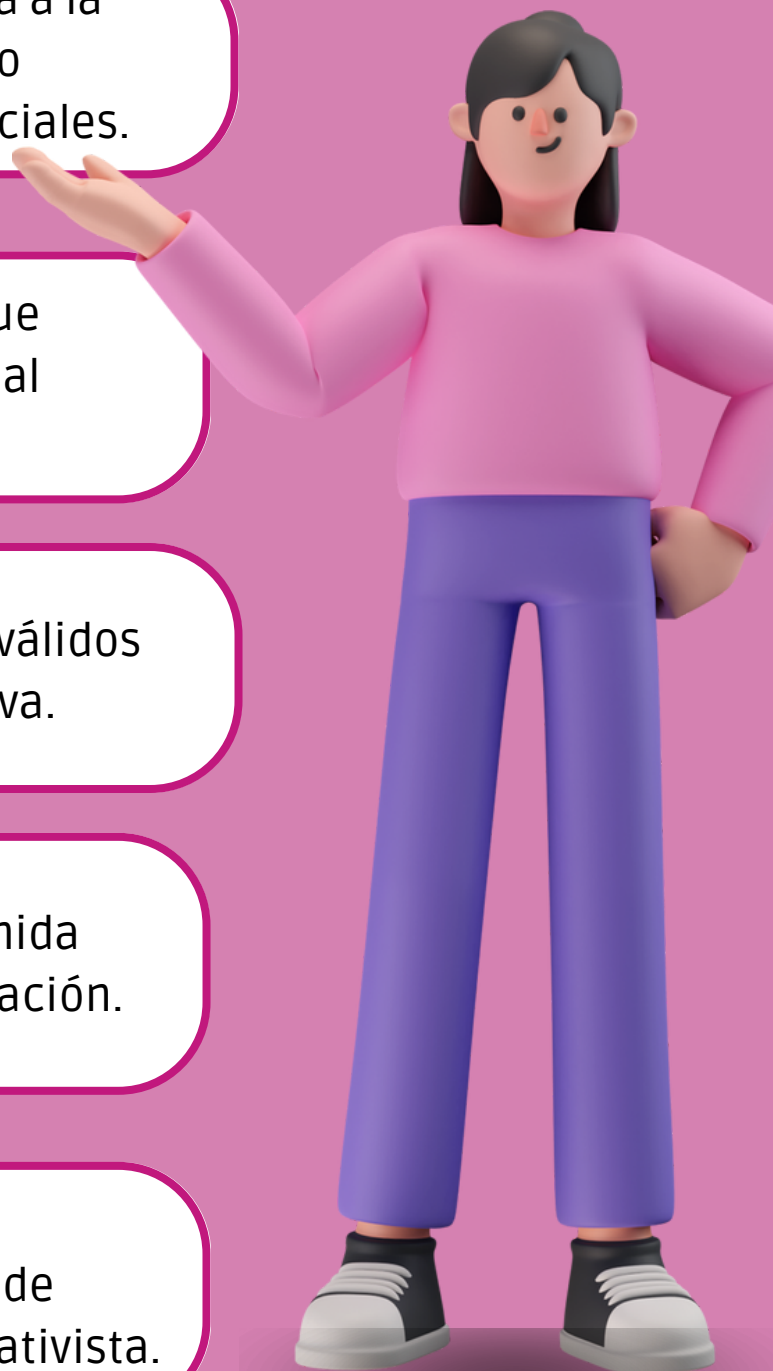
Publicitar mi actividad económica a la comunidad mediante el directorio comercial, networking o redes sociales.

Participar en los cursos que imparte Sociedad Cooperativa al menos una vez al bimestre.

Proporcionar datos de contacto válidos al ingresar a Sociedad Cooperativa.

Atender a la llamada de bienvenida realizadas por el área de Integración.

Al ser parte de una sociedad cooperativa mi naturaleza no es de trabajador, sino de socio cooperativista.



MIS DERECHOS Y OBLIGACIONES COMO SOCIO COOPERATIVISTA

Ser parte y participe del movimiento y educación cooperativista y economía solidaria.

Compartir nuestros valores éticos y ser fiel a lo principios cooperativos.

Al ingresar a la cooperativa eres derechohabiente al Instituto Mexicano del Seguro Social.

Como cooperativa te ofrecemos convenios preferenciales con Universidades.

**¡GRACIAS POR FORMAR
PARTE DE SOCIEDAD
COOPERATIVA!**



¡Súmate a nuestro Networking!

"Crea alianzas socio a socio y amplía tu red de contactos"

Es muy fácil solo tienes que mandarnos un WhatsApp al **56 3613 9876** y decirnos que estás interesado en promocionar tu actividad económica y ¡listo! Ya estás creando una visibilidad a tu negocio o emprendimiento.



DIRECTORIO INTERNO



KARLA SANDOVAL

Administración

55 38 84 34 92

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



DANIEL PALAFOX

Originación

55 35 66 98 95

originacion@sociedadcooperativa.com.mx



KAREN PÉREZ

Cobranza

55 38 84 34 92

cobranza@sociedadcooperativa.com.mx



SHARON LEYVA

Integración

56 36 13 98 76


integracion@sociedadcooperativa.com.mx

DIRECTORIO COMERCIAL



IRMA BECERRA CERDA | DECORADORA




ESPECIALISTA EN: Decoración con globos para eventos especiales.

 55 3929 4465



RICARDO SALES SARRAPY | HIPOTECARIO

ESPECIALISTA EN: RS BÖKER PYME E HIPOTECARIO

 55 2128 7978  rjsales@creditaria.com  bit.ly/rsbrker



ELIZABETH LUQUE | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR



ESPECIALISTA EN: promuevo las riquezas naturales, culturales y arquitectónicas de México a través de prendas de vestir y accesorios

 55 2298 2592  eluque66@gmail.com  eluque@encantosdemitierra.com



MA. ELENA SIMONIN BONILLA | AGENTE DE SEGUROS

ESPECIALISTA EN: Agente de seguros cédula B. Seguros de vida, gastos médicos mayores, casa, negocios, automóviles, responsabilidad civil, etc.

 55 6353 0800  mesimoninb@yahoo.com.mx



CHEMDRY

ESPECIALISTA EN: Limpieza de alfombras, muebles, mamparas, colchones, persianas, etc.

 55 5590 2617  chemdrycapital.com.mx

 chemdry.capital  Chemdry_Capital

DIRECTORIO COMERCIAL



MARÍA ANTONIETA CAMACHO | DISEÑADORA GRÁFICA



ESPECIALISTA EN: Diseño grafico y líder de Estudio Creativo con Taller de Impresión

 55 6353 0800  tony@codicestudio.com



ALBERTO MARTÍNEZ Y MARTÍNEZ | ARQUITECTO


ESPECIALISTA EN: Responsable oficial de protección civil en dictámenes técnicos en arquitectura, topografía y supervisión de obra.

 55 1190 4139  consultoriapro.civil@gmail.com



GABRIEL GARCÍA LÓPEZ | PROVEEDOR DE TRAPEADORES


ESPECIALISTA EN: Venta de trapeadores revolucionarios que permiten realizar la limpieza de manera más fácil y rápida.

 55 4265 1296  [@King Mop](https://www.facebook.com/KingMop)



BEATRIZ CRUZ CHAPOY | MASAJISTA



ESPECIALISTA EN: Masajes holísticos que ayudan a liberar las emociones y dar sanación energética.

 55 7400 0756



DAVID JAVIER CRUZ MIGUEL | VENTA DE TABLAROCA, DUROCK, PLAFONES Y ACCESORIOS

ESPECIALISTA EN: Venta de artículos para construcción

 55 1506 1977  dcooe_10@yahoo.com.mx