

UNA COMPAÑÍA START-UP

Una **compañía startup**, **compañía de arranque**, **compañía incipiente** o, simplemente, **compañía emergente** es un término utilizado actualmente en el mundo empresarial el cual busca arrancar, emprender o montar un nuevo negocio y hace referencia a ideas de negocios que están empezando o están en construcción, es decir son empresas emergentes apoyadas en la tecnología. Son ideas que innovan el mercado y buscan hacer de los procesos complicados más fáciles de realizar, estas van enfocadas a diferentes temas y usos. Generalmente son empresas asociadas a la innovación, al desarrollo de tecnologías, al diseño web o desarrollo web; son empresas de capital-riesgo.

Las **incipientes** por lo general comienzan como una idea de negocio creativo, y el paso inmediato es agregar diferenciación a dicha idea a través de la innovación, para finalmente emprender el negocio.

Una **emergente** es una **organización humana** con gran capacidad de cambio, que desarrolla **productos o servicios**, de gran innovación, altamente **deseados o requeridos** por el mercado, donde su diseño y comercialización están **orientados completamente al cliente**. Esta estructura suele operar con **costos mínimos**, pero obtiene **ganancias que crecen exponencialmente**, mantiene una **comunicación continua y abierta** con los clientes, y se orienta a la **masificación de las ventas**, aprovechando la comunicación que nos brinda **Internet y sus diversas plataformas**.

Claramente los negocios de acelerado crecimiento son un componente fundamental de las **startups**. Dichas pequeñas empresas atraen a inversores ángeles con capital monetario e inteligente a sus nuevas compañías con inversiones no muy altas en comparación a grandes proyectos. Las emergentes se distinguen por su riesgo y también por ofrecer o esperar grandes recompensas, gracias a la escalabilidad exponencial de su negocio. Es decir, tienen o suelen tener un bajo costo de implementación, un riesgo más alto, y una retroalimentación de la inversión potencial más atractiva.

He aquí el negocio de los **business angels** o mecenas empresariales, que es apostar pequeñas inversiones en varias **compañías start-up**, aludiendo a que existe una probabilidad muy alta de que alguno de los pujantes negocios se desmarque del resto y pueda escalar exponencialmente.

Luego, las emergentes que alcanzaron sus primeros logros en poco tiempo y superaron el "valle de la muerte", son típicamente más escalables que un negocio establecido, en el sentido que tienen una potencialidad de crecer rápidamente con una inversión limitada de capital, del trabajo, y/o de las condiciones medioambientales, ya que navegan nichos de negocios poco explorados, y su diferenciación con el resto del mercado será relevante.

Para alcanzar la alta escalabilidad es necesario crear un alto retorno de la inversión. Es por ello que dichas compañías tienen que tomar en cuenta distintas condiciones de su entorno y de proyección futura, así como estrategias que permitan que sus innovadores negocios pongan barreras de entrada a la potencial competencia y así dar mayor certidumbre a los inversionistas. Es importante destacar que se crea un vínculo fecundo entre emprendedor e inversionista, que se basa en la confianza entre ambos. Por lo mismo, es bueno propiciar las instancias de diálogo que incrementen la relación con vínculos de sinceridad y respeto entre