

GLOSARIO DE EMPRENDIMIENTO

EMPRENDIMIENTO

Crear y dirigir un negocio con el objetivo de obtener beneficios.

ACTIVO

Son los bienes y derechos de propiedad de una empresa que pueden convertirse en dinero.

CAPITAL SEMILLA

Es la inversión inicial para desarrollar la etapa de creación del proyecto y la empresa aún no genera flujo de caja.

CAPITAL SOCIAL

Recursos económicos aportados por los socios de la empresa.

CASH FLOW O FLUJO DE CAJA

Es el dinero que genera la empresa en un período de tiempo determinado, se obtiene de restar los egresos o pagos de los ingresos o cobros.

EMPRESA

Es una entidad con el objetivo de generar valor para otros y para sí misma sostenible en el tiempo. Es el equilibrio entre 3 ejes (Qué, Quién, y Cómo): **Qué** valor aportas a través de productos o servicios, a **quién** le aportas ese valor y paga por ello (mercado, clientes, usuarios) y **cómo** lo haces (los recursos y las operaciones para crear, entregar y capturar valor). Recuerda ¿Qué haces? ¿Para Quién lo estás haciendo? y ¿Cómo lo estás haciendo?.

ESCALABILIDAD

Cuando la empresa es capaz de generar más ingresos sin la necesidad de incrementar recursos o aumentar significativamente los costos.

INNOVAR

Es generar ideas convertibles en un producto, servicio o proceso que los usuarios, clientes o grupo de personas valora y están dispuestos a pagar por ello y es capaz de generar beneficios económicos y sociales sostenibles en el tiempo.

INNOVACION DISRUPTIVA

Es una ruptura en la manera de hacer una actividad propiciando un cambio radical e innovador porque el mercado lo valora.

ITERAR

Realizar cierta acción o tarea varias veces con el objeto de mejorarla.

MODELO DE NEGOCIOS

Es la manera en que CREAS, ENTREGAS Y CAPTURAS VALOR en el mercado.

MVP (PRODUCTO MÍNIMO VIABLE)

Siglas en inglés de "Minimum Viable Product", que se refiere al producto mínimo viable, es decir, la versión más simple de una solución creada con una mínima inversión de dinero y elaborada en poco tiempo, para validarla con usuarios reales.

NETWORKING

Es una red de contactos profesionales para generar sinergias o negocios.

OUTSOURCING

Es la externalización de actividades de la empresa, contratando a terceros para realizarlas.

PITCH

Es la presentación verbal y visual de la idea o proyecto de una manera clara y breve para convencer a clientes o inversionistas potenciales de la viabilidad de un negocio.

PIVOTAR

Cambiar o modificar los aspectos del modelo de negocio para adaptarlo al mercado. Lo usual es que una idea inicial cambie varias veces durante la creación de un emprendimiento.

RESILIENCIA

Es la capacidad de sobreponerse a las dificultades y fracasos, aprender de ellos y salir fortalecido.

SINERGIA

Unir fuerzas de cooperación con otros para obtener mejores resultados.

STORYTELLING

Explicar tu idea o negocio *contando una historia* con un gancho emocional para atraer la atención de otro.

START-UP

Es una empresa recién creada que ofrece soluciones y con modelo de negocios con componentes tecnológicos, innovadores y escalable.

TARGET

Es el público objetivo o grupo de población al que va dirigida la solución.

ELEVATOR PITCH

Un pitch corto y conciso que se puede presentar en el tiempo que se tarda en subir un elevador, es decir, alrededor de 30 segundos.

PLAN DE NEGOCIOS

Un documento que describe la estrategia, los objetivos y los planes operativos de una empresa.

ANGEL INVERSOR

Un inversor privado que invierte capital en empresas en etapas tempranas.

LEAN STARTUP

Un enfoque de gestión empresarial que se centra en la creación de productos y servicios basados en la retroalimentación constante de los clientes.

VALIDACION

El proceso de asegurarse de que una idea o un producto tiene demanda en el mercado antes de invertir grandes sumas de dinero en su desarrollo.