

GLOSARIO DE EMPRENDIMIENTO POR BLOQUES

PRIMEROS PASOS PARA EMPRENDER

- **Aceleradora de empresas.** Organización o programa cuyo objeto es conseguir capital para la expansión de un negocio y hacerlo madurar.
- **Alianzas estratégicas.** Pacto o unión entre personas, grupos sociales o estados para lograr un fin común.
- **Customer.** Personas que están dispuestas a comprarte tu producto o servicio.
- **E-Commerce.** Comercio electrónico. Consiste en la compra y venta de productos o servicios a través de medios electrónicos, tales como internet y otras redes informáticas.
- **Emprendimiento.** Acción de crear un negocio y llevar a cuenta un proyecto de negocio por cuenta propia
- **Escalabilidad.** La capacidad de crecimiento de un modelo basado en generar más ingresos con los recursos disponibles
- **Hub.** Son espacios destinados al desarrollo del coworking. En España destacan los viveros de empresas.
- **Incubadora de empresas.** Entidad o entidades que ofrecen asesoramiento para transformar una idea en un proyecto viable.
- **Innovación Social.** Nuevas estrategias, conceptos, ideas, métodos y procesos que responden a las necesidades sociales de todo tipo como la pobreza, la discriminación, la violencia de género o el cambio climático. Por ello, cada vez más organizaciones, empresas y gobiernos apuestan por la innovación social como una herramienta para generar cambios que contribuyan al desarrollo sostenible.

- **Líder.** Es la persona capaz de incentivar, motivar y ejercer influencia en el comportamiento o modo de pensar del personal de equipo con el propósito de trabajar por un bien común.
- **Mentor.** Persona, que regala conocimiento y experiencias, a personas interesadas en aprender sin esperar nada a cambio.
- **Output.** Resultados inmediatos de actividades realizadas a través de procesos, productos o servicios. Por ejemplo, el número de talleres realizados, número de personas atendidas, entre otros.
- **Patente.** Es un derecho exclusivo de explotación que se concede sobre una invención, impidiendo a otros su fabricación, venta o utilización sin consentimiento de la persona titular.
- **Pyme.** Empresa pequeña o mediana en cuanto a volumen de ingresos, valor del patrimonio y número de personas trabajadoras.
- **Rentabilidad.** Beneficios que obtiene una empresa en relación con sus ingresos de ventas o con el capital empleado.
- **Replicabilidad.** Potencial de escalar geográficamente un modelo de negocio o proyecto.
- **Responsabilidad Social Empresarial o Responsabilidad Social Corporativa (RSE o RSC).** Contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su valor añadido y contribuir a la sociedad.
- **Spin-off.** Se trata de un proyecto que surge como extensión de otro anterior, o de una empresa a partir de otra por la división de un departamento para funcionar como empresa.

- **Startup.** Empresa de nueva creación que, gracias a su modelo de negocio escalable y al uso de las nuevas tecnologías, tiene grandes posibilidades de crecimiento.

Nota: Es relevante saber distinguir entre pyme convencional y startup. Las PYMES convencionales salen al mercado tras haber invertido una cierta cantidad de dinero y debe esperar un tiempo para comenzar a disfrutar de beneficios. Las STARTUPS, en cambio, salen rápidamente al mercado para lograr el crecimiento y financiación necesarios a través de la transformación digital. (fuente: Cámara de Comercio de España)

- **Target.** El público objetivo al que va dirigido un determinado producto o servicio.

DE DÓNDE CONSEGUIR DINERO

- **Business Angels.** Son inversores que apuestan por apoyar nuevos proyectos empresariales atractivos con una rentabilidad potencial, pero también con un alto riesgo.
- **Crowdfunding.** Es la financiación de un proyecto a través de pequeñas contribuciones de dinero por internet de muchas personas a cambio de un tipo de valor.
- **Crowdlending.** Son pequeños inversores particulares que ofrecen financiación a pymes o pequeños emprendedores a cambio de un tipo de interés. Es una alternativa a los préstamos tradicionales de las entidades bancarias.

CÓMO VENDER EL PRODUCTO:

- **App.** Es un programa informático diseñado para ser ejecutado en teléfonos inteligentes, tabletas y otros dispositivos móviles y que permite al usuario efectuar una tarea concreta de cualquier tipo facilitando las gestiones o actividades a desarrollar.
- **Branding.** Es la gestión de la marca, un diseño o símbolo para promocionar los productos y servicios de la empresa.
- **Pitch.** (Elevator Pitch). Es una técnica muy utilizada que consiste en la presentación sin-tetizada en no más de 5 minutos de una persona emprendedora acerca de su modelo de negocio, dirigida a alguien que quiera proporcionar financiación a su startup.
- **Storytelling en la empresa.** Es la habilidad para contar historias de la empresa. Consiste en tener un relato que explicar, con los comienzos, los objetivos o los sueños. Es la mejor manera de conectar con las y los clientes. Esta técnica apela a las emociones y la esencia de la marca.
- **Webcast.** Es una retransmisión por internet de contenido audiovisual, que permite una interactividad con la persona usuaria en vivo, similar a un programa de televisión o radio.

Nota: diferencia entre un webcast y un podcast. Mientras que un WEBCAST se refiere a varios contenidos agrupados en solo uno (video, audio e incluso animaciones), el PODCAST no es más que un contenido en formato de audio.

D.- FORMAS DE TRABAJAR Y MODELOS DE NEGOCIO

- **Business to business (B2B):** Se traduce como de negocio a negocio. Consiste en la venta de productos y servicios de manera directa entre empresas. Por ejemplo, las relaciones de negocios entre un fabricante y un distribuidor de un producto.
- **Coworking.** Es una forma de trabajo que busca sinergias, la cual permite que diferentes profesionales, emprendedores y pymes compartan un espacio laboral para el desarrollo de sus proyectos profesionales. Los más habituales son los semilleros de empresas.
- **Modelo (win to win) ganar-ganar.** Esquema de negocio en el que tanto productor como comprador obtienen beneficios y una relación favorable que atiende a necesidades y objetivos de ambos.
- **Networking.** Consiste en establecer una red de contactos afines desde el punto de vista profesional que contribuyan a generar nuevas oportunidades laborales o de negocios.
- **Workshop.** Reunión de personas con intereses, conocimientos o profesiones en un campo concreto, que participan activamente en un intenso debate e investigación sobre un tema o proyecto específico.

