

Octubre 2024

Glosario de términos para personas emprendedoras

El argot utilizado en el ecosistema emprendedor es amplio y puede resultar complicado al principio debido al frecuente uso de terminología en inglés. Este glosario ha sido generado con el objetivo de proporcionar una guía clara y accesible para todas las personas que forman parte del ecosistema emprendedor o que muestren interés por emprender.

En este diccionario encontrarás definiciones de los términos más utilizados en el ámbito del emprendimiento innovador, con el propósito de facilitar la comprensión e incentivar un uso adecuado de estos conceptos.

Conocer, entender y utilizar correctamente la terminología es fundamental para desenvolverse con éxito en un entorno dinámico y en constante evolución. El uso correcto de este vocabulario te permitirá mejorar la comunicación al interactuar con otros actores del ecosistema y tomar decisiones más eficientes en la gestión de proyectos.

Esperamos que este “diccionario del emprendedor” pueda resultarte de utilidad y contribuya a fortalecer la cultura empresarial.



A

🔗 **Aceleradora**

Organización que apoya a *startups* con mentorías, formación y financiación para acelerar su crecimiento.

🔗 **Advisor**

Persona que ofrece consejos y orientación en un campo específico, como negocios o tecnología.

🔗 **Análisis de mercado**

Evaluación del entorno competitivo de una empresa para tomar decisiones estratégicas.

B

🔗 **Bootcamp**

Programa intensivo de formación en habilidades específicas, popular en áreas como programación, diseño o *marketing* digital.

🔗 **Bootstrapping**

Financiación en la que una empresa se inicia y crece con recursos propios y los ingresos generados sin inversiones externas.

🔗 **Brainstorming**

Técnica de generación de ideas en grupo, fomentando la innovación y la colaboración.

🔗 **Burn rate**

Tasa a la que una empresa consume su capital disponible antes de generar ingresos suficientes para cubrir sus gastos operativos, es decir, representa la velocidad a la que una *startup* gasta su capital o cuánto dinero se pierde cada mes.

🔗 **Business Angel**

Persona inversora que aporta capital privado, experiencia y contactos a *startups* en sus primeras etapas a cambio de una participación en la empresa.

🔗 **B2B**

Business to Business

Modelo de negocio en el que una empresa vende productos o servicios a otra empresa, en lugar de a los consumidores finales.

🔗 **B2C**

Business to Consumer

Modelo de negocio en el que una empresa vende sus productos o servicios directamente a los consumidores finales.

🔗 **B2C2B**

Business to Consumer to Business

Modelo de negocio en el que una empresa vende primero a consumidores individuales, quienes luego promueven el producto o servicio en sus empresas.

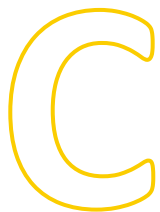
🔹 B2G

Business to Government

Modelo de negocio en el que una empresa vende productos o servicios a entidades gubernamentales.

🔹 Buyer Persona

Representación detallada y semificticia del cliente ideal de una empresa basada en los datos demográficos, comportamiento, motivaciones y objetivos, utilizada para orientar estrategias de *marketing* y ventas.



🔹 Cadena de producción

Conjunto de operaciones planificadas para transformar insumos en bienes o servicios mediante procedimientos tecnológicos.

🔹 Cash Flow

Flujo de caja que indica los ingresos y gastos de una empresa en un periodo específico, reflejando su liquidez y salud financiera.

🔹 CEO

Chief Executive Officer

Director/a Ejecutivo/a.

Máxima autoridad ejecutiva de una empresa, responsable de la estrategia y visión global de la empresa.

🔹 CFO

Chief Financial Officer

Director/a Financiero/a.

Persona responsable de la gestión financiera de una empresa, incluyendo planificación, gestión de los riesgos y reportes financieros.

🔹 CMO

Chief Marketing Officer

Director/a de Marketing.

Persona encargada de la estrategia de *marketing* y la promoción de marca de una empresa.

🔹 COO

Chief Operating Officer

Director/a de Operaciones.

Persona responsable de las operaciones diarias de una empresa, asegurando la eficiencia y la efectividad de los procesos.

🔹 CPO

Chief Product Officer

Director/a de Producto.

Persona encargada del desarrollo y la gestión de productos, asegurándose de que cumplan con las necesidades del mercado y los objetivos de la empresa.

🔹 CTO

Chief Technology Officer

Director/a de Tecnología.

Persona responsable de la tecnología y el desarrollo técnico de una empresa, incluyendo la innovación y la implementación de nuevas tecnologías.

🔹 **C Level**

Término que agrupa a las personas ejecutivas de más alto nivel en una empresa.

🔹 **Cloud computing**

Tecnología que permite el acceso a servicios y recursos informáticos a través de internet, facilitando el almacenamiento y el procesamiento de datos en la nube.

🔹 **Coaching**

Proceso de acompañamiento y guía para el desarrollo personal y profesional, ayudando a profesionales y equipos a alcanzar sus objetivos.

🔹 **Corporate Venturing**

Estrategia en la que grandes empresas invierten en *startups* para impulsar la innovación y obtener beneficios mutuos.

🔹 **Coworking**

Espacio de trabajo compartido donde profesionales independientes y empresas pueden trabajar en un entorno colaborativo y flexible.

🔹 **Crowdfunding**

Financiación colectiva en la que un proyecto o empresa obtiene fondos de un gran número de personas, generalmente a través de una plataforma *online*.

🔹 **Crowdlearning**

Modelo de aprendizaje colaborativo en el que las personas participantes comparten conocimientos y recursos para mejorar sus habilidades y competencias.

🔹 **Crowdlending**

Préstamo colectivo en el que un grupo de personas financia a individuos o empresas a cambio de un retorno financiero.

🔹 **Cultura emprendedora**

Conjunto de valores, actitudes y comportamientos que fomentan la creación y el desarrollo de nuevas empresas e iniciativas innovadoras.

🔹 **CAC**

Customer Acquisition Cost

Costo total al adquirir un nuevo cliente, incluyendo los gastos en *marketing*, ventas y otros recursos.

🔹 **Customer Development Process**

Proceso de Desarrollo del Cliente

Metodología utilizada para entender las necesidades del cliente y desarrollar productos que las satisfagan, basada en la validación continua y el aprendizaje.

🔹 **Customer Experience**

La percepción total del cliente sobre su interacción con una empresa, incluyendo todos los puntos de contacto en su experiencia.

🔹 **C2S**

Customer to Supplier

Modelo de negocio en el que los clientes finales interactúan directamente con los proveedores, eliminando intermediarios.



E

Early Adopters

Primeros usuarios de un producto o tecnología, que adoptan innovaciones antes que la mayoría y ayudan a validar y mejorar el producto.

Early Stage

Fase temprana.

En las fases de una *startup* la etapa temprana se inicia cuando la empresa ya dispone de un producto mínimo viable (MVP) que puede testear en el mercado para detectar problemas y ajustar su estrategia.

D

Deal Flow

Flujo de negocios o flujo de operaciones. Describe la cantidad y calidad de oportunidades potenciales de inversión a disposición de una persona inversora, empresa o institución de financiación.

Due Diligence

Diligencia debida o auditoría.

Proceso de investigación y análisis que realiza una entidad inversora para evaluar la situación real de una empresa antes de una transacción importante, identificando riesgos y oportunidades.

EBITDA

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization

Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización. Medida financiera que se utiliza para evaluar la rentabilidad operativa de una empresa sin tener en cuenta los efectos de las decisiones de financiación, los entornos fiscales y los gastos no monetarios como la depreciación y la amortización.

Economía circular

Modelo económico que promueve la reutilización, reciclaje y reducción de residuos, buscando mantener los recursos en uso el mayor tiempo posible.

🔥 Ecosistema empresarial

Red de agentes que colaboran y compiten para ofrecer productos o servicios generando un valor colectivo económico y social.

🔥 Elevator Pitch

Discurso breve y persuasivo que presenta una idea, producto o servicio en el tiempo que dura un viaje en ascensor (30-60 segundos), con el objetivo de captar la atención de posibles inversores o socios.

🔥 Emprendedor/Emprendedora

Persona que inicia y gestiona un negocio, asumiendo riesgos financieros con el objetivo de obtener beneficios y generar valor.

🔥 Emprendimiento *low cost*

Modelo de negocio que se inicia con una inversión mínima, aprovechando recursos limitados y estrategias de bajo costo para crecer.

🔥 Emprendimiento social

Iniciativa empresarial que busca resolver problemas sociales o ambientales.

🔥 Escalabilidad

Capacidad de un negocio para crecer y aumentar su producción o servicios sin comprometer su eficiencia o calidad.

🔥 Equity

Participación en la propiedad de una empresa, representada por acciones o participaciones, que otorga derechos sobre los beneficios y activos de la empresa.

🔥 Excubator

Organización que ayuda a *startups* a desarrollarse fuera de su entorno habitual, proporcionando recursos y apoyo sin necesidad de estar físicamente en una incubadora.

🔥 Exit

Fase de salida.

En las fases de una *startup* el *exit* se produce cuando, buscando monetizar la inversión, la empresa emergente se vende, sale a bolsa o se fusiona con otra empresa.



🔥 FFF

Family, Friends and Fools

Modalidad de financiación inicial en la que se recurre a familiares, amistades y personas cercanas.

🔥 Feedback

Retroalimentación que se da para mejorar el desempeño de una persona, equipo o proceso, destacando tanto los aspectos positivos como las áreas de mejora.

🔥 Financiación

Proceso de obtener fondos para iniciar o expandir un proyecto, negocio o actividad. Puede provenir de fuentes internas (recursos propios) o externas (préstamos, inversores).

Flujo efectivo

Movimiento de entrada y salida de dinero en un periodo de tiempo, reflejando la liquidez y salud financiera de una empresa.

Freemium

Modelo de negocio que ofrece un producto o servicio básico de forma gratuita, pero cobra por funcionalidades avanzadas o adicionales.

Funnel

Proceso que describe las etapas por las que pasa una persona desde que muestra interés en un producto o servicio hasta que realiza una compra.

Funnel de conversión

Proceso que guía a las personas usuarias desde el primer contacto con una marca hasta la conversión en clientes, optimizando cada etapa para aumentar la tasa de conversión.

Funnel de ventas

Proceso que describe las etapas desde el primer contacto con una empresa hasta la compra final, incluyendo la generación de leads, la calificación y el cierre de ventas.



Gestión de suministro

Proceso de planificación, ejecución y control de las actividades relacionadas con la adquisición, almacenamiento y distribución de bienes y servicios.

Go to market

Salir al mercado.

Estrategia que define como una empresa lanzará un producto o servicio al mercado, incluyendo el plan de *marketing*, ventas y distribución.

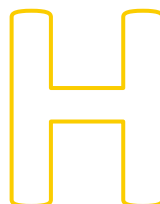
Growth Hacking

Estrategia de *marketing* enfocada en el crecimiento rápido y eficiente de una empresa mediante técnicas creativas y analíticas.

Growth Stage

Fase de crecimiento.

La fase de crecimiento en una *startup* se produce una vez se establece en el mercado y comienza a expandirse para convertirse en una empresa madura y sostenible.



Hackatón

Evento en el que las personas desarrolladoras, diseñadoras y otras profesionales colaboran intensamente durante un corto periodo de tiempo para crear soluciones innovadoras a problemas específicos.

Hub

Centro o punto de encuentro donde se concentran recursos, servicios y actividades para fomentar la colaboración y el desarrollo de proyectos.



Impacto social

Efecto positivo que una acción, proyecto o empresa tiene en la sociedad, mejorando la calidad de vida y el bienestar de las personas.

Incubadora

Organización que apoya a *startups* en sus primeras etapas, proporcionando recursos, mentorías y espacios de trabajo para ayudarles a crecer y desarrollarse.

Influencer

Persona que tiene la capacidad de influir en las decisiones de compra de otras personas debido a su autoridad, conocimiento, posición o relación con su audiencia.

IPO

Initial Public Offering

Oferta pública inicial.

Proceso mediante el cual una empresa ofrece sus acciones al público por primera vez, permitiendo que se negocien en una bolsa de valores.

Intraemprendedor/a

Persona que desarrolla proyectos innovadores dentro de una empresa existente, contribuyendo a su crecimiento y transformación.



J-curve

Curva en J.

Representación gráfica que muestra una recuperación y crecimiento significativo, formando una curva en forma de “J”. Se utiliza para describir fenómenos económicos y de inversión donde las pérdidas iniciales son seguidas por ganancias sustanciales.

Joint Venture

Asociación temporal entre dos o más empresas que colaboran en un proyecto específico, compartiendo recursos, riesgos y beneficios, pero manteniendo su independencia jurídica.



K

🔍 KPI

Key Performance Indicator

Indicador clave de rendimiento.

Mide el progreso hacia objetivos específicos. Los KPIs son métricas cuantitativas utilizadas para evaluar el éxito de una organización en áreas clave.

L

🔍 Lead Investor

Persona o entidad inversora que lidera una ronda de financiación, aportando una parte significativa del capital y estableciendo confianza para atraer a otros inversores.

🔍 Lean Startup

Metodología para desarrollar negocios y productos de manera ágil y eficiente, enfocándose en la validación continua de hipótesis y la adaptación rápida a las necesidades del mercado.

🔍 Liderazgo (4.0)

Estilo de liderazgo adaptado a la era digital, que utiliza tecnologías avanzadas y enfoques innovadores para gestionar equipos y organizaciones de manera efectiva.

🔍 Liquidez

Capacidad de una empresa para convertir sus activos en efectivo rápidamente sin afectar a su valor, reflejando su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

M

🔍 Mapa de empatía

Herramienta que ayuda a comprender mejor a los clientes al visualizar sus pensamientos, sentimientos, comportamientos y necesidades, facilitando la creación de productos y servicios más alineados con sus expectativas.

🔍 Marketing digital

Estrategias y técnicas de *marketing* que utilizan canales y plataformas digitales para promocionar productos y servicios, interactuar con el público y analizar resultados.

🔍 Mature

Fase de madurez.

Fase final del ciclo de vida de una empresa emergente. En esta etapa, la *startup* se ha establecido en el mercado, se enfoca en optimizar sus operaciones de manera competitiva y las personas fundadoras consideran opciones de salida como una venta o una oferta pública inicial (IPO).

🔹 **Mentoring**

Mentoría.

Proceso de guía y apoyo en el que una persona con experiencia (mentor) ayuda a otra a desarrollar habilidades y conocimientos para alcanzar sus objetivos personales y profesionales.

🔹 **Metodologías ágiles**

Conjunto de prácticas y principios para gestionar proyectos de manera flexible y eficiente, promoviendo la colaboración, la adaptación continua y la entrega rápida de valor.

🔹 **Métricas Pirata (AARRR)**

Conjunto de métricas utilizadas para medir el rendimiento de una *startup* en las diferentes etapas del embudo de conversión. Adquisición, Activación, Retención, Referencia e Ingresos.

🔹 **MVP**

Minimum Viable Product

Producto Mínimo Viable.

Se trata de un producto que incluye solo las funcionalidades esenciales para ser lanzado al mercado y obtener retroalimentación de las personas usuarias para futuras mejoras.

🔹 **Modelo Canvas**

Herramienta visual para diseñar y analizar modelos de negocio, que permite representar de manera sencilla los componentes clave de una empresa, como la propuesta de valor, segmentos de clientes y fuentes de ingresos.



🔹 **NPS**

Net Promoter Score

Indicador Neto de Promotores.

Métrica que mide la lealtad de los clientes preguntándoles cuán probable es que recomienden un producto o servicio a otras personas, clasificándolos como promotores, pasivos o detractores.

🔹 **Networking**

Actividad de establecer y mantener una red de contactos profesionales para intercambiar información, oportunidades y apoyo mutuo.

🔹 **Nicho**

Segmento específico del mercado con características y necesidades particulares, al que una empresa dirige sus productos o servicios de manera especializada.



O

🔍 Océano Azul y Océano Rojo

Estrategias de mercado donde el océano azul representa la creación de nuevos mercados sin competencia y el océano rojo representa mercados saturados con alta competencia.

🔍 Outsourcing

Subcontratación.

Práctica de contratar a terceros para realizar tareas o servicios que podrían ser realizados internamente, con el objetivo de reducir costos y mejorar la eficiencia.

P

🔍 Pitch

Presentación completa, detallada y persuasiva de una idea, producto o negocio, con una duración de unos minutos, diseñada para captar el interés de los inversores, socios o clientes potenciales.

🔍 Pivotar

Cambio estratégico en el enfoque de un negocio o producto para adaptarse mejor a las necesidades del mercado y mejorar sus posibilidades de éxito.

🔍 Plan de negocio

Documento que describe detalladamente los objetivos, estrategias, mercado, estructura organizativa y proyecciones financieras de una empresa, utilizado para guiar su desarrollo y atraer inversores.

🔍 Pre-Seed

Fase Pre-Semilla.

Es la etapa más temprana en las fases de vida de una *startup*, en ella, las personas fundadoras tratan de convertir una idea en un negocio rentable.

🔍 PMF

Product Market Fit

Ajuste Producto/Mercado.

Ajuste entre un producto y las necesidades del mercado, indicando que el producto satisface de manera efectiva la demanda de los clientes.

🔍 PODS

Product-Oriented Delivery Systems

Son equipos multidisciplinarios y autónomos que se enfocan en desarrollar y entregar productos o servicios específicos. Estos equipos están compuestos por personas con diversas habilidades y conocimientos, que trabajan de manera colaborativa para alcanzar objetivos comunes, fomentando la innovación y agilizando el desarrollo de soluciones.

🔍 Propuesta de valor

Declaración que describe los beneficios únicos que un producto o servicio ofrece a los clientes, diferenciándolo de la competencia.

Q

🔹 Quiebra

Situación en la que una empresa no puede cumplir con sus obligaciones financieras y se ve obligada a cesar sus operaciones y liquidar sus activos para pagar a sus acreedores.

R

🔹 Roadmap

Plan estratégico que detalla los pasos y objetivos a seguir para alcanzar una meta específica, incluyendo hitos y plazos.

🔹 ROI

Retorno de la Inversión

Indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, calculando el beneficio obtenido en relación con el coste de la inversión.

🔹 Ronda de inversión

Proceso mediante el cual una empresa obtiene fondos de inversores externos para financiar su crecimiento a cambio de una participación en la empresa.

🔹 Runway

Margen de maniobra.

Periodo de tiempo durante el cual una empresa puede operar con los fondos disponibles antes de necesitar financiación adicional.

S

🔹 Scaleup

Empresa emergente que ha superado la fase inicial de *startup* y está en proceso de crecimiento y expansión rápida.

🔹 Scouting

Proceso de búsqueda y evaluación de nuevas oportunidades de negocio, tecnologías o talentos que puedan ser beneficiosos para una empresa.

🔹 Seed

Fase semilla.

Primera etapa de financiación de una *startup*, donde se obtienen fondos iniciales para desarrollar la idea y crear un producto mínimo viable (MVP).

🔹 Seed Capital

Capital semilla.

Capital inicial invertido en una *startup* para financiar las primeras etapas de desarrollo y validación del producto o servicio.

Segmentación de Mercado

División del mercado en grupos más pequeños y homogéneos de consumidores con características y necesidades similares, para dirigir estrategias de *marketing* específicas.



Serie B y Serie A

Rondas de financiación que siguen a la etapa de *seed* donde las *startups* obtienen fondos adicionales para escalar su negocio. La Serie A se centra en optimizar el modelo de negocio, mientras que la Serie B se enfoca en la expansión y crecimiento significativo.

Stakeholders

Grupos de interés.

Personas o entidades que tienen interés o se ven afectadas por las actividades y decisiones de una empresa, incluyendo empleados, clientes, proveedores, inversores y la comunidad.

Startup

Empresa emergente que desarrolla productos o servicios innovadores, generalmente en sus primeras etapas de desarrollo y con alto potencial de crecimiento.

Softlanding

Proceso de adaptación y establecimiento de una empresa en un nuevo mercado o país, facilitado por programas que ofrecen apoyo y recursos para minimizar riesgos y costes.

Target

Público objetivo al que una empresa dirige sus productos o servicios, definido por características demográficas, psicográficas y comportamentales.

TOC

Theory of Constraints

Teoría de las Restricciones.

Metodología de gestión que identifica y aborda las limitaciones o cuellos de botella que impiden a una empresa alcanzar sus objetivos.

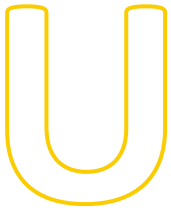
TTM

Time To Market

Tiempo que tarda un producto o servicio en pasar desde la concepción hasta su disponibilidad en el mercado.

Tracción

Indicador del crecimiento y aceptación de un producto o servicio en el mercado medido por métricas como el número de usuarios, ingresos y tasa de retención.



🔹 Unicornio

Startup valorada en más de mil millones de dólares, generalmente caracterizada por un rápido crecimiento y un modelo de negocio innovador.



🔹 Valuation

Valoración.

Proceso de determinar el valor económico de una empresa, basado en factores como sus activos, ingresos, crecimiento y potencial de mercado.

🔹 Venture Builder

Empresa que crea y desarrolla *startups* internamente, proporcionando recursos, experiencia y apoyo para acelerar su crecimiento.

🔹 Venture Capital

Capital de riesgo invertido en *startups* y empresas emergentes con alto potencial de crecimiento a cambio de una participación en la empresa.

🔹 Venture Debt

Financiación que combina deuda y capital donde los prestamistas reciben intereses y una participación en el capital de la empresa.



🔹 Webinar

Seminario o conferencia online que permite la interacción en tiempo real entre los presentadores y la audiencia, utilizado para educación, *marketing* y comunicación.

🔹 Win-win

Situación en la que todas las partes involucradas en una negociación o acuerdo obtienen beneficios mutuos.

🔹 Workflow

Flujo de trabajo que describe la secuencia de tareas y procesos necesarios para completar un proyecto o actividad de manera eficiente.

🔹 Workshop

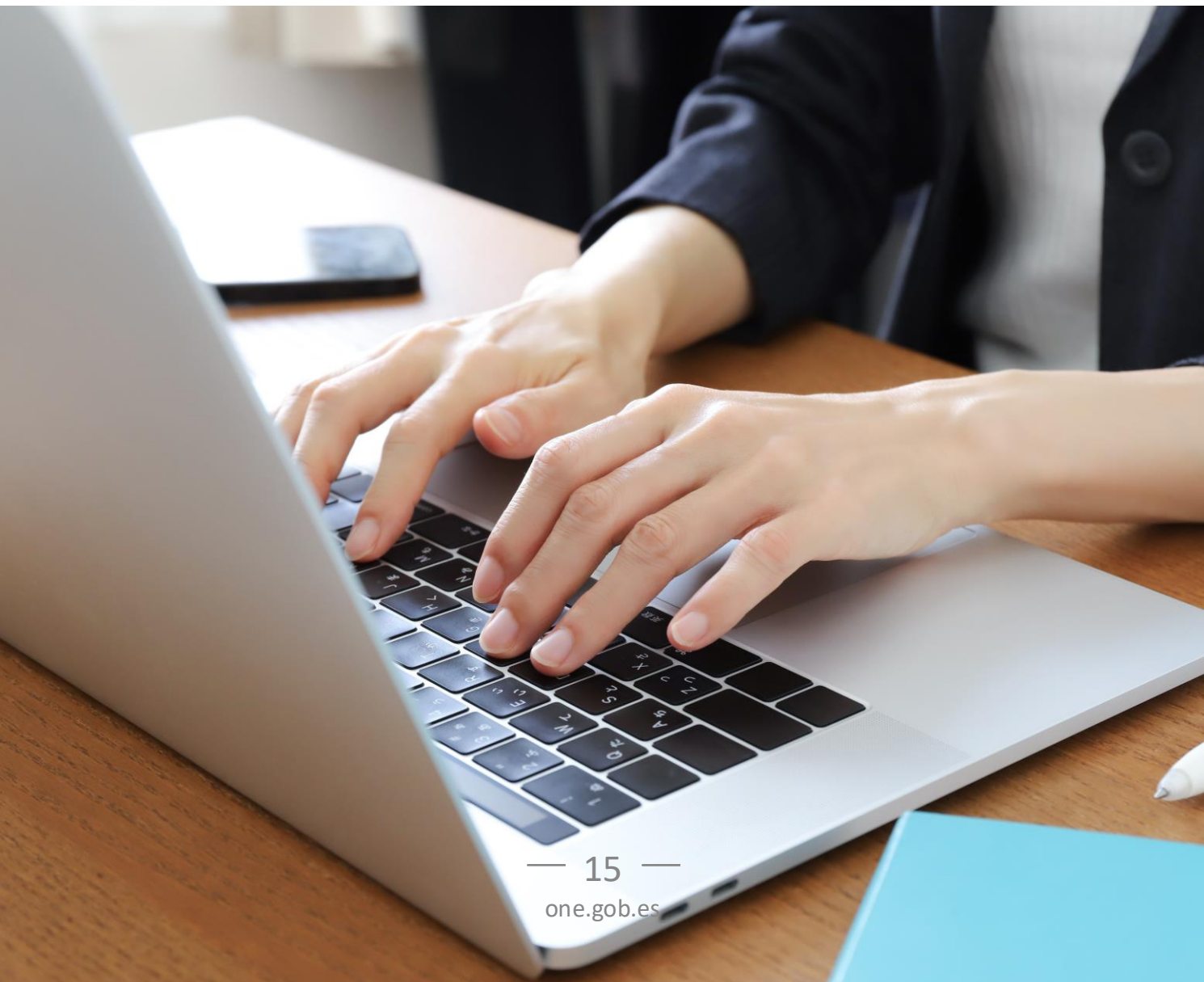
Taller práctico en el que los participantes aprenden y desarrollan habilidades específicas a través de actividades y ejercicios interactivos.

Y**Z****Yak Shaving**

Expresión informal, generalmente utilizada en términos humorísticos, que describe la realización de tareas aparentemente irrelevantes pero necesarias para completar una tarea principal.

Zombie Startup

Empresa que sigue operando, pero no muestra signos de crecimiento o innovación, sobreviviendo únicamente con los recursos mínimos.



REFERENCIAS

- [10 términos clave que todo emprendedor debe conocer \(revistamercado.do\)](http://revistamercado.do)
- [Diccionario del emprendedor. La jerga de los emprendedores \(iebschool.com\)](http://iebschool.com)
- [11 conceptos clave que debes conocer antes de emprender - Fundación Unlimited \(unltdspain.org\)](http://unltdspain.org)
- [25 términos clave que todo emprendedor debería conocer – DeltaX Ventures](#)
- [El Diccionario de la Innovación. 23 palabras de la A a la Z que todos los emprendedores deben conocer a la hora de crear su primera startup – Derecho práctico \(derechopractico.es\)](http://derechopractico.es)
- [Emprendimiento los conceptos básicos que necesitas saber - FasterCapital](#)
- [Diccionario del emprendimiento. 25 términos que debes conocer \(elblogdeloscentrosdenegocios.com\)](http://elblogdeloscentrosdenegocios.com)
- [Deal Flow: Meaning, Sources, How it Works \(Complete Guide\) \(dealroom.net\)](http://dealroom.net)
- [What is EBITDA - How Do You Calculate EBITDA? | InvestingAnswers](#)





OFICINA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

¡Regístrate en one.gob.es!



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

OFICINA NACIONAL
DE EMPRENDIMIENTO
Y DE AYUDA AL EMPLEO

red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia