

Outubro 2024

Glosario de términos para personas emprendedoras

O argot utilizado no ecosistema emprendedor é amplo e pode resultar complicado ao principio debido ao frecuente uso de terminoloxía en inglés. Este glosario foi xerado co obxectivo de proporcionar unha guía clara e accesible para todas as persoas que forman parte do ecosistema emprendedor ou que mostren interese por emprender.

Neste dicionario atoparás definicións dos termos máis utilizados no ámbito do emprendemento innovador, co propósito de facilitar a comprensión e incentivar un uso adecuado destes conceptos.

Coñecer, entender e utilizar correctamente a terminoloxía é fundamental para desenvolverse con éxito nunha contorna dinámica e en constante evolución. O uso correcto deste vocabulario permitirache mellorar a comunicación ao interactuar con outros actores do ecosistema e tomar decisións máis eficientes na xestión de proxectos.

Esperamos que este “dicionario do emprendedor” poida resultarche de utilidade e contribúa a fortalecer a cultura empresarial.



A

🔧 **Aceleradora**

Organización que apoia a *startups* con mentorías, formación e financiamento para acelerar o seu crecemento.

🔧 **Advisor**

Persoa que ofrece consellos e orientación nun campo específico, como negocios ou tecnoloxía.

🔧 **Análise de mercado**

Avaliación da contorna competitiva dunha empresa para tomar decisións estratéxicas.

B

🔧 **Bootcamp**

Programa intensivo de formación en habilidades específicas, popular en áreas como programación, deseño ou márketing dixital.

🔧 **Bootstrapping**

Financiamento na que unha empresa iníciase e crece con recursos propios e os ingresos xerados sen investimentos externos.

🔧 **Brainstorming**

Técnica de xeración de ideas en grupo, fomentando a innovación e a colaboración.

🔧 **Burn rate**

Taxa á que unha empresa consome o seu capital dispoñible antes de xerar ingresos suficientes para cubrir os seus gastos operativos, é dicir, representa a velocidade á que unha *startup* gasta o seu capital ou canto diñeiro pérdese cada mes.

🔧 **Business Angel**

Persoa investidora que achega capital privado, experiencia e contactos a *startups* nas súas primeiras etapas a cambio dunha participación na empresa.

🔧 **B2B**

Business to Business

Modelo de negocio no que unha empresa vende produtos ou servizos a outra empresa, en lugar da os consumidores finais.

🔧 **B2C**

Business to Consumer

Modelo de negocio non que unha empresa vende vos seus produtos ou servizos directamente aos consumidores finais.

🔧 **B2C2B**

Business to Consumer to Business

Modelo de negocio no que unha empresa vende primeiro a consumidores individuais, quen logo promoven o produto ou servizo nas súas empresas.

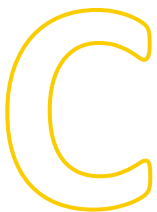
🔹 B2G

Business to Government

Modelo de negocio no que unha empresa vende produtos ou servizos a entidades gobernamentais.

🔹 Buyer Persona

Representación detallada e semificticia do cliente ideal dunha empresa baseada nos datos demográficos, comportamento, motivacións e obxectivos, utilizada para orientar estratexias de márketing e vendas.



🔹 Cadea de produción

Conxunto de operacións planificadas para transformar insumos en bens ou servizos mediante procedementos tecnolóxicos.

🔹 Cash Flow

Fluxo de caixa que indica os ingresos e gastos dunha empresa nun período específico, reflectindo a súa liquidez e saúde financeira.

🔹 CEO

Chief Executive Officer

Director/a Executivo/a.

Máxima autoridade executiva dunha empresa, responsable da estratexia e visión global da empresa.

🔹 CFO

Chief Financial Officer

Director/a Financeiro/a.

Persoa responsable da xestión financeira dunha empresa, incluíndo planificación, xestión dos riscos e reportes financeiros.

🔹 CMO

Chief Marketing Officer

Director/a de Marketing.

Persoa encargada da estratexia de márketing e a promoción de marca dunha empresa.

🔹 COO

Chief Operating Officer

Director/a de Operacións.

Persoa responsable das operacións diarias dunha empresa, asegurando a eficiencia e a efectividade dos procesos.

🔹 CPO

Chief Product Officer

Director/a de Produto.

Persoa encargada do desenvolvemento e a xestión de produtos, asegurándose de que cumpran coas necesidades do mercado e os obxectivos da empresa.

🔹 CTO

Chief Technology Officer

Director/a de Tecnoloxía.

Persoa responsable da tecnoloxía e o desenvolvemento técnico dunha empresa, incluíndo a innovación e a implementación de novas tecnoloxías.

🔹 **C Level**

Termo que agrupa ás persoas executivas de máis alto nivel nunha empresa.

🔹 **Cloud computing**

Tecnoloxía que permite o acceso a servizos e recursos informáticos a través de internet, facilitando o almacenamento e o procesamento de datos na nube.

🔹 **Coaching**

Proceso de acompañamento e guía para o desenvolvemento persoal e profesional, axudando a profesionais e equipos a alcanzar os seus obxectivos.

🔹 **Corporate Venturing**

Estratexia na que grandes empresas invisten en *startups* para impulsar a innovación e obter beneficios mutuos.

🔹 **Coworking**

Espazo de traballo compartido onde profesionais independentes e empresas poden traballar nunha contorna colaborativa e flexible.

🔹 **Crowdfunding**

Financiamento colectivo na que un proxecto ou empresa obtén fondos dun gran número de persoas, xeralmente a través dunha plataforma en liña.

🔹 **Crowdlearning**

Modelo de aprendizaxe colaborativa no que as persoas participantes comparten coñecementos e recursos para mellorar as súas habilidades e competencias.

🔹 **Crowdlending**

Préstamo colectivo no que un grupo de persoas financia a individuos ou empresas a cambio dun retorno financeiro.

🔹 **Cultura emprendedora**

Conxunto de valores, actitudes e comportamentos que fomentan a creación e o desenvolvemento de novas empresas e iniciativas innovadoras.

🔹 **CAC**

Customer Acquisition Cost

Custo total ao adquirir un novo cliente, incluíndo os gastos en márketing, vendas e outros recursos.

🔹 **Customer Development Process**

Proceso de Desenvolvemento do Cliente

Metodoloxía utilizada para entender as necesidades do cliente e desenvolver produtos que as satisfagan, baseada na validación continua e a aprendizaxe.

🔹 **Customer Experience**

A percepción total do cliente sobre a súa interacción cunha empresa, incluíndo todos os puntos de contacto na súa experiencia.

🔹 **C2S**

Customer to Supplier

Modelo de negocio no que os clientes finais interactúan directamente cos provedores, eliminando intermediarios.



E

Early Adopters

Primeiros usuarios dun produto ou tecnoloxía, que adoptan innovacións antes que a maioría e axudan a validar e mellorar o produto.

Early Stage

Fase temperá.

Nas fases dunha *startup* a etapa temperá iníciase cando a empresa xa dispón dun produto mínimo viable (MVP) que pode testear no mercado para detectar problemas e axustar a súa estratexia.

EBITDA

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization

Beneficios antes de Intereses, Impostos, Depreciación e Amortización. Medida financeira que se utiliza para avaliar a rendibilidade operativa dunha empresa sen ter en conta os efectos das decisións de financiamento, as contornas fiscais e os gastos non monetarios como a depreciación e a amortización.

Economía circular

Modelo económico que promove a reutilización, reciclaxe e redución de residuos, buscando manter os recursos en uso o maior tempo posible.

D

Deal Flow

Fluxo de negocios ou fluxo de operacións. Describe a cantidade e calidade de oportunidades potenciais de investimento ao dispor dunha persoa investidora, empresa ou institución de financiamento.

Due Diligence

Dilixencia debida ou auditoría.

Proceso de investigación e análise que realiza unha entidade investidora para avaliar a situación real dunha empresa antes dunha transacción importante, identificando riscos e oportunidades.

🔗 Ecosistema empresarial

Rede de axentes que colaboran e compiten para ofrecer produtos ou servizos xerando un valor colectivo económico e social.

🔗 Elevator Pitch

Discurso breve e persuasivo que presenta unha idea, produto ou servizo no tempo que dura unha viaxe en ascensor (30-60 segundos), co obxectivo de captar a atención de posibles investidores ou socios.

🔗 Emprendedor/Emprendedora

Persoa que inicia e xestiona un negocio, asumindo riscos financeiros co obxectivo de obter beneficios e xerar valor.

🔗 Emprendemento *low cost*

Modelo de negocio que se inicia cun investimento mínimo, aproveitando recursos limitados e estratexias de baixo custo para crecer.

🔗 Emprendemento social

Iniciativa empresarial que busca resolver problemas sociais ou ambientais.

🔗 Escalabilidade

Capacidade dun negocio para crecer e aumentar a súa produción ou servizos sen comprometer a súa eficiencia ou calidade.

🔗 Equity

Participación na propiedade dunha empresa, representada por accións ou participacións, que outorga dereitos sobre os beneficios e activos da empresa.

🔗 Excubator

Organización que axuda a *startups* a desenvolverse fóra da súa contorna habitual, proporcionando recursos e apoio sen necesidade de estar fisicamente nunha incubadora.

🔗 Exit

Fase de saída.

Nas fases dunha *startup* o *exit* prodúcese cando, buscando monetizar o investimento, a empresa emerxente véndese, sae a bolsa ou se fusiona con outra empresa.



🔗 FFF

Family, Friends and Fools

Modalidade de financiamento inicial na que se recorre a familiares, amigos e persoas próximas.

🔗 Feedback

Retroalimentación que se dá para mellorar o desempeño dunha persoa, equipo ou proceso, destacando tanto os aspectos positivos como as áreas de mellora.

🔗 Financiamento

Proceso de obter fondos para iniciar ou expandir un proxecto, negocio ou actividade. Pode provir de fontes internas (recursos propios) ou externas (préstamos, investidores).

Flujo efectivo

Movemento de entrada e saída de diñeiro nun período de tempo, reflectindo a liquidez e saúde financeira dunha empresa.

Freemium

Modelo de negocio que ofrece un produto ou servizo básico de forma gratuíta, pero cobra por funcionalidades avanzadas ou adicionais.

Funnel

Proceso que describe as etapas polas que pasa unha persoa desde que mostra interese nun produto ou servizo ata que realiza unha compra.

Funnel de conversión

Proceso que guía ás persoas usuarias desde o primeiro contacto cunha marca ata a conversión en clientes, optimizando cada etapa para aumentar a taxa de conversión.

Funnel de vendas

Proceso que describe as etapas desde o primeiro contacto cunha empresa ata a compra final, incluíndo a xeración de *leads*, a cualificación e o peche de vendas.



Go to market

Saír ao mercado.

Estratexia que define como unha empresa lanzará un produto ou servizo ao mercado, incluíndo o plan de márketing, vendas e distribución.

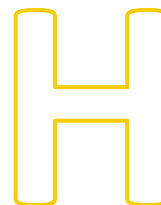
Growth Hacking

Estratexia de márketing enfocada no crecemento rápido e eficiente dunha empresa mediante técnicas creativas e analíticas.

Growth Stage

Fase de crecemento.

A fase de crecemento nunha *startup* prodúcese unha vez establécese no mercado e comeza a expandirse para converterse nunha empresa madura e sostible.



Hackatón

Evento no que as persoas desenvolvedoras, deseñadoras e outras profesionais colaboran intensamente durante un curto período de tempo para crear solucións innovadoras a problemas específicos.

Hub

Centro ou punto de encontro onde se concentran recursos, servizos e actividades para fomentar a colaboración e o desenvolvemento de proxectos.



Impacto social

Efecto positivo que unha acción, proxecto ou empresa ten na sociedade, mellorando a calidade de vida e o benestar das persoas.

Incubadora

Organización que apoia a *startups* nas súas primeiras etapas, proporcionando recursos, mentorías e espazos de traballo para axudarlles a crecer e desenvolverse.

Influencer

Persoa que ten a capacidade de influír nas decisións de compra doutras persoas debido á súa autoridade, coñecemento, posición ou relación coa súa audiencia.

IPO

Initial Public Offering

Oferta pública inicial.

Proceso mediante o cal unha empresa ofrece as súas accións ao público por primeira vez, permitindo que se negocien nunha bolsa de valores.

Intraemprededor/a

Persoa que desenvolve proxectos innovadores dentro dunha empresa existente, contribuíndo ao seu crecemento e transformación.



J-curve

Curva en J.

Representación gráfica que mostra unha recuperación e crecemento significativo, formando unha curva en forma de “J”. Utilízase para describir fenómenos económicos e de investimento onde as perdas iniciais son seguidas por ganancias substanciais.

Joint Venture

Asociación temporal entre dúas ou máis empresas que colaboran nun proxecto específico, compartindo recursos, riscos e beneficios, pero mantendo a súa independencia xurídica.



K

🔹 KPI

Key Performance Indicator

Indicador clave de rendimiento.

Mide o progreso cara a obxectivos específicos. Os KPIs son métricas cuantitativas utilizadas para avaliar o éxito dunha organización en áreas clave.

L

🔹 Lead Investor

Persoa ou entidade investidora que lidera unha rolda de financiamento, achegando unha parte significativa do capital e establecendo confianza para atraer a outros investidores.

🔹 Lean Startup

Metodoloxía para desenvolver negocios e produtos de maneira áxil e eficiente, enfocándose na validación continua de hipótese e a adaptación rápida ás necesidades do mercado.

🔹 Liderazgo (4.0)

Estilo de liderado adaptado á era dixital, que utiliza tecnoloxías avanzadas e enfoques innovadores para xestionar equipos e organizacións de maneira efectiva.

🔹 Liquidez

Capacidade dunha empresa para converter os seus activos en efectivo rapidamente sen afectar o seu valor, reflectindo a súa capacidade para cumprir coas súas obrigacións financeiras a curto prazo.

M

🔹 Mapa de empatía

Ferramenta que axuda a comprender mellor aos clientes ao visualizar os seus pensamentos, sentimentos, comportamentos e necesidades, facilitando a creación de produtos e servizos máis aliñados coas súas expectativas.

🔹 Marketing dixital

Estratexias e técnicas de márketing que utilizan canles e plataformas dixitais para promocionar produtos e servizos, interactuar co público e analizar resultados.

🔹 Mature

Fase de madurez.

Fase final do ciclo de vida dunha empresa emerxente. Nesta etapa, a *startup* estableceuse no mercado, enfócase en optimizar as súas operacións de maneira competitiva e as persoas fundadoras consideran opcións de saída como unha venda ou unha oferta pública inicial (IPO).

🔗 **Mentoring**

Mentoría.

Proceso de guía e apoio no que unha persoa con experiencia (mentor) axuda a outra a desenvolver habilidades e coñecementos para alcanzar os seus obxectivos persoais e profesionais.

🔗 **Metodoloxías áxiles**

Conxunto de prácticas e principios para xestionar proxectos de maneira flexible e eficiente, promovendo a colaboración, a adaptación continua e a entrega rápida de valor.

🔗 **Métricas Pirata (AARRR)**

Conxunto de métricas utilizadas para medir o rendemento dunha *startup* nas diferentes etapas do embude de conversión. Adquisición, Activación, Retención, Referencia e Ingresos.

🔗 **MVP**

Minimum Viable Product

Producto Mínimo Viable.

Trátase dun produto que inclúe só as funcionalidades esenciais para ser lanzado ao mercado e obter retroalimentación das persoas usuarias para futuras melloras.

🔗 **Modelo Canvas**

Ferramenta visual para deseñar e analizar modelos de negocio, que permite representar de maneira sinxela a compoñentes clave dunha empresa, como a proposta de valor, segmentos de clientes e fontes de ingresos.



🔗 **NPS**

Net Promoter Score

Indicador Neto de Promotores.

Métrica que mide a lealdade dos clientes preguntándolles cuán probable é que recomenden un produto ou servizo a outras persoas, clasificándoos como promotores, pasivos ou detractores.

🔗 **Networking**

Actividade de establecer e manter unha rede de contactos profesionais para intercambiar información, oportunidades e apoio mutuo.

🔗 **Nicho**

Segmento específico do mercado con características e necesidades particulares, ao que unha empresa dirixe os seus produtos ou servizos de maneira especializada.



O

🔍 Océano Azul e Océano Rojo

Estratexias de mercado onde o océano azul representa a creación de novos mercados sen competencia e o océano vermello representa mercados saturados con alta competencia.

🔍 Outsourcing

Subcontratación.

Práctica de contratar a terceiros para realizar tarefas ou servizos que poderían ser realizados internamente, co obxectivo de reducir custos e mellorar a eficiencia.

P

🔍 Pitch

Presentación completa, detallada e persuasiva dunha idea, produto ou negocio, cunha duración duns minutos, deseñada para captar o interese dos investidores, socios ou clientes potenciais.

🔍 Pivotar

Cambio estratéxico no enfoque dun negocio ou produto para adaptarse mellor ás necesidades do mercado e mellorar as súas posibilidades de éxito.

🔍 Plan de negocio

Documento que describe detalladamente os obxectivos, estratexias, mercado, estrutura organizativa e proxeccións financeiras dunha empresa, utilizado para guiar o seu desenvolvemento e atraer investidores.

🔍 Pre-Seed

Fase Pre-Semente.

É a etapa máis temperá nas fases de vida dunha *startup*, nela, as persoas fundadoras tratan de converter unha idea nun negocio rendible.

🔍 PMF

Product Market Fit

Axuste Produto/Mercado.

Axuste entre un produto e as necesidades do mercado, indicando que o produto satisfai de maneira efectiva a demanda dos clientes.

🔍 PODS

Product-Oriented Delivery Systems

Son equipos multidisciplinares e autónomos que se enfocan en desenvolver e entregar produtos ou servizos específicos. Estes equipos están compostos por persoas con diversas habilidades e coñecementos, que traballan de maneira colaborativa para alcanzar obxectivos comúns, fomentando a innovación e axilizando o desenvolvemento de solucións.

🔍 Proposta de valor

Declaración que describe os beneficios únicos que un produto ou servizo ofrece aos clientes, diferenciándoo da competencia.

Q

Quebra

Situación na que unha empresa non pode cumprir coas súas obrigacións financeiras e vese obrigada a cesar as súas operacións e liquidar os seus activos para pagar aos seus acredores.

R

Roadmap

Plan estratéxico que detalla os pasos e obxectivos a seguir para alcanzar unha meta específica, incluíndo fitos e prazos.

ROI

Retorno do Investimento

Indicador financeiro que mide a rendibilidade dun investimento, calculando o beneficio obtido en relación co custo do investimento.

Rolda de investimento

Proceso mediante o cal unha empresa obtén fondos de investidores externos para financiar o seu crecemento a cambio dunha participación na empresa.

Runway

Marxe de manobra.

Período de tempo durante o cal unha empresa pode operar cos fondos dispoñibles antes de necesitar financiamento adicional.

S

Scaleup

Empresa emerxente que superou a fase inicial de *startup* e está en proceso de crecemento e expansión rápida.

Scouting

Proceso de procura e avaliación de novas oportunidades de negocio, tecnoloxías ou talentos que poidan ser beneficiosos para unha empresa.

Seed

Fase semente.

Primeira etapa de financiamento dunha *startup*, onde se obteñen fondos iniciais para desenvolver a idea e crear un produto mínimo viable (MVP).

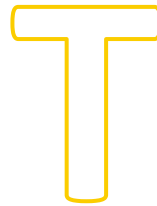
Seed Capital

Capital semente.

Capital inicial investido nunha *startup* para financiar as primeiras etapas de desenvolvemento e validación do produto ou servizo.

Segmentación de Mercado

División do mercado en grupos máis pequenos e homoxéneos de consumidores con características e necesidades similares, para dirixir estratexias de márketing específicas.



Serie B e Serie A

Roldas de financiamento que seguen á etapa de *seed* onde as *startups* obteñen fondos adicionais para escalar o seu negocio. A Serie A céntrase en optimizar o modelo de negocio, mentres que a Serie B enfócase na expansión e crecemento significativo.

Stakeholders

Grupos de interese.

Persoas ou entidades que teñen interese ou ven afectadas polas actividades e decisións dunha empresa, incluíndo empregados, clientes, provedores, investidores e a comunidade.

Startup

Empresa emerxente que desenvolve produtos ou servizos innovadores, xeralmente nas súas primeiras etapas de desenvolvemento e con alto potencial de crecemento.

Softlanding

Proceso de adaptación e establecemento dunha empresa nun novo mercado ou país, facilitado por programas que ofrecen apoio e recursos para minimizar riscos e custos.

Target

Público obxectivo ao que unha empresa dirixe os seus produtos ou servizos, definido por características demográficas, psicográficas e comportamentais.

TOC

Theory of Constraints

Teoría das Restricións.

Metodoloxía de xestión que identifica e aborda as limitacións ou pescozos de botella que impiden a unha empresa alcanzar os seus obxectivos.

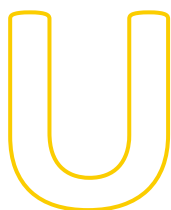
TTM

Time To Market

Tempo que tarda un produto ou servizo en pasar desde a concepción ata a súa dispoñibilidade no mercado.

Tracción

Indicador do crecemento e aceptación dun produto ou servizo no mercado medido por métricas como o número de usuarios, ingresos e taxa de retención.



🔹 Unicornio

Startup valorada en máis de mil millóns de dólares, xeralmente caracterizada por un rápido crecemento e un modelo de negocio innovador.



🔹 Valuation

Valoración.

Proceso de determinar o valor económico dunha empresa, baseado en factores como os seus activos, ingresos, crecemento e potencial de mercado.

🔹 Venture Builder

Empresa que crea e desenvolve *startups* internamente, proporcionando recursos, experiencia e apoio para acelerar o seu crecemento.

🔹 Venture Capital

Capital de risco investido en *startups* e empresas emerxentes con alto potencial de crecemento a cambio dunha participación na empresa.

🔹 Venture Debt

Financiamento que combina débeda e capital onde os prestamistas reciben intereses e unha participación no capital da empresa.



🔹 Webinar

Seminario ou conferencia en liña que permite a interacción en tempo real entre os presentadores e a audiencia, utilizado para educación, márketing e comunicación.

🔹 Win-win

Situación na que todas as partes involucradas nunha negociación ou acordo obteñen beneficios mutuos.

🔹 Workflow

Fluxo de traballo que describe a secuencia de tarefas e procesos necesarios para completar un proxecto ou actividade de maneira eficiente.

🔹 Workshop

Taller práctico no que os participantes aprenden e desenvolven habilidades específicas a través de actividades e exercicios interactivos.

X

🔍 **Xestión de subministración**

Proceso de planificación, execución e control das actividades relacionadas coa adquisición, almacenamento e distribución de bens e servizos.

Y

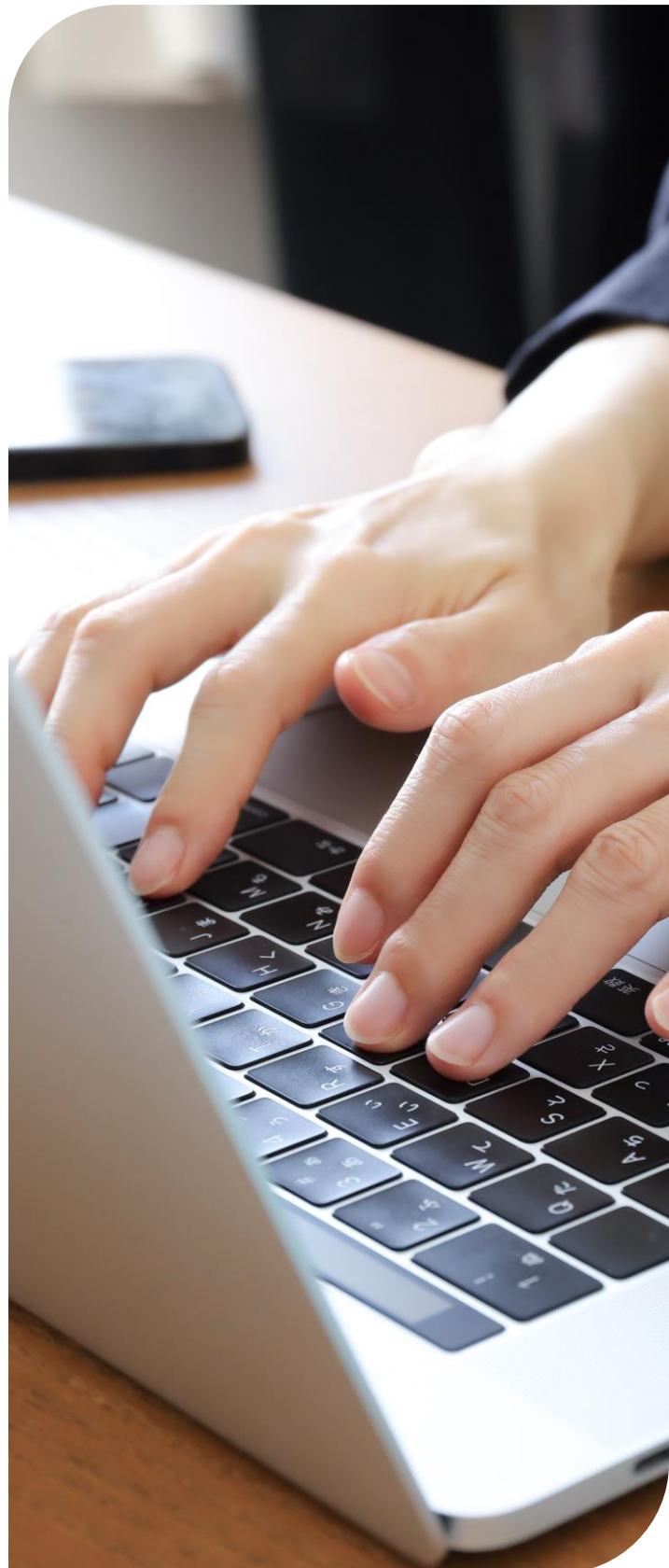
🔍 **Yak Shaving**

Expresión informal, xeralmente utilizada en termos humorísticos, que describe a realización de tarefas aparentemente irrelevantes pero necesarias para completar unha tarefa principal.

Z

🔍 **Zombie Startup**

Empresa que segue operando, pero non mostra signos de crecemento ou innovación, sobrevivindo unicamente cos 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

¡Rexístrate 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