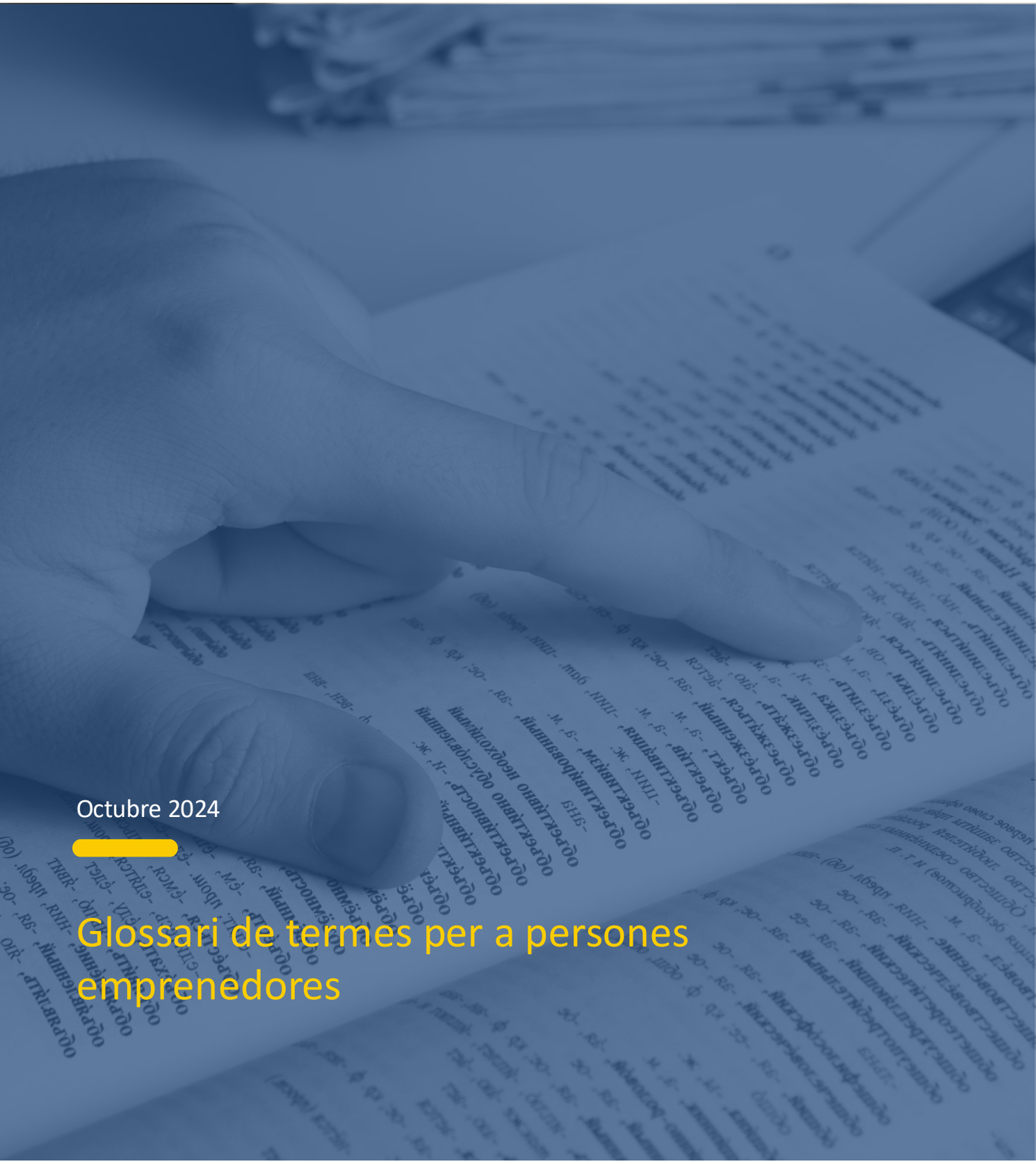
OFICINA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

MONOGRÀFIC



Octubre 2024

Glossari de termes per a persones emprenedores

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

red.es

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

L'argot utilitzat en l'ecosistema emprenedor és ampli i pot resultar complicat al principi degut al freqüent ús de terminologia en anglès. Aquest glossari ha estat generat amb l'objectiu de proporcionar una guia clara i accessible per a totes les persones que formen part de l'ecosistema emprenedor o que mostrin interès per emprendre.

En aquest diccionari trobaràs definicions dels termes més utilitzats en l'àmbit de l'emprenedoria innovadora, amb el propòsit de facilitar la comprensió i incentivar un ús adequat d'aquests conceptes.

Conèixer, entendre i utilitzar correctament la terminologia és fonamental per a desembolicar-se amb èxit en un entorn dinàmic i en constant evolució. L'ús correcte d'aquest vocabulari et permetrà millorar la comunicació en interactuar amb altres actors de l'ecosistema i prendre decisions més eficients en la gestió de projectes.

Esperem que aquest "diccionari de l'emprenedor" pugui resultar-te d'utilitat i contribueixi a enfortir la cultura empresarial.

A

Acceleradora.

Organització que dona suport a *startups* amb mentoratge, formació i finançament per accelerar el seu creixement.

Advisor

Persona que ofereix consells i orientació en un camp específic, com negocis o tecnologia.

Anàlisi de Mercat

Avaluació de l'entorn competitiu d'una empresa per prendre decisions estratègiques..

B

Bootcamp

Programa intensiu de formació en habilitats específiques, popular en àrees com programació, disseny o màrqueting digital.

Bootstrapping

Finançament en el qual una empresa s'inicia i creix amb recursos propis i els ingressos generats sense inversions externes.

Brainstorming

Tècnica de generació d'idees en grup, fomentant la innovació i la col·laboració.

Burn rate

Taxa a la qual una empresa consumeix el seu capital disponible abans de generar ingressos suficients per cobrir les despeses operatives, és a dir, representa la velocitat a la qual una *startup* gasta el seu capital o quant de diners es perd cada mes.

Business Angel

Persona inversora que aporta capital privat, experiència i contactes a *startups* en les seves primeres etapes a canvi d'una participació a l'empresa.

B2B

Business to Business

Model de negoci en què una empresa ven productes o serveis a una altra empresa, en lloc de vendre'ls als consumidors finals.

B2C

Business to Consumer

Model de negoci en què una empresa ven els seus productes o serveis directament als consumidors finals.

B2C2B

Business to Consumer to Business

Model de negoci en què una empresa ven primer a consumidors individuals, que després promouen el producte o servei a les seves empreses.

B2G

Business to Government

Model de negoci en què una empresa ven productes o serveis a entitats governamentals.

Buyer Persona

Representació detallada i semifictícia del client ideal d'una empresa basada en dades demogràfiques, comportament, motivacions i objectius, utilitzada per orientar estratègies de màrqueting i vendes.

C

Cadena de producció

Conjunt d'operacions planificades per transformar inputs en béns o serveis mitjançant procediments tecnològics.

Cash Flow

Flux de caixa que indica els ingressos i despeses d'una empresa en un període específic, reflectint la seva liquiditat i salut financera.

CEO

Chief Executive Officer

Director/a Executiu/va.

Màxima autoritat executiva d'una empresa, responsable de l'estratègia i visió global de l'empresa.

CFO

Chief Financial Officer

Director/a Financer/a.

Persona responsable de la gestió financera d'una empresa, incloent-hi planificació, gestió dels riscos i informes financers.

CMO

Chief Marketing Officer

Director/a de Màrqueting.

Persona encarregada de l'estratègia de màrqueting i la promoció de marca d'una empresa.

COO

Chief Operating Officer

Director/a d'Operacions.

Persona responsable de les operacions diàries d'una empresa, assegurant-ne l'eficiència i efectivitat dels processos.

CPO

Chief Product Officer

Director/a de Producte.

Persona encarregada del desenvolupament i gestió de productes, assegurant-se que compleixin amb les necessitats del mercat i els objectius de l'empresa.

CTO

Chief Technology Officer

Director/a de Tecnología.

Persona responsable de la tecnologia i el desenvolupament tècnic d'una empresa, incloent-hi la innovació i la implementació de noves tecnologies.

C Level

Terme que agrupa les persones executives de més alt nivell en una empresa.

Cloud computing

Tecnologia que permet l'accés a serveis i recursos informàtics a través d'Internet, facilitant l'emmagatzematge i processament de dades al núvol.

Coaching

Procés d'acompanyament i guia per al desenvolupament personal i professional, ajudant professionals i equips a assolir els seus objectius.

Corporate Venturing

Estratègia en què grans empreses inverteixen en *startups* per impulsar la innovació i obtenir beneficis mutus.

Coworking

Espai de treball compartit on professionals independents i empreses poden treballar en un entorn col·laboratiu i flexible.

Crowdfunding

Finançament col·lectiu en què un projecte o empresa obté fons d'un gran nombre de persones, generalment a través d'una plataforma en línia.

Crowdlearning

Model d'aprenentatge col·laboratiu en què les persones participants comparteixen coneixements i recursos per millorar les seves habilitats i competències.

Crowdlending

Préstec col·lectiu en què un grup de persones financia individus o empreses a canvi d'un retorn financer.

Cultura emprendedora

Conjunt de valors, actituds i comportaments que fomenten la creació i el desenvolupament de noves empreses i iniciatives innovadores.

CAC

Customer Acquisition Cost

Cost total d'adquisició d'un nou client, incloent les despeses en màrqueting, vendes i altres recursos.

Customer Development Process

Procés de Desenvolupament del Client

Metodologia utilitzada per entendre les necessitats del client i desenvolupar productes que les satisfacin, basada en la validació contínua i l'aprenentatge.

Customer Experience

La percepció total del client sobre la seva interacció amb una empresa, incloent-hi tots els punts de contacte en la seva experiència.

C2S

Customer to Supplier

Model de negoci en què els clients finals interactuen directament amb els proveïdors, eliminant intermediaris.

D

Deal Flow

Flux de negocis o flux d'operacions. Descriu la quantitat i qualitat d'oportunitats potencials d'inversió a disposició d'una persona inversora, empresa o institució de finançament.

Due Diligence

Diligència deguda o auditoria.

Procés d'investigació i anàlisi que realitza una entitat inversora per avaluar la situació real d'una empresa abans d'una transacció important, identificant riscos i oportunitats.

E

Early Adopters

Primeres persones usuàries d'un producte o tecnologia, que adopten innovacions abans que la majoria i ajuden a validar i millorar el producte.

Early Stage

Fase primerenca.

En les fases d'una startup, la fase primerenca comença quan l'empresa ja disposa d'un producte mínim viable (PMV) que pot testar en el mercat per detectar problemes i ajustar la seva estratègia.

EBITDA

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization

Beneficis abans d'Interessos, Impostos, Depreciació i Amortització. Mesura financera que s'utilitza per avaluar la rendibilitat operativa d'una empresa sense tenir en compte els efectes de les decisions de finançament, els entorns fiscals i les despeses no monetàries com la depreciació i l'amortització.

Economía circular

Model econòmic que promou la reutilització, el reciclatge i la reducció de residus, buscant mantenir els recursos en ús el màxim de temps possible.

Ecosistema empresarial

Xarxa d'agents que col·laboren i competeixen per oferir productes o serveis generant un valor col·lectiu econòmic i social.

Elevator Pitch

Discurs breu i persuasiu que presenta una idea, producte o servei en el temps que dura un viatge en ascensor (30-60 segons), amb l'objectiu de captar l'atenció de possibles inversors o socis.

Emprenedor/Emprenedora

Persona que inicia i gestiona un negoci, assumint riscos financers amb l'objectiu d'obtenir beneficis i generar valor.

Emprenedoria *low cost*

Model de negoci que s'inicia amb una inversió mínima, aprofitant recursos limitats i estratègies de baix cost per créixer.

Emprenedoria social

Iniciativa empresarial que busca resoldre problemes socials o ambientals.

Escalabilitat

Capacitat d'un negoci per créixer i augmentar la seva producció o serveis sense comprometre'n l'eficiència o qualitat.

Equity

Participació en la propietat d'una empresa, representada per accions o participacions, que atorga drets sobre els beneficis i actius de l'empresa.

Excubator

Organització que ajuda *startups* a desenvolupar-se fora del seu entorn habitual, proporcionant recursos i suport sense necessitat d'estar físicament en una incubadora.

Exit

Fase de sortida.

En les fases d'una *startup*, el "exit" es produeix quan, buscant monetitzar la inversió, l'empresa emergent es ven, surt a borsa o es fusiona amb una altra empresa.

F

FFF

Family, Friends and Fools

Modalitat de finançament inicial en la qual es recorre a familiars, amistats i persones properes.

Feedback

Retorn que es dona per millorar el rendiment d'una persona, equip o procés, destacant tant els aspectes positius com les àrees de millora.

Finançament

Procés d'obtenir fons per iniciar o expandir un projecte, negoci o activitat. Pot provenir de fonts internes (recursos propis) o externes (préstecs, inversors).

Flux efectiu

Moviment d'entrada i sortida de diners en un període de temps, reflectint la liquiditat i salut financera d'una empresa.

Freemium

Model de negoci que ofereix un producte o servei bàsic de manera gratuïta, però que cobra per funcionalitats avançades o addicionals.

Funnel

Procés que descriu les etapes per les quals passa una persona des que mostra interès en un producte o servei fins que realitza una compra.

Funnel de conversió

Procés que guia les persones usuàries des del primer contacte amb una marca fins a la conversió en clients, optimitzant cada etapa per augmentar la taxa de conversió.

Funnel de vendes

Procés que descriu les etapes des del primer contacte amb una empresa fins a la compra final, incloent la generació de *leads*, la qualificació i el tancament de vendes.

G

Gestió de subministrament

Procés de planificació, execució i control de les activitats relacionades amb l'adquisició, emmagatzematge i distribució de béns i serveis..

Go to market

Sortir al mercat.

Estratègia que defineix com una empresa llançarà un producte o servei al mercat, incloent el pla de màrqueting, vendes i distribución.

Growth Hacking

Estratègia de màrqueting enfocada en el creixement ràpid i eficient d'una empresa mitjançant tècniques creatives i analítiques.

Growth Stage

Fase de creixement.

La fase de creixement en una *startup* es produeix quan s'estableix en el mercat i comença a expandir-se per convertir-se en una empresa madura i sostenible.

H

Hackató

Esdeveniment en el qual les persones desenvolupadores, dissenyadores i altres professionals col·laboren intensament durant un curt període de temps per crear solucions innovadores a problemes específics.

Hub

Centre o punt de trobada on es concentren recursos, serveis i activitats per fomentar la col·laboració i el desenvolupament de projectes.

I

Impacte social

Efecte positiu que una acció, projecte o empresa té en la societat, millorant la qualitat de vida i el benestar de les persones.

Incubadora

Organització que dona suport a *startups* en les seves primeres etapes, proporcionant recursos, mentoratge i espais de treball per ajudar-les a créixer i desenvolupar-se.

Influencer

Persona que té la capacitat d'influir en les decisions de compra d'altres persones a causa de la seva autoritat, coneixement, posició o relació amb la seva audiència.

IPO

Initial Public Offering

Oferta pública inicial.

Procés pel qual una empresa ofereix les seves accions al públic per primera vegada, permetent que es negociïn en una borsa de valors.

Intraemprenedor/a

Persona que desenvolupa projectes innovadors dins d'una empresa existent, contribuint al seu creixement i transformació.

J

J-curve

Corba en J.

Representació gràfica que mostra una recuperació i creixement significatiu, formant una corba en forma de "J". S'utilitza per descriure fenòmens econòmics i d'inversió on les pèrdues inicials són seguides per guanys substancials.

Joint Venture

Associació temporal entre dues o més empreses que col·laboren en un projecte específic, compartint recursos, riscos i beneficis, però mantenint la seva independència jurídica.

K

KPI

Key Performance Indicator

Indicador clau de rendiment.

Mesura el progrés cap a objectius específics. Els KPIs són mètriques quantitatives utilitzades per avaluar l'èxit d'una organització en àrees clau.

L

Lead Investor

Persona o entitat inversora que lidera una ronda de finançament, aportant una part significativa del capital i establint confiança per atreure altres inversors.

Lean Startup

Metodologia per desenvolupar negocis i productes de manera àgil i eficient, enfocant-se en la validació contínua d'hipòtesis i l'adaptació ràpida a les necessitats del mercat.

Lideratge (4.0)

Estil de lideratge adaptat a l'era digital, que utilitza tecnologies avançades i enfocaments innovadors per gestionar equips i organitzacions de manera efectiva.

Liquiditat

Capacitat d'una empresa per convertir els seus actius en efectiu ràpidament sense afectar el seu valor, reflectint la seva capacitat per complir amb les seves obligacions financeres a curt termini.

M

Mapa d'empatia

Eina que ajuda a comprendre millor els clients visualitzant els seus pensaments, sentiments, comportaments i necessitats, facilitant la creació de productes i serveis més alineats amb les seves expectatives.

Marketing digital

Estratègies i tècniques de màrqueting que utilitzen canals i plataformes digitals per promocionar productes i serveis, interactuar amb el públic i analitzar resultats.

Mature

Fase de maduresa.

Fase final del cicle de vida d'una empresa emergent. En aquesta etapa, la *startup* s'ha establert en el mercat, es concentra en optimitzar les seves operacions de manera competitiva i els fundadors consideren opcions de sortida com una venda o una oferta pública inicial (IPO).

Mentoring

Mentoria.

Procés de guia i suport en què una persona amb experiència (mentor) ajuda una altra a desenvolupar habilitats i coneixements per assolir els seus objectius personals i professionals.

Metodologies àgils

Conjunt de pràctiques i principis per gestionar projectes de manera flexible i eficient, promovent la col·laboració, l'adaptació contínua i el lliurament ràpid de valor.

Mètriques Pirata (AARRR)

Conjunt de mètriques utilitzades per mesurar el rendiment d'una *startup* en les diferents etapes de l'embut de conversió. Adquisició, Activació, Retenció, Referència i Ingressos.

MVP

Minimum Viable Product

Producte Mínim Viable.

Es tracta d'un producte que inclou només les funcionalitats essencials per ser llançat al mercat i obtenir retroalimentació dels usuaris per a futures millores.

Model Canvas

Eina visual per dissenyar i analitzar models de negoci, que permet representar de manera senzilla els components clau d'una empresa, com la proposta de valor, segments de clients i fonts d'ingressos.

N

NPS

Net Promoter Score

Indicador Net de promotors.

Mètrica que mesura la lleialtat dels clients preguntant-los com de probable és que recomanin un producte o servei a altres persones, classificant-los com a promotors, passius o detractors.

Networking

Activitat d'establir i mantenir una xarxa de contactes professionals per intercanviar informació, oportunitats i suport mutu.

Nínxol

Segment específic del mercat amb característiques i necessitats particulars, al qual una empresa dirigeix els seus productes o serveis de manera especialitzada.

O

Oceà Blau i Oceà Vermell

Estratègies de mercat on l'oceà blau representa la creació de nous mercats sense competència i l'oceà vermell representa mercats saturats amb alta competència.

Outsourcing

Subcontractació.

Pràctica de contractar tercers per realitzar tasques o serveis que podrien ser realitzats internament, amb l'objectiu de reduir costos i millorar l'eficiència.

P

Pitch

Presentació completa, detallada i persuasiva d'una idea, producte o negoci, amb una durada d'uns minuts, dissenyada per captar l'interès dels inversors, socis o clients potencials.

Pivotar

Canvi estratègic en l'enfocament d'un negoci o producte per adaptar-se millor a les necessitats del mercat i millorar les seves possibilitats d'èxit.

Pla de Negoci

Document que descriu detalladament els objectius, estratègies, mercat, estructura organitzativa i projeccions financeres d'una empresa, utilitzat per guiar el seu desenvolupament i atreure inversors.

Pre-Seed

Fase Prellavor.

És la fase més primerenca en les fases de vida d'una *startup*, en la qual els fundadors intenten convertir una idea en un negoci rendible.

PMF

Product Market Fit

Ajust Producte/Mercat.

Ajust entre un producte i les necessitats del mercat, indicant que el producte satisfà de manera efectiva la demanda dels clients.

PODS

Product-Oriented Delivery Systems

Són equips multidisciplinaris i autònoms que es concentren en desenvolupar i lliurar productes o serveis específics. Aquests equips estan formats per persones amb diverses habilitats i coneixements, que treballen de manera col·laborativa per assolir objectius comuns, fomentant la innovació i agilitzant el desenvolupament de solucions.

Proposta de valor

Declaració que descriu els beneficis únics que un producte o servei ofereix als clients, diferenciant-lo de la competència.

Q

Quiebra/Fallida

Situació en què una empresa no pot complir amb les seves obligacions financeres i es veu obligada a cessar les seves operacions i liquidar els seus actius per pagar als seus creditors.

R

Roadmap

Pla estratègic que detalla els passos i objectius a seguir per assolir una meta específica, incloent-hi fites i terminis.

ROI

Retorn de la Inversió

Indicador financer que mesura la rendibilitat d'una inversió, calculant el benefici obtingut en relació amb el cost de la inversió.

Ronda d'inversió

Procés mitjançant el qual una empresa obté fons d'inversors externs per finançar el seu creixement a canvi d'una participació en l'empresa.

Runway

Marge de maniobra.

Període de temps durant el qual una empresa pot operar amb els fons disponibles abans de necessitar finançament addicional.

S

Scaleup

Empresa emergent que ha superat la fase inicial de *startup* i està en procés de creixement i expansió ràpida.

Scouting

Procés de cerca i avaluació de noves oportunitats de negoci, tecnologies o talents que puguin ser beneficiosos per a una empresa.

Seed

Fase llavor.

Primera etapa de finançament d'una *startup*, on s'obtenen fons inicials per desenvolupar la idea i crear un producte mínim viable (MVP).

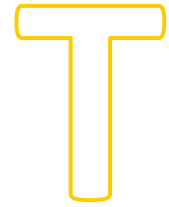
Seed Capital

Capital llavor.

Capital inicial invertit en una *startup* per finançar les primeres etapes de desenvolupament i validació del producte o servei.

Segmentació de Mercat

Divisió del mercat en grups més petits i homogenis de consumidors amb característiques i necessitats similars, per dirigir estratègies de màrqueting específiques.



Sèrie B y Sèrie A

Rondes de finançament que segueixen l'etapa de llavor, on les *startups* obtenen fons addicionals per escalar el seu negoci. La Sèrie A se centra en optimitzar el model de negoci, mentre que la Sèrie B se centra en l'expansió i el creixement significatiu.

Stakeholders

Grups d'interès.

Persones o entitats que tenen interès o es veuen afectades per les activitats i decisions d'una empresa, incloent-hi empleats, clients, proveïdors, inversors i la comunitat.

Startup

Empresa emergent que desenvolupa productes o serveis innovadors, generalment en les seves primeres etapes de desenvolupament i amb alt potencial de creixement.

Softlading

Procés d'adaptació i establiment d'una empresa en un nou mercat o país, facilitat per programes que ofereixen suport i recursos per minimitzar riscos i costos.

Target

Públic objectiu al qual una empresa dirigeix els seus productes o serveis, definit per característiques demogràfiques, psicogràfiques i comportamentals.

TOC

Theory of Constraints

Teoria de les Restriccions.

Metodologia de gestió que identifica i aborda les limitacions o coll d'ampolla que impedeixen a una empresa assolir els seus objectius.

TTM

Time To Market

Temps que triga un producte o servei a passar de la concepció fins a la seva disponibilitat al mercat.

Tracción

Indicador del creixement i acceptació d'un producte o servei en el mercat, mesurat per mètriques com el nombre d'usuaris, ingressos i taxa de retenció.

U

Unicornio

Startup valorada en més de mil milions de dòlars, generalment caracteritzada per un creixement ràpid i un model de negoci innovador.

V

Valuation

Valoració.

Procés de determinar el valor econòmic d'una empresa, basat en factors com els seus actius, ingressos, creixement i potencial de mercat.

Venture Builder

Empresa que crea i desenvolupa *startups* internament, proporcionant recursos, experiència i suport per accelerar el seu creixement.

Venture Capital

Capital risc invertit en startups i empreses emergents amb alt potencial de creixement a canvi d'una participació en l'empresa.

Venture Debt

Finançament que combina deute i capital, on els prestadors reben interessos i una participació en el capital de l'empresa.

W

Webinar

Seminari o conferència en línia que permet la interacció en temps real entre els presentadors i l'audiència, utilitzat per a educació, màrqueting i comunicació.

Win-win

Situació en la qual totes les parts implicades en una negociació o acord obtenen beneficis mutus.

Workflow

Flux de treball que descriu la seqüència de tasques i processos necessaris per completar un projecte o activitat de manera eficient.

Workshop

Taller pràctic en el qual els participants aprenen i desenvolupen habilitats específiques mitjançant activitats i exercicis interactius.

Y

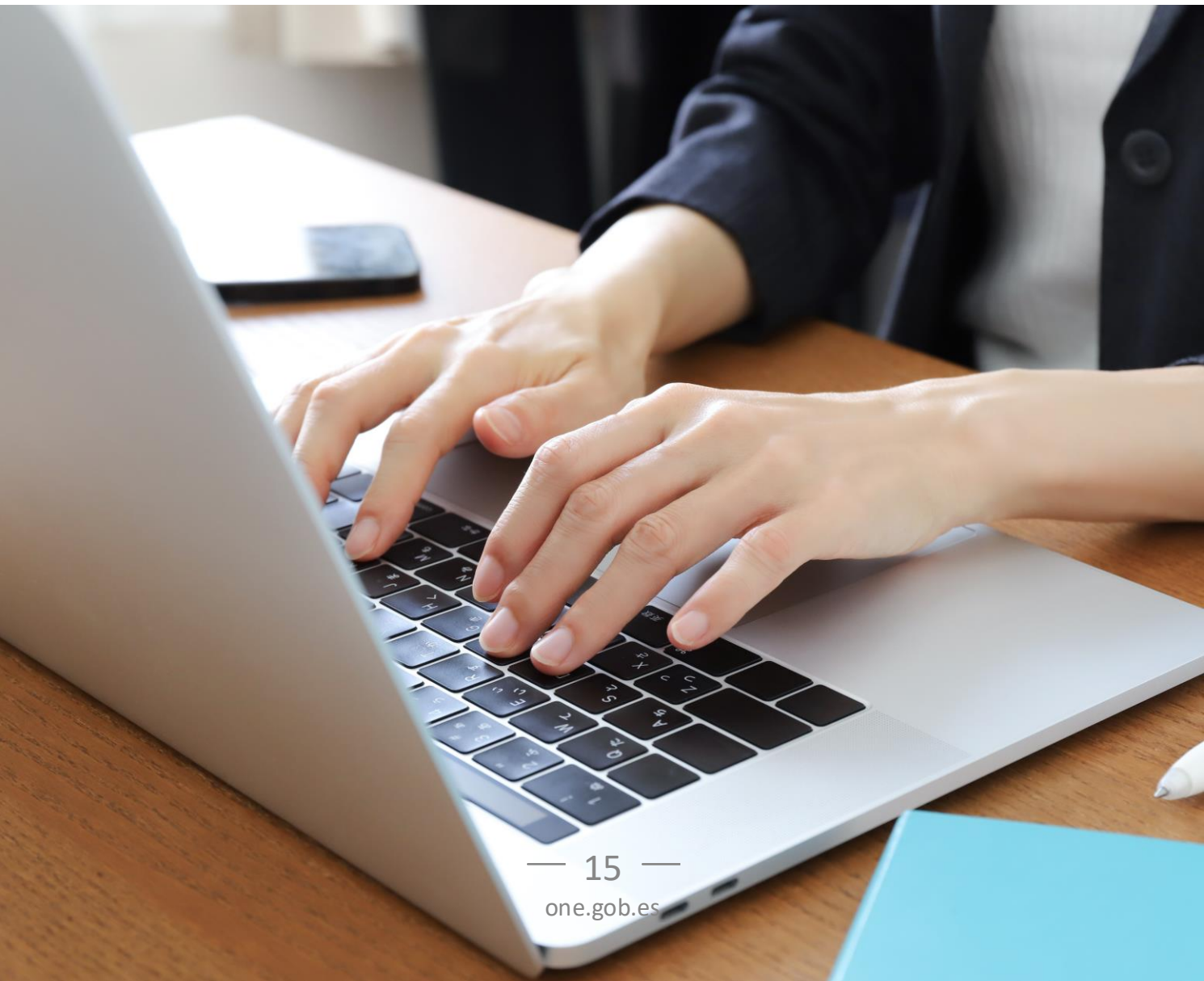
Yak Shaving

Expressió informal, generalment utilitzada en termes humorístics, que descriu la realització de tasques aparentment irrellevants però necessàries per completar una tasca principal.

Z

Zombie Startup

Empresa que segueix operant, però no mostra signes de creixement o innovació, sobrevivint únicament amb els recursos mínims.



REFERÈNCIES

- 10 términos clave que todo emprendedor debe conocer (revistamercado.do)
- Diccionario del emprendedor. La jerga de los emprendedores (iebschool.com)
- 11 conceptos clave que debes conocer antes de emprender - Fundación Unlimited (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)
- Emprendimiento los conceptos básicos que necesitas saber - FasterCapital
- Diccionario del emprendimiento. 25 términos que debes conocer (elblogdeloscentrosdenegocios.com)
- Deal Flow: Meaning, Sources, How it Works (Complete Guide) (dealroom.net)
- What is EBITDA - How Do You Calculate EBITDA? | InvestingAnswers

OFICINA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

¡Registra't a one.gob.es!

Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

red.es

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia