

El diccionario del emprendedor:

Una guía amena para comprender los conceptos empresariales dirigida a las universidades



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Co-funded by
the European Union





¡Bienvenido al Diccionario del Emprendedor!

El Diccionario del Emprendedor está pensado para ayudar a las universidades y a las personas a comprender mejor los conceptos relacionados con el emprendimiento de una forma sencilla y divertida. Desglosa términos clave que a menudo se malinterpretan o resultan intimidantes, lo que ayuda a reducir el miedo y los conceptos erróneos en torno al emprendimiento. Tanto si eres un estudiante que está explorando nuevas salidas profesionales, un miembro del profesorado que apoya iniciativas emprendedoras e innovadoras, como alguien que simplemente siente curiosidad por la mentalidad emprendedora, esta herramienta ofrece definiciones claras, ejemplos y contextos del mundo real para que el lenguaje emprendedor resulte accesible a todo el mundo.

¿Qué contiene este diccionario?

Esta herramienta recoge los términos más habituales relacionados con el emprendimiento, lo que te ayudará a comprender mejor los conceptos fundamentales. Los términos se clasifican en tres niveles para adaptarse a los distintos grados de familiaridad:

- **Básico:** Conceptos básicos para quienes empiezan a adentrarse en el mundo del emprendimiento.
- **Intermedio:** Información más detallada para quienes tengan cierta experiencia o interés en el tema.
- **Avanzado:** Términos más complejos para personas con experiencia que desean seguir formándose.

Cada término se presenta con los siguientes elementos:

- **Definición formal:** Una explicación técnica del término.
- **Definición de «diversión»:** Una definición sencilla, divertida y atractiva del concepto.
- **Por qué es importante:** Una reflexión sobre la relevancia del término en el ámbito académico.
- **Ejemplo:** Un ejemplo de cómo se utiliza la palabra o en qué contexto se aplica.



LISTA OF CONCEPTS



Co-funded by
the European Union



- Adquisición ★★★★★
- Inversor ángel ★★★★★
- B2B (empresa a empresa) ★
- B2C (empresa a consumidor) ★
- Autofinanciación ★★
- Estrategia de marca ★
- Punto de equilibrio ★★
- Idea revolucionaria ★
- Presupuesto ★
- Ritmo de gasto ★★★★★
- Idea de negocio ★
- Modelo de negocio ★
- Plan de negocio ★
- Cofundador ★
- Competición ★
- Costes ★

★ Básico ★★ Nivel intermedio ★★★★★ Avanzado

LISTA OF CONCEPTS



Co-funded by
the European Union



- Financiación colectiva
- Cliente
- Interrupción
- Emprendedor
- Emprendimiento
- Capital social
- Estrategia de salida
- Fracaso
- Incubadora
- Innovación
- Propiedad intelectual
- Inversor
- Salida a bolsa
- Iteración
- Indicadores clave de rendimiento
- Lean Canvas



★ Básico ★ ★ Nivel intermedio ★ ★ ★ Avanzado

LISTA OF CONCEPTS



Co-funded by
the European Union



- [Lean Startup](#)
- [Mercado](#)
- [Estudio de mercado](#)
- [Validación de mercado](#)
- [Mentor](#)
- [Tutoría](#)
- [Redes](#)
- [Oportunidad](#)
- [Presentación](#)
- [Presentación de inversión](#)
- [Pivote](#)
- [Producto/Servicio](#)
- [Beneficio](#)
- [Prototipo](#)
- [Ingresos](#)
- [Modelo de ingresos](#)



Nivel intermedio



Avanzado

LISTA OF CONCEPTS



Co-funded by
the European Union

- Riesgo ★
- ROI (rendimiento de la inversión) ★ ★
- Ventas ★
- Escalado ★
- Financiación inicial ★ ★
- Ronda de financiación de serie A ★ ★ ★
- Startup ★
- Negocios sostenibles ★ ★
- Público destinatario ★ ★
- Experiencia del usuario ★ ★
- Valoración ★ ★ ★
- Creación de valor ★
- Propuesta de valor ★
- Capital riesgo ★ ★ ★

Adquisición

¡Comprar algo (o toda la empresa de alguien) cuando decides que es más fácil que empezar desde cero o simplemente te apetece mucho tener lo que tienen!

Por ejemplo: «Una universidad adquirió una empresa de plataformas de aprendizaje en línea para ampliar su oferta de cursos en línea de una forma más sencilla».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a las instituciones a crecer mediante colaboraciones y nuevos recursos para los estudiantes.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Se utilizan como estrategia de crecimiento, lo que permite a las empresas ampliar su presencia en el mercado, adquirir nuevas tecnologías, eliminar a la competencia o acceder a una base de clientes más amplia.



Nivel: ★★

Inversor ángel

Una persona adinerada que te da dinero para tu gran idea, como un hada madrina para las startups, pero que, en lugar de una varita mágica, te ofrece dinero en efectivo y contratos.

Por ejemplo: «Un antiguo alumno convertido en inversor ángel financió el nuevo centro de innovación de la universidad para apoyar a las empresas emergentes dirigidas por estudiantes».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Informa a los alumnos sobre la financiación en las primeras fases y sobre cómo los particulares pueden apoyar ideas innovadoras.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los inversores ángeles ayudan a las empresas emergentes en fase inicial a despegar aportando capital a cambio de participaciones.



Nivel: ★★

B2B (empresa a empresa)

Vender productos a empresas, no a tu vecino ni a tu abuela.

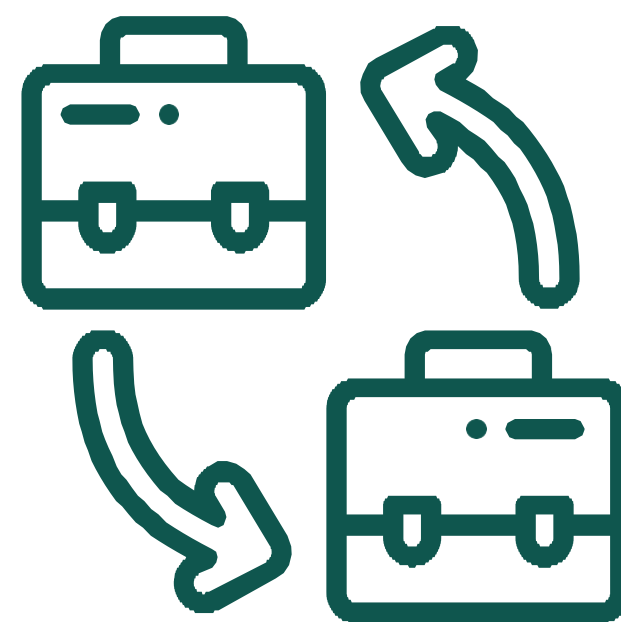
Por ejemplo: «La universidad se asoció con una empresa de software B2B para implementar un nuevo sistema de gestión del aprendizaje en todo el campus».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender los modelos en los que las empresas son los principales clientes.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan modelos B2B para vender productos o servicios a otras empresas, centrándose en contratos a largo plazo, precios al por mayor y relaciones profesionales para mantener el crecimiento de los ingresos.



Nivel: ★

B2C (empresa a consumidor)

Cuando una empresa prescinde de los intermediarios y se dirige directamente al público.

Por ejemplo: «La tienda para estudiantes de la universidad funciona según un modelo B2C, vendiendo productos directamente a los estudiantes y visitantes».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a los alumnos cómo comercializar productos directamente a los consumidores.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los modelos B2C permiten a los emprendedores vender directamente a consumidores particulares, haciendo hincapié a menudo en la imagen de marca, la experiencia del cliente y el marketing digital para crear una amplia base de clientes e impulsar las ventas.



Nivel: ★

Autofinanciación

Poner en marcha un negocio con nada más que tus ahorros, wifi gratis y una gran determinación: como convertir tu habitación de la residencia universitaria en la sede de una startup.

Por ejemplo: «El club de emprendimiento de la universidad organizó su evento anual sin financiación externa, utilizando espacios gratuitos del campus y contando con el apoyo de voluntarios».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el ingenio y la innovación enseñando a los alumnos cómo poner en marcha proyectos con una financiación mínima.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores recurren al bootstrapping para mantener el control total sobre su negocio, financiando las operaciones con fondos propios y centrándose en reducir los gastos al mínimo y en el crecimiento orgánico sin recurrir a inversores externos.



Nivel: ★★

Estrategia de marca

Cuando una empresa se viste con su mejor atuendo y muestra su personalidad, transmitiendo una imagen que dice: «Somos los más guays del campus».

Por ejemplo: «La universidad renovó su imagen de marca mediante el diseño de un logotipo moderno y una campaña en redes sociales impulsada por los propios estudiantes para atraer a futuros alumnos».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a las universidades y a los proyectos de los estudiantes a ganar reconocimiento, generar confianza y forjar una identidad profesional para lograr un mayor impacto.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan la estrategia de marca para crear una identidad memorable para su negocio, con el fin de atraer y fidelizar a los clientes, al tiempo que destacan en el mercado.



Nivel: ★

Punto de equilibrio (BEP)

Ese momento mágico en el que tu proyecto deja por fin de costarte dinero.

Por ejemplo: «La startup fundada por estudiantes alcanzó el umbral de rentabilidad al cabo de cinco meses, al haber amortizado todas las inversiones iniciales».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender la sostenibilidad financiera y cuándo un proyecto alcanza la autosuficiencia.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Se utiliza para determinar cuándo una empresa comenzará a cubrir sus costes, lo que ayuda a evaluar las estrategias de precios y la salud financiera antes de alcanzar la rentabilidad.



Nivel: ★★

Idea revolucionaria

¡Esa idea genial que se te ocurre a las 2 de la madrugada y que podría cambiarte la vida!

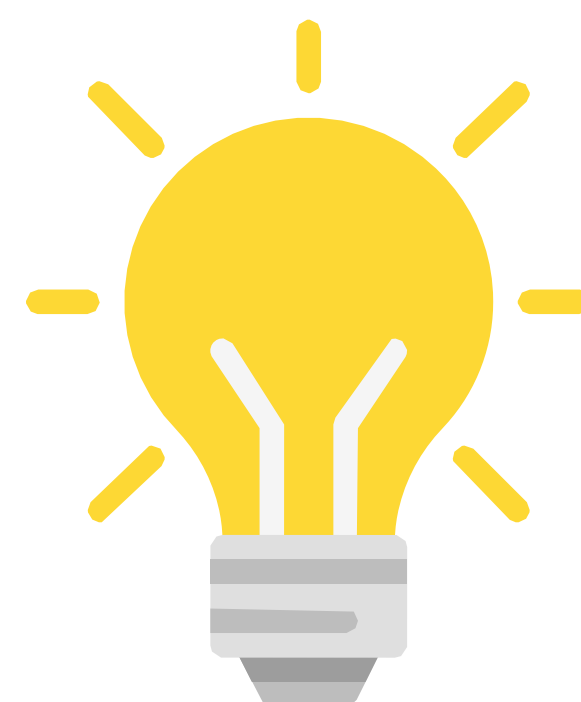
Por ejemplo: «El laboratorio de innovación desarrolló una idea revolucionaria para reducir el desperdicio de alimentos en la cafetería del campus».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Anima a los estudiantes a pensar de forma creativa y a buscar soluciones innovadoras en contextos académicos y empresariales.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores buscan ideas innovadoras para revolucionar los mercados existentes o crear otros totalmente nuevos, y a menudo las utilizan como ventaja competitiva para atraer a clientes e inversores.



Nivel: ★

Presupuesto

Decirle a tu dinero adónde ir, en lugar de preguntarte adónde se ha ido.

Por ejemplo: «El club de estudiantes elaboró un presupuesto para planificar su evento anual en el campus, asegurándose de controlar los gastos».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a aprender a planificar las finanzas y a gestionar los recursos para los proyectos.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los empresarios utilizan la elaboración de presupuestos para planificar la asignación de recursos, controlar los gastos y tomar decisiones financieras fundamentadas, lo que garantiza que la empresa se mantenga en el buen camino hacia sus objetivos de crecimiento.



Nivel: ★

Ritmo de gasto

El reloj de cuenta atrás del dinero... tic-tac; en otras palabras, la velocidad a la que se va tu presupuesto

Por ejemplo: «La incubadora de la universidad hizo un seguimiento de su ritmo de gasto para garantizar la sostenibilidad de la financiación de las startups de los estudiantes».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a gestionar el dinero y la importancia de equilibrar los gastos con los recursos disponibles.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Se utiliza para supervisar la rapidez con la que se está utilizando el capital disponible, lo que les ayuda a planificar los plazos de recaudación de fondos y a ajustar los gastos para evitar quedarse sin fondos.



Nivel: ★★ ★

Idea de negocio

Esa chispa de inspiración que te hace pensar: «¡Esto podría ser algo grande!»

Por ejemplo: «Un grupo de estudiantes desarrolló una idea de negocio para una tienda de segunda mano en el campus, con el fin de promover la moda sostenible».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta la creatividad y la resolución de problemas, al tiempo que ofrece a los alumnos una experiencia empresarial práctica.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Como base para sus proyectos, que suelen validar mediante estudios de mercado y la creación de prototipos antes de su lanzamiento definitivo.



Nivel: ★

Modelo de negocio

Tu estrategia para ganar dinero, como averiguar si tus bolsos de mano hechos a mano se venden mejor por Internet o en eventos universitarios.

Por ejemplo: «La cafetería del campus adaptó su modelo de negocio ofreciendo planes de comidas por suscripción para los estudiantes».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender cómo las empresas mantienen sus operaciones y generan ingresos de manera eficaz.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Definir cómo generará ingresos su empresa, centrándose en identificar los segmentos de clientes, las fuentes de ingresos y las estructuras de costes para garantizar su sostenibilidad.



Nivel: ★

Plan de negocio

La «guía rápida» de tu negocio: el plan maestro que elaboras para demostrar que te lo tomas en serio, aunque todavía estés dando los primeros pasos.

Por ejemplo: «El concurso universitario de startups exigía a cada equipo que presentara un plan de negocio en el que se describieran sus objetivos, su público objetivo y sus necesidades financieras».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el pensamiento estratégico y ayuda a los alumnos a convertir sus ideas en proyectos estructurados y viables.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Sirve como guía para poner en marcha y hacer crecer una empresa. Ayuda a definir objetivos, esbozar estrategias y presentar previsiones financieras, por lo que resulta imprescindible a la hora de buscar financiación o coordinar a un equipo.



Nivel: ★

Cofundador

Tu mejor amigo en el trabajo: esa persona con la que formas equipo porque dos cabezas (y dos niveles de estrés) piensan mejor que una sola.

Por ejemplo: «Dos estudiantes fundaron juntos un servicio de reparto en el campus, combinando los conocimientos tecnológicos de uno con el talento para el marketing del otro».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el trabajo en equipo y la colaboración, poniendo de relieve el poder de las ideas y habilidades compartidas.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los cofundadores suelen desempeñar un papel fundamental en las empresas emergentes, ya que comparten el liderazgo, combinan habilidades complementarias y reparten los riesgos y las responsabilidades.



Nivel: ★

Competición

Es como intentar vender limonada cuando un compañero abre un puesto justo al lado: ahora lo que importa es quién tiene los mejores aperitivos y la mejor estrategia de marketing.

Por ejemplo: «Las cafeterías del campus tuvieron que dar rienda suelta a su creatividad cuando apareció un nuevo food truck, y empezaron a ofrecer descuentos para estudiantes con el fin de seguir siendo competitivas».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a los alumnos la importancia de destacar y encontrar un valor único en un mundo saturado.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Comprender el panorama competitivo permite a las empresas emergentes identificar las carencias del mercado, diferenciar su oferta y desarrollar estrategias que destaquen su valor único para los clientes.



Nivel: ★

Costes

Las facturas que no puedes evitar.

Por ejemplo: «El club de estudiantes redujo los costes del evento alquilando equipos de sonido y utilizando espacios gratuitos del campus».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender la planificación financiera y la gestión de recursos para proyectos empresariales.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Una gestión eficaz de los costes es fundamental para la supervivencia de una startup, ya que influye en los precios, la rentabilidad y la sostenibilidad a largo plazo.



Nivel: ★

Financiación colectiva

Pedir ayuda a Internet... y a veces te hace caso.

Por ejemplo: «El equipo recurrió a la financiación colectiva para financiar su prototipo».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta los proyectos emprendedores dando a conocer métodos de financiación alternativos para las innovaciones y las iniciativas de investigación de los estudiantes.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

El crowdfunding ayuda a las empresas emergentes a obtener financiación sin depender de los inversores tradicionales, lo que a menudo permite comprobar el interés del mercado al tiempo que se recauda capital.



Nivel: ★★

Cliente

El superhéroe que financia tus sueños compra a compra.

Por ejemplo, una cafetería del campus gestionada por estudiantes adapta su menú a las preferencias de los alumnos, a quienes considera sus principales clientes.

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a los alumnos la importancia de identificar y atender al público adecuado en las iniciativas empresariales.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los clientes son la base de cualquier modelo de negocio, ya que comprender sus necesidades impulsa el desarrollo de productos y las estrategias de venta.



Nivel: ★

Interrupción

Cambiar las cosas tanto que nadie recuerde cómo eran antes.

Por ejemplo: «Su innovación tecnológica revolucionó los servicios de reparto tradicionales».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Inspira a los estudiantes a pensar más allá de las prácticas actuales, fomentando proyectos e investigaciones impulsados por la innovación.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores buscan la disrupción mediante la introducción de innovaciones que desafían el statu quo, lo que a menudo da lugar a cambios importantes en la dinámica del sector.



Nivel: ★★ ★

Emprendedor

El valiente que convierte la cafeína, el estrés y las grandes ideas en negocios.

Por ejemplo: «Un estudiante emprendedor pone en marcha un servicio de cajas por suscripción con aperitivos saludables procedentes de agricultores locales».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Anima a los estudiantes a explorar trayectorias profesionales autónomas y a desarrollar habilidades en materia de liderazgo, gestión de riesgos e innovación.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores impulsan el crecimiento económico creando nuevos productos, servicios y puestos de trabajo, al tiempo que asumen riesgos calculados.



Nivel: ★

Emprendimiento

El arte de convertir ideas descabelladas en negocios, a veces impulsadas por sesiones de brainstorming nocturnas y cantidades cuestionables de café.

Por ejemplo: «El club de emprendimiento de una universidad organiza un concurso de startups en el que los estudiantes presentan ideas de negocio para proyectos de impacto social».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Dota a los estudiantes de la mentalidad y las habilidades necesarias para innovar, resolver problemas y crear valor en diversos ámbitos.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

El espíritu emprendedor consiste en crear y gestionar nuevas empresas, innovar en las empresas ya existentes y encontrar soluciones a las necesidades del mercado.



Nivel: ★

Capital social

Una forma elegante de decir «Tienes una parte del pastel del negocio». Cuanto mayor sea la porción, mayores serán las recompensas... ¡o los riesgos!

Por ejemplo: «El inversor aportó 50 000 dólares a cambio de una participación del 10 %».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Presenta modelos de financiación para proyectos académicos.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores suelen ofrecer participaciones a los inversores a cambio de financiación, o a los cofundadores como parte de acuerdos de propiedad compartida.



Nivel: ★★

Estrategia de salida

El «plan de ruptura» para tu negocio, pero en lugar de un desengaño, (con suerte) te vas con beneficios o con una gran historia que contar.

Por ejemplo: «Una startup universitaria tiene previsto vender su plataforma de aprendizaje en línea a una empresa de software educativo más grande tras alcanzar el éxito en el mercado».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña el pensamiento estratégico y la planificación a largo plazo, haciendo hincapié en que las iniciativas exitosas suelen requerir una conclusión planificada.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Las estrategias de salida ayudan a los empresarios a planificar el futuro, ya sea vendiendo acciones, fusionándose o cediendo el liderazgo a otra persona.



Nivel: ★★ ★

Fracaso

La parte menos divertida de aprender y mejorar.

Por ejemplo: «El fracaso les enseñó lo que no funcionaba, para que pudieran volver a intentarlo».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta una mentalidad de crecimiento, animando a los alumnos a considerar los contratiempos como oportunidades para aprender y desarrollar sus habilidades.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

El fracaso suele considerarse una experiencia de aprendizaje que ayuda a los emprendedores a perfeccionar sus ideas y estrategias para futuros proyectos.



Nivel: ★

Incubadora

Es como un vivero para empresas incipientes: hay que alimentarlas, cuidarlas y esperar que crezcan fuertes.

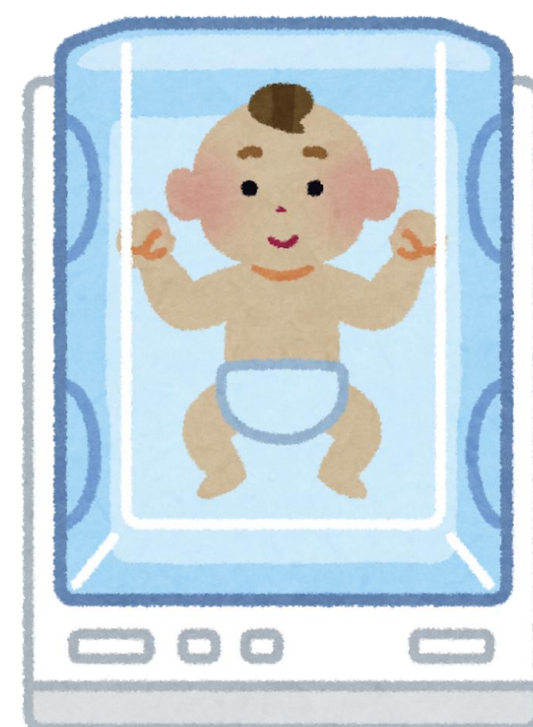
Por ejemplo: «La incubadora de startups les ayudó a convertir su idea en un producto real».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el aprendizaje empresarial práctico, al tiempo que ofrece un apoyo estructurado para los proyectos de los estudiantes y la comercialización de la investigación.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Las incubadoras ayudan a las empresas emergentes ofreciéndoles asesoramiento, contactos y recursos para convertir sus ideas en negocios viables.



Nivel: ★

Innovación

Cuando coges una idea vieja, le das la vuelta y, de repente, todo el mundo se pregunta: «¿Por qué no se me ocurrió a mí?».

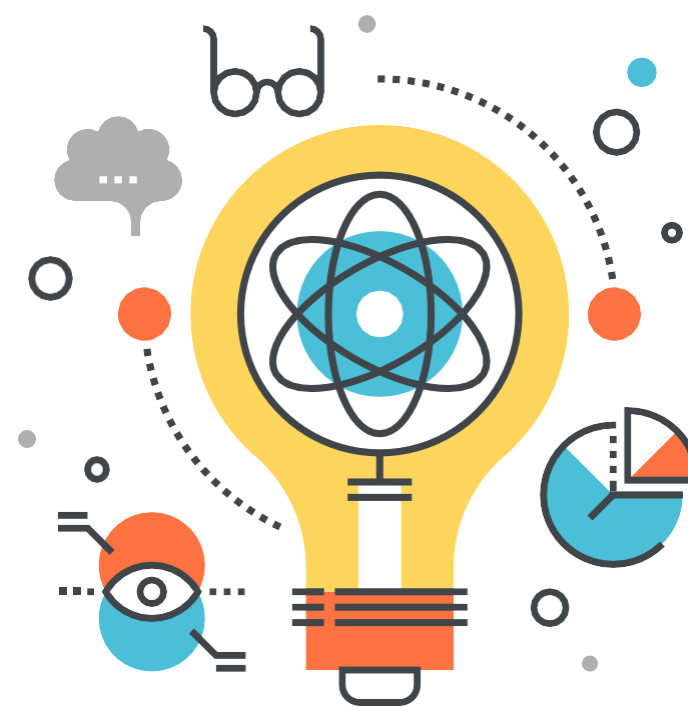
Por ejemplo: «Una startup fundada por estudiantes desarrolla un cuaderno reutilizable que digitaliza al instante los apuntes escritos a mano, lo que supone una innovación en los hábitos de estudio de los estudiantes».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta la creatividad y la resolución de problemas, ayudando a los estudiantes a explorar soluciones originales en sus campos de estudio.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

La innovación impulsa el crecimiento del mercado mediante la introducción de nuevas soluciones o la mejora de los productos existentes para satisfacer mejor las necesidades de los consumidores.



Nivel: ★

Propiedad intelectual (PI)

El típico «¡No toques, es mío!» en lo que respecta a las ideas.

Por ejemplo: «Un equipo de investigación universitario patenta una nueva fórmula de plástico biodegradable desarrollada en su laboratorio de sostenibilidad».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Protege los descubrimientos académicos y fomenta la innovación, al tiempo que ofrece vías para la comercialización y la colaboración.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores recurren a medidas de protección de la propiedad intelectual, como las patentes, los derechos de autor y las marcas registradas, para evitar que se copien sus innovaciones.



Nivel: ★★ ★

Inversor

La persona que te da dinero porque cree que tu idea descabellada podría cambiar el mundo... o hacerla rica.

Por ejemplo: «Un inversor de capital riesgo invierte en una startup fundada por estudiantes dedicada a las aplicaciones de aprendizaje de idiomas basadas en la inteligencia artificial».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los estudiantes a comprender las fuentes de financiación para proyectos emprendedores y a elaborar presentaciones convincentes para obtener apoyo.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los inversores financian a las empresas emergentes para impulsar su crecimiento, y a menudo aportan orientación y asesoramiento estratégico, además de apoyo financiero.



Nivel: ★

Oferta pública inicial (OPI)

Sacar la empresa a bolsa... y esperar que sea noticia.

Por ejemplo: «Una empresa tecnológica surgida en el ámbito universitario y especializada en laboratorios virtuales sale a bolsa tras alcanzar el éxito en el mercado y una amplia aceptación».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Forma a los alumnos en las etapas avanzadas del crecimiento empresarial y en los procesos de inversión pública.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Una oferta pública inicial (OPI) permite a las empresas recaudar grandes cantidades de capital, al tiempo que ofrece oportunidades de inversión al público.



Nivel: ★★ ★

Iteración

Intentarlo, fallar, arreglarlo... y vuelta a empezar.

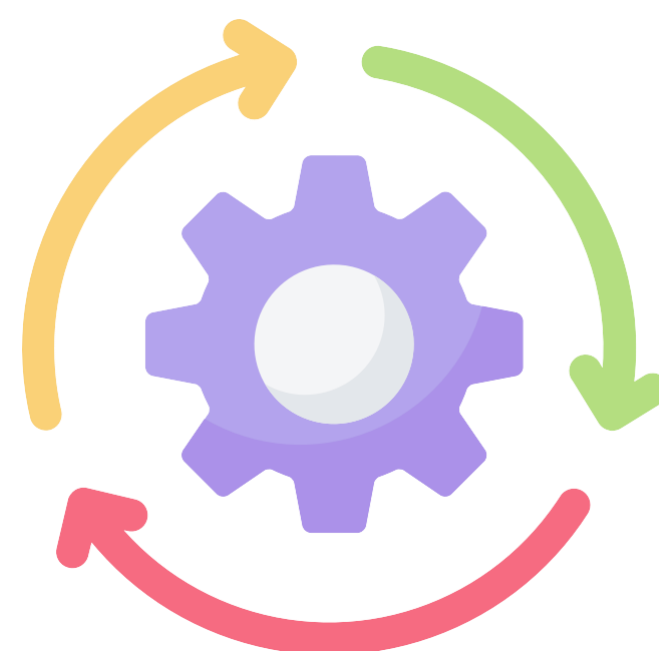
Por ejemplo: «Iteraron su prototipo basándose en los comentarios de los primeros usuarios».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta la mejora continua y el aprendizaje a través de la experimentación, el error y la retroalimentación.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores recurren a la iteración para perfeccionar sus ideas a partir de los comentarios recibidos y los datos de rendimiento, mejorando así sus productos con el paso del tiempo.



Nivel: ★★

KPI

El marcador que te indica si vas ganando o si solo estás dando vueltas en círculo.

Por ejemplo: «Una startup fundada por estudiantes utiliza el crecimiento mensual de usuarios y las tasas de retención como indicadores clave de rendimiento (KPI) para su aplicación de productividad».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña la importancia de establecer objetivos cuantificables tanto para los proyectos como para las iniciativas de investigación académica.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan los KPI para medir el rendimiento en relación con los objetivos empresariales y tomar decisiones basadas en datos.



Nivel: ★ ★

Lean Canvas

Un breve resumen de tu plan para que no te pierdas en un documento de 50 páginas.

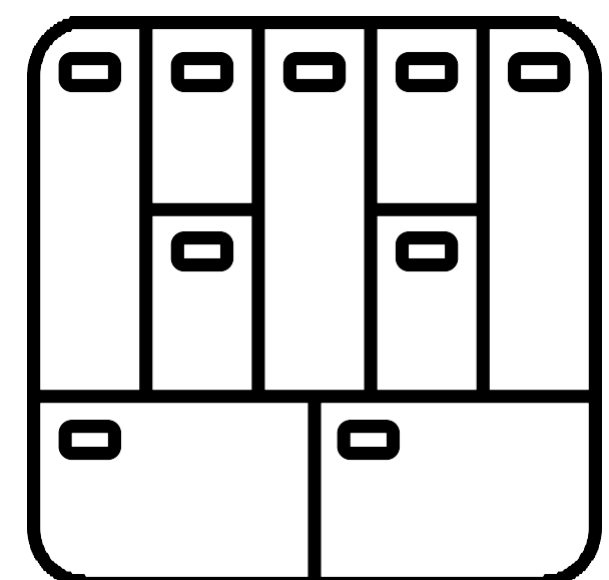
Por ejemplo: «Una startup formada por estudiantes utiliza el Lean Canvas para desarrollar su idea de aplicación de apoyo a la salud mental antes de buscar financiación».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Anima a los estudiantes a centrarse en las ideas fundamentales y a poner a prueba conceptos empresariales de manera eficaz en los cursos y programas para startups.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan el Lean Canvas para esbozar y poner a prueba rápidamente sus ideas de negocio sin necesidad de una documentación extensa.



Nivel: ★ ★

Lean Startup

El método de «fracasar rápido, aprender más rápido», en el que lanzas, pruebas, ajustas y repites... hasta que lo consigues (o te rindes).

Por ejemplo: «Un equipo lanza una versión básica de su aplicación para la organización de eventos con el fin de evaluar el interés del público antes de desarrollar funciones adicionales».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña el valor de la experimentación, los ciclos de retroalimentación y la toma de decisiones basada en datos para alcanzar el éxito empresarial.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Ayuda a las empresas emergentes a evitar perder tiempo y recursos, centrándose en pruebas en el mundo real y en el aprendizaje continuo.



Nivel: ★★

Mercado

Donde encontrarás a las personas que aún no saben que necesitan tu idea.

Por ejemplo: «Un proyecto universitario para la creación de tazas de café reutilizables define su mercado como los estudiantes y el personal con conciencia ecológica».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender la importancia de identificar el público adecuado para sus proyectos e ideas.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores definen su mercado para comprender la demanda y dirigirse al público adecuado.



Nivel: ★

Estudio de mercado

El trabajo de investigación que hay que hacer para averiguar si tu idea millonaria realmente vale la pena.

Por ejemplo: «Los estudios de mercado revelaron una fuerte demanda de su nuevo producto».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a realizar análisis críticos y a tomar decisiones basadas en datos reales, en lugar de en suposiciones.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores recurren a los estudios de mercado para comprobar la demanda y perfeccionar sus productos.



Nivel: ★

Validación de mercado

Cuando por fin demuestras que tu idea no es solo genial en tu cabeza

Por ejemplo: «La validación de mercado puso de manifiesto un gran interés por su idea de aplicación».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el aprendizaje práctico al demostrar conceptos mediante la interacción directa con el público.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores recurren a la validación de mercado para minimizar el riesgo y confirmar la demanda antes de expandirse.



Nivel: ★★

Mentor

Tu «Yoda» empresarial: comparte su sabiduría, te ayuda a evitar los errores de principiante, pero no hará el trabajo por ti.

Por ejemplo: «El fundador de una startup tecnológica asesora a un equipo universitario que está trabajando en una herramienta de aprendizaje de idiomas basada en la inteligencia artificial».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el liderazgo, el desarrollo de habilidades y el intercambio de conocimientos entre los estudiantes y el profesorado.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los mentores ayudan a los emprendedores a superar los retos, ampliar sus redes de contactos y tomar mejores decisiones.



Nivel: ★

Tutoría

La clave del éxito: contar con alguien más inteligente que tú que te ayude a mejorar tus habilidades y a ganar confianza.

Por ejemplo: «La orientación de un profesor ayudó a los estudiantes a convertir su idea en un prototipo funcional».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el desarrollo profesional, la colaboración y la transferencia de conocimientos entre redes académicas.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores suelen buscar mentores para obtener consejos, evitar errores comunes y ampliar su red de contactos.



Nivel: ★

Redes

En esencia, es como una cita rápida para tu carrera: haz contactos, intercambia ideas y espera que surja algo genial.

Por ejemplo: «El networking en la conferencia les ayudó a encontrar un cofundador».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Anima a los estudiantes a establecer relaciones valiosas para la colaboración académica y el desarrollo profesional.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

El networking ayuda a los emprendedores a establecer contactos con posibles clientes, socios, mentores e inversores.



Nivel: ★

Oportunidad

Cuando detectas un hueco en el mercado y piensas: «Vaya, aquí podría crear algo increíble».

Por ejemplo: «El equipo vio la oportunidad de desarrollar una nueva solución de embalaje ecológica».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a los alumnos a identificar problemas como base para soluciones innovadoras y el pensamiento emprendedor.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores buscan oportunidades para crear valor satisfaciendo necesidades no cubiertas en el mercado.



Nivel: ★

Presentación

Hablar sin parar con la esperanza de que alguien te eche una mano.

Por ejemplo: «Durante la feria de innovación, María presentó su idea de un cargador solar portátil e impresionó al jurado con su clara propuesta de valor».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Anima a los alumnos a practicar la comunicación clara, el pensamiento crítico y las habilidades de presentación persuasiva.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan presentaciones para exponer sus ideas de forma clara y convincente con el fin de conseguir financiación o socios.



Nivel: ★

Presentación de inversión

Diapositivas con las que esperas convencer a alguien para que invierta.

Por ejemplo: «El equipo de la startup elaboró una presentación en la que mostraba su aplicación, incluyendo previsiones de ingresos y estudios de mercado».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a los alumnos a presentar ideas de forma visual y a organizar información compleja de manera eficaz.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan presentaciones para ilustrar sus propuestas y exponer con claridad ideas empresariales complejas.



Nivel: ★

Pivote

El giro inesperado en el mundo empresarial: cuando tu idea original fracasa y decides cambiar de rumbo antes de quedarte sin un céntimo

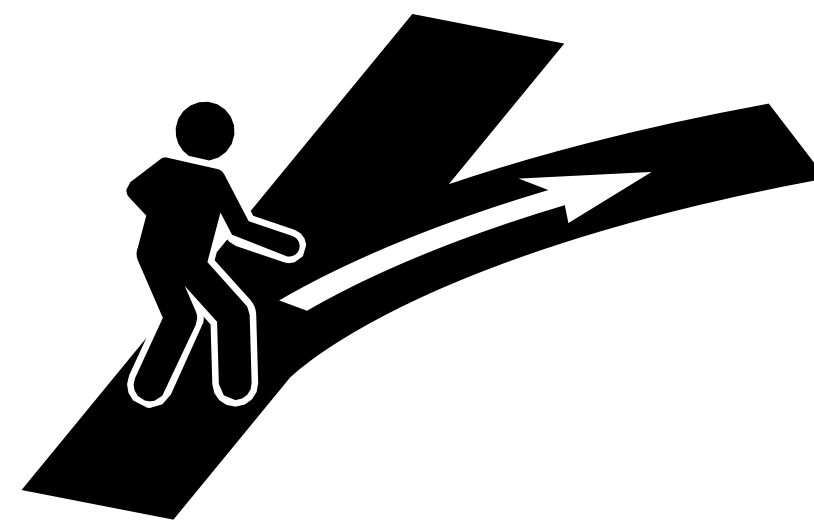
Por ejemplo: «Tras unas ventas decepcionantes, el equipo cambió su enfoque y pasó de vender botellas de agua reutilizables a convertirse en una marca de estilo de vida totalmente ecológica».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta la capacidad de adaptación y la resolución de problemas, enseñando a los alumnos a aprender de los comentarios recibidos y a desarrollar sus ideas.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores cambian de rumbo para encontrar mejores oportunidades de mercado o resolver los problemas detectados durante las primeras fases de prueba.



Nivel: ★ ★

Producto/Servicio

El «producto» que vendes para hacer la vida de alguien más fácil (o más genial).

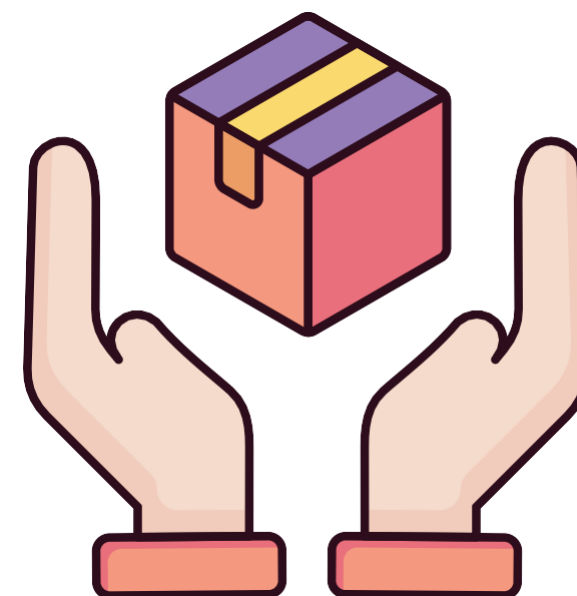
Por ejemplo: «La empresa de los estudiantes vendía diarios personalizados como producto principal, al tiempo que ofrecía talleres de caligrafía como servicio».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender la planificación financiera y la gestión de recursos para proyectos empresariales.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores diseñan productos o servicios en función de las necesidades del mercado y los venden para generar ingresos.



Nivel: ★

Beneficio

La dulce recompensa tras todo el esfuerzo: lo que queda cuando restas los gastos del dinero que has ganado.

Por ejemplo: «La cafetería gestionada por los estudiantes obtuvo un beneficio de 500 dólares en su primer mes, una vez cubiertos los gastos de alquiler y de suministros».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a los alumnos conocimientos financieros y sostenibilidad en iniciativas empresariales.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los beneficios reflejan la solidez financiera de una empresa y su capacidad para mantener sus operaciones.



Nivel: ★

Prototipo

El borrador de tu idea: aún está en fase de desarrollo, pero ya es suficiente para probarlo y enseñarlo.

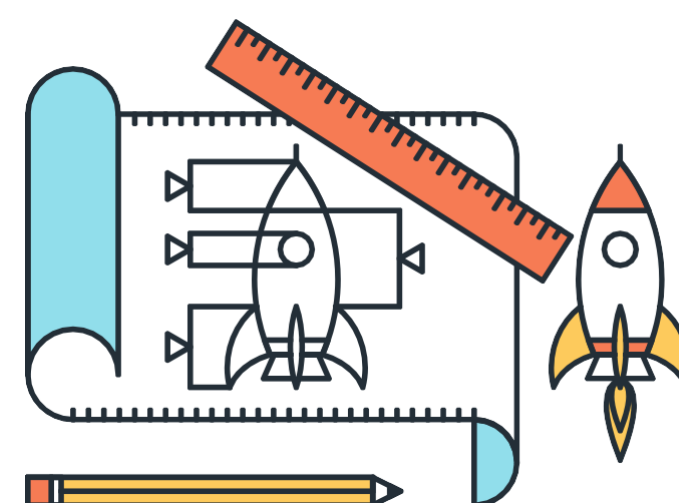
Por ejemplo: «Los estudiantes de ingeniería construyeron un prototipo impreso en 3D de su maceta con riego automático para realizar pruebas».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el aprendizaje práctico y el pensamiento de diseño iterativo en los proyectos de innovación.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores crean prototipos para recabar opiniones y perfeccionar sus productos.



Nivel: ★

Ingresos

Todo el dinero que ganes vendiendo tus cosas, antes de que te enfrentes a la realidad de las facturas y los impuestos.

Por ejemplo: «El evento universitario generó 10 000 dólares en ingresos por venta de entradas gracias a su conferencia sobre emprendimiento».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender la diferencia entre ingresos, beneficios y costes operativos.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los empresarios realizan un seguimiento de los ingresos para evaluar el rendimiento de la empresa y la demanda del mercado.



Nivel: ★

Modelo de ingresos

La parte del plan en la que por fin respondes: «¿Cómo nos pagan?».

Por ejemplo: «La startup de aplicaciones para estudiantes optó por un modelo de negocio freemium, en el que el uso básico es gratuito, pero las funciones premium son de pago».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña la importancia de la planificación financiera estratégica y la sostenibilidad empresarial.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan modelos de ingresos para definir sus estrategias de precios y sus fuentes de ingresos.



Nivel: ★

Riesgo

Ese momento de «¡ay, no!» en el que te juegas el gran premio.

Por ejemplo: «Crear una empresa conlleva riesgos, pero las recompensas pueden merecer la pena».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender la asunción de riesgos calculados y la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores evalúan y gestionan el riesgo al tomar decisiones estratégicas.



Nivel: ★

ROI (retorno de la inversión)

Lo que obtienes a cambio después de invertir dinero, tiempo o energía; con suerte, más de lo que has invertido.

Por ejemplo: «La campaña de marketing para el evento estudiantil generó un retorno de la inversión del 300 %, ya que las ventas de entradas se duplicaron en comparación con el presupuesto invertido».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a los alumnos a evaluar la eficacia de las decisiones financieras y las inversiones.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan el ROI para evaluar el éxito de su negocio, inversiones y estrategias.



Nivel: ★★

Ventas

Ese momento mágico en el que, por fin, alguien te paga por tu idea.

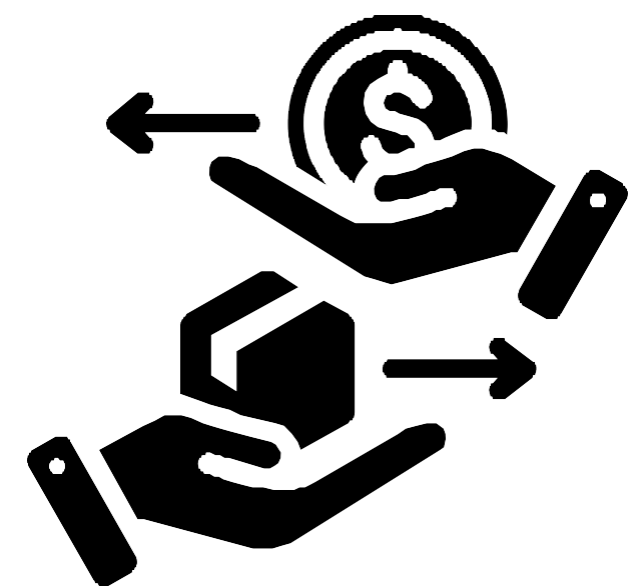
Por ejemplo: «El equipo de estudiantes aumentó sus ventas ofreciendo descuentos por tiempo limitado en sus cuadernos ecológicos».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender cómo se generan ingresos y cómo interactuar con los clientes en proyectos emprendedores.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Las ventas generan ingresos para las empresas y confirman la demanda del mercado.



Nivel: ★

Escalado

Cuando tu negocio va tan bien, tienes que dar un paso más: pensar en más clientes, más productos y más estrés...

Por ejemplo: «La startup creció al pasar de la venta local a la distribución a nivel nacional».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a pensar de forma estratégica para impulsar el crecimiento, sin dejar de lado la sostenibilidad y la calidad.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores escalan cuando se proponen ampliar sus operaciones sin comprometer la calidad ni la rentabilidad.



Nivel: ★

Financiación inicial

La primera inversión para hacer crecer el jardín de las ideas de negocio, como regar una planta y esperar a que crezca.

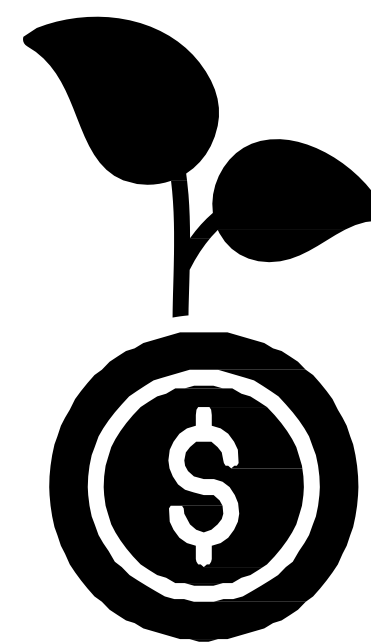
Por ejemplo: «El equipo de estudiantes recibió 5.000 dólares en financiación inicial para crear su primera serie de botellas de agua personalizables».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los estudiantes a comprender la financiación en las primeras fases y cómo conseguir los recursos iniciales para sus proyectos.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan la financiación inicial para cubrir los gastos iniciales, como el desarrollo de productos y las pruebas de mercado.



Nivel: ★

Ronda de financiación de serie A

Cuando tu empresa necesita un empujón para pasar de ser una idea interesante a convertirse en un actor de peso.

Por ejemplo: «Tras el éxito de su proyecto piloto, el equipo consiguió financiación de la Serie A para expandirse a cinco nuevas universidades».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Inicia a los alumnos en estrategias avanzadas de financiación y en las fases de crecimiento empresarial.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores buscan financiación de la Serie A para ampliar su presencia en el mercado y el desarrollo de productos.



Nivel: ★★ ★

Startup

Un grupo de entusiastas que intentan hacer realidad grandes ideas con café y wifi.

Por ejemplo: «Los estudiantes pusieron en marcha una startup para combatir el desperdicio de alimentos en el campus».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Anima a los estudiantes a explorar la innovación y a poner en marcha sus propios proyectos.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Las empresas emergentes impulsan la innovación y pretenden revolucionar los mercados con nuevas ideas.



Nivel: ★

Negocios sostenibles

Un negocio que genera beneficios sin dañar el planeta ni tu conciencia.

Por ejemplo: «Su modelo de negocio sostenible redujo los residuos plásticos y dio lugar a nuevos materiales ecológicos».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a tomar decisiones éticas y a diseñar estrategias empresariales a largo plazo en consonancia con las necesidades de la sociedad.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento? Los emprendedores crean empresas sostenibles para conciliar los beneficios económicos con un impacto positivo a nivel mundial.



Nivel: ★★

Público destinatario

El grupo de personas a las que realmente les interesa lo que vendes —es decir, tus futuros fans (o críticos).

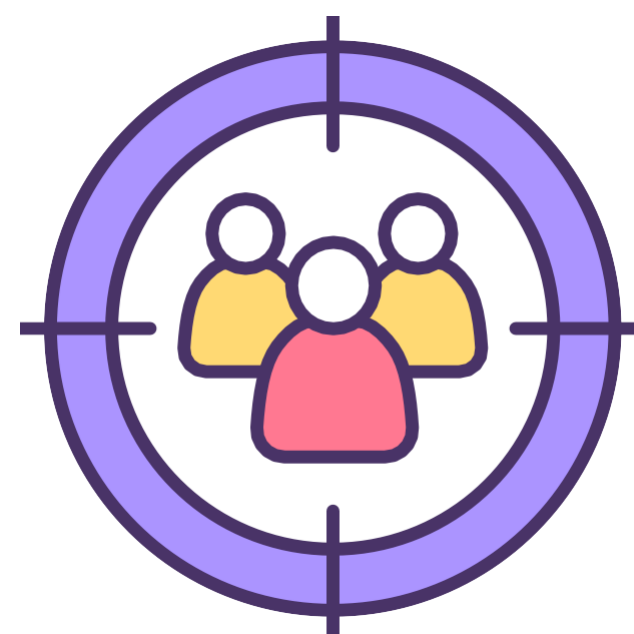
Por ejemplo: «El público objetivo de la startup incluía a estudiantes universitarios que buscaban herramientas de productividad asequibles».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a centrarse en la segmentación del mercado y en las estrategias orientadas al público.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores definen su público objetivo para adaptar su estrategia de marketing estrategias y características de los productos.



Nivel: ★★

Experiencia del usuario

Para que sea fácil, agradable y merezca la pena volver a utilizarlo.

Por ejemplo: «El equipo de la aplicación para estudiantes mejoró la experiencia de usuario simplificando la navegación y reduciendo el número de pasos necesarios para reservar un servicio».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Fomenta el pensamiento de diseño centrado en el usuario, fundamental para la innovación de productos y las herramientas educativas.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores dan prioridad a la experiencia de usuario para crear productos que sean funcionales, agradables y fáciles de usar.



Nivel: ★★

Valoración

Lo que los inversores creen que vale tu empresa... aunque tú no estés seguro.

Por ejemplo: «La startup alcanzó una valoración de un millón de dólares después de que su aplicación educativa llegara a 50 000 usuarios en seis meses».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Ayuda a los alumnos a comprender cómo las empresas calculan su valor y consiguen financiación.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan la valoración para establecer las condiciones de inversión y evaluar el potencial de crecimiento de la empresa.



Nivel: ★★ ★

Creación de valor

Convertir tu idea en algo que la gente quiera, necesite o adore.

Por ejemplo: «El proyecto de los estudiantes generó valor al desarrollar una aplicación móvil que ayuda a los estudiantes con discapacidad visual a desplazarse por el campus de forma autónoma».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Enseña a los alumnos la importancia de la innovación, la resolución de problemas y el impacto social en las iniciativas emprendedoras.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores crean valor resolviendo problemas o mejorando la experiencia del cliente.



Nivel: ★

Propuesta de valor

El eslogan de tu empresa: ¿Por qué debería importarle a alguien lo que vendes?

Por ejemplo: «La propuesta de valor de los cuadernos reutilizables de la startup era: "Una forma más inteligente de organizarse"».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Anima a los alumnos a definir las ventajas específicas de sus proyectos o ideas, lo que fomenta una comunicación más clara y el pensamiento estratégico.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores utilizan propuestas de valor para comunicar las ventajas únicas de sus productos y atraer así a los clientes.



Nivel: ★

Capital riesgo

Inversores con grandes capitales que buscan grandes beneficios.

Por ejemplo: «La startup obtuvo financiación de capital riesgo de una empresa de inversión tecnológica para ampliar su plataforma de aprendizaje de idiomas basada en inteligencia artificial».

¿Por qué es importante en el ámbito académico?

Inicia a los alumnos en las estrategias de inversión, la asunción de riesgos y la financiación de proyectos innovadores.

¿Cómo se aplica en el ámbito del emprendimiento?

Los emprendedores buscan capital riesgo para ampliar sus operaciones y entrar en nuevos mercados.



Nivel: ★★