

## Glosario - Fundamentos del Emprendimiento Digital

- **Balance:** Es un informe financiero-contable que refleja el estado de la empresa.
- **Break Even:** Es conocido también como el punto de equilibrio. Se denomina así al momento en el flujo cuando los ingresos son iguales a los costos, y a partir de aquí se pueden comenzar a percibir utilidades.
- **Burn Rate:** Es la velocidad con que la empresa consume el capital inicial.
- **Capital de Trabajo:** Es el capital que se requiere para comenzar a trabajar. Inversión sin opción a recuperación vía fiscal.
- **Costo:** Desembolso en efectivo o en especie realizado para la producción de un servicio o producto.
- **Demanda:** Es la relación entre el precio y la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar un bien o servicio (Fuente: Pindyck & Rubinfeld, 2009)
- **Depreciación:** Disminución del valor de un bien (mueble o inmueble) debido al uso o el paso del tiempo
- **Early Stage:** Etapa del ciclo de vida de una startup, donde ya tiene su M.V.P. en el mercado y llegan los primeros clientes o usuarios iniciando un proceso iterativo, en el que se va recogiendo la retroalimentación de los usuarios para mejorar.
- **Ecosistema Digital:** Un conjunto de herramientas, plataformas y activos digitales para comunicar una marca, producto o idea.
- **Emprendimiento:** Es el inicio de un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.
- **Empresa Unicornio:** Son aquellas compañías que consiguen un valor superior a los 1.000 millones de dólares en su etapa inicial.
- **Estados Financieros:** Es un informe financiero-contable que refleja la contabilidad financiera de la empresa y su estructura económica durante un periodo de tiempo. Se clasifican en: Balance contable, Estado de resultado, Estado de cambio en el patrimonio neto, Estado de flujo efectivo y Memoria

- **Estrategia:** Consiste en la definición de un plan de acciones para lograr uno o varios objetivos a largo plazo.
- **Estructura Plana:** Corresponde a una jerarquía de un solo nivel, que generalmente está compuesta por equipos autogestionados y colaborativos. Aquí opera el liderazgo lateral y/o servicial en vez de la autoridad.
- **Exit:** Etapa final del ciclo de vida de una startup, donde se vende la startup.
- **Expansion Stage:** Etapa del ciclo de vida de una startup donde se comienza a plantear la necesidad de expansión a nuevos mercados.
- **Growth Stage:** Etapa del ciclo de vida de una startup donde se definen las estrategias de crecimiento sostenible.
- **Inception Stage:** Etapa inicial del ciclo de vida de una startup, donde se comparte la idea y se comienza a buscar pequeños financiamientos.
- **Inversión Inicial:** Es el valor total de los activos que se necesitan para comenzar con las operaciones del proyecto (Fuente: Kurowski & Sussman, 2011).
- **Inversión de Capital:** También conocida como CAPEX (capital expenditure), corresponde al dinero que invierte una empresa en activos físicos.
- **Lean Startup:** Metodología propuesta por Eric Ries para desarrollar negocios y productos, cuyo ciclo central e iterativo consiste en crear, medir y aprender.
- **Marketing:** Disciplina que aplica técnicas y herramientas con el objetivo de mejorar la comercialización de un producto o servicio.
- **Mercado:** Es el conjunto de potenciales compradores y vendedores que mediante oferta y demanda, determinan el precio de un bien o servicio.
- **MVP:** Producto mínimo viable. Es un producto con suficientes características para satisfacer a los clientes iniciales, y proporcionar retroalimentación para el desarrollo futuro.
- **Objetivo:** Es la meta que se desea lograr.
- **Oferta:** Es la relación entre la cantidad y el precio que están dispuestos a vender los vendedores de un determinado bien o servicio (Fuente: Pindyck & Rubinfeld, 2009)
- **Plan:** Conjunto de actividades necesarias para llevar a cabo un objetivo.

- **Público Objetivo:** Es la elección de futuros clientes que realiza una empresa para dirigir sus productos y/o servicios.
- **PayBack:** Es el tiempo que se necesita para recuperar el dinero invertido.
- **Rentabilidad:** Expresa los beneficios que se obtienen a partir de una inversión.
- **Seed Stage:** Etapa del ciclo de vida de una startup, donde se comienza a desarrollar el M.V.P. y se valida la idea.
- **Stakeholder:** Persona interesada o patrocinador de un proyecto o iniciativa.
- **Startup:** Es una organización de negocios de carácter temporal, es una corporación o pequeña empresa que se enfoca en resolver un problema o necesidad particular mediante un producto o servicio en un mercado que debería permitir un crecimiento explosivo para esta empresa.
- **TIR:** Tasa Interna de Retorno. Es la tasa de descuento que hace que el valor del VAN sea igual a 0 y mide la rentabilidad como porcentaje.
- **Utilidad:** Ganancia que se consigue a partir de una inversión o venta.
- **VAN:** Valor Actual Neto. Es la sumatoria de los flujos de caja futuro originados a partir de una inversión traídos a valor presente.