



- Diccionario de Startups -

> Con la A.....	3
> Con la B.....	4
> Con la C.....	7
> Con la D.....	9
> Con la E.....	10
> Con la F.....	11
> Con la I.....	12
> Con la J.....	13
> Con la K.....	14
> Con la L.....	15
> Con la M.....	16
> Con la N.....	17
> Con la O.....	18
> Con la P.....	19
> Con la R.....	20
> Con la S.....	21
> Con la T.....	22
> Con la U.....	23
> Con la V.....	24
> Con la W.....	25
> Números.....	26

> Con la A

Aceleradora

Empresa que ayuda a acelerar, crecer de forma rápida desarrollando su negocio, El principal objetivo de esta acción es el de obtener beneficios reales nada más salir la empresa al mercado. Les ayuda a buscar inversión con formación, recursos, contactos, mentoring así como financiación. A cambio se quedan con un equity. Ejemplo: Seed rocket.

ARR o Average Recuring Revenue

Cantidad de dinero que vamos a ingresar mensualmente de fuentes recurrentes. Normalmente es algo que interesa en empresas con modelo de suscripción.

Automatización

Amplia gama de tecnologías que reducen la intervención humana en los procesos. La intervención humana se reduce mediante la predeterminación de los criterios de decisión, las relaciones de los subprocesos y las acciones relacionadas, y la incorporación de esas predeterminaciones en las máquinas.

> Con la B

Business plan o plan de negocio

Documento de 10-100 páginas. El documento se utiliza para transmitir en detalle los planes de negocio para los próximos 1, 3, 5 años.

Business model o modelo de negocio

Representación simplificada de todo el funcionamiento de una empresa. Es decir, es la descripción de los elementos que influirán en cómo una empresa ofrece sus productos o servicios a los clientes, con qué medios y/o canales llega a estos, su relación con ellos y cómo la empresa generará ingresos e invertirá su capital.

B2B

Acrónimo para el concepto "Business to Business" o actividad de negocio en que los clientes finales son empresas y no consumidores.

B2C

Acrónimo para el "Business to Consumer" actividad de negocio en que los clientes finales son consumidores.

Base de datos

Aplicación que proporciona un formato estructurado para organizar y mantener informaciones que pueden ser fácilmente recuperadas desde otras aplicaciones.

Blog

Sitio web periódicamente actualizado que recopila cronológicamente textos o artículos de uno o varios autores. Básicamente, un Blog no es más que un espacio personal de escritura en Internet en el que su autor publica artículos o noticias (post) que pueden contener texto, imágenes e hipervínculos.

Bootstrapping

Se traduciría por «auto financiación». Es decir, es el modelo de crecimiento en el que una empresa no requiere de financiación externa ni de inversores, sino que paga su crecimiento con los ingresos que le generan sus clientes. Se contraponen al modelo habitual en muchas startups, que requieren de inversión externa para su desarrollo y crecimiento. En realidad, es el modelo habitual de la mayoría de empresas, aquellas que no son startups ni buscan crear un negocio disruptivo.

Bounce Rate o Tasa de Rebote

Abandono rápido de la web después de haber visto una sola página, en menos de 30 segundos.

Brainstorming o lluvia de ideas

Herramienta de trabajo grupal que facilita el surgimiento de nuevas ideas sobre un tema o problema determinado. La lluvia de ideas es una técnica de grupo para generar ideas originales en un ambiente relajado.

Brand advertising (publicidad de marca)

Publicidad de una marca que crea una imagen distintiva favorable y que los clientes asocian con un producto al realizar una compra

Branding

Es el conjunto de estrategias que se ponen en práctica para construir y visibilizar la marca de una empresa o producto. A través del marketing online y el social media se pueden desarrollar diversas estrategias para que una marca aumente su notoriedad, el número de ventas y su popularidad.

Branding personal

Es la gestión de la propia imagen como si de una marca se tratase, generalmente en el ámbito de las relaciones profesionales.

Break even

Es el punto de equilibrio financiero o el umbral de rentabilidad. Es el momento en que los ingresos de la empresa se igualan con los costes y, a partir de ese punto, se empezarán a generar beneficios.

Business angel

Es un tipo de inversor privado, una persona que invierte su propio dinero en startups, y que suele haber sido previamente un emprendedor o profesional de éxito. Además del dinero, puede aportar experiencia, conocimientos y contactos.

Business intelligence

Conjunto de estrategias y herramientas enfocadas a la administración y creación de conocimiento mediante el análisis de datos existentes en una organización o empresa.

Bonificaciones

Desde el punto de vista económico, una bonificación es un descuento en una obligación de pago o un aumento en un derecho de cobro.

> Con la C

CEO

Consejero Delegado. Dentro de los startups se supone que es el que más manda aunque sus funciones, ya hemos dicho, la determinarán los estatutos

COO

Chief Operating Officer Director General que asume las funciones ejecutivas.

CFO

Chief Financial Officer. Director Financiero.

CAC o Coste Adquisición de Cliente

Esta métrica nos indica cuánto se ha invertido para conseguir que un potencial prospecto se convierta en un cliente y adquiera nuestro producto o servicio. Para hallar esta métrica, se debe usar un periodo de tiempo determinado.

Consultoría

Servicio profesional especializado en áreas, prestado por empresas o por profesionales (conocidas como consultoras o consultores, respectivamente) con experiencia o conocimientos específicos en un área, asesorando a personas, a otras empresas, a grupos de empresas, a países o a organizaciones en general.

Curva J

El retorno de las inversiones a lo largo del tiempo seguirá la forma típica de una J. Es decir, lo normal es que en los primeros años la rentabilidad de nuestro portfolio de inversiones sea negativa, para ir creciendo poco a poco hasta (idealmente) una rentabilidad positiva al final del periodo de inversión.

Control presupuestario

El retorno de las inversiones a lo largo del tiempo seguirá la forma típica de una J. Es decir, lo normal es que en los primeros años la rentabilidad de nuestro portfolio de inversiones sea negativa, para ir creciendo poco a poco hasta (idealmente) una rentabilidad positiva al final del periodo de inversión

Cierre contable

Proceso mediante el cual tu empresa puede conocer cuál ha sido el resultado del ejercicio, es decir, saber si has obtenido ganancias o pérdidas. Para hacerlo correctamente debes revisar bien todas las cuentas.

Cuentas anuales

Documentos que recogen la información financiera y pretenden cubrir las necesidades de los usuarios en un proceso de toma de decisiones económicas.

Cierres mensuales

Procedimiento contable que consiste en la recogida y registro de todas las operaciones que ha realizado la compañía durante el ejercicio contable de un mes. De esta manera, conseguimos una idea fiable de los resultados de este periodo de tiempo.

> Con la D

Design thinking

Es una metodología ideada por Tim Brown, Ideo, que se centra en las personas y que utiliza herramientas del ámbito del diseño para la resolución de problemas complejos. Antes se partía del producto, ahora del usuario para solucionarlos. Sus 4 fases: investigar, idear; planificar: aplicar

Deck financiero

Representación visual hecha con diapositivas que se desarrolla para que el emprendedor de a conocer su proyecto. Esta técnica ayuda al emprendedor a captar la atención del público, ya sea para una ronda de financiación o para explicar lo que la startup puede lograr.

Deducciones

Derecho que tiene algún individuo de disminuir ciertos gastos e ingresos, es decir, es sinónimo de beneficio fiscal. Existen deducciones fiscales autonómicas y nacionales, y se aplicarán según tus condiciones particulares.

Digitalización

Procedimiento mediante el cual, ciertas operaciones pueden comenzar a efectuarse a través de los medios digitales, como los ordenadores o los smartphones, normalmente con la ayuda de una conexión a Internet.

Due diligence

Expresión en la investigación de una empresa o persona que se acostumbra a hacer previamente a la firma de un contrato o una ley con cierta diligencia de cuidado. Puede tratarse de una obligación legal, pero el término comúnmente es más aplicable a investigaciones voluntarias.

Dirección financiera

Disciplina científica que te faculta para hacer un análisis de un negocio o empresa; con el objeto de facilitar la toma de decisiones de ese proyecto para incrementar el valor de esa entidad.

> Con la E

Escalable

Una empresa es escalable cuando tiene un gran potencial de crecimiento, pero ese crecimiento se puede llevar a cabo sin incrementar en la misma medida los costes de la estructura.

Emprendedor

Especialista en innovación, visión, creatividad y excelentes lanzadores. Buenos creadores, dudosos gestores. Como media no suele pasar más de 3 años en un proyecto Martín Varsavsky, Elon Musk o Richard Branson

Elevator pitch

Discurso muy breve donde se detalla en qué consiste el negocio de un startup, misión, valores. Se utiliza para presentaciones a inversores en situaciones inesperadas, de ahí su nombre "encontrarse con alguien en un ascensor". Duración 60 segundos, lo que dura un ascensor.

Estanflación

Momento o coyuntura económica en que, dentro de una situación inflacionaria, se produce un estancamiento de la economía y el ritmo de la inflación no cede.

> Con la F

Finanzas

Actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o Estados. Por extensión, también se llama finanzas al análisis de cómo los inversores destinan sus bienes a lo largo del tiempo bajo condiciones de certeza e incertidumbre.

Financiación

Acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamos o de créditos.

Fintech

Sector integrado por empresas que utilizan la tecnología para mejorar o automatizar los servicios y procesos financieros. El término fintech hace referencia a un sector en rápido crecimiento que se orienta a los intereses de los consumidores y a las empresas.

> Con la I

Incubadora

Empresa que se encarga de buscar futuras startups que posean potencial para salir al mercado. Para ello cuentan con expertos y asesores que trabajan, junto con los CEOs de cada uno de estos startups, desarrollando sus proyectos hasta que cogen forma. El proceso de incubación está dividido en tres fases: pre-incubación, incubación y post incubación. Lanzadera, AtticoLab, The Collider son ejemplos de ellos.

Innovación

Proceso que introduce novedades y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos, aunque también es posible en la implementación de elementos totalmente nuevos.

Impuestos

Valores que se le paga al gobierno para que pueda solventar los gastos públicos. Los impuestos son obligatorios y se calculan en forma de porcentajes. Estos tributos deben ser pagados tanto por personas físicas como por personas morales.

I+D+i

Concepto de aparición reciente en el contexto de los estudios de ciencia, tecnología y sociedad; como superación del anterior concepto de investigación y desarrollo (I+D).

> Con la J

J-curve

Gráfico que representa la evolución del flujo neto de capital de la empresa frente a la línea del tiempo. Es uno de los que más se han de vigilar en un startup, este es uno de los más importantes. La letra J viene de darle forma al termino. Desciende al principio cuando los costes superan a los beneficios y ascendente después, cuando las ganancias compensan el dinero invertido en el proyecto.

> Con la K

KPI

Siglas de Key Performance Indicators, que puede traducirse al castellano como “Indicadores Clave de Desempeño”. Estos indicadores se componen de variables, factores o unidades de medida que sirven para generar estrategias dentro de los departamentos de una empresa.

> Con la L

Lean startup

Metodología para desarrollar negocios y productos que apunta a acortar los ciclos de desarrollo de productos adoptando una combinación de experimentación impulsada por hipótesis para medir el progreso, lanzamientos de productos iterativos para ganar valiosa retroalimentación de los clientes y aprendizaje validado para medir cuánto se ha aprendido.

Lean canvas

Herramienta de visualización de modelos de negocio que aúna elementos del Business Model Canvas, por un lado, y del método Lean Startup, por el otro. Ash Maurya fue quien fusionó buenas ideas de ambas metodologías hasta crear un lienzo de modelos de negocio “ligero”, apto para el incierto entorno de una startup.

LTV o Life Time Value

El valor del ciclo de vida del cliente, es el valor que se obtiene al medir los ingresos e ingresos potenciales que puede generar un cliente a lo largo de su tiempo de vida.

> Con la M

Metodología Agile

Sistema de trabajo que consiste en organizar y repartir el trabajo de una manera ágil, rápida y flexible entre diferentes equipos multidisciplinares. Está cambiando el desarrollo de proyectos de muchas empresas, entre ellas, Google, Amazon o Microsoft.

Métricas

Medidas que brindan información acerca de la rentabilidad de tu empresa. Es decir, las empresas necesitan indicadores, puntos de referencia para saber si están avanzando en la dirección correcta.

> Con la N

Nóminas

Registro financiero que una empresa realiza sobre los salarios de sus empleados, bonificaciones y deducciones. Las nóminas son una parte importante a la hora de llevar la contabilidad de tu negocio.

> Con la O

OKR

Siglas en inglés de "Objectives and Key Results". Los objetivos pueden ser los resultados que quieres obtener, y los resultados clave son las maneras cuantificables que sirven para saber si te encuentras en el camino correcto para alcanzarlos. Para conseguir los objetivos, tenemos que buscar lo mínimo que tenemos que hacer para impactar lo máximo en el cliente.

Outsourcing

Externalización de una fase de la actividad de una empresa: desde la producción de bienes y servicios, su comercialización, hasta la propia gestión y administración.

> Con la P

Pitch business deck

Breve presentación en la que se da una visión general de un negocio a los inversores. Normalmente 10 hojas. Duración 10-20 minutos. Equipo, métricas y el vínculo emocional son vitales. El objetivo es despertar el interés de inversores para una segunda reunión. Este Documento ayuda a un inversor a saber dónde estás, quien eres, donde vas y bajo esta premisa decide si seguir adelante.

Part-time

Expresión con los contratos de trabajo con jornada parcial, que son aquellos en que la jornada pactada es de 30 horas semanales o menos

Plan de tesorería

Documento que refleja las entradas de dinero previstas (cobros) y las salidas de dinero previstas (pagos) de las cuentas bancarias de una empresa en un período de tiempo determinado (corto, medio o largo plazo)

Presupuestar

Formar el cómputo de los gastos o ingresos, o de ambas cosas que resultan de un negocio público o privado.

> Con la R

ROAS

Métrica que representa el retorno de inversión publicitaria sobre las ventas, es un indicador que nos dice rápidamente si lo vendido nos ha generado unos ingresos inferiores o superiores a la inversión publicitaria. La fórmula es: $\text{Ingresos por ventas} / \text{Gastos}$

ROI

Métrica que representa la cantidad ganada una vez se le han restado los gastos. La principal diferencia es que el ROAS nos da una ratio que se calcula comparando la cantidad ganada y la cantidad gastada. El ROI mide las ganancias mientras que el ROAS mide los ingresos brutos generados por cada euro gastado en publicidad. La fórmula es $(\text{Ingresos} - \text{Gastos por ventas} / \text{Gastos}) * 100$

Rondas de financiación

Proceso por el cual una empresa, gracias a la participación de inversores, logra una cantidad de capital que necesita para el desarrollo de su negocio. Estos inversores, pasarán a formar parte del capital social de dicha empresa, convirtiéndose así en socios

> Con la S

Startup

Según el gurú de startups Steve Blank, es una organización temporal diseñada para buscar un modelo de negocio disruptivo, base tecnológica, escalable y a poder ser con impacto social.

Sello Pyme Innovadora

Reconocimiento que se concede a pequeñas y medianas empresas que cuentan con un gran carácter innovador para que estas pymes puedan aprovechar y combinar incentivos fiscales que, sin este sello, son incompatibles.

Si una cosa no esta rota, no se arregla

Filosofía de emprendedores que busca reducir el esfuerzo y centrarse en tareas de valor

> Con la T

Tasa de conversion

Número de compras entre el número de visitas. En 2021 se sitúa en un 1,07% como genérico en negocios digitales.

Transformación digital

Integración de tecnología digital en todas las áreas de una empresa, cambiando fundamentalmente la forma en que opera y brinda valor a sus clientes. También supone un cambio cultural que requiere que las organizaciones desafíen constantemente el status quo, experimenten y se sientan cómodas con el fracaso.

> Con la U

Unicornio

Toda aquella empresa que se financie con capital privado y cuya valoración supere los 1.000 millones de dólares. En España hay 3 y en el mundo más de 491. Tres empresas unicomio: Cabify (1.400 millones de euros), Globo (1.000 millones de euros) e Idealista (1.300 millones de euros). 70% residen en USA. 30% Big Data y 28% Health. El término lo acuñó Aileen Lee, fundadora de Cowboy Ventures, una empresa de venture capital, en el año 2013. Lee utilizó la palabra unicomio, asociada a leyendas y mitos imposibles, precisamente porque le parecía casi increíble un logro semejante. 13 años antes del inicio de la década.

> Con la V

Valoración de empresa

Conjunto de estrategias y herramientas enfocadas a la administración y creación de conocimiento mediante el análisis de datos existentes en una organización o empresa.

> Con la W

Working capital

Diferencia entre activos corrientes frente a pasivos corrientes. Los Activos Corrientes son aquellos activos que se convertirán en efectivo dentro de un año, mientras que los Pasivos Corrientes son aquellos pasivos adeudados dentro de un año. Este cálculo representa la liquidez que una empresa tiene para cumplir con sus obligaciones vencidas en los próximos 12 meses

> Números

3.000 ideas

1 éxito comercial, de Greg Stevens y James Burley

99,7%

Ideas fracasan desde la creación

10.000 horas

El autor Malcom Goldwell dice que, para alcanzar la excelencia, se debe tener una acumulación de 10.000 horas de práctica, esto quiere decir 10 horas por semana en 20 años, 20 horas por semana en 10 años o 40 horas por semana en 5 años.

A partir de esta idea de 10.000 horas de práctica, es posible a nivel de los conocimientos adquiridos sobre la base de una escala de magnitud de 10 horas, de una forma aproximada: Con 1 hora: Podemos saber lo básico, Con 10 horas: Tenemos una noción más amplia de los conceptos básicos. Con 100 horas: Se adquiere un nivel medio. Con 1.000 horas: Se avanza a ser un especialista. Con 10.000 horas: Uno puede considerarse maestro en esa habilidad. Esta idea se ucontiliza también en algunas profesiones como en las de los pilotos aéreos. Las horas de experiencia de vuelo son un buen indicador de su manejo en la práctica.

info@innovascaleconsulting.es
Innova Scala Consulting | LinkedIn

Barcelona, Junio 2022