SEMINARIO CREACIÓN DE EMPRESAS

GLOSARIO

Guía de consulta y aplicación para estudiantes de Administración de Negocios Internacionales

1. Emprendimiento y creación empresarial

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Emprendimiento	Proceso de identificar oportunidades, desarrollar soluciones y movilizar recursos para crear valor.	¿Qué oportunidad puedo transformar en una iniciativa?
Emprendedor/a	Persona que identifica oportunidades, toma decisiones, moviliza recursos y desarrolla iniciativas.	¿Qué problema estoy dispuesto a solucionar?
Idea de negocio	Propuesta inicial de un producto, servicio o modelo para atender una necesidad u oportunidad.	¿Qué podría ofrecer?
Oportunidad de negocio	Situación del mercado que puede atenderse mediante una solución con potencial de generar valor.	¿Existe una necesidad que pueda convertirse en negocio?
Emprendimiento empresarial	Iniciativa orientada a desarrollar una actividad económica mediante productos o servicios.	Crear una empresa de servicios logísticos.
Emprendimiento social	Iniciativa que busca atender una problemática social y generar valor para una comunidad.	Programa empresarial para inclusión laboral.
Emprendimiento sostenible	Iniciativa que integra dimensiones económicas, sociales y ambientales.	Empresa que genera empleo local y reduce residuos.

2. Problema, necesidad y oportunidad

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Necesidad	Carencia, deseo o condición que una persona o grupo busca satisfacer o mejorar.	¿Qué necesita realmente el usuario?
Problema	Situación concreta que genera dificultad, insatisfacción, pérdida o necesidad de mejora y puede sustentarse con evidencia.	¿Qué está ocurriendo y a quién afecta?
Planteamiento del problema	Descripción estructurada del problema, contexto, población afectada, causas, consecuencias y evidencias.	¿Por qué el problema es relevante?
Causa	Factor que origina o contribuye al problema.	¿Por qué ocurre?
Consecuencia	Efecto producido por el problema.	¿Qué sucede si no se soluciona?
Evidencia	Información que demuestra que una situación existe.	Encuestas, entrevistas, observación o estadísticas.
Población afectada	Personas, empresas o grupos que experimentan el problema.	¿Quiénes tienen esta dificultad?
Pregunta reto	Pregunta que orienta la búsqueda de soluciones.	¿Cómo podríamos resolver o mejorar esta situación?

3. Imaginación, creatividad e innovación

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Imaginación	Capacidad de visualizar posibilidades que todavía no existen o pensar cómo podría hacerse algo diferente.	¿Qué podría existir que hoy no existe?
Creatividad	Capacidad de generar ideas originales y alternativas para responder a una necesidad o problema.	¿Qué nuevas soluciones podemos imaginar?
Innovación	Implementación de un producto o proceso nuevo o significativamente mejorado que se introduce en el mercado o se pone en uso.	¿Qué estamos haciendo nuevo o significativamente mejor?
Innovación de producto	Producto o servicio nuevo o significativamente mejorado que se introduce en el mercado.	Nuevo servicio de seguimiento de carga.
Innovación de proceso	Proceso empresarial nuevo o significativamente mejorado que se pone en uso.	Nuevo proceso para optimizar entregas.
Prototipo	Representación o versión inicial de una solución que permite visualizarla, probarla y mejorarla.	Maqueta funcional de una aplicación.
PMV / MVP	Producto Mínimo Viable / Minimum Viable Product: versión inicial que permite probar una propuesta con usuarios y aprender.	Primera versión funcional de una plataforma.

4. Valor y propuesta de valor

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Valor	Beneficio o utilidad que una solución proporciona a una persona, empresa o comunidad.	¿Qué beneficio entrego?
Valor para el cliente	Beneficio que el cliente considera importante al elegir o utilizar una solución.	Ahorrar tiempo o reducir costos.
Valor agregado	Beneficio, característica o mejora adicional que incrementa la utilidad o atractivo de una oferta.	Seguimiento del pedido y entrega programada.
Propuesta de valor	Explicación clara del beneficio que una solución ofrece, para quién y qué problema ayuda a resolver.	¿Por qué debería elegir mi solución?
Diferenciación	Característica que permite distinguir una propuesta frente a otras alternativas.	Personalización del servicio.
Ventaja competitiva	Recurso, capacidad o característica que permite competir favorablemente y puede ser difícil de replicar.	Red propia de proveedores o tecnología especializada.

5. Cliente y mercado

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Cliente	Persona u organización que compra o contrata una solución.	Empresa que contrata un servicio logístico.
Usuario	Persona que utiliza un producto o servicio, aunque no necesariamente sea quien paga.	Empleado que utiliza un software empresarial.
Segmento de mercado	Grupo de clientes con características o necesidades similares.	Estudiantes universitarios.

Mercado objetivo	Segmento al que la empresa decide dirigir prioritariamente su propuesta.	Estudiantes de determinadas universidades.
Consumidor	Persona que utiliza o consume un producto o servicio.	Persona que consume el alimento comprado.
Competencia	Empresas u ofertas que atienden necesidades similares o alternativas.	Otros restaurantes del sector.
Mercado potencial	Personas u organizaciones que podrían tener interés en la solución.	Todos los usuarios que podrían utilizar el servicio.

6. Investigación y validación

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Investigación de mercado	Proceso de recopilar y analizar información sobre clientes, necesidades, competencia y mercado.	Conocer preferencias antes de lanzar el producto.
Investigación exploratoria	Investigación inicial para comprender un problema, comportamiento o necesidad.	Entrevistar usuarios.
Encuesta	Técnica de recopilación de información mediante preguntas estructuradas.	Medir disposición de pago.
Entrevista	Conversación estructurada o semiestructurada para obtener información profunda.	Entrevistar empresarios o clientes.
Observación	Análisis directo de comportamientos o situaciones en un contexto real.	Observar tiempos de espera.
Hipótesis	Suposición que debe comprobarse mediante evidencia.	“Los clientes pagarían por este servicio”.
Validación	Proceso de comprobar con evidencia si una hipótesis, problema o solución tiene fundamento.	Probar el PMV con usuarios.
Feedback	Opiniones o comentarios proporcionados por usuarios sobre una propuesta.	El cliente señala qué debe mejorarse.
Iteración	Repetición de un proceso incorporando aprendizajes para mejorar la solución.	Modificar el prototipo después de las pruebas.

7. Modelo de negocio y herramientas

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Modelo de negocio	Forma en que una organización crea, entrega y captura valor.	¿Cómo funcionará y generará ingresos?
Business Model Canvas	Herramienta visual para representar los componentes principales de un modelo de negocio.	Segmentos, propuesta de valor, canales, ingresos, costos, etc.
Design Thinking	Enfoque centrado en las personas para comprender necesidades, definir problemas, idear, prototipar y probar soluciones.	Diseñar una solución a partir de la experiencia del usuario.
Lean Startup	Enfoque basado en experimentación, aprendizaje validado y ciclos de construir-medir-aprender.	Probar antes de invertir grandes recursos.
FODA	Herramienta para analizar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.	Diagnóstico estratégico.
PESTEL	Herramienta para analizar factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales.	Analizar el entorno externo.

8. Viabilidad y gestión financiera

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Viabilidad	Análisis que permite determinar si una propuesta puede funcionar bajo determinadas condiciones.	¿Puede funcionar el proyecto?
Factibilidad	Evaluación de las condiciones técnicas, comerciales, administrativas, legales y financieras necesarias.	¿Tenemos las condiciones para ejecutarlo?
Inversión inicial	Recursos económicos necesarios para poner en marcha el negocio.	Equipos, adecuaciones, tecnología.
Costo fijo	Costo que no cambia directamente con el nivel de producción en un periodo determinado.	Arriendo mensual.
Costo variable	Costo que cambia según el nivel de producción o ventas.	Materia prima.
Ingresos	Recursos económicos recibidos por ventas u otras actividades.	Ventas del producto.
Utilidad	Resultado positivo después de descontar costos y gastos de los ingresos.	Ingresos – costos – gastos.
Punto de equilibrio	Nivel de ventas donde los ingresos cubren los costos totales.	¿Cuánto debo vender para no perder ni ganar?
Flujo de caja	Registro de entradas y salidas de efectivo durante un periodo.	Proyección mensual de efectivo.
Rentabilidad	Capacidad de generar beneficios en relación con los recursos utilizados.	¿Qué retorno produce la inversión?
VPN	Valor Presente Neto; indicador que considera los flujos futuros y una tasa de descuento para evaluar una inversión.	Evaluar económicamente un proyecto.
TIR	Tasa Interna de Retorno; indicador de la rentabilidad implícita de una inversión.	Comparar el retorno esperado con una tasa de referencia.

9. Emprendimiento internacional

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Internacionalización	Proceso mediante el cual una empresa amplía sus actividades hacia mercados internacionales.	Ingresar a un mercado extranjero.
Mercado internacional	Mercado ubicado fuera del país de origen.	Mercado de Estados Unidos.
Exportación	Venta y envío de bienes o servicios hacia otro país.	Exportar productos colombianos.
Importación	Adquisición de bienes o servicios provenientes de otro país.	Importar maquinaria.
Perspectiva intercultural	Capacidad de reconocer y gestionar diferencias culturales al interactuar con otros mercados.	Adaptar una negociación a otra cultura.
Adaptación cultural	Ajuste de producto, servicio o comunicación a las características culturales del mercado objetivo.	Adaptar el mensaje comercial.
Barreras de entrada	Factores que dificultan ingresar a un mercado.	Requisitos legales, costos o competencia.
Nearshoring	Ubicación de determinadas operaciones en países cercanos al mercado principal.	Trasladar parte de una operación a un país cercano.
Incoterms®	Reglas internacionales que establecen responsabilidades, costos y riesgos	Definir responsabilidades en una operación de comercio exterior.

	entre comprador y vendedor en una compraventa internacional.	

10. Glosario básico en inglés

TÉRMINO	DEFINICIÓN	EJEMPLO / PREGUNTA CLAVE
Emprendimiento — Entrepreneurship	Actividad o proceso emprendedor.	Business opportunity
Emprendedor — Entrepreneur	Persona que desarrolla una iniciativa.	Entrepreneurial skills
Idea de negocio — Business idea	Propuesta inicial de negocio.	My business idea
Oportunidad de negocio — Business opportunity	Posibilidad de crear valor atendiendo una necesidad.	Identify an opportunity
Problema — Problem	Situación que requiere solución.	Define the problem
Necesidad — Need	Carencia o condición que se busca satisfacer.	Customer need
Solución — Solution	Respuesta diseñada para un problema.	Propose a solution
Cliente — Customer	Persona u organización que compra.	Target customer
Mercado objetivo — Target market	Segmento al que se dirige la oferta.	Identify the target market
Propuesta de valor — Value proposition	Beneficio central ofrecido al cliente.	Create a value proposition
Valor agregado — Added value	Beneficio adicional que aumenta el atractivo de la oferta.	Deliver added value
Modelo de negocio — Business model	Forma de crear, entregar y capturar valor.	Business Model Canvas
Innovación — Innovation	Implementación de una solución nueva o significativamente mejorada.	Innovation process
Creatividad — Creativity	Generación de ideas originales.	Creative ideas
Imaginación — Imagination	Visualización de posibilidades nuevas.	Imagine new possibilities
PMV — Minimum Viable Product (MVP)	Versión inicial para probar una propuesta.	Test the MVP
Prototipo — Prototype	Representación inicial de una solución.	Build a prototype
Investigación de mercado — Market research	Obtención y análisis de información del mercado.	Conduct market research
Ventaja competitiva — Competitive advantage	Característica que favorece la competencia.	Develop a competitive advantage
Ingresos — Revenue	Recursos obtenidos por ventas u otras actividades.	Generate revenue
Costos — Costs	Recursos económicos utilizados para operar.	Reduce costs
Utilidad — Profit	Resultado económico positivo.	Increase profit
Pitch — Pitch	Presentación breve de una propuesta empresarial.	Deliver a pitch
Internacionalización — Internationalization	Expansión de actividades hacia mercados internacionales.	Internationalization strategy