

# Glosario Empoderador

## Mujer

**MUJER EMPODERADA:** Es aquella mujer emprendedora dueña de sus negocios con libertad financiera e independiente.

## Emprendimiento

**CAPACITACIÓN:** Es una actividad de actualización del conocimiento dependiendo de la formación que se tenga para mantenerte vigente.

**CÓMPLICE:** Es aquella persona que acompaña y guía para ayudar a una mejor toma de decisiones a lo largo de la vida profesional, está en todo momento y cuando más se necesita.

**EMPREDIMIENTO:** Es la creación de una empresa o negocio con base en un sueño u objetivo personal.

**ESTRATEGIA:** Acciones planificadas que se llevan a cabo para realizar un proyecto.

**MAMAPRENUR:** Mamá con súperpoderes que emprende y hace todo para lograr sus objetivos y metas sin descuidar a su familia.

**MIEDO:** Son aquellas barreras mentales que paralizan la ejecución de los objetivos, ideas o sueños por creer que tenga efectos o resultados negativos.

**NICHO DE MERCADO:** Grupo de personas o comunidad con ciertas características a las que deseas vender un productos o servicio.

**PLAN DE NEGOCIOS:** Documento de pasos a seguir para desarrollar el plan de un proyecto.

**PROYECTO:** Es un emprendimiento o un plan que se desea realizar, se puede llevar a cabo o no.

**RED DE APOYO:** Grupo de amigos, conocidos, mentores, comunidades o consejeros que serán clave en el desarrollo de la empresa.

**SOCIO:** Persona o empresa con la que se comparten riesgos y utilidades.

**TUTORIALES:** Cursos cortos que ayudan en el proceso del aprendizaje y se pueden encontrar en diversas plataformas.

## Conformación de una empresa

**ACCIONISTAS:** Aquellas personas que son dueñas de la empresa y no necesariamente invierten dinero.

**ACTA CONSTITUTIVA:** Es el documento oficial que da origen y legalidad a la empresa, contiene todos los parámetros sobre los cuáles se va a regir la empresa.

**APODERADOS:** Personas a las cuales se les otorgan facultades legales para llevar a cabo trámites a nombre de la empresa.

**ESTATUTOS:** Reglas bajo las cuáles se va a dirigir la empresa.

**REGISTRO DE MARCA:** Es el documento oficial donde se reconoce quien es propietario de una marca.

**REPRESENTANTE LEGAL:** Es aquella persona que representa a la empresa legalmente ante cualquier autoridad o institución.

## Principio Empresarial

**VISIÓN:** Es a donde se quiere llegar. Cuando se tiene una gran idea es cuando se crea una visión.

**MISIÓN:** Pasos a seguir para llegar a cumplir la visión de la empresa.

**VALORES:** En el mundo empresarial, son principios por los que se rige una empresa, todos estos valores deben estén alineados a la filosofía y a la misión.

## Aspectos Financieros

**ACTIVOS:** Son los bienes con los que cuenta la empresa para poder funcionar, desde una computadora, equipo mobiliario, hasta maquinaria o bienes inmuebles y cuentas por cobrar.

**PASIVOS:** Conjunto de obligaciones de una empresa por pagar en un periodo determinado.

**BALANCE GENERAL:** Es el resultado de la radiografía de la empresa. Al final de cada periodo se hace un balance de la situación de la empresa ya sea mensual o anual.

**CAPITAL:** Son todas las inversiones metidas a la empresa por parte de los accionistas.

**CLIENTES:** Aquella persona que compra un producto o servicio.

**PROVEEDORES:** Aquellas personas o empresas que proveen de materia prima o productos a otras empresas para poder transformarlas en un producto o servicio final.

**COSTOS:** Todos aquellos pagos que se realizan desde la empresa y están relacionados con la operación de la misma.

**ESTADO DE RESULTADOS:** Es el reporte informativo sobre las ganancias o pérdidas de la empresa. Con él se puede hacer un análisis detallado para saber qué decisiones tomar. Se prepara al final de cada periodo, ya sea mensual o anual.

**GASTOS:** Son aquellos pagos que se tienen que realizar para que una empresa o negocio funcione.

**IMPUESTOS:** Cantidad que se paga al gobierno cuando se genera un ingreso. Dependiendo del estado o país, los impuestos varían.

**INGRESOS:** Dinero que se obtiene por la venta de productos o servicios.

**UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS:** Es el resultado de las ventas quitando todos los gastos y costos de la empresa.

**UTILIDAD NETA:** Es el dinero residual que queda al final de un periodo. Este puede ser reinvertido en la empresa o repartido entre los accionistas.

**VENTAS:** Ingresos que se obtienen del intercambio comercial entre una empresa y clientes.

## Proyección Financiera

**BENCHMARK:** Sirve para medir y analizar un rendimiento.

**CAPITAL INICIAL:** Es el dinero que la empresa va a aportar a un proyecto en específico. Cuando los socios aportan la primera parte del dinero que acordaron.

**INVERSIÓN:** Dinero propio o de terceros que se utiliza para desarrollar un proyecto.

**PROYECCIÓN FINANCIERA:** Estado de resultados que ve hacia el futuro, en donde se expresa en números a dónde se desea llevar el negocio.

**ROI:** Es el retorno de inversión.

**VENTAS ESTIMADAS:** Es la estimación de ventas en un cierto periodo de tiempo.

## Digital

**COMERCIO ELECTRÓNICO:** Suministro de información, compra y venta de productos y/o servicios a través de internet. Por ejemplo: la tienda Girl Happen.

**DISRUPCIÓN DIGITAL:** Es el cambio en los modelos tecnológicos en cuanto a la aparición de nuevos productos y servicios digitales. Por ejemplo: la transformación de una industria.

**INNOVACIÓN:** Es la capacidad de transformación de cualquier producto o servicio para inventarse o reinventarse.

**PLATAFORMAS DIGITALES:** Además de compra, venta de productos y servicios, una plataforma es una infraestructura digital que conecta a diversos agentes entre ellos: proveedores y clientes para que interactúen con un beneficio en común.

**COMUNIDAD DIGITAL:** Grupo de personas que interactúan mediante una red digital.

**CROWDFUNDING:** Es la colaboración de comunidades para lograr la financiación de proyectos.

**CROWDSOURCING:** Es la colaboración de masas para lograr un bien común.