

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.