

GLOSARIO CHILENO DEL EMPRENDIMIENTO

100 conceptos de emprendimiento e innovación,
en un lenguaje sencillo y cercano.

GLOSARIO CHILENO DEL EMPRENDIMIENTO

100 conceptos de emprendimiento e innovación,
en un lenguaje sencillo y cercano.



Ministerio de Desarrollo Social y Familia



Somos Jóvenes Conectados

índice de capítulos

Introducción	9
¿para qué sirve?	9
¿por qué lo hicimos?	10
¿cómo usarlo?	11
¿de dónde sacamos las palabras?	12
Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido	17
Métodos que la llevan	19
Tecnologías bacanas	37
El mundo de las lucas	43
Para administrarlas	45
Para generarlas	58
Para no embarrarla	67
El mundo del marketing	73
Qué hacer para que me compren	75
Qué me ofrece el ciber espacio	87
Roles y organizaciones	91
Los que están adentro de mi proyecto	93
Los que están afuera de mi proyecto	96
Tipos de emprendimiento	103
Para cachar en qué quiero ser bacán	105
Para no dar jugo haciendo trámites	111
Otras papitas	117
Otras papitas	119

índice alfabético

aceleradoras	95
activo/pasivo	45
advisor	96
análisis/estudio de mercado	87
análisis FODA o DAFO	19
apalancamiento	58
B2B	105
B2C	106
balance	47
benchmark	21
big data	38
bootcamp	22
branding	75
break even / punto de equilibrio	46
business angel/inversionista ángel	97
CANVAS	20
capital de riesgo	59
capital de trabajo	61
capital semilla	60
CEO	93
cluster	119
coach/mentor	98
community manager	94
contabilidad	48
costo fijo, unitario y variable	49
coworking	23
crowdfunding	62
design thinking	25
diferenciación	76
diversificación	77
e-commerce	107
empoderamiento	120

índice alfabético

emprendimiento social	108
empresa en un día	37
empresa B	109
escalamiento	24
estado de resultados	50
experiencia de usuario	78
externalidades	121
fidelización	79
financiamiento	63
fintech	110
flujo de caja	51
fondo	64
formulario 29	67
ganancia	52
hosting	39
impuesto a la renta	68
incubadora	99
influencer	100
insumos	53
inversión	65
iterar	26
IVA	69
know-how	122
KPI	27
Lean-Start up	28
logística	123
margen	54
marketing digital	80
merchandising	81
metodologías ágiles	29
modelo de negocios	124
modo lean	30

índice alfabético

networking	31
oferta y demanda	125
oportunidad	126
outsourcing	127
persona jurídica	111
persona natural	112
pitch	83
pivotar	32
plan de negocio	33
PMV / MVP	34
precio	55
propuesta de valor	84
redes sociales	88
registro	56
resiliencia	35
riesgo	66
RSE	128
RUT	113
segmento/segmentación	82
SEO / SEM	89
speaker	101
spin-off	129
Start-up	114
storytelling	85
target o mercado objetivo	86
TIC's	40
unicornio	130
ventas	57
visión	131
webinar	41
win-win	132
workshop	36

introducción

[¿para qué sirve?]:

Un glosario es un documento que reúne palabras, conceptos o frases para explicarlas. Existen sobre un montón de temas. Este tiene un enfoque súper claro: expresiones con las que podemos encontrarnos en el **ecosistema emprendedor chileno**.

Un ecosistema surge cuando distintos seres vivos se relacionan con otros y con su entorno. Cuando miramos a las hormigas en una plaza estamos viendo parte de su ecosistema. Tienen sus propias normas, costumbres y necesidades. También su propio lenguaje. Y es probable que las hormigas de esa plaza tengan distintas costumbres y necesidades a las que están en una playa. Porque los ecosistemas son así: **únicos y diversos**.

El ecosistema emprendedor chileno también tiene sus propias costumbres y expresiones. Por eso, este glosario explica **100 palabras o conceptos que pueden hacerte más fáciles las cosas** si piensas en comenzar a emprender o estás dando tus primeros pasos en este apasionante mundo.

[¿por qué lo hicimos?]:

En INJUV **creemos que el emprendimiento va mucho más allá de lo económico**. Una persona emprendedora es aquella que toma la decisión de llevar a cabo una idea personal o colectiva de manera sostenida en el tiempo, ya sea en un ámbito social, ambiental, cultural, comercial o deportivo, entre otras posibilidades. Ser youtuber, armar una empresa de reciclaje, un grupo de teatro, un club deportivo, una sanguchería o un partido político. **Todas son formas de emprender**. Porque el emprendimiento no es necesariamente una manera de ganar dinero, sino también una forma de hacer lo que más nos apasiona.

Creemos que el emprendimiento **debe generar oportunidades y beneficios tanto a quien lo lleva a cabo como a su entorno**. En tiempos donde las crisis sociales, sanitarias y ambientales hacen un llamado de alerta sin precedentes, el emprendimiento puede ser un importante vehículo de cambio.

¿Cómo? **A través de la innovación**, que es cuando creamos nuevas y mejores formas de hacer las cosas, pero esta vez haciendo un esfuerzo especial por poner en el centro las necesidades de las personas y de un mundo cambiante que requiere de mayor conciencia social y ambiental. Y para que este cambio sea posible, como INJUV queremos poner a disposición de nuestras usuarias y usuarios distintos medios y canales que les permitan explorar en la posibilidad de emprender. Específicamente, **este glosario pretende aportar con un grano de arena en algo que a veces se transforma en una importante barrera: el lenguaje**.

[¿cómo usarlo?]:

Para ordenar un poco la cosa, **reunimos los 100 conceptos en 6 categorías** que armamos pensando en una persona que quiera empezar a emprender o que ya esté emprendiendo y quiera aprender más:

- **Tipos de emprendimiento**
- **Roles y organizaciones**
- **El mundo del marketing**
- **El mundo de las lucas**
- **Cosas para funcionar más rápido mejor**
- **Otras papitas**

Además, cada concepto incorpora distintos apartados, que dan forma a su explicación:

- **Traducción / Pronunciación:** Cuando el concepto es en inglés, incluimos su significado en castellano y una forma cercana para mostrar cómo se escucha, se dice o se lee.
- **La definición misma:** Aquí tratamos de explicarte de manera sencilla y breve el concepto. Es el "corazón" de la explicación.

- **Aplicación:** Son ejemplos, datos o ideas que creemos pueden ayudar a entender mejor el concepto o a conocer más sobre él.

- **Referencia interactiva:** En algunos conceptos incorporamos links que te llevarán a un video, una página web u otro documento en línea. Un ícono te indicará dónde hacer click.

Otra cosa que te puede servir: cuando en la explicación de algún concepto te encuentres una palabra **escrita de este modo**, es porque también está explicada **dentro del Glosario** y la puedes clicar para ir a esa definición.

En general, tratamos de usar **un lenguaje sencillo y cercano**. Incluso medio chacotero. Como si estuviéramos en una conversación informal. Porque creemos que no es necesario ponerse tan serios o técnicos para explicar ciertas cosas, cuando podemos hacerlo de la manera en que hablamos todos los días, ¿cachai?

[¿de dónde sacamos las palabras?]:

Para encontrar las 100 palabras hicimos dos grandes cosas:

1) Recolectar palabras y conceptos de páginas web, documentos y libros que se usan y “están de moda” en el mundo del emprendimiento joven en Chile.

2) Preguntarle a 2 grupos de personas que saben más que nosotr@s:

• **Jóvenes que están ingresando al mundo del emprendimiento en Chile.** O sea, quienes están o han estado “donde las papas queman”. Más de 60 chiquillas y chiquillos nos entregaron sus sugerencias y opiniones a través de 2 encuestas que aplicamos entre marzo y abril de 2020.

• **Gente con mucha experiencia** en el ecosistema emprendedor chileno. Contamos con el apoyo desinteresado de 4 personas que nos hicieron muy buenas sugerencias y aportes:

• **Emily Amann**, Directora Regional en DreamBuilder Chile-Perú.

• **Flavio Llanos**, Gerente de Marketing en Crecelatam. Ex Director Centro de Desarrollo de Negocios Concepción, TechnoServe.

• **Tadashi Takaoka**, Consultorexperto en Innovación. Ex-Gerente de Innovación en CORFO.

• **Fernanda Vicente**, Presidenta en Mujeres del Pacífico. Directora Board of Association of Entrepreneur of Latinoamérica (ASLA).

GLOSARIO CHILENO DEL EMPRENDIMIENTO

100 conceptos de emprendimiento e innovación,
en un lenguaje sencillo y cercano.



2020. Instituto Nacional de la Juventud, Ministerio de Desarrollo Social y Familia.

Coordinación general:

José Guillermo Suárez Valencia

Contenidos:

Diego Brand-Rodríguez

Jovan Steven Espinosa Montoya

Santiago David Meneses Cáceres

Diseño y diagramación:

Felipe Ahumada Calderón

Primera Edición Digital, octubre 2020, PDF.

Este glosario es el resultado del trabajo conjunto de INJUV y Artefactos Metodológicos.

Este documento es gratuito y de libre acceso. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, por cualquier medio o procedimiento, sin contar con la autorización previa, expresa y por escrito del Instituto Nacional de la Juventud. [Licencia en trámite]





COSAS QUE AYUDAN A FUNCIONAR MEJOR Y MÁS RÁPIDO

Métodos que la Llevan

Tecnologías bacanes



Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido

Métodos que la llevan

análisis FODA o DAFO

DEFINICIÓN

Es un esquema que sirve para pensar y definir las Fortalezas (F), Oportunidades (O), Debilidades (D) y Amenazas (A) que tiene algo que se quiere analizar. Las Fortalezas y Debilidades son aspectos internos de lo que se está revisando: el helado está rico (F), pero es muy caro (D). Las Oportunidades y Amenazas son cosas que pasan en el entorno: se viene el verano (O), la competencia bajará sus precios (A).

Este ejercicio permite acordar y hacer cosas que ayuden a potenciar las Fortalezas, aprovechar las Oportunidades, mejorar las Debilidades y prevenir las Amenazas.

APLICACIÓN

El Análisis FODA (o DAFO como también se conoce) se puede aplicar sobre casi cualquier cosa que se quiera mejorar, tenga o no que ver con el trabajo: un producto, el funcionamiento de un equipo, el proyecto o empresa completa, tu propia forma de trabajo, la fiesta de cumpleaños o el regalo que le quieres hacer a pololi.



La mejor manera de aprender a usar esta matriz es aplicándola a ti mismo. Te dejamos este link de un blog donde explica paso a paso cómo hacerlo: <https://rosanarosas.com/matriz-foda-personal/>

si aparece este ícono, ¡puedes hacer click en él!



CANVAS

[traducción]: “Canvas” en castellano es “lienzo”. Como las telas que usan las personas que pintan para hacer sus cuadros. Lo puedes escuchar tal como se escribe: “Canvas”.

DEFINICIÓN

Una metáfora es cuando se ocupa una palabra o frase para representar de una manera más “poética” algo que es parecido. Aquí la idea del “lienzo” viene de perilla, porque la finalidad de esta herramienta tiene su toque de arte: **pensar y definir tu modelo de negocios de manera creativa**, que es algo que suele sacar ronchas.

Normalmente el modelo “CANVAS” se presenta en una hoja donde hay que poner información sobre 9 aspectos:

Propuesta de valor, Segmentos de cliente, Canales, Relaciones con los clientes, Líneas de ingresos, Recursos clave, Actividades clave, Socios clave y Estructura de costos.

APLICACIÓN

Lo bacán de este modelo es que **permite explicar de manera sencilla y directa tu idea o proyecto**. Esto es súper importante cuando tienes que hablar con personas u organizaciones que pueden ayudarte a seguir creciendo y no quieres dar jugo.



Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido

Métodos que la llevan

benchmark

[traducción]: En castellano quiere decir “evaluación comparativa” y se puede escuchar como “benchmarquin”. Suena parecido a como se escribe.

DEFINICIÓN

Es cuando los emprendimientos o empresas evalúan productos, servicios o procesos de trabajo de otras empresas que la llevan en lo que hacen.

Si quieres hacer una rica empanada y ya sabes que tu abuela hace las mejores, es buena idea ir a sapear y hacerle un par de preguntas para aprender y mandarse menos embarradas. Claro que tu abuela es mucho más buena onda que la competencia.

APLICACIÓN

Hoy en día Internet es una gran herramienta para hacer benchmarking. Y no es necesario pasarse el rollo del detective secreto. Cada vez son más las personas y empresas que comparten sus conocimientos y aprendizajes. Saber buscar y aprovechar esa información puede ser muy útil.



bootcamp

[traducción]: La traducción directa es “campo de entrenamiento”, y puedes escucharlo como “butcam”.

DEFINICIÓN

Es como un curso o taller, pero más intenso. Se trabaja con más personas, desarrollando algún tema, intercambiando ideas, creando. Puede durar un día o varias semanas y se centra en un tema específico. Algunos son presenciales, otros en línea y otros mezclan las dos cosas. Su objetivo: aprender mucho en poco tiempo.

APLICACIÓN

Muchas veces los bootcamps no exigen título profesional ni grado académico. Basta con tener ganas de aprender y tener un conocimiento básico del tema.



coworking

[traducción]: En castellano es “co-trabajo”, una palabra inventada para hablar de trabajo compartido o colaborativo. Lo puedes escuchar como “coguorkin”.

DEFINICIÓN

Es cuando distintas personas o grupos comparten un mismo espacio de trabajo, ya sea físico o virtual. Ahí pueden desarrollar sus ideas, proyectos o emprendimientos de manera independiente o conjunta.

En INHUB somos fans de lo colaborativo. Creemos que trabajar de manera más colectiva hace al mundo del emprendimiento más sustentable, amable e inclusivo para todos.



Aquí un video de menos de 5 minutos donde las amigas trasandinas nos cuentan un poco más sobre qué es el Coworking.

<https://www.youtube.com/watch?v=B-NggRqJr50>

APLICACIÓN

Los “cowork” son espacios físicos donde se hace “coworking”. Suelen ser pagados, pero es mucho más flexible y económico que arrendar una oficina común y corriente. Te permiten trabajar en tus ideas fuera de casa, compartir con otras personas que quieren emprender y ayuda a ser más disciplinado con los horarios.

Puede ser el lugar ideal para encontrar opiniones que te ayuden a hacer crecer tu idea o a encontrar personas para hacer cosas juntos. También se realizan charlas y otras actividades entretes.

Cuando escribimos este glosario en Chile ya habían más de 160 coworks, y seguro seguirán aumentando.



escalamiento

DEFINICIÓN

En el ecosistema emprendedor “escalar” no es como subirse a un árbol, pero es parecido: Es **cuando una idea o proyecto tiene la posibilidad de crecer e ir generando más lucas.**

Y se puede escalar de muchas maneras: Abriendo una cadena de tiendas, lanzando producto en distintos mercados, creando nuevos servicios, etc.

¿Puede funcionar un proyecto sin escalar? Claro, pero probablemente no te harás millonari@. :)

APLICACIÓN

Un proyecto en “fase de escalamiento”, está en ese proceso de desarrollo. Y un proyecto es “escalable” cuando se ve en él la capacidad para realizar más ventas de sus productos o servicios. **O sea, cuando ya se cacha que la puede romper.**

Para poder escalar un proyecto se necesitan lucas. Y si el proyecto es “escalable”, los inversionistas estarán más dispuestos a pasártelas.



Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido

Métodos que la llevan

design thinking

[traducción]: Traducido al castellano es “pensamiento de diseño”.
Se escucha como “desain zinquin”.

DEFINICIÓN

Es una metodología donde una persona o equipo se pone los lentes de “diseñador” para analizar o solucionar un problema, crear un producto o un servicio. Hay muchas técnicas y procedimientos posibles, pero una prioridad es clara: satisfacer al máximo las necesidades de l@s posibles usuari@s, quienes son parte activa del proceso de creación.

APLICACIÓN

Inicialmente el design thinking estaba muy relacionado con el desarrollo de productos, pero poco a poco ha ido evolucionando y se ha convertido en una herramienta de innovación con la que pueden surgir ideas en cualquier sector y situación. Hay que decirlo: ser creativ@ es bacán.



iterar

DEFINICIÓN

En el ecosistema emprendedor, iterar es una forma de trabajo creativo donde se repite varias veces un proceso para alcanzar un mejor resultado final.

En cada repetición (o iteración) se toman como base los resultados de la anterior, lo que permite ir sumando mejoras y haciendo evolucionar lo que se esté trabajando, que puede ser un producto, un servicio o un proceso.

APLICACIÓN

En los equipos innovadores iterar es como respirar. Se toman ideas, se van probando y mejorando constantemente, hasta romperla. Tres meses antes de lanzar el Iphone al público, Steve Jobs envió de nuevo al equipo de diseño a la mesa de dibujo por algunas cositas que había detectado ¡Nunca es tarde para mejorar!



Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido

Métodos que la llevan

KPI

[traducción]: Es la sigla para “Key Performance Indicator”, que significa “Indicador clave de desempeño”. Normalmente se pronuncia la sigla en castellano, o sea “ka-pe-i”. uwu.

DEFINICIÓN

Es un dato que sirve como “termómetro” para conocer el estado de un proyecto o de un ámbito específico del negocio. Es el típico número que hace sudar a les jefes o al que pierde plata con el proyecto.

Hay muchos tipos y dependen de los objetivos de cada organización.

APLICACIÓN

La cosa no es al lote: un buen KPI tiene que ser específico, medible, alcanzable, realista y estar acotado en el tiempo. Por ejemplo, en una tienda de mall KPIs interesantes pueden ser: el total de ventas diarias, el número de productos vendidos o la hora de mayor tránsito. Para un youtuber tres KPIs críticos son: la cantidad de likes, la cantidad de reproducciones de sus videos y la cantidad de suscripciones diarias.



Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido

Métodos que la llevan

Lean-Start up

[traducción]: Traducido sería algo así como “empresas emergentes esbeltas”. Puedes escucharlo como “lin estartap”.

DEFINICIÓN

Es una filosofía o metodología de trabajo similar a la **metodología lean**, pero aplicada a los proyectos o emprendimientos que recién comienzan.

9 de cada 10 emprendimientos fracasan en sus primeros años. El objetivo de este método principal es reducir ese riesgo, disminuyendo el gastadero de lucas y tiempo en la creación de nuevos productos o servicios. Aprender del cliente es la clave. Y cuanto más rápido y barateli, mejor.

APLICACIÓN

El concepto tiene 3 patitas básicas: **crear la idea, medir sus resultados y aprender de los datos obtenidos.** ¿Y en qué se traduce aprender? En tomar buenas decisiones rápido. Por ejemplo: si tu idea es hacer un hotel para mascotas, y al hacer una prueba compruebas que el 90% de tus clientes son gatos, ya tienes un datazo para tus próximas decisiones. Probablemente puedas ir pensando en ponerle unos lindos bigotes a tu logo o hacer campañas de marketing con bolas de pelos y un lindo “miau”.



Aquí te dejamos un video animado donde se explica esta metodología en menos de 8 minutos. A tomar nota!

www.youtube.com/watch?v=KkNOfdVl7qo



metodologías ágiles

[traducción]: La palabra “agile” en inglés quiere decir “ágil”. Se pronuncia “ayail”.

DEFINICIÓN

Una metodología es un grupo de procedimientos o acciones que se realizan para lograr algo. Hacer que buena marraqueta requiere una metodología, escribir un glosario bacàn requiere de una metodología y desarrollar un emprendimiento, también.

La “metodología ágil”, o “agile” para los más hipsters, salió de equipos que se dedicaban a hacer programas de computador, pero hoy se usa casi en cualquier área de trabajo. Y es toda una revolución. Su gran brillo: la forma de trabajo se adapta a las condiciones del proyecto, y no al revés. Menos burocracias y jerarquías, más dinamismo, colaboración, preocupación por los resultados, y, sobre

todo, mucho foco en el cliente. Así los equipos logran ser más flexibles ante los cambios del mercado, más rápidos y efectivos.

APLICACIÓN

Empresas como Google, Spotify y Apple basan su trabajo en metodologías ágiles. Pero también lo hacen muchos proyectos pequeños. Si te interesa indagar más, algunas de las metodologías ágiles más conocidas son SCRUM, KANBAS y XP. Ojo que no son fórmulas para el éxito, son guías orientativas. La clave: cada proyecto o emprendimiento es único, y debe encontrar su propia receta.



modo lean

[traducción]: Se refiere a un modelo de “producción ajustada”. “Lean” en inglés quiere decir “esbelto” o “sin grasa”. Un modelo con pantalones apitillados. Se escucha como “lin”.

DEFINICIÓN

En este modelo, las actividades, procesos y gastos que no aporten, son vistos como “grasa”. Los emprendimientos que lo usan buscan eliminar esa grasa para poner sus energías y recursos en lograr rápido un producto o servicio que se venda. O sea, todas las fichas puestas en descubrir qué le gusta realmente a su cliente. Mientras antes lo sepan, más rápido podrán hacer algo que ellos y ellas quieran tener.

APLICACIÓN

Un dato histórico: Los primeros en aplicar un modelo de producción lean fueron... las automotrices. Específicamente, la japonesa Toyota. Por eso se dice “lin”. No, mentira. :)

Ya por los años 50 desarrollaron una manera más eficiente de armar autos que otras marcas de la época. Pero la bautizaron como “lean” recién en los 80, cuando cacharon que eran bacanes.



Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido

Métodos que la llevan

networking

[traducción]: En castellano hace referencia a “trabajar las redes de contacto” y lo puedes escuchar como “netguorkin”.

DEFINICIÓN

Es cuando las personas, profesionales o no, se reúnen con el objetivo de **potenciar sus contactos y vínculos de trabajo**. Algo así como lo que pasa con Tinder, pero de pega.

Las redes son importantes en todos los ámbitos de la vida. Cuando quieres llevar adelante una idea o proyecto, también. El networking puede ser muy útil para compartir información, recibir opiniones sobre tu producto o servicio, o encontrar potenciales clientes. Y porqué no, para armar tu equipo o pasar a formar parte de uno.

APLICACIÓN

El networking se ha convertido en una tendencia mundial. Hoy en día se realizan muchos eventos de este tipo, la mayoría cobran y no siempre son muy útiles. En este Glosario creemos que es importante destacar el espíritu original del concepto: **hacer redes con gente bacán para poder llevar a cabo tus ideas y proyectos**.



Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido

Métodos que la llevan

pivotar

DEFINICIÓN

En el basketball, pivotar es cuando el o la jugadora que lleva la pelota pone un pie fijo en el suelo, y cambia ágilmente de posición para proteger el balón del equipo contrario. En el mundo del emprendimiento el concepto se ocupa con un sentido similar: es cuando un proyecto o empresa cambia la dirección de su negocio al detectar que algo no funciona.



Nos hubiera gustado dejarte un video de Michael Jordan pivoteando como los dioses, pero éste tiene más que ver con el Glosario:
<https://www.youtube.com/watch?v=zgyqbe1pu4E>

APLICACIÓN

Si tras probar tu **producto mínimo viable** o aconsejarte con un **advisor** sin pelos en la lengua ves que la cosa no tiene mucho futuro, quizás pivotar sea la opción.

La flexibilidad y velocidad de cambio es clave cuando emprendemos. Los gurús del tema dicen que lo más importante no es la idea que se tenga, si no la capacidad de adaptación de quien emprende. Nos pusimos lateuros, ¡pero es súper cierto!



¡No nos aguantamos!, te dejamos el de Jordan aquí también.
¡Grande maestro! :)
<https://www.youtube.com/watch?v=Kts73Y2pmGw>



plan de negocio

DEFINICIÓN

Es de esos documentos que valen oro, donde se resumen cosas importantes que permiten proyectar y evaluar el proyecto. Los objetivos, las estrategias para conseguirlos, la estructura del proyecto, las lucas necesarias para echarlo a andar, qué harás si las cosas no funcionan como esperabas, etc.

Lo que sea relevante de incorporar en el Plan dependerá de tu idea / proyecto. Buscando en San Google puedes encontrar varios ejemplos. ¿Quién te lo va a pedir seguro? Un posible inversionista. Bueno, y alguna que otra persona sapa.

APLICACIÓN

Un ejemplo: la señora Juanita ya vendía huevos de campo de la mejor calidad a familias de su villa. Para dar el salto, se le ocurrió empezar a venderlos por internet. Un sobrino buena onda le ayudó a subir su producto en una app para celulares donde las y los clientes se suscriben y hacen la compra en línea desde donde estén. Su plan de negocios ahora se enfoca a tener cada vez más suscriptores para generar más ventas y ganancias.



Aquí te dejamos un link con un video cortito sobre los ingredientes de un buen plan de negocios.

<https://www.youtube.com/watch?v=xwBfAEMLPv4>



PMV / MVP

[traducción]: MVP es una sigla para el concepto en inglés “Minimum Viable Product”, lo que traducido quiere decir “Producto Mínimo Viable”. Lo puedes escuchar como “em-vi-pi”.

DEFINICIÓN

Es lo que quieres vender u ofrecer en su forma más básica y esencial. Una versión de prueba, digamos.

Sirve mucho para comprobar rápido si tu idea es realmente atractiva para les clientes, invirtiendo poco de lo que suele escasear cuando se empieza: tiempo y lucas.

APLICACIÓN

Es un concepto que vas a encontrar mucho cuando quieras empezar a buscar financiamiento para tu idea. Los fondos, concursos, incubadoras y aceleradoras suelen pedir un PMV.

Un ejemplo: si tu idea es vender cepillos de dientes inteligentes, debes crear un modelo básico, sólo para mostrar su tamaño y funcionalidad. En esta etapa no importa el color, dónde va el nombre de la marca, el paquete o si es bonito o no.



resiliencia

DEFINICIÓN

Es cuando una persona o un grupo puede recuperarse ante situaciones complicadas y seguir dándole palda delante.

APLICACIÓN

Cuando se emprende suelen ser más comunes los fracasos que las victorias, así que ser resiliente no es poca cosa. La buena noticia es que es una capacidad que se puede ir desarrollando con el tiempo.

¡Ojo, piojo!: no hay que confundir la "resiliencia" con "dejarse pasar a llevar" por situaciones o personas que son injustas.



workshop

[traducción]: En castellano significa “taller” y se puede escuchar como “guorkchop”.

DEFINICIÓN

Es un taller. Corta. Un tipo de actividad formativa que es más breve y se basa en la práctica, en el “aprender haciendo”. Ahí, una persona que sabe (o más de una) guía al grupo para que aprenda a hacer algo que no sabe. Suelen ser menos formales que un curso.

APLICACIÓN

Ya sea de modo presencial u online, gratis o pagado, hoy existen workshops para un montón de cosas: aprender a tocar instrumentos, bailar, cocinar algo, usar alguna tecnología especial, hacerle ropa al perro o construir tu propio iglú. De todo y para todas las edades. Es cosa de entusiasmarse y buscar!



Cosas que ayudan a funcionar mejor y más rápido

Tecnologías bacanes

empresa en un día

DEFINICIÓN

¿Cachabai que puedes “formalizar” tu empresa por internet en un solo día y sin costo? Así no más. Te metes a www.tuempresaenundia.cl y listo.

Vas a tener que completar un formulario digital con los datos de la sociedad y la información de los socios. Todo desde la comodidad de tu casa. Se las mandaron!

APLICACIÓN

Además de crear la empresa o sociedad, la web también te permite modificar, transformar, fusionar, dividir, disolver, rectificar y sanear. O sea, un montón de cosas.



Aquí te dejamos un video para que conozcas mejor este recurso, que hace las cosas mucho más fáciles:

<https://www.youtube.com/watch?v=UoTXUS7N4j0>



big data

[traducción]: La traducción es “Grandes datos”. Se escucha tal cual se escribe.

DEFINICIÓN

Es una rama de la informática que se encarga de **gestionar y analizar volúmenes gigantes de información**. Son grupos de datos tan grandes, que los programas tradicionales que se venían usando quedaban cortos. Si una planilla de Excel normal es un grano de arena, ¡el big data es la playa completa!

APLICACIÓN

Un ejemplo: cada vez que buscas algo en Google sus sistemas guardan esa información para después mostrarte propagandas o preferencias con las cosas que te gustan. Esos datos se procesan y registran en alguna parte. Ahora imagínate esa información multiplicada por los más de mil millones de usuari@s que tiene Google y que se meten varias veces al día a hacer distintas cosas. Eso es bigdata.



hosting

[traducción]: En castellano es “hospedaje” o “alojamiento”. Lo puedes escuchar como “jostin”.

DEFINICIÓN

¿Quieres tener una página web? El hosting es el espacio virtual que te permite “alojar” todo lo que quieres en ella. Fotos, videos, archivos, texto, etc. Todo ocupa un “espacio virtual”. Igual que en una bodega.

APLICACIÓN

Si ofrecer tus productos o servicios por internet quieres, **contratar un hosting debes**. En Chile suelen costar entre 40 y 60 lucas anuales. La calidad y capacidad del hosting dependerá de cada proveedor. La opción más barata podría no ser la mejor. Si no es tu tema, te recomendamos asesorarte para tomar buenas decisiones.



TIC's

DEFINICIÓN

Es una sigla para “Tecnologías de la Información y la Comunicación”. Son toodos los recursos, herramientas o programas que se usan para procesar, guardar, presentar o compartir información. Puede ser el aparato (computador, teléfonos móviles, la tele, una consola), el programa (Facebook, Whatsapp, Twitter, etc.) u otro tipo de elementos.

APLICACIÓN

Las TICs estallaron con el nacimiento de internet. Hoy están presentes en casi todas nuestras comunicaciones y trámites diarios: en la casa, en la pega, en la educación, la salud, las empresas, etc. Gracias a ellas la especie humana cada dos años duplica el conocimiento que se ha acumulado desde los comienzos de la historia de la humanidad. Sí, lo du-pli-ca.



webinar

[traducción]: Es una palabra inventada que combina “web” (“red”) y “seminar” (seminario). En español le dicen “webinarios”. Se pronuncia “guevinar”. Si le sacas la “n” la cosa pierde toda la seriedad!

DEFINICIÓN

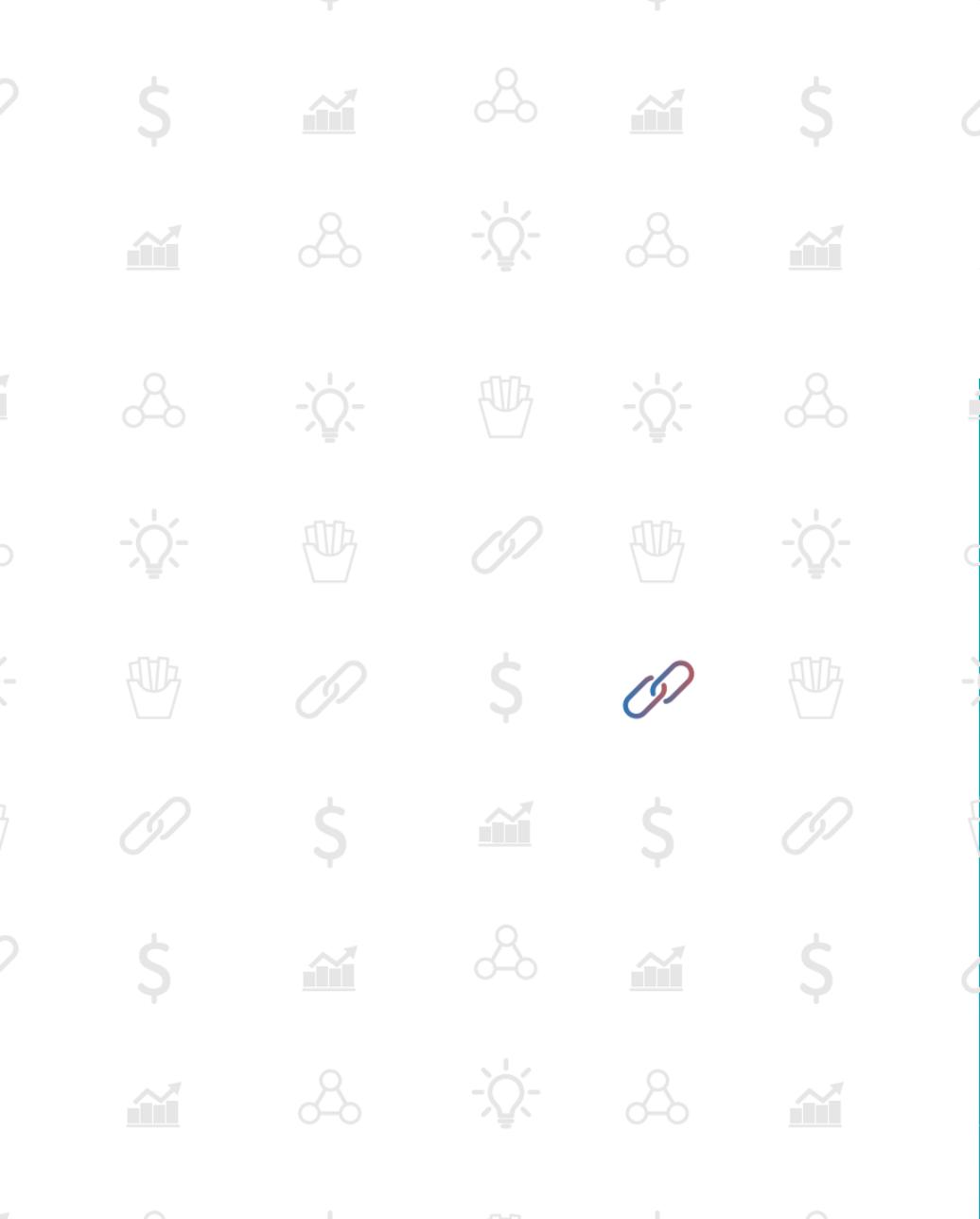
Es una presentación, conferencia, taller o seminario que se transmite a través de internet.

Lo entrete es que suelen ser interactivos: puedes hacer preguntas o interactuar con otros “asistentes”.

APLICACIÓN

Buscando en internet puedes encontrar hartas alternativas. Algunas gratis, otras no. Podrás participar desde tu celular o un computador. Importante saber si requieres instalar algún programa o algo antes, para que no te quedes colgad@ justo antes de empezar.

Y si ya la emoción es mucha, también puedes lanzarte y crear tus propios webinar. Algunas aplicaciones que sirven para armar las videoconferencias grupales: Zoom, Skype, Meet.Google y Jitsi.org





EL MUNDO DE LAS LUCAS

Para administrarlas

Para generarlas

Para no embarrarla



activo/pasivo

DEFINICIÓN

Dos hermanos muy importantes cuando se habla de lucas.

Los activos son los bienes que tiene una persona u organización. Pueden ser tangibles (que se pueden ver y tocar, como máquinas, muebles, computadoras, etc.) o intangibles (que no se pueden tocar o ver, como acciones, patentes, propiedades intelectuales, etc.)

Por otro lado, los pasivos son nuestras deudas, que pueden ser con personas o instituciones (bancos, casas comerciales, proveedores de servicios, etc.), y que en algún momento estamos obligados a pagar.

APLICACIÓN

Casi todo lo que puedes ver en la calle (excepto personas, animales y plantas) pueden ser considerados como activos tangibles, porque pertenecen a alguien y sirven para algo. Un ejemplo de activo intangible puede ser la última canción de Mon Laferte. No se puede ver ni tocar, pero le pertenece y le genera lucas.

En cuando a los pasivos, puede que sean menos felices, pero hay que tenerlos siempre claros para que no se acumulen y nos echen abajo el proyecto. El pago a los bancos, proveedores, empleados y al estado (impuestos), son deberes que hay que tener igual de presentes que las ganancias.



break even / punto de equilibrio

[traducción]: Se usa en su versión gringa y en castellano. La gringa, “break even”, se pronuncia “breiquiven”.

DEFINICIÓN

Es cuando ocurre un gran acontecimiento: las lucas que entran son iguales a las lucas que salen. Es un momento de “equilibrio”, donde no se ganan lucas, pero tampoco se pierden.

APLICACIÓN

Imagínate a esa gente capa que hace equilibrio en una cuerda. Lo que hacen es concentrarse en un punto fijo para poder avanzar, no caerse y darse un porrazo. El break even es como ese punto de equilibrio. Cuando llegas ahí es más fácil moverse y llegar a la meta.



balance

DEFINICIÓN

No, no es el consejo de un guía espiritual. Es algo un poco más fome, pero muy importante. Es un informe que generalmente realizan l@s contadores/as, donde se equilibra todo lo que tiene la organización o persona versus lo que debe. La fórmula mágica es $\text{Activos} - \text{Pasivos} = \text{Patrimonio}$ (que es lo que realmente se posee).

APLICACIÓN

En 1494 Luca Pacioli, padre de la contabilidad moderna y compadre de Leonardo Da Vinci, tuvo una gran ocurrencia: por cada activo e ingreso que tiene una empresa, también tiene pasivos, deudas o egresos. A esto le llamó "partida doble", y es lo que hoy se conoce como un balance. Te dejamos loc@!



contabilidad

DEFINICIÓN

Es la manera en que las organizaciones registran, miden y analizan las cosas que pasan con las lucas que entran y salen del proyecto o empresa todos los días. No necesitas ser una persona experta para registrar, medir, analizar y tomar decisiones en este ámbito, pero hay que tener cachativa para mantener el barco en orden.

APLICACIÓN

¿Sabías que la contabilidad lleva millones de años con nosotros? Los humanos primitivos contaban y registraban las herramientas y animales que tenían en las piedras. Después los egipcios usaban papiros para llevar el orden de las reservas y movimientos de los sacos de grano. Y nuestros antepasados latinoamericanos ordenaban la cosa mediante un sistema de cuerdas y nudos que era conocido como "quipu".



Aquí un videíto que te muestra la historia de la contabilidad en 2 minutos:

<https://www.youtube.com/watch?v=0qMcX5ETnac>



costo fijo, unitario y variable

DEFINICIÓN

Todos los meses las organizaciones tienen que pagar hartas cosas. Los pagos que se deben realizar si o si, se venda o no se venda algo, se llaman **costos fijos**. Así mismo, hay otras cuentas, facturas, insumos y sueldos que se deben pagar para que los productos o servicios puedan ser producidos, a estos les llamamos **costos variables**... porque varían. Gracias, gracias. No se molesten.

Finalmente, están los costos unitarios, que representan lo que cuesta hacer una sola unidad de producto o servicio.

APLICACIÓN

La fábrica de Super8 tiene muchos costos. Algunos los podemos ver directamente en el producto, otros no. Los que podemos ver: el chocolate, la harina de la galleta, la cremita entre medio y el empaque de color negro. Esos son **costos variables**.

Por otro lado, está la electricidad que gasta la fábrica, el sueldo de las personas que ahí trabajan, el arriendo del edificio donde producen y el transporte para llevarlos hasta el kiosco donde lo compraste. Estos pueden ser considerados como **costos fijos**.



estado de resultados

DEFINICIÓN

Es un informe del área contable que nos dice la firme: muestra si el emprendimiento, la persona o la empresa tuvo pérdidas, ganancias o está en un **punto de equilibrio**.

En fácil, se hace la siguiente resta:

+	ventas
-	costos variables
=	margen
-	costos fijos
=	resultados

APLICACIÓN

la hora de la verdad, pa cachar si lo hicimos bien, mal o hay que hacerle ajustes a nuestra idea para poder ganar algo. Normalmente el Estado de Resultados se compone de 5 elementos o cuentas: Ventas, (-) Costos variables, Margen (=), Costos fijos (-), Resultados (=). Desde allí se toman decisiones cuánticas.



flujo de caja

DEFINICIÓN

Es un resumen que puede ser diario donde a los ingresos de plata se le restan los egresos. El **resultado de esa operación es clave**, porque te muestra las lucas que realmente tienes en el bolsillo. A este informe los más hipsters le dicen "cash flow".

APLICACIÓN

Sin ser una empresa, en la vida cotidiana hacemos permanentemente flujo de caja. **Para llegar a fin de mes hay que ver cuánto entra y cuánto sale.** Para saber si podemos darnos un gustito, tenemos que saber si queda algo de esa operación matemática. Estamos constantemente haciendo nuestra propia contabilidad.



ganancia

DEFINICIÓN

Es cuando hay una diferencia positiva entre los ingresos totales y los gastos totales. O sea, que la **raya para la suma es azul o superior a cero**. También le llaman utilidad, beneficio, lucro o rendimiento positivo.

APLICACIÓN

Cuando tienes tu proyecto o emprendimiento y llegan las ganancias, te mereces hacer un brindis o comerte un buen asado. Después hay que tomar una decisión importante: **qué se hace con las lucas**. Tres posibles opciones: invertirlas para aumentarlas, asignarnos un sueldo, o ahorrar para tiempos de vacas flacas o aprovechar alguna oportunidad de negocio.



insumos

DEFINICIÓN

Son las cosas que se necesitan para producir otras cosas. **Generalmente, sumadas son lo que generan el costo unitario de un producto o servicio.**

APLICACIÓN

Cuando Don Pedro hace una empanada, tiene que comprar una lista de cosas para que le queden igual de ricas que siempre. Según nosotros, los básicos serían: carne, harina, leche, aceite o manteca, cebolla, huevo y sus buenas aceitunitas. Y para la versión vegetariana ¿Te imaginas cuáles?



margen

DEFINICIÓN

Es la plata que queda después de vender un producto o un servicio y restarle los costos (de producción, transporte, impuestos, etc.). Se puede calcular como un monto de dinero o también como un porcentaje (%). ¡Ojo! El **margen no es igual que la ganancia**. La ganancia es todo el dinero que le queda a las personas que son dueñas de la empresa para reinvertir, ahorrar o aumentarse el sueldo.

APLICACIÓN

Un ejemplo: Un emprendimiento promete las mejores galletas de chocolate de la región a través de Instagram. El paquete de 10 unidades se vende en \$6.500. Los ingredientes para hacer las galletas + el empaque cuestan \$2.000. Además, incluye despacho, que son más o menos \$500 en bencina. Con estos números, el margen de una venta sería el siguiente: $\$6.500 - \$2.000 - \$500 = \3.000 . Si se quiere ver como un porcentaje, se debe dividir el margen por el precio de venta. ($\$3.000 / \$6.500 = 0,46$). Eso quiere decir que el porcentaje de margen es de un 46%.

Entonces, si el emprendimiento vende 80 paquetes de galletas al mes ¿Cuántas lucas de margen quedarían en total?



El mundo de las lucas

Para administrarlas

precio

DEFINICIÓN

Es el monto expresado en dinero que se debe pagar para intercambiar o vender un producto o servicio.

APLICACIÓN

El pago por la compra de una kilo de pan o un corte de pelo se denomina "precio". El precio de los servicios del **community manager** también se llama "sueldo", "salario" u "honorarios". El precio por pedir un crédito a un banco se llama "interés".



Para profundizar un poquito más en el tema, les dejamos un audio con tips de un güey mexicano súper buena onda.
<https://www.youtube.com/watch?v=h1Ojae-icBg>



Y si les queda gustando su estilo directo, pueden echarle una miradita a su página web:
<https://callateyvende.com/>



registro

DEFINICIÓN

Es cuando se toma nota de los números que se mueven día a día en el proyecto o emprendimiento. Una importante ayudita para la memoria que debe convertirse en un deber si no queremos sorpresas con las lucas.

APLICACIÓN

Si te gusta la tecnología, en internet puedes encontrar varias aplicaciones para celular donde puedes llevar tus registros financieros de manera ordenada e incluso entretenida. Pregúntale a San Google.



El mundo de las lucas

Para administrarlas

ventas

DEFINICIÓN

Todo el tiempo estamos intercambiando cosas, favores, tiempo y servicios con otras personas. Si a esos intercambios se les establece un precio y el comprador está dispuesto a pagarlo, entonces ya tenemos todo lo necesario para hacer una venta.

APLICACIÓN

Un Super8 cuesta dos gambitas. Ya sea que adquieras ese manjarsh en un semáforo o en un mall, una venta está ocurriendo. Una parte (quien compra) entrega dinero, la otra (quien vende) entrega un producto o servicio. Si nos ponemos cabezones, también puede entenderse como el cambio de poder adquisitivo por la satisfacción de una necesidad.



El mejor vendedor del mundo es chileno. En serio! Aquí un videito con un pequeño crack que en su momento se hizo súper conocido:
<https://www.youtube.com/watch?v=xThlesw3lCw>



apalancamiento

DEFINICIÓN

Es cuando los proyectos utilizan lucas que han recibido de otra persona o institución para poder invertir y hacer crecer su patrimonio. ¿Cómo? Generalmente a través de préstamos que generan endeudamiento. Cuando te preguntas ¿cuánta plata debo conseguir para poder hacer lo que quiero hacer? Ese monto es tu apalancamiento. Un dato clave para generar lucas, pero también para mantener el orden.



Te dejamos un video que en menos de cinco minutos explica este concepto llevado a las cosas de la vida diaria:
<https://www.youtube.com/watch?v=R88bCgmdny8&t=>

APLICACIÓN

¡Ojo aquí! Hay 2 cosas muy importantes que se deben considerar para que la "palanca" nos impulse y no termine por hundirnos: 1) quien se endeude debe poder pagar la deuda sin quedar "patricio" y 2) que las lucas se inviertan en algo que pueda generar más lucas, para ir tapando los hoyos.

Un ejemplo: Una familia se endeuda para invertir en un departamento. Tendrá que pagar las cuotas del crédito hipotecario por un buen tiempo, pero seguramente el valor de la propiedad aumentará en el futuro, por tanto también su patrimonio. Hay que asesorarse bien si poh!



capital de riesgo

DEFINICIÓN

Las ideas o proyectos necesitan 2 cosas para empezar: **gente con ideas bacanes y lucas**. Cuando las lucas escasean hay personas o instituciones que pueden creer en tu proyecto y aportarte con capital. Como la idea o proyecto puede funcionar o no, ese capital es "de riesgo".

APLICACIÓN

Con una máquina del tiempo seguro hubiéramos apostado todas nuestras lucas cuando Netflix o Uber eran sólo una idea piñufla. Bueno, sin tener una, a eso se dedican muchas instituciones o personas: a invertir capital de riesgo en proyectos emergentes y que tienen probabilidades de romperla en el futuro, pero que también tienen muchas probabilidades de fracasar.



capital semilla

DEFINICIÓN

El capital semilla es la cantidad de lucas que necesita una idea al comienzo para convertirse en un emprendimiento después. De una semilla puede salir un árbol!

APLICACIÓN

Si quieres armar tu emprendimiento de cerveza artesanal hecha con algún producto especial de tu región, con un capital semilla podrías comprar parte de los insumos para hacer una primera producción.

En Chile instituciones públicas como FOSIS, Sercotec o CORFO abren todos los años postulaciones para que las personas que emprenden postulen a capitales semilla. Así pueden poner a prueba su proyecto, ver si tiene futuro y seguir haciéndolo crecer.



capital de trabajo

DEFINICIÓN

Son las lucas o recursos mínimos que necesita el emprendimiento para poder funcionar.

APLICACIÓN

Imagina que el próximo 18 vas a instalar un carrito de anticuchos en una fonda. En agosto ya sabrás más o menos cuánto necesitas para comprar la carne, las verduras, el carbón y otros elementos que son básicos para poder funcionar. **A esto se le llama capital de trabajo**, y se puede expresar en lucas o en un listado de insumos.



crowdfunding

[traducción]: En español significa “financiamiento colectivo” y puedes escucharlo como “croufandín”.

DEFINICIÓN

Son campañas de financiamiento donde varias personas o instituciones hacen aportes económicos (lucas) para llegar al monto total que se requiere. Y con esas lucas se llevan a cabo ideas o proyectos ¿Y a cambio de qué? No siempre es a cambio de dinero. Muchas veces las campañas de crowdfunding recompensan a quienes aportan con productos propios del proyecto, un premio o algo más simbólico.

Es un tipo de financiamiento donde participan mucho los conocidos, la familia, la comunidad u otros simpatizantes de quienes están emprendiendo.

APLICACIÓN

Existen plataformas web que se dedican sólo a hacer campañas de crowdfunding. Y también está el poder de las redes sociales, donde puedes hacer una campaña por Whatsapp o coordinar una completada que te dé las lucas necesarias para empezar tu proyecto.



financiamiento

DEFINICIÓN

Son las diferentes formas en que un emprendimiento puede conseguir las lucas para llevar a cabo un proyecto, comprar cosas, cubrir gastos o cumplir con sus compromisos económicos. Hay un montón de formas para hacerlo, las más populares serían usar ahorros, o tratar de conseguir un préstamo con alguien de confianza o un banco, un capital semilla, un capital de riesgo, etc. Pero ¡jojo!: todas tienen algún "precio".

APLICACIÓN

Para construir una autopista o subirnos a una micro necesitamos lucas ¿De dónde las sacamos? Esto es pensar en financiamiento. Cuando quieres desarrollar tu idea o proyecto, puedes tener ahorros, acudir a préstamos o créditos en instituciones financieras (bancos, casas comerciales, etc.), buscar **business angels**, postular a **fondos**, hacer **crowdfunding**. Opciones de financiamiento hay muchas: lo más importante es saber qué precio estamos dispuestos a pagar para obtenerlo.

El fundraising (que significa "levantamiento de fondos") es el "arte" de buscar financiamientos para un proyecto o una iniciativa. Y hay personas que se dedican sólo a eso!



El mundo de las lucas

Para generarlas

fondo

DEFINICIÓN

En el mundo del emprendimiento, son lucas que tienen instituciones públicas, empresas o personas para aportarlos a quienes quieren desarrollar sus ideas bacanes o proyectos que ya están más avanzados. ¡Ojo, piojo! Muchas veces estos fondos tienen como requisito que la persona que lo recibe aporte un porcentaje menor en dinero u otro aporte que sea valorizable en lucas.

APLICACIÓN

Son varias las alternativas que una persona con ideas tiene para conseguir un fondo y así poder llevarlas a la realidad. Hay fondos para la cultura, educación, seguridad, negocios, etc. **Un buen primer paso es poder clasificar nuestra idea** y tener una breve conversa con San Google para que nos cuente a qué fondos puedo aplicar.

Aquí te dejamos un dato: Una página con distintos fondos públicos disponibles para hacer crecer tu idea: <https://www.fondos.gob.cl/>

Fondos-concursables.

Otra buena opción siempre es hacer una pequeña búsqueda en Google: "fondos emprendimiento", "capital semilla" o "fondo ideas" son frases que te pueden dar resultados interesantes.





inversión

DEFINICIÓN

Es gastar recursos en algo pensando en que dará beneficios en el futuro. Las ideas y proyectos requieren de inversión para salir adelante. Y los recursos no son sólo las lucas: también está el tiempo, las energías, etc.

APLICACIÓN

Si lo llevamos al ámbito duro de las lucas, una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de una persona o un proyecto para que este pueda crecer y generar **ganancias** el futuro. No lo olvides: quien invierte siempre espera ganar algo de vuelta.

Por ejemplo: Tengo lista una venta grande de mi producto, pero el comprador está en Argentina y me faltan las lucas para pagar el envío. Si no tengo a nadie que me preste, puedo buscar a alguien que esté interesado en invertir. ¿Qué espera esa persona? Que le devuelvan su dinero y un monto adicional que debe ser acordado previamente.



riesgo

DEFINICIÓN

Las cosas no siempre salen como esperamos. Y hay que entenderlo en un sentido bien amplio. En el mundo de las lucas, el riesgo generalmente se refiere a la posibilidad de que pase algo que haga que un emprendimiento o empresa pierda plata o no logre los resultados esperados. Pero también hay que incluir la otra patita: podemos romperla y superar todas las expectativas. ¿Para qué sirve conocer los riesgos? Para tomar mejores decisiones.

APLICACIÓN

¿Y de dónde pueden salir esos riesgos? Las posibilidades son muchas. Aquí te damos 4 ejemplos pensando en un proyecto dedicado a hacer pasteles y tortas tan lindas y ricas que dan ganas de embalsamarlas.

1) **Del mercado.** Por algún motivo, el precio de la harina y de otros **insumos**

básicos puede subir, afectando tus **costos** y utilidades. Este sería un riesgo "externo". O sea, que viene desde afuera. **En la Matriz FODA**, sería una "Amenaza".

2) **Del funcionamiento diario.** A última hora se echó a perder el horno y quedaste pagando con la producción del día. Son cosas internas que pueden pasar y que también afectan los resultados.

3) **De la disponibilidad de lucas.** Te llegó un pedido grande para un matrimonio y sólo te pueden pagar cuando entregues los productos, pero no tienes las lucas inmediatas o líquidas para comprar los ingredientes.

4) **De la disponibilidad de crédito.** Te desordenaste y te faltaron las lucas para pagar la cuota del préstamo que pediste para el horno industrial. Incumplir el pago de deudas o pasivos es un riesgo que siempre hay que anticipar y tratar de evitar. Si tienes los "papeles manchados", después será más difícil que te den un crédito.



formulario 29

DEFINICIÓN

Para economizar saliva también es conocido como "F29". Es un formulario que deben llenar todos los meses quienes compran y venden con facturas y/o dan empleo a personas. A través de este documento, que puede ser físico o digital, se informa al Estado lo hecho con los recursos económicos, y éste a través del Servicio de Impuestos Internos (SII) informa cuánto impuesto corresponde pagar ese mes.

APLICACIÓN

Con las tecnologías actuales, el SII procesa los formularios casi de manera automática y envía la propuesta con los montos a la persona o empresa a través de su plataforma virtual para que su revisión. Si la persona o empresa está de acuerdo, confirma haciendo el pago o devolviendo el formulario a través de la plataforma en caso de que no deba pagar nada. Suena más difícil de lo que es!



Si quieres profundizar más, te dejamos un link del SII con más información:

http://www.sii.cl/pagina/iva/guia_f29.htm



impuesto a la renta

DEFINICIÓN

Es un pago obligatorio que exige el Estado a las personas y organizaciones que están en Chile y que tienen ganancias o resultados positivos al final de un año. El monto a pagar se calcula aplicando un porcentaje sobre esas ganancias, que dependerá de qué tan altas hayan sido. Este pago se realiza todos los años en lo que se conoce como "Operación renta", que es más o menos en abril. Infórmate bien y márcalo con rojo en el calendario!

APLICACIÓN

Si eres dueño de un emprendimiento que ha iniciado actividades en el SII, y tu **balance** anual determina que obtuviste **ganancias** o utilidades, el SII aplicará un porcentaje del 27% sobre ese monto, que es lo que debes pagar al Estado. Si tus utilidades en el año fueron de \$1.000.000 (un millón de pesos), deberías pagar \$270.000 en impuestos.



IVA

DEFINICIÓN

Es quizás la sigla más conocida en el mundo de los negocios: “**Impuesto al Valor Agregado**”. Es un monto que pagamos todos quienes consumimos productos o servicios en muchos países del mundo en cada compra que realizamos. Esas lucas son recaudadas por el Estado, y las utiliza para un sinfín de cosas: hacer carreteras, hospitales, impulsar políticas sociales, pagar por este glosario, etc.

APLICACIÓN

El IVA en Chile es de un 19%, y junto al **Impuesto a la renta**, representan más de un 80% de los tributos que recauda anualmente el Estado. O sea, ¡caleta!

Si produces un súper jabón de algas que vendes en \$1000 pesos a un cliente, deberás pagar \$190 pesos de IVA al Estado, que es el 19% de \$1000. ¿Cómo se paga el IVA? Sagradamente todos los meses al SII, haciendo uso del **Formulario 29**.

UN EJERCICIO PRÁCTICO

Arriendo mensual del puesto:
\$250.000

Bolsita de aceitunas:
\$1.500
(alcanzan 20 empanadas)

1 kg. de harina:
\$700
(alcanza 20 empanadas)

Cuenta de luz mensual:
\$13.000

Bandeja de 30 huevos:
\$3.500
(un huevo por empanada)

Cuenta de agua mensual:
\$7.000

500 grs. de carne:
\$2.500
(alcanza para 10 empanadas)

3 cebollas:
\$400
(alcanza para 10 empanadas)

¿Cuál sería el **costo unitario** de cada empanada de pino?

¿Cuánto gastan en **costos fijos**?

¿Cuál es el total de **costos variables**?

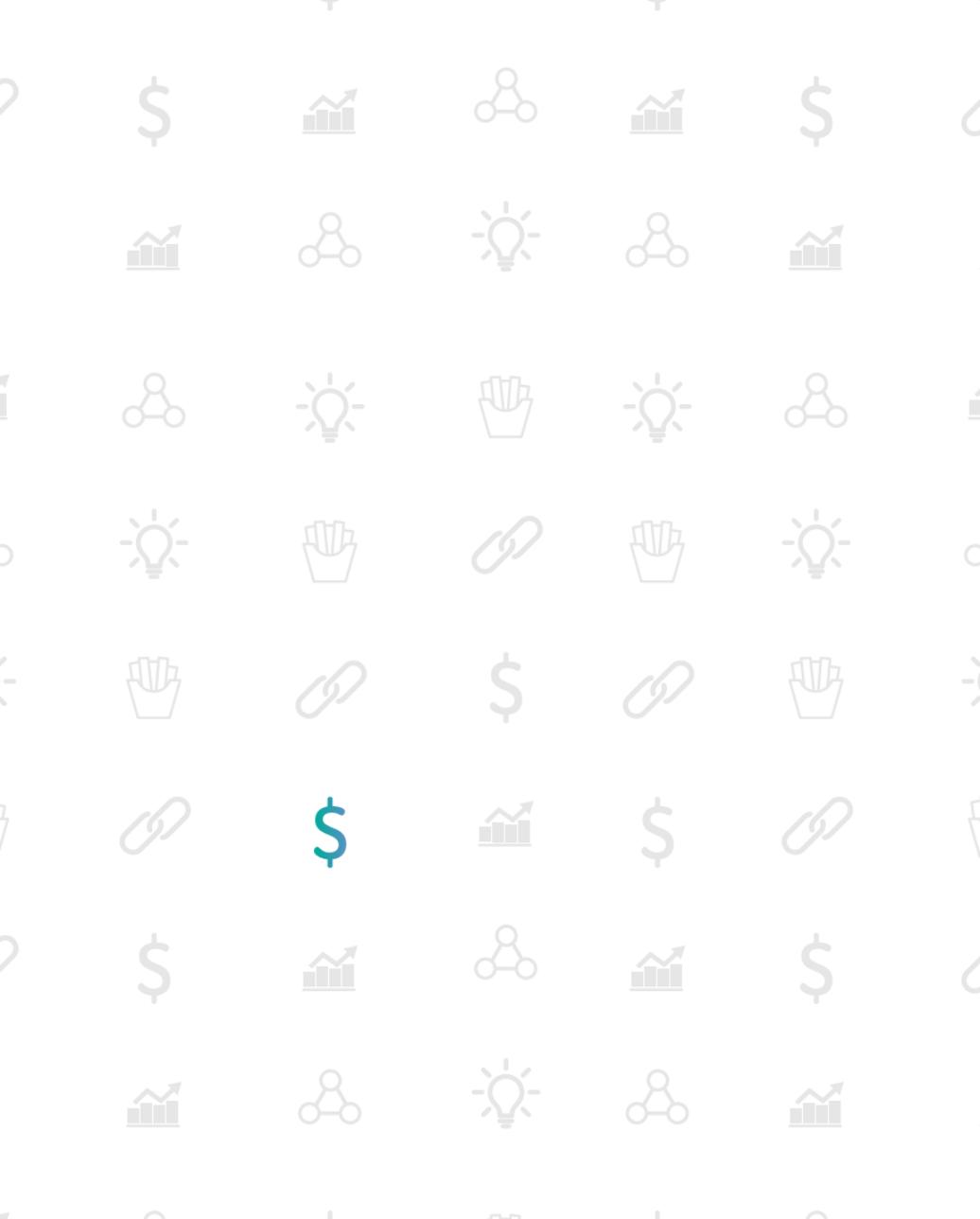
¿Sabías que INJUV tiene **espacios colaborativos gratuitos**?

Se llaman **INHub**, y los puedes encontrar en las regiones de **Tarapacá, Maule, BioBío, Araucanía y Aysén.**



¡Puedes revisar toda la información acá!

<http://www.injuv.gob.cl/inhub>





EL MUNDO DEL MARKETING

Qué hacer para que me compren

Qué me ofrece el ciber espacio

INJUV

Ministerio de Desarrollo Social y Familia

iNHub

Somos Jóvenes Conectados



branding

[traducción]: Gringuismo creativo que viene de la palabra “marca” (“brand”). Traducido literalmente sería algo así como “marqueando”. Lo puedes escuchar como “brandin”.

DEFINICIÓN

Para vender hay que tener una marca. Y este es un proceso que te ayuda a construir una. Desde el nombre, pasando por el logo, los colores, los mensajes, el lenguaje que se usa, etc. No es nah al lote la cosa.

APLICACIÓN

El branding lo puede hacer un equipo interno o se puede contratar a una agencia externa. Hay distintas formas de hacerlo, pero todas buscan algo en común: **dar peso y mostrar las cualidades que tiene la marca para que el cliente pueda reconocerla y diferenciarla de otras.**

“Red bull te da alas” ¿Te suena? Estas frasecitas que muchas veces acompañan a una marca en su publicidad se llaman “slogans”. Hay marcas que pagan millones a los “creativos” para que se las armen y son un elemento muy importante del branding.



diferenciación

DEFINICIÓN

En algún momento de nuestras vidas, todos quisimos tener algún brillo propio, algo que nos hiciera distintos a los demás. El mundo del marketing se trata mucho de eso, y la diferenciación es cuando un producto o servicio tiene características que lo desmarcan de otros que se le parecen. Así tiene más posibilidades de llamar la atención a quienes lo puedan comprar.

APLICACIÓN

La diferenciación no ocurre por casualidad. Tiene mucho que ver con la capacidad de los equipos y qué tan conectados están con sus potenciales clientes/as. ¡Hay que ponerle weno!

Te dejamos un link a un audio-libro que te recomendamos mucho, donde podrás profundizar un poco más en el tema de la diferenciación.



http://www.youtube.com/playlist?list=OLAK5uy_nZpYHZNXd1mdFg6RZA5M8xDI_VNqnO_BE



diversificación

DEFINICIÓN

Es cuando a un emprendimiento que ya tiene un producto o servicio andando, le entra el bichito y decide crear otros nuevos. Puede ser pensando en otras necesidades de los clientes, otros países, nuevos productos y servicios etc. De este modo le dan "diversidad" a su oferta.

APLICACIÓN

Por ejemplo, Uber partió como una aplicación que permitía a las personas encontrar un transporte particular desde su celular por un precio menor al del transporte colectivo tradicional. Desde el 2014 se diversificaron creando Uber Eats, donde distribuyen pedidos online de comida a domicilio.



experiencia de usuario

DEFINICIÓN

Es un concepto amplio que abarca muchas cosas, pero el foco es uno: que la persona que quiere comprar un producto o un servicio esté satisfecha con las experiencias que vive en el proceso.

APLICACIÓN

Algunas preguntas asociadas a la experiencia de usuario: ¿Le resulta cómodo usar la página web? ¿Le fue fácil encontrar lo que necesitaba? ¿Si tiene alguna duda sabe a dónde acudir? ¿Pagar es sencillo y da confianza? ¿El producto llega en fecha y condiciones óptimas? **Las posibles preguntas son muchas y dependerán de tu tipo de proyecto, producto o servicio.** ¡Ponte siempre en los pies de tus potenciales clientes/as!



fidelización

DEFINICIÓN

Cuando un cliente es leal a una marca y compra siempre sus productos o servicios, **está fidelizado**. La fidelización se basa en convertir cada venta en el principio de la siguiente. Todo un embrujo.

APLICACIÓN

Apple tiene una súper fidelización. En una encuesta del 2017 a usuarios del Iphone, el 92% contestó que era "probable o extremadamente probable" que en los próximos 12 meses, cuando cambiaran su celular, compraran el nuevo Iphone. Adict@s a la manzanita!



marketing digital

DEFINICIÓN

Es el arte de vender, pero llevado a la tecnología digital basada en Internet, como computadores portátiles, celulares y otros soportes digitales que se usan para promocionar productos y servicios.

APLICACIÓN

¿Creaste la sopaipilla más rica del mundo y quieres hacerla conocida? El **marketing digital es la clave**: puedes promocionarla en Facebook, Instagram o hacerte una página web sencilla ¡Las posibilidades son muchas!

Hoy gran parte del marketing es digital. Sólo en Chilito el 2018 las empresas gastaron casi \$200 mil millones en publicidad online. Mucha plata. Y cómo no, si por cada 100 habitantes en el país, 79 están enchufados a internet.



merchandising

[traducción]: Merchandise significa “mercancía”, pero aquí los ingleses la convirtieron en verbo. Se refiere a “promoción comercial” o “comercialización” de productos. La puedes escuchar o pronunciar como “merchandaisin”.

DEFINICIÓN

Se ocupa para hablar de dos cosas:

a) El uso más común, es cuando se refiere al lote de productos publicitarios que sirven para promocionar a un artista, un grupo, una marca, etc. Por ejemplo, el merchandising del Colo o la U. Le lleva polera, jockeys, calcomanías, pelotas, tazones, calzoncillos, etc.

b) El segundo uso es un poquito más técnico, y se refiere a distintas cosas que se pueden hacer para motivar la compra en el espacio donde se vende el producto (conocido como punto de venta). Pueden ser cosas de diseño del paquete del producto mismo, de la góndola donde se ponen, de la vitrina, la forma y orden en que se colocan, etc. Es todo un micromundo.

APLICACIÓN

La última vez que fuiste a un concierto o al estadio seguro viste merchandising en la entrada o la salida. La oficial si poh. Poleras mononas, tazones, banderas. Hartas cosas instaladas en un lugar para que se vean bien y te den ganas de comprarlas. Si lo piensas, en ese sentido una banda de rock o un equipo de futbol también son marcas. Y venden mucho más que su música o sus goles.



segmento/segmentación

DEFINICIÓN

En un mercado hay muuuuchos tipos de clientes. La **segmentación** permite ordenar ese caos en **grupos más pequeños** que permiten identificar diferentes necesidades, características y comportamientos.

APLICACIÓN

Si encontraste un chupete económico y biodegradable para guaguas que la va a romper, te será muy útil definir tu segmento: hombres y mujeres con bebés que les importe el medioambiente ¿Para qué te sirve eso? **Para armar u ofrecer tu producto o servicio pensando en quienes realmente lo podrían comprar.**



pitch

[traducción]: En el ecosistema emprendedor, se traduce como “discurso”. Puedes escucharlo como “pitch”, tal como se escribe.

DEFINICIÓN

Es un discurso breve y preciso que busca vender la idea de negocio a alguien que puede ayudar a su desarrollo (un **business angel**, una **incubadora**, una **aceleradora**, etc.)

APLICACIÓN

Existe una modalidad entrete conocida como “elevator pitch” que, como indica su nombre en inglés, es un “discurso de ascensor”. La idea es que no puede durar más que el trayecto dentro del aparato. **Todo muy gringo, pero puede funcionar!**



Aquí te dejamos un video que muestra en breve la experiencia del “Elevator pitch” de manera muy gráfica

<https://www.youtube.com/watch?v=r8J6oi3afds&t=>

Como dato: es un modelo que se ocupa harto en algunas postulaciones.



propuesta de valor

DEFINICIÓN

Es una frase o idea que explica de manera breve y clara cómo el producto o servicio resuelve un problema o mejora la situación de quien lo compra, haciéndolo más bacán, reconocible y distinto al resto.

APLICACIÓN

La propuesta de valor de Netflix es: “Ve películas y series cuando y donde quieras.” Se dijo y se hizo. Por eso tienen cada vez más usuari@s. ¿Y si el emprendimiento fuera un servicio de paseo de mascotas? Sumarle un baño o enviar un video del regalón pasándolo chancho al Whatsapp del cliente puede marcar la diferencia.



storytelling

[traducción]: Gringuismo que se refiere a “contar cuentos”... en el buen sentido de la palabra si poh. Lo podemos escuchar como “istori telin”.

DEFINICIÓN

En el mundo del emprendimiento, es la habilidad de contar historias que “envuelven” a una marca, producto o servicio. Son historias que le dan mística, que la hacen más humana, que logran cautivar a quien las escucha. Y pueden ser sobre distintos temas: sus comienzos, sus objetivos, sus sueños, etc.

APLICACIÓN

El storytelling sirve mucho para “conectar” con los clientes, generar buena onda con los consumidores o con personas que pueden ayudarte a potenciar tu proyecto. Además, hay que decirlo: contar historias siempre hace las cosas más entretres.



Aquí te dejamos un video que profundiza más en la idea de Storytelling:

<https://www.youtube.com/watch?v=u2F8mZM8O24>



Y otro que nos muestra una “historia” contada por la conocida marca sueca IKEA:

<https://www.youtube.com/watch?v=jwqhb8QGy6Y>



target o mercado objetivo

[traducción]: Target en inglés significa “objetivo”. Se pronuncia “taryet” o “targuet”.

DEFINICIÓN

Es el público o grupo de personas al que se le quiere vender un producto o servicio. Puede ser un **segmento** del mercado, un tipo de empresa, o una persona específica.

APLICACIÓN

Tener definido el target te permite ca-
char qué cosas tienes que hacer para
poder llegar a él. O sea, es súper im-
portante ¿Cuál es el target de tu idea?
Si vas a vender productos para adul-
tos, probablemente tengas que enfo-
carte en hombres y mujeres mayores
de 18 años. :)



análisis/ estudio de mercado

DEFINICIÓN

A nadie le gusta pastelearse. Antes de tomar una decisión importante, que puede significar gastar muchas lucas y tiempo, los emprendimientos o empresas recopilan y analizan información para ver si la cosa es viable o no. Clientes, competidores, características del entorno, el tipo de mercado, etc. A esto se le puede llamar "estudio de mercado".

APLICACIÓN

Hay profesionales y empresas que se dedican exclusivamente a hacer estudios de mercado. Pero a veces puede bastar con prenderle unas velas a San Google o conocer a un par de personas capas que te puedan orientar.

Un ejemplo: Inventaste una hamburguesa de garbanzos que se la devora hasta el más carnívoro y quieres empezar a venderla. Un estudio de mercado sería informarte sobre otros proyectos o empresas que venden productos similares: qué ingredientes usan, cuánto vale su producto, cuántas personas suelen comprarles, dónde las venden, cuál es su target, etc. Con eso sabrás cómo puedes hacer tu producto diferente, mejor y más competitivo. No siempre hay que inventar la rueda para romperla, de repente basta sólo con informarse bien. :)



redes sociales

DEFINICIÓN

Aquí se nos cayó el carnet: Hasta hace algunos años, las redes sociales eran personas que tenían vínculos entre sí. Pero con las nuevas tecnologías se convirtieron en los programas que permiten conectar a las personas dentro del mundo virtual.

Caaaaaambia, todo cambia.

APLICACIÓN

Las RRSS (así se resume muchas veces) más conocidas y usadas son **Facebook**, **Whatsapp**, **Twitter** e **Instagram** y **TikTok**. En el mundo laboral también está **LinkedIn**. En otro mundo también está **Tinder**. 1313



SEO / SEM

[traducción]: SEO es la sigla para “Search Engine Optimization”, y quiere decir “optimización de motores de búsqueda”. Se pronuncia tal cual se lee, “seo”. Sí oh!

SEM Es la sigla para “Search Engine Marketing”, que significa “Marketing en Motores de Búsqueda”. También se pronuncia como se lee, “sem”.

DEFINICIÓN

¿Pensabas que los resultados que te muestra Google cuando haces una búsqueda son de chiripa? Noooones. Las empresas y marcas usan distintas técnicas para ocupar esos primeros lugares o poder aparecer en tu pantalla. Así logran que hagas “click”, compres sus productos o simplemente que las conozcas.

El SEO es cuando las marcas hacen “arreglos internos” a sus páginas para que el buscador las posicione mejor: usar palabras clave, tener contenidos de calidad y otros temas más técnicos. Es una pega más demorada, pero que da resultados.

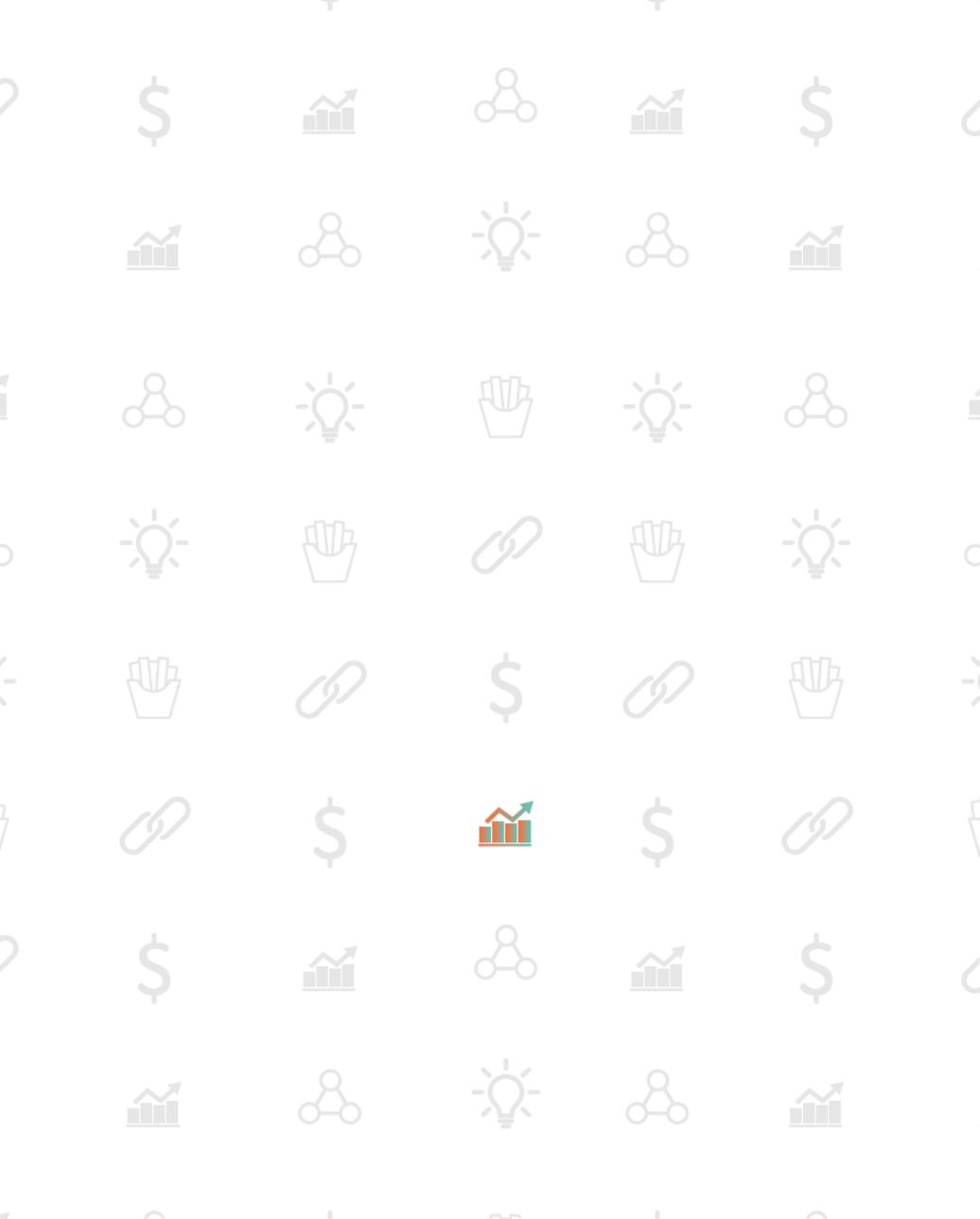
El SEM es donde los buscadores se forran. **Las marcas pagan al buscador** para asociar sus productos o servicios

a ciertas palabras o aparecer en espacios de anuncios comerciales que el buscador ofrece. El buscador más usado en Chile es Google, lejos.

APLICACIÓN

Google Ads es la herramienta que Google utiliza para ofrecer publicidad a las marcas. O sea, es donde Google vende sus servicios.

Hay personas mega capas en el mundo del SEO y el SEM que se dedican sólo a eso: los Analistas o Especialistas SEM. Aunque si recién estás empezando, puedes aprender sobre SEO o a usar Google Ads mirando tutoriales en YouTube. No es tan complicada como suena!





ROLES Y ORGANIZACIONES

Los que están adentro de mi proyecto

Los que están afuera de mi proyecto



CEO

[traducción]: Sigla para “chief executive officer”, que significa “director ejecutivo”. Lo puedes escuchar como “si-i-ou”, que es la pronunciación en inglés de cada letra. Súper gringors.

DEFINICIÓN

Es el/la crack que está a la cabeza del proyecto o emprendimiento. Puede haber sido quien partió con el negocio o l@ pueden haber contratado después. Es la persona que la lleva, responsable de que el proyecto salga adelante, de liderar al equipo, buscar recursos y tomar las grandes decisiones.

APLICACIÓN

En el mundo del emprendimiento el CEO no es el típico gerente empaquetado en un terno que manda a medio mundo gritando desde su escritorio. Es una persona movida, ágil y buena onda, con capacidad de hacer hartas cosas a la vez, manteniendo el buen ánimo y el de su equipo. Dicen por ahí que es una pega “solitaria”, pero alguien tiene que hacerla. Con un/a buen/a CEO, romperla es mucho más probable.



community manager

[traducción]: Significa “encargado de la comunidad”. Puedes escucharlo como “comiuniti manayer”.

DEFINICIÓN

Es la persona que la lleva en las redes sociales, y permite que tu marca, producto o servicio sea vista por potenciales clientes/as en Twitter, Facebook, Instagram u otro canal de esos. Mientras más likes, mejor!

APLICACIÓN

Esta persona debe ser capa en marketing digital, temas de publicidad y comunicación. También podría cachar de SEO / SEM. Pero sobre todo debe estar enchufada con las nuevas tecnologías y tendencias de las redes sociales, que es lo suyo. La creatividad y el trabajo en equipo también son importantes.



aceleradoras

DEFINICIÓN

Es una organización que ayuda a los proyectos o emprendimientos nuevos a conseguir recursos u otros recursos para que se peguen el salto. Literalmente, “aceleran” el proceso de maduración que debe vivir toda idea o proyecto.

APLICACIÓN

También te pueden echar una mano afinando otras cosas importantes para avanzar: definir bien a tu cliente, potenciar tu pitch, tu propuesta de valor, potenciar tu marca, etc.



advisor

[traducción]: Significa “tutor/tutora” y puedes escucharlo como “advisor”.

DEFINICIÓN

Son personas muy secas y reconocidas en algún tema que pueden darte consejos importantes para el desarrollo de tu idea o proyecto. Algun@s cobran, otr@s lo hacen por amor al arte. No siempre tienen mucho tiempo, pero pueden contestarte un correo, un Whatsapp o aceptarte un cafecito.

APLICACIÓN

Si andas en búsqueda de un advisor, es importante que tengas una idea más o menos clara de pa' onde va la micro y qué información necesitas. Si le vas a enviar un correo, un mensaje por una red social o te aceptan una reunión, te hacemos una sugerencia: se breve y precis@. Mientras menos jugo des, mejor!



business angel/inversionista ángel

[traducción]: “Business angel” se traduce como “Ángel de negocios”. Lo puedes escuchar como “bisnes enyel”.

DEFINICIÓN

¿Has escuchado la frase “me cayó del cielo”? Al business angel le viene como anillo al dedo. Es una persona que está dispuesta a arriesgar lucas y tiempo en tu idea o proyecto, porque cree que tiene futuro. Pero no tiene alas.

APLICACIÓN

Son personas particulares, no empresas. A demás de las lucas, pueden aportarte con su experiencia y contactos. ¿Gratis? Tampoco son le@s. Probablemente te pedirán ser dueñas de una parte del proyecto o emprendimiento y/o una ganancia futura. Así son los negocios, oe!



coach/mentor

[traducción]: En castellano significa “entrenador”. Lo puedes escuchar como “couch”.

DEFINICIÓN

Son personas expertas dando consejos o haciendo buenas preguntas. Pueden ayudarte a descubrir cosas importantes que debes mejorar para sacar adelante tu idea o proyecto.

APLICACIÓN

Por lo general, cobran por su pega. Una buena manera de obtener el apoyo de un coach o un mentor es postulando a programas de incubación o a aceleradoras. Ahí hay siempre gente capa que puede ayudarte a darle el palo al gato.



incubadora

DEFINICIÓN

En el mundo de la medicina, una incubadora es una máquina en la que se ponen las guaguas para apoyar sus primeros días de vida. Lo mismo ocurre en el emprendimiento: las incubadoras son organizaciones que ayudan a las ideas y proyectos a crecer según sus propias necesidades, para que se vayan afinando y queden listos para dar el salto.

APLICACIÓN

En Chile hay varias organizaciones o programas de incubación de negocios, donde las y los emprendedores pueden postular sus ideas o proyectos y participar en alguno de sus programas.

Estas verdaderas máquinas de formar negocios se financian con fondos públicos y privados. Una institución estatal que pone recursos para distintos programas de incubación es CORFO.



influencer

[traducción]: La traducción directa es “influenciador/a”. Se pronuncia tal cual como se lee.

DEFINICIÓN

Es una persona muy popular en el internet o alguna red social. Mensaje, foto o video que sube, se llena de corazones, deditos para arriba y mensajes. Por su poder de arrastre, las marcas las buscan y les pagan para que las mencionen o usen sus productos.

APLICACIÓN

Hay influencers para todos los gustos, áreas e intereses. Son marcas caminantes. Toda una forma de emprendimiento. En Chile algunos de los más famosos son Claudio Bravo, Denisse Rosenthal y Karol Dance, que cuentan sus seguidores por millones. Pero dicen por ahí que desde 10 mil seguidores hacia arriba ya te empiezan a cotizar y ofrecer cositas.



Roles y organizaciones

Los que están afuera de mi proyecto

speaker

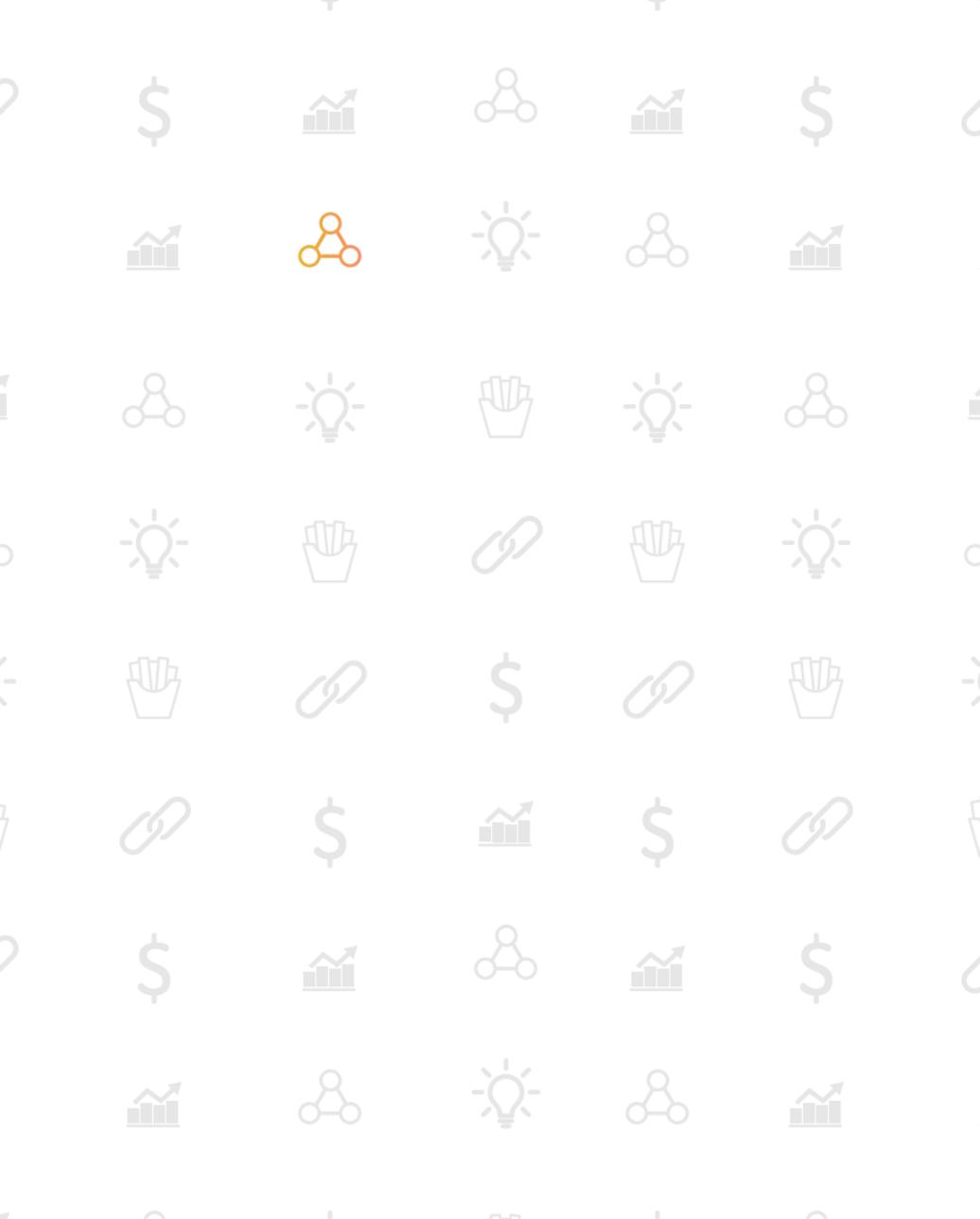
[traducción]: Gringuismo que se refiere a un “locutor/a” o “presentador/a”.

DEFINICIÓN

Es la persona que da una charla, conferencia o seminario, ya sea de manera presencial o por internet ¿La que sale en la foto del evento? Esa mismita.

APLICACIÓN

El o la speaker tiene el don de la palabra. Puede mantener tu atención y motivación por un buen rato mientras desarrolla algún tema específico. Saben modular bien, ocupar los tonos de voz y son sec@s usando el cuerpo para comunicar.





TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

Para cachar en qué quiero ser bacán

INJUV

Ministerio de Desarrollo Social y Familia

iNHub

Somos Jóvenes Conectados



Para cachar en qué quiero ser bacán

B2B

[traducción]: Sigla para la frase “Business-to-business”, que significa “negocio a negocio”. Lo puedes escuchar como “bi-tu-bi”.

DEFINICIÓN

Son los negocios que ocurren entre empresas. Por ejemplo, entre un fabricante y el distribuidor de un producto, o entre un distribuidor y un comercio minorista.

APLICACIÓN

Son cada vez más los congresos, seminarios y empresas de servicios que se dedican a hacer sus lucas en este tipo de negocios. Uno de los sectores que tiene más desarrollado el B2B en Chile es la minería.

Siempre llevándola!



B2C

[traducción]: Sigla para la frase “Business-to-consumer”, que significa “negocio a consumidor”. Lo puedes escuchar como “bi-tu-sí”.

DEFINICIÓN

Se denominan así a las compañías que orientan sus servicios y productos directamente al consumidor final, sin comercios intermediarios.

APLICACIÓN

Por ejemplo: Armaste tu propia marca de charcutería y tienes unos jamones y salames de rechuparse los dedos. Tras revisar los números, ves que distribuir a través de supermercados no te sale a cuenta. Decides orientarte directamente al cliente final. ¿Cómo llegas a ell@s? Usando canales como yapo.cl, mercadolibre.cl, el market place de Facebook, Instagram, o bien haciéndote tu propia página web con “carrito de compras” y sistema de pago en línea.

El B2C es un canal de ventas que explotó con la expansión del internet. Sólo el 2019 el sector creció un 40% en Chile. Claro que los clientes también son cada vez más exigentes: la parte logística debe andar como reloj, se premia la transparencia y mantener al comprador siempre bien informado.



Para cachar en qué quiero ser bacán

e-commerce

[traducción]: Palabra gringa que se ocupa para hablar de “comercio electrónico”. La puedes escuchar como “i-comers”.

DEFINICIÓN

Es cuando una empresa se dedica a la compra y venta de productos o servicios a través de medios electrónicos, como redes sociales o páginas web. En Chilito el 2019 se registraron 9.236 empresas de este tipo. Caleta!

APLICACIÓN

Seguro has escuchado de un par de eventos de e-commerce que se realizan anualmente en nuestro país y siempre dan que hablar: **el CyberMonday y el CyberDay**. Te gusten o no, los teclados y celulares llegan a echar humito!



emprendimiento social

DEFINICIÓN

Es un proyecto u emprendimiento que la lleva desarrollando soluciones para los problemas sociales, culturales y/o ambientales que afectan al mundo. **O sea, bacanes entre bacanes.** Aquí, las lucas casi nunca son lo más importante.

APLICACIÓN

Otras características que puede tener un emprendimiento social:

- Busca generar impacto positivo a la comunidad.
- Orientarse a personas en situación de vulneración.
- Productos y servicios con bajo impacto medio ambiental.
- Promueve la participación ciudadana como herramienta de cambio social.



Aquí una explicación de qué es un emprendimiento social, con peras y manzanas. Literalmente!

https://www.youtube.com/watch?v=MC_wGdG3oKQ



empresa B

DEFINICIÓN

Son proyectos o empresas que piensan que ya no basta sólo con generar lucas y **buscan el llamado “triple impacto”**: económico, social y ambiental. Y se lo toman muy en serio: se comprometen de manera legal a tomar decisiones considerando las consecuencias de sus acciones para la comunidad y el medioambiente.

¡Así dan ganas de irse a la B!

Y no son pocas las que se la juegan! En América Latina ya son más de 580 empresas B :)

APLICACIÓN

Pero ojo, no es llegar y ponerse la **chapa de “Empresa B”**. Se requiere de una certificación que es entregada por una empresa externa, donde se evalúan una serie de aspectos y se firman compromisos legales de mejora. Dentro de otras cosas, esto las obliga publicar un informe anual donde muestren las cosas que han hecho por la sociedad y el medioambiente. Y esto debe ser comprobado por una empresa externa.

Otra cosa que las hacen distintas es su especial preocupación por los trabajadores/as. Que los sueldos sean buenos en relación al mercado, que haya igualdad entre hombres y mujeres, o que puedan conjugar de buena manera la vida personal y profesional. Pero de verdad sí poh.



fintech

[traducción]: Mezcla gringa de 2 palabras: “Financial” y “Technology”. Se refiere a las “tecnologías financieras”. Puedes escucharlo como “fintec”.

DEFINICIÓN

Son los emprendimientos que la rompen aplicando nuevas tecnologías a productos o servicios del mundo financiero. Donde antes sólo reinaban los bancos y la AFP, hoy existen startups que ofrecen opciones seguras y más económicas a sus clientes/as. **Toda una pulenta revolución!**

APLICACIÓN

Una de las fintech que la lleva en Chile es Fintual, que en sus propias palabras se dedica a “administrar el dinero de personas que quieren invertir bien y prefieren usar su tiempo en otras cosas.” Este equipo de cabr@s sec@s y buena onda en el transcurso del 2020 tenían productos financieros con los mejores resultados del mercado a nivel nacional. Y hace poco se expandieron a México. Grande Fintual! (<https://fintual.cl>)

Otro ejemplo es Pago Fácil, que ayuda a los emprendimientos a hacer ventas en línea de manera segura y confiable. La clienta paga desde donde esté y al emprendimiento le llegan sus lucas a la cuenta bancaria, todo a través de internet. Aquí les dejamos la página web por si les interesa echarle una miradita:
<https://www.pagofacil.cl/>



persona jurídica

DEFINICIÓN

Si quieres vender productos o servicios y ganar dinero con eso, debes hacer legal tu emprendimiento. Y para eso, debes inscribirlo como persona jurídica, lo que le otorga derechos, pero también obligaciones. Podrás acceder a créditos con mayor facilidad, pero también pagar impuestos por tus **ventas** o utilidades.

Las personas jurídicas pueden tener fines de lucro o no. Las que tienen fines de lucro pueden ser 4: **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)**, **Sociedad de Responsabilidad Limitada (LTDA)** **Sociedad Anónima (S.A.)** y **Sociedad por Acciones (S.p.A.)**. Por otro lado, las personas jurídicas sin fines de lucro pueden ser **Fundaciones**, **Corporaciones** o **Cooperativas**.

APLICACIÓN

Tres de las personas jurídicas más comunes para armar un emprendimiento con fines de lucro son:

E.I.R.L.: Sigla para "Empresa Individual de Responsabilidad Limitada". Como el nombre lo indica, es un tipo de persona jurídica formada sólo por una persona natural. En Chile es una opción súper usada cuando estás armando un negocio o emprendimiento sol@.

S.p.A.: Sigla para "Sociedad por Acciones". Persona jurídica creada para simplificar el trámite de las S.A. y está pensada originalmente para empresas que están recién empezando y que ocupan capital de riesgo.

S.A.: Sigla para "Sociedad Anónima". Es una persona jurídica muy usada por grandes empresas. Las lucas con las que se pone en marcha la operación se dividen en acciones, que representan la participación de cada soci@, que son las personas dueñas del negocio. Normalmente hay un directorio de accionistas que contrata a una persona para que conduzca el barco (gerente/a, director/a, etc.)



persona natural

DEFINICIÓN

No, no es un hippie. Son todas las personas de carne y hueso que están validadas en el Registro Civil, cualquiera sea su edad, sexo o condición.

Todas tienen asignado un RUN (Rol Único Nacional) que figura en su respectiva cédula de identidad (o carnet).

APLICACIÓN

En el último Censo realizado en Chile el 2017 se registró un total de 17.373.831 personas naturales.



RUT

DEFINICIÓN

Sigla para “Rol Único Tributario”. Es un código que se le asigna tanto a las personas jurídicas como a las naturales para identificar responsabilidades tributarias. En el caso de las personas naturales, es el mismo que el RUN. Obvio que te lo sabes de memoria, ¿cierto?

APLICACIÓN

Un dato anecdótico: Todos los RUT tienen un número verificador que se indica después de un guion. Sin embargo, algunas personas no tienen un número, sino una letra “K”. El motivo es el uso de un algoritmo matemático llamado “módulo 11”, donde la “K” reemplaza al número 10. Cha-chaaan!



Start-up

[traducción]: Gringuismo para “Puesta en marcha” o “empresa emergente”. Lo puedes escuchar como “estartap”.

DEFINICIÓN

Se usa para hablar de empresas emergentes que utilizan mucho la innovación y las tecnologías digitales en el desarrollo de su negocio. O sea, si un emprendimiento no utiliza tecnologías digitales o no es innovador, podemos hablar de proyecto o emprendimiento, pero no de start-up.

APLICACIÓN

Uber, Xiaomi y Airbnb son startups que la rompieron y hoy son gigantes de nivel mundial, aunque no siempre hay que ser el más grande para tener éxito y cumplir con tus objetivos.



Te dejamos este link con una noticia sobre una startup chilena que la está rompiendo:

<https://www.youtube.com/watch?v=4bQMffeKcDQ>

¿Sabías que **INJUV** tiene un montón de **beneficios y actividades para jóvenes?**

Si tienes de **15 a 19 años**, entra a **injuv.gob.cl** o a nuestras redes sociales y entérate de todas nuestras novedades.







OTRAS PAPITAS

Otras papitas



Otras papitas

Otras papitas

cluster

[traducción]: En castellano significa “racimo” o “conjunto”. Se pronuncia “cluster”.

DEFINICIÓN

Es un grupo de proyectos o empresas que están en un mismo sector productivo, o producen bienes y servicios que se relacionan o potencian entre sí.

APLICACIÓN

El área de Silicon Valley en Gringolandia es un buen ejemplo. La cuna de los emprendimientos digitales es en realidad un gran clúster tecnológico de donde salieron dinosaurios como Facebook, Google, Apple, entre otras. Un ejemplo en Chile podría ser el clúster de empresas vinculadas a la astronomía que está en los alrededores de La Serena. O los cluster que se arman en los sectores vitivinícolas que están cerca de Santiago.

¡Salud por eso!



Otras papitas

Otras papitas

empoderamiento

DEFINICIÓN

Es cuando una persona, grupo o equipo vive una experiencia o proceso que lo fortalece en algún aspecto, obteniendo más confianza en sí mismos.

APLICACIÓN

Hay muchas maneras en que las personas o grupos pueden empoderarse. La educación es una de las más importantes, porque se desarrollan capacidades y confianzas. Y emprender también, porque en el camino se adquieren conocimientos y experiencias que te pueden dar todo el FUAAAAA!



Otras papitas

Otras papitas

externalidades

DEFINICIÓN

Así no más es la cosa: Todo producto o servicio tiene "costos" que no están incluidos en su precio. Son efectos indirectos que genera en su entorno, sin que las personas afectadas paguen o sean compensadas por ello. Pueden ser efectos negativos o positivos.

APLICACIÓN

Un ejemplo de externalidad negativa: el inmenso impacto ambiental que genera la chatarra que deja el mundo de la tecnología.

Las externalidades positivas suelen ser menos, pero existen. Los servicios de educación, de reciclaje, o de investigación científica tienen muchas.



Otras papitas

Otras papitas

know-how

[traducción]: Viene del inglés y significa “saber hacer”. Lo puedes escuchar como “nou-jau”.

DEFINICIÓN

Son las capacidades o habilidades que tiene una persona u organización para poder hacer una tarea específica o marcar la diferencia. Porque de nada sirve tener un logo bacán si no haces bien lo que tienes que hacer. A menos que te dediques a hacer logos, claro. :D

APLICACIÓN

Hay personas que tienen “mano de monja” para la cocina. Lo que hacen es tan rico que nos obliga a dejar la vergüenza de lado y casi pasarle la lengua al plato. **Esas personas tienen un know-how, un secreto, una técnica que les permite hacer un “producto” distinto.** Y eso se puede aplicar a casi cualquier cosa.

Todes tenemos el know-how para algo y podemos ir adquiriendo más en el transcurso de nuestras vidas. Es lo que puede marcar la diferencia cuando desarrollamos una idea o queremos trabajar en algún lugar bacán. Por eso es importante ponerle bueno con la formación.



Otras papitas

Otras papitas

logística

DEFINICIÓN

Suena fome **pero es importante**: Son las cosas que hay que considerar y hacer **para poder organizar el funcionamiento de algo**. Cuando organizas una fiesta tendrás que preocuparte del lugar donde se hará, de las cosas para comer y beber, de la cantidad de amigas y amigos que van, de las y los colados, de la hora de llegada, de hacer las compras y de dejarle dada la comida al gato. En un emprendimiento es lo mismo: hay que ordenar cosas y procesos para poder producir, vender productos u ofrecer servicios.

APLICACIÓN

Un ejemplo: Si un emprendimiento se dedica a la venta y entrega de productos, tendrá que preocuparse de cómo los ordena en la bodega, planificar las mejores rutas y horas para el transporte y llevar un inventario ordenado de lo que entra y lo que sale, entre otras cosas.

No lo dudes: **una mala logística puede arruinar una fiesta y también hacer quebrar a una empresa.**



Otras papitas

Otras papitas

modelo de negocios

DEFINICIÓN

No, no es un chico guapo en una pasarela vestido de ejecutivo. Es una idea MUY importante sobre tu proyecto, donde se definen cosas que son claves para que pueda funcionar: qué vas a ofrecer, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo lo vas a vender y de qué forma vas a generar lucas. Suena súper obvio, pero muchas veces no lo tenemos tan claro.

APLICACIÓN

Como es algo que todas las personas que emprenden deberían preguntarse, ya hay modelos que te ayudan a ordenar y desarrollar esta importante idea. Uno muy conocido y útil es el **Modelo CANVAS**, que te mostramos en la sección de "Métodos que la llevan".



Los modelos CANVAS no sólo sirven para armar un modelo de negocios, sino también para observarnos como personas, identificar nuestras fortalezas, planificar decisiones y aclarar nuestros objetivos. Te dejamos una página que explica paso a paso como hacer tu propio CANVAS personal:

<https://rosanarosas.com/modelo-canvas-personal/>



Otras papitas

Otras papitas

oferta y demanda

DEFINICIÓN

La oferta es la cantidad de productos o servicios que pueden producirse para ser vendidos. La demanda es la cantidad de productos o servicios que quienes consumen están dispuestos a comprar.

APLICACIÓN

De la mezcla entre estas dos famosas hermanas surge el precio de un producto o servicio.



Otras papitas

Otras papitas

oportunidad

DEFINICIÓN

Es cuando se “alinean los planetas”. Una ocasión o momento ideal para hacer un negocio. Puede referirse a un momento clave para empezar un proyecto, indagar en un mercado nuevo o lanzar un producto / servicio.

APLICACIÓN

Un buen ejemplo es cuando se “descubre” una necesidad insatisfecha en un grupo de posibles compradores/as. Si más encima cuentas con las habilidades y las lucas para poder llevar adelante la idea, **estás frente a una gran oportunidad de negocio.**

Imaginate que mañana deja de haber café en el supermercado. Por algún motivo misterioso y demasiado largo de explicar en este ejemplo fome, tod@s los fanáticos del brebaje quedan pagando. Y tú justo cachaste que se puede hacer algo muy parecido al café tostado cebada u otros frutos secos. Chaaaaan. Una oportunidad!



Otras papitas

Otras papitas

outsourcing

[traducción]: Es lo mismo que “externalización” o “tercerización”.
Se pronuncia “outsoursin”.

DEFINICIÓN

Es cuando los emprendimientos o empresas delegan funciones o procesos a un externo que les cobra por el servicio. Es algo súper común, ya que permite enfocar energías en lo que mejor sabes hacer.

APLICACIÓN

Un área en la que se hace mucho outsourcing es la contable. O seguro por teléfono te ha tocado un servicio al cliente que está en otro país, los famosos call center “col center”. Pero hay de todo!: temas tecnológicos, de recursos humanos, legales, aseo, de diseño gráfico, etc. Lo que se te ocurra.



Otras papitas

Otras papitas

RSE

DEFINICIÓN

Sigla para “Responsabilidad Social Empresarial”. Es cuando las empresas van más allá de la ley y aportan voluntariamente al mejoramiento social, económico y/o ambiental de su entorno.

APLICACIÓN

Hay que decirlo: la RSE no es siempre pura solidaridad. Hay muchas empresas que la ocupan para limpiar su imagen, generar beneficios fiscales o verse más “buena onda” que la competencia. Usted **NO-LO-HAGA!**

Por otro lado, cada vez hay más proyectos y emprendimientos que hacen muchas cosas buenas por su entorno y **no la andan alumbrando**. Grande cabres!



Aquí te dejamos un video cortito de un emprendimiento chileno que genera un gran impacto social:

<https://www.youtube.com/watch?v=oulzVo6s1rc>



Otras papitas

Otras papitas

spin-off

[traducción]: Significa “subproducto” y lo puedes escuchar como “espinof”.

DEFINICIÓN

En el mundo de los negocios, es una empresa o emprendimiento que surge de otra que ya existía.

APLICACIÓN

Un ejemplo en Chile puede ser el canal 13C, que surgió desde el canal 13 para ofrecer contenidos y programas más culturales.



Otras papitas

Otras papitas

unicornio

DEFINICIÓN

No, no estamos drogad@s. En el ecosistema emprendedor se le llama así a una empresa emergente valorada en más de 1.000 millones de dólares. En el mundo son pocas. Algunas famosas en latinoamérica: MercadoLibre (Argentina), Rappi (Colombia) o Pague seguro (Brasil). En Chile hasta ahora hay sólo una: Crystal Lagoons, que producen piscinas gigantes. Googléala!.

APLICACIÓN

El mundo del emprendimiento tiene su propio zoológico de animales cuátricos. Los "centauros" son los proyectos valorados en más de 100 millones de dólares. Los "pony" son los que se tasan en más de 10 palos verdes. Y también están las "cebras", que son las hippies del zoológico, porque buscan solucionar problemas sociales o medioambientales.



Otras papitas

Otras papitas

visión

DEFINICIÓN

Es una idea que sirve de guía y motivación para el desarrollo de un proyecto o emprendimiento. Un sueño para el futuro, que debe cautivar a las personas que participan del proyecto. La visión de Apple: hacer excelentes productos y poner el foco en la innovación.

APLICACIÓN

Otra idea importante es la "Misión" del proyecto o emprendimiento. Es una frase más aterrizada, que resume la razón de ser del proyecto en el corto plazo. La misión de San Google: Organizar la información del mundo y hacerla universalmente accesible y útil. Y parece que les fue bien.

¿Cuál puede ser la misión de un emprendimiento dedicado a vender empanadas de todo tipo? Tener la mayor variedad y calidad de empanadas del barrio. O si se tienen más fe, de Chile.



Otras papitas

Otras papitas

win-win

[traducción]: Frase en inglés que quiere decir “ganar, ganar” o “tú ganas y yo gano también”. Se pronuncia “uin-uin”.

DEFINICIÓN

Es una acción donde dos o más personas o proyectos se benefician mutuamente. O sea, ambos ganan.

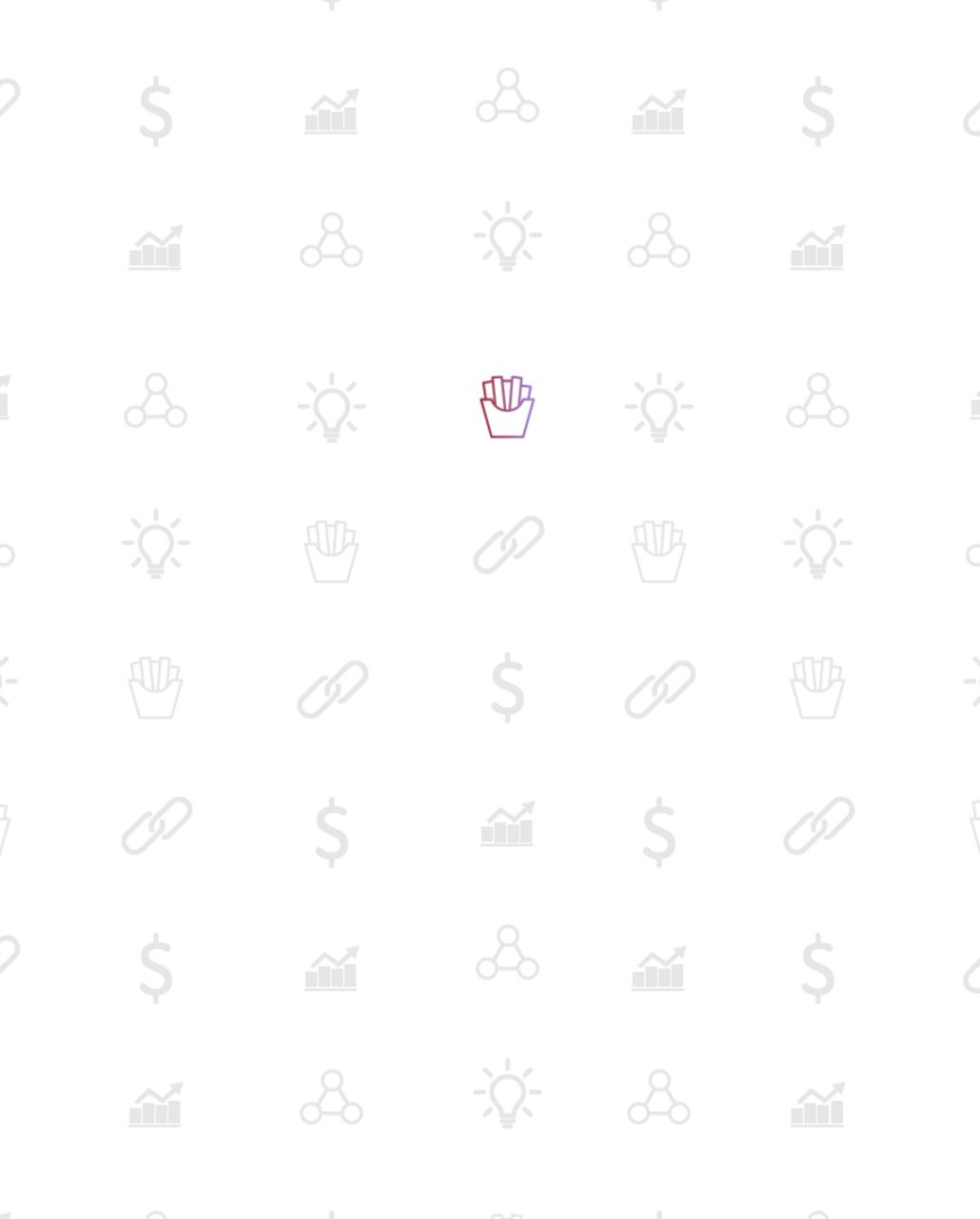
APLICACIÓN

Un acuerdo win-win se pueden dar en cualquier ámbito. Por ejemplo, un grupo de teatro invita a una banda de música a telonear. Entre todos difunden la actividad para que vaya más gente y dividen las ganancias. Otro ejemplo puede ser la alianza entre una marca de deportes extremos y una empresa que produce cámaras de video. Acuerdan hacer videos promocionales con los mejores trucos en skate para difundir en sus **redes sociales**. Ambas ganan.



Les dejamos una propaganda donde dos marcas gigantes hicieron un tremendo win-win:

<https://www.youtube.com/watch?v=aTMgCQEVzM0&t=>





GLOSARIO CHILENO DEL EMPREDIMIENTO

100 conceptos de emprendimiento e innovación,
en un lenguaje sencillo y cercano.





INJUV
Ministerio de Desarrollo Social y Familia



iNHub
Somos Jóvenes Conectados