

GLOSARIO PROGRESIVO DEL ECOSISTEMA STARTUP

Guía que recoge los principales conceptos del ecosistema startup, ordenados desde los más básicos hasta los más avanzados

Startup

Empresa innovadora diseñada para crecer de forma rápida y escalable, generalmente apoyada en tecnología o modelos de negocio replicables. No es simplemente una empresa nueva, sino un proyecto con potencial de expansión significativa.

Modelo de negocio

Forma en la que el startup crea valor y genera ingresos de manera sostenible. Define cómo capta clientes, cómo les entrega valor y cómo monetiza su propuesta.

Target

Segmento específico de clientes al que se dirige la solución. Debe estar claramente definido en términos de perfil, necesidad y comportamiento, evitando enfoques genéricos.

B2C (Business to Consumer)

Modelo de negocio en el que la empresa vende directamente al consumidor final. Suele implicar ciclos de venta más cortos y mayor volumen de clientes.

B2B (Business to Business)

Modelo en el que los clientes son otras empresas. Normalmente implica procesos de venta más largos y decisiones más estructuradas.

Lean Startup

Metodología de emprendimiento basada en validar hipótesis de negocio mediante experimentación rápida y aprendizaje continuo. Se fundamenta en el ciclo construir, medir y aprender.

Lean Business Canvas

Herramienta estratégica que permite visualizar y estructurar el modelo de negocio en un solo esquema, incluyendo propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, ingresos y costes.

MVP (Producto mínimo viable)

Versión simplificada del producto que permite probar con clientes reales si la solución tiene interés, minimizando tiempo y recursos antes de desarrollar el producto completo.

Validación

Proceso mediante el cual se comprueba que el problema identificado es real y que los clientes están dispuestos a utilizar o pagar por la solución propuesta.

Product-Market Fit

Momento en el que el producto encaja claramente con una necesidad real del mercado y los clientes lo adoptan de forma recurrente.

Tracción

Evidencias medibles de que el mercado responde positivamente al producto, como crecimiento de usuarios, ventas, retención o contratos firmados.

Escalabilidad

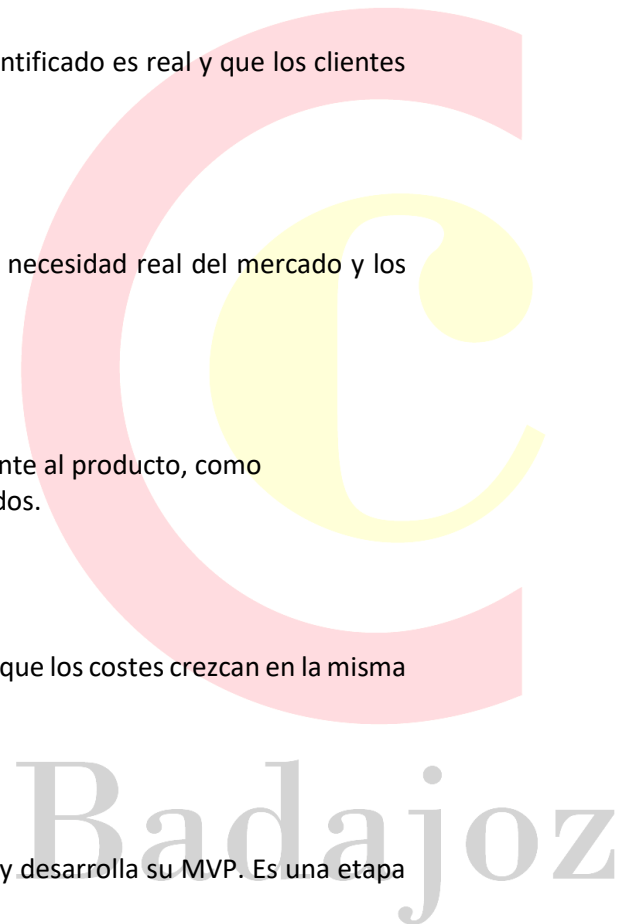
Capacidad del modelo de negocio para aumentar ingresos sin que los costes crezcan en la misma proporción, permitiendo un crecimiento sostenible.

Seed

Fase inicial en la que el startup valida su modelo de negocio y desarrolla su MVP. Es una etapa de alta incertidumbre y experimentación.

Capital FFF (Friends, Family & Fools)

Financiación inicial procedente del entorno cercano del emprendedor. Suele ser el primer apoyo económico antes de acudir a inversores profesionales.



Elevator Pitch

Presentación breve y estructurada que resume el problema, la solución y la oportunidad de mercado con el objetivo de generar interés inmediato.

Investor Deck

Documento o presentación utilizada para captar inversión, que incluye información sobre mercado, modelo de negocio, tracción, equipo y necesidades de financiación.

Fundraising

Proceso de captación de financiación externa a través de inversores privados o fondos. Incluye preparación estratégica, negociación y cierre de ronda.

Valuation (Valoración)

Estimación del valor económico del startup en un momento determinado, especialmente durante una ronda de inversión.

Equity

Participación accionarial en la empresa que se cede a cambio de inversión. Representa una parte proporcional de la propiedad.

Cap Table (Tabla de Capitalización)

Documento que refleja la distribución accionarial del startup entre fundadores, inversores y otros socios.

Business Angel

Inversor privado que aporta capital en fases tempranas y, además, experiencia, asesoramiento y red de contactos.

Family Office

Entidad que gestiona el patrimonio de una familia con capacidad de invertir en startups con potencial de crecimiento.

Venture Capital (VC)

Fondos de inversión especializados en startups escalables. Invierten capital a cambio de participación accionarial buscando alto retorno.

Investment Rounds (Rondas de Inversión)

Etapas sucesivas de captación de capital, como pre-seed, seed, serie A o serie B, que reflejan la evolución y madurez del proyecto.

Lead Investor

Inversor principal de una ronda que define condiciones y suele atraer a otros inversores a participar.

Co-investment (Coinversión)

Participación conjunta de varios inversores en una misma operación, compartiendo riesgo y capital.

Due Diligence

Proceso de análisis exhaustivo previo a una inversión, que revisa aspectos financieros, legales, técnicos y de mercado.

Dealflow

Conjunto de oportunidades de inversión que recibe y analiza un fondo en un periodo determinado.

Analyst

Perfil profesional dentro de un fondo encargado del análisis inicial de startups y oportunidades de inversión.

Principal

Perfil intermedio en un fondo que participa activamente en la evaluación y estructuración de operaciones.

GP (General Partner)

Socio gestor de un fondo de inversión responsable de tomar decisiones sobre qué startups reciben financiación.

LP (Limited Partner)

Inversor que aporta capital a un fondo, pero no participa en la gestión directa de las inversiones.

Impact Fund

Fondo de inversión que combina rentabilidad económica con impacto social o ambiental medible.

LTV (Lifetime Value)

Valor económico estimado que genera un cliente durante toda su relación con la empresa.

CAC (Customer Acquisition Cost)

Coste medio necesario para adquirir un nuevo cliente a través de marketing y ventas.

ARPA (Average Revenue Per Account)

Ingreso medio generado por cada cliente o cuenta activa en un periodo determinado.

Crowdfunding

Sistema de financiación colectiva a través de plataformas digitales, que puede basarse en recompensas, préstamos o inversión en equity.

Unicorn

Startup privado valorada en más de 1.000 millones de dólares antes de salir a bolsa.

IPO (Initial Public Offering)

Proceso mediante el cual una empresa sale a bolsa y ofrece públicamente sus acciones en el mercado financiero.

Exit

Proceso por el que fundadores o inversores venden su participación, generando retorno económico mediante venta o salida a bolsa.

Divestment Period

Periodo en el que un fondo procede a desinvertir para recuperar capital y distribuir beneficios a sus inversores.

