

# E4KIDS GLOSARIO



## Potenciar la mentalidad empresarial y la autonomía de los niños - EMPOW4KIDS

*ERASMUS+ KA220-SCH - Asociaciones de cooperación en la educación escolar  
2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484*

Autor(es):

FAKULTNÍ ZAKLADNÍ SKOLA S RVJ PRI PEDF UK PRAHA 5 DRTINOVA  
VÝZKUMNÝ ÚSTAV PRO PODNIKÁNÍ A INOVACE, Z.Ú.  
SMARTNEST  
FORMATIVE FOOTPRINT  
ECECE



**Co-funded by  
the European Union**

El proyecto EMPOW4KIDS está cofinanciado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados en esta publicación sólo comprometen a su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los del Servicio Español para la Internacionalización de la Educación (SEPIE). Ni la Unión Europea ni la Agencia Nacional SEPIE pueden ser considerados responsables de ellos.

**Acrónimo del proyecto:**

EMPOW4KIDS

**Título del proyecto:**

Fomentar la mentalidad empresarial y la autonomía de los niños

**Número de proyecto:**

2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484

**Subprograma o KA:**

KA220-SCH - Asociaciones de cooperación en la educación escolar

**Página web:** <https://www.kidsentrepreneurs.eu>

**Consortio:**



## GLOSARIO

<b>Plan de empresa</b>	Documento que establece los objetivos futuros de una empresa y las estrategias para alcanzarlos. Un plan de empresa establece por escrito una hoja de ruta para la empresa desde los puntos de vista comercial, financiero y operativo. Tanto las empresas de nueva creación como las ya establecidas utilizan planes de negocio.
<b>Lienzo de modelo de negocio</b>	El BMC es una herramienta empresarial que permite visualizar todos los elementos constitutivos del modelo de negocio que hay que desplegar al poner en marcha una empresa, incluidos los clientes, la vía de acceso al mercado, la propuesta de valor y la financiación.
<b>Cliente</b>	Un cliente es una persona que compra algo a una empresa. Son muy importantes para las empresas porque si nadie comprara sus productos o servicios, no ganarían dinero y tendrían que cerrar.
<b>Relaciones con los clientes</b>	<p>Las relaciones con los clientes son la forma en que una empresa interactúa y se comunica con sus clientes.</p> <p>Las empresas pueden establecer relaciones con sus clientes de diferentes maneras, como a través del servicio de atención al cliente, la publicidad y el marketing, la satisfacción del cliente y sus comentarios.</p>
<b>Segmentos de clientes</b>	Los segmentos de clientes están relacionados con la agrupación de clientes según distintos criterios, como la edad, los intereses, la ubicación o el comportamiento de compra.
<b>Canales de distribución</b>	Los canales de distribución son la forma en que una empresa lleva sus productos o servicios a los clientes. Es importante que las empresas tengan buenos canales de distribución para que los clientes puedan comprar los productos o servicios de la empresa de forma fácil y cómoda.
<b>Empleado</b>	Trabajador que gana dinero por cuenta ajena
<b>Emprendedor</b>	Persona que intenta obtener beneficios creando una empresa o actuando por su cuenta en el mundo de los negocios, especialmente cuando ello implica asumir riesgos.
<b>Presentación de ideas</b>	El lanzamiento de una idea consiste en presentar una idea de negocio a otras personas. La presentación puede tener un carácter más formal, con una presentación completa, o puede ser una simple idea sobre cómo mejorar los procesos ante un colega en un entorno informal.
<b>Ingresos</b>	Los ingresos son el dinero generado por las operaciones comerciales normales, calculado como el precio medio de venta multiplicado por el número de unidades vendidas. Es la cifra de <i>ingresos</i> brutos a la que se restan los costes para determinar los ingresos netos.

**Empresa  
socialy  
ambientalmente  
responsable**

Es un negocio cuya principal motivación no es el beneficio (dinero), sino ayudar a resolver algún problema social o medioambiental.

**Puesta en marcha** El término "start-up" se refiere a una empresa en sus primeras fases de funcionamiento. Las startups son fundadas por uno o varios emprendedores que quieren desarrollar un producto o servicio para que creen que hay demanda. Por tanto, una startup es una empresa que está en las fases iniciales del negocio

