



GLOSARIO DE TERMINOS CLAVES PARA IIB

■ Uno de los principales objetivos que se tiene en una agencia de promoción de inversión extranjera es generar información correcta y adecuada a los inversionistas extranjeros, quienes buscan en nosotros comprender, consultar e informarse de los diferentes conocimientos con valor agregado en diversos sectores económicos de la región. Este documento tiene como fin orientar a los trabajadores de la corporación a un mismo alineamiento, respecto a los términos esenciales y claves para el desarrollo de la misión visión y los objetivos estratégicos.

Esta información que es suministrada se solicita que sea usada para la misma entidad o puede ser compartida con entidades asociadas a Invest, para entendimiento del alineamiento corporativo de artículos de comunicaciones, material de mercadeo, y para el área de promoción; por ende, se debe tener la mayor rigurosidad posible en el manejo de los proyectos a colocar en la base.

CONTENIDO

Ciclo de promoción de inversión	2
Construcción de imagen de ciudad.....	3
Estrategia sectorial y por mercado.....	4
Generación de inversión	8

OBJETIVO GENERAL DEL DOCUMENTO

**Generar un
alineamiento respecto
a los términos
utilizados por los
trabajadores de IIB,
para generar un mayor
conocimiento,
precisión y eficiencia
en Core de la agencia.**

CICLO DE PROMOCIÓN DE INVERSIÓN



CONSTRUCCIÓN DE IMAGEN DE CIUDAD

Plan de mercadeo: Documento que contiene la descripción del sector, análisis del potencial de la ciudad para atraer inversiones en el sector, definición de la estrategia a seguir para promocionar el sector y finaliza con la propuesta de campañas, eventos y campaña-eventos a realizar durante una vigencia.

Para la preparación de planes de mercadeo debe tenerse en cuéntalo siguiente:

- El entorno general para la promoción de la inversión en sectores específicos
- La evaluación de diagnóstico de la promoción de inversión realizada durante el año y años anteriores en caso de que el sector haya sido promovido previamente.
- Un análisis de las fortalezas y debilidades de la región para atraer inversión en sectores específicos.
- La propuesta de valor de la región y de los sectores específicos a promover
- Identificación de objetivos generales para la promoción de la inversión en sectores específicos

Proyecto (evento, foro, conferencia, ícono, etc.): que cumple con los criterios definidos por la estrategia y que posiciona a Bogotá como una ciudad creativa e innovadora en área de negocios, cultura, movilidad, turismo, inclusión social, medio ambiente/sostenibilidad.

Proyección internacional: condición que debe tener un proyecto relacionado a la visibilidad que tenga fuera del país.

Público objetivo: personas y entidades objetivo a quienes la estrategia debe de tener en cuenta para contribuir a reducir la brecha entre percepción y realidad.

Press trip: invitación, coordinación y desarrollo de agenda de ciudad para un periodista internacional.

Ecosistema digital: conjunto de medios digitales que hace parte de la estrategia de comunicaciones de la Corporación, la cual incluye la página web, redes sociales y aplicación para dispositivos móviles.

Relato de comunicación de Bogotá: base de la estrategia de comunicación de la ciudad que permite orientar articular los mensajes que se quieren comunicar sobre la ciudad en cualquier medio

ESTRATEGIA SECTORIAL Y POR MERCADO

Inversión Greenfield: corresponde a todo proyecto en el que una compañía considera construir su propia sede o subsidiaria, esto implica la instalación de equipos nuevos (capital fijo nuevo) y la creación de nuevos empleos en la economía. Este tipo de proyecto suele ser escogido cuando la firma orienta sus expectativas a un diseño específico y a lograr una mayor presencia en la economía receptora.

Inversión Brownfield: corresponde a aquellos proyectos que hacen uso de capital que ya está instalado, por tal razón su impacto en los empleos tampoco suele ser destacado. El concepto engloba acciones conocidas en el mercado de inversión tales como fusiones y adquisiciones (M&A), Venture Capital, Capital Semilla, entre otros. Este tipo de inversión suele propender a fortalecer la posición de la empresa y se presenta como movimientos y ajustes en la hoja de balance de las compañías involucradas en la atracción

Perfil macroeconómico: documento en el que se resumen las principales variables macroeconómicas y de competitividad tanto para Colombia y Bogotá, como para los países y/o ciudades destino de las diferentes campañas planeadas por parte del equipo de Promoción de Inversión. Esto hace parte del apoyo de Investigación de Mercados para la consecución de información como vehículo de éxito de dichas campañas.

Perfil de inversión: documento en el que se resumen las variables relacionadas con los flujos de Inversión Extranjera Directa para los países y/o ciudades destino de las diferentes campañas planeadas por parte del equipo de Promoción de Inversión. Esto hace parte del apoyo de Investigación de Mercados para la consecución de información como vehículo de éxito de dichas campañas.

Perfil empresarial: documento en el que se resumen las principales características y datos informativos relacionados con las empresas de interés que se visitaran en los países y/o ciudades destino de las diferentes campañas planeadas por parte del equipo de Promoción de Inversión. Esto hace parte del apoyo de Investigación de Mercados para la consecución de información como vehículo de éxito de dichas campañas.

Pipeline de información: listado de los diferentes documentos, boletines y/o consultas realizadas por parte del equipo con contenido relacionado a los sectores priorizados y/o temas de relevancia dentro de la gestión de Investigación de Mercados.

Propuesta de valor: selección y jerarquización de los beneficios específicos de un servicio que son más valorados por los potenciales inversionistas y grupos de interés, haciéndolos asequibles y replicables según las capacidades y disposiciones de la Corporación.

Balance IED: documento de actualización trimestral que recoge análisis detallado de lo ocurrido frente a los flujos de Inversión Extranjera Directa a nivel mundial, América Latina, Colombia y Bogotá. Esta toma como fuentes la información entregada por UNCTAD, Banco de la República y la base Greenfield construida por parte del equipo de Investigación de Mercados.

Boletín de entorno de inversión: boletín elaborado por el área de clima o entorno de inversión de manera trimestral para inversionistas. Su contenido es acorde con los temas coyunturales o proyectos que se estén desarrollando para la corporación desde el área.

Boletín económico: artículo con análisis y datos relativos a temas actuales coyunturales que impactan la gestión objetivo de la Corporación. Su publicación es de manera mensual.

Repositorio de información: biblioteca digital que recolecta los boletines, informes, documentos y/o artículos realizados por el área de Inteligencia de Mercados para las distintas finalidades y/o actores con los que comparte información.

Flujos de Inversión Extranjera Directa: movimientos de la colocación de capitales a largo plazo en alguna parte del mundo con el propósito de internacionalizar sus operaciones. Estrategia de Especialización Inteligente: Es una agenda integrada de desarrollo productivo construida colectivamente para la transformación de Bogotá y Cundinamarca basada en el conocimiento y la innovación. Es una estrategia dinámica que responde a las capacidades regionales y a las tendencias internacionales para la generación de proyectos.

Áreas de especialización identificadas:

- Bogota region creativa: Industrias culturales y creativas de la región que incorporan actividades de creación, producción y distribución de bienes y servicios que tienen como base fundamental la creatividad y el capital intelectual.
- Bio-Polo: Prestación de servicios de valor agregado a las empresas y al sector público relacionados con procesos de conocimiento, de negocios y de servicios informáticos.
- Servicios Empresariales: prestación de servicios de valor agregado a las empresas y al sector público relacionados con procesos de conocimiento, de negocios y de servicios informáticos.
- Hub de conocimiento avanzado: impulso, promoción y desarrollo de talento, investigación y conocimiento científico, tecnológico y humanístico.
- Ciudad Región sostenible: soluciones productivas y tecnológicas a retos de ciudad relacionados con la gestión del agua, de los residuos, la

movilidad, la construcción sostenible y la eficiencia energética para mejorar la calidad de sus habitantes.

Sistema de Información de Invest in Bogotá-SIIB: Sistema de información de la Corporación que incluye variables, datos, indicadores e información general y sectorial de Bogotá Región, organizada por temas y en diferentes formatos. El sistema provee insumos para la elaboración de contenidos con diferente propósito apoya los procesos misionales de la Corporación.

El SIIB es una herramienta de información sugerida por la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) del Banco Mundial en la fase de creación de la Agencia. El sistema se compone de datos, documentos y variables relacionados con información sobre Bogotá Región que son de interés para inversionistas aliados estratégico Tablero de inversión

Priorización de sectores: metodología basada en una matriz con variables que responden a los criterios establecidos para definir los sectores que son susceptibles de promoción por parte de Invest in Bogota.

Lista corta de sectores: son sectores con potencial para la atracción de inversión en los que, además, Bogotá Región presenta las condiciones óptimas para el desarrollo de un proyecto de inversión.

Lista larga de sectores: son los sectores identificados por la Corporación como aquellos que, dado su dinamismo en la América Latina, podrían presentar una oportunidad para la promoción de inversión en Bogotá Región

Estudio general: comprende la investigación y análisis de temas a nivel internacional, nacional, regional y de Bogotá, que se realiza para generar un mayor conocimiento sobre temas estratégicos de la ciudad para contribuir con su posicionamiento internacional y apoyar la promoción de inversión.

Plan sectorial: Documento que contiene la descripción del sector, análisis del potencial de la ciudad para atraer inversiones en el sector, definición de la estrategia a seguir para promocionar el sector y finaliza con la propuesta de campañas y eventos a realizar durante una vigencia. Los planes de acción sectorial buscan establecer la guía de ruta para el desarrollo de la promoción de inversión en sectores definidos como prioritarios.

- El entorno general para la promoción de la inversión en sectores específicos
- Revisión de los insumos de Inteligencia de Mercados (análisis de las señales de inversión, cómo se comporta la inversión extranjera en el mundo y en la región, perspectivas generales de la región).
- Análisis DOFA y estadístico del entorno sectorial y mercado objetivo.

- Reuniones con actores del sector y ecosistema (ANDI, clústeres, cámaras binacionales, zonas francas, ProColombia, Cámara de Comercio, secretarías, etc.).
- Análisis de los mercados objetivo, base de datos de potenciales inversionistas por sectores y países priorizados, listado de anclas etc..
- Mapeo de los nichos y/o subsectores con oportunidad de inversión (dependiente de variables como consumo, ventas, balanza comercial, crecimiento del sector, etc).
- El comportamiento de la inversión del año anterior y los últimos años.
- La propuesta de valor de la región y de los sectores específicos a promover, estrategia de especialización inteligente, Plan Nacional de Desarrollo

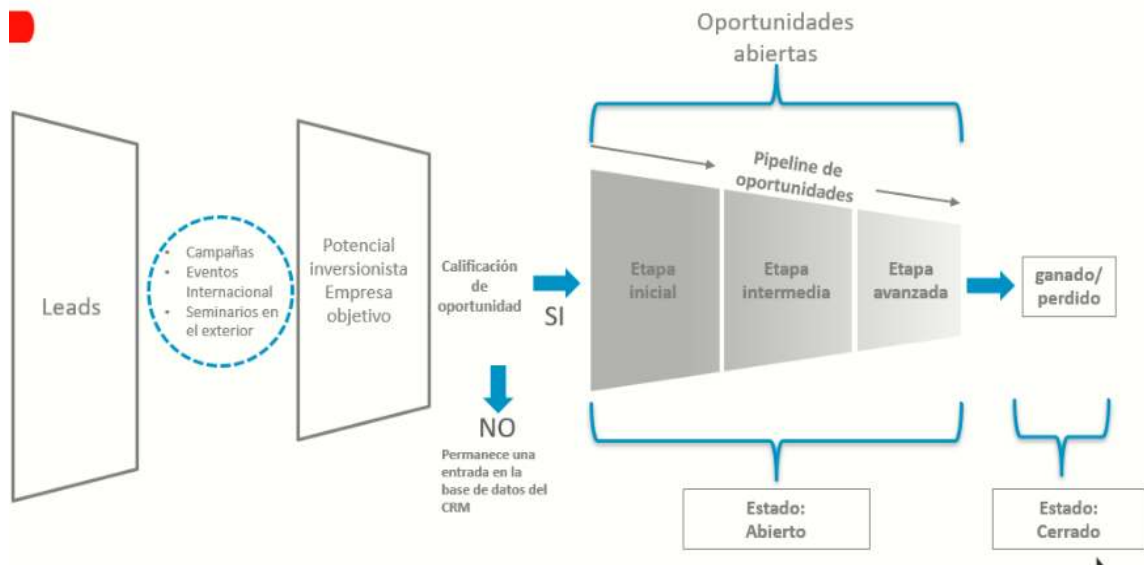
Entorno para la inversión / entorno de negocios / clima de inversión: Es el conjunto de factores que determinan los “riesgos y los costos de transacción que conlleva operar en una industria e invertir en ella. Dichos costos, a su vez, están dados por el marco jurídico y normativo, los obstáculos a la entrada y salida del mercado y las condiciones reinantes en éste en materia de trabajo, finanzas, información, servicios de infraestructura y otros insumos productivos”.

Señales de Inversión: Informe preparado por el equipo de Investigaciones e Inteligencia de Mercados basado en la información de FDI markets que hace seguimiento y análisis a noticias sobre posibles inversiones dirigidos al mercado latinoamericano. Estas señales son uno de los insumos importantes para el equipo de promoción en el momento de definir sus empresas objetivo.

Proposition Based Marketing: creación de propuestas de valor a la medida para proyectos de impacto o proyectos ancla, con base en un estudio previo detallado sobre sus intereses y objetivos de negocio particulares. El objetivo del PROPOSITION BASED MARKETING no es interesar a todos los inversionistas, es interesar a un inversionista específico.

Policy Advocacy: Gestión estratégica para lograr iniciar, direccionar o prevenir cambios o acciones en la política pública que contribuyan a mejorar el clima de negocios en la ciudad región

GENERACIÓN DE INVERSIÓN



Lead: Empresa extranjera.

Lead qualification o calificación de prospectos (LQ): El proceso por medio del cual se priorizan las empresas usando criterios definidos por IIB como empresas pertenecientes a mercados priorizados.

Empresa objetivo: Empresas identificadas por los equipos como empresas potenciales a ser contactadas en campañas o eventos para promocionar a Bogotá como destino atractivo para invertir. Estas empresas objetivo se identifican a partir de empresas referidas por contactos o clientes, contactos e información del FDI, empresas referidas por red de aliados u otros.

Oportunidad (de inversión): Una oportunidad de inversión es toda aquella posibilidad de establecer una inversión extranjera nueva o una reinversión en la ciudad. Merece un proceso de gestión comercial y acompañamiento en todos nuestros servicios para lograr un proceso de inversión o reinversión.

Calificación de oportunidad: Es el proceso el cual se establece una oportunidad de inversión viable y factible para invertir tiempo y recursos a través de un contacto real con el inversionista.

Una vez validados los siguientes criterios, se ingrese la oportunidad en el CRM. Una oportunidad de inversión existe siempre y cuando cumple con uno o varios de los siguientes criterios:

- En la empresa existen planes de expansión o internalización a Latinoamérica o específicamente a Colombia.

- Bogotá-Región es un destino viable para la empresa.
- La empresa está en contacto frecuente con la agencia y ha recibido asistencia de esta.
- La empresa ha expresado sus intenciones de considerar invertir en la región.

Campaña: Son las agendas de visitas al exterior que se desarrollan en uno o varios sectores de promoción proactiva que incluyen visitas a empresas o redes de aliados previamente identificadas y contactadas de acuerdo al ejercicio de calificación de leads o prospectos.

Campaña Virtual: Son agendas virtuales realizadas con inversionistas extranjeros por medio de teleconferencias, tienen como fin promover los sectores de promoción por medio de la presentación de la propuesta de valor y los proyectos sectoriales de Bogotá- Región.

Evento: Evento, foro y conferencia que cumple con los criterios definidos por la estrategia y que posiciona a Bogotá como una ciudad potencial. Son apoyados u organizados por IIB, su objetivo principal realizar un networking en el cual se busca identificar nuevas potenciales oportunidades de inversión y contactos.

Red de Aliados: Entidades públicas y/o privadas entre las que se encuentran Entidades de estado, gremios, asociaciones, universidades, embajadas, cámaras bilaterales, consultoras internacionales y proveedores de bienes y/o servicios que apoyan la gestión de la Corporación. Se pueden desarrollar red de aliados en Colombia y en los mercados prioritarios.

Early On: Anticipar el momento de contacto con el inversionista potencial, llegando lo más temprano posible en el ciclo de vida de la inversión. De esta manera se logra: Un mejor conocimiento del inversionista y sus necesidades. Más y mejores oportunidades de agregar valor durante el ciclo de vida de la inversión.

Pipeline (de oportunidades): herramienta de gestión que se usa para administrar, monitorear, y medir el avance de las oportunidades en el tiempo

Etapa inicial (de oportunidades): Un potencial inversionista muestra interés en realizar algún tipo de inversión en Bogotá-Región, este puede encontrarse en una fase de exploración. También surge si el equipo de IIB ha contactado una compañía potencial mediante una campaña, eventos internacionales o investigación de mercados.

Etapa intermedia (de oportunidades): Se logra un mayor interés por parte del del inversionista, el cual solicita un mayor acompañamiento de requerimientos de información, directorio de servicios profesionales manejado por IIB. Se debe procurar realizar una o más agendas de visita para el inversionista para lograr un mayor entendimiento del mercado local e información.

Etapa avanzada (de oportunidades): La toma de decisión de inversión está a punto realizarse en Bogotá-Región. El inversionista ha presentado o está por presentar el caso a su Junta Directiva o equipo global para la toma de decisión

Referido: Empresas que han sido referenciadas por personal de otras empresas, empresarios, red de aliados como potenciales inversionistas u otros

Info Request o IR: Abreviaturas utilizadas para referirse a los Requerimientos de Información

Solicitudes de información “a la medida”: Son requerimientos a los cuales se puede brindar respuesta, requieren investigación o análisis adicional con la que se cuenta.

Solicitudes de información “estándar”: Son requerimientos a los cuales se puede brindar respuesta con información disponible en el sistema de información de Invest in Bogota.

Site visit: Visita presencial a la ciudad con fines de negocios como componente importante de la metodología de promoción de inversión y hace parte de la fase exploratoria del inversionista.

Inv. De Alto Impacto: Es una inversión nueva o reinversión que genera un impacto positivo para la ciudad y la región sobre incremento en la capacidad exportadora, transferencia de conocimiento y/o tecnología o generación de empleo de calidad.

Inversión nueva: Operación, proyecto o iniciativa empresarial nueva extranjera, que quiere establecerse en Bogotá–Región, para ser apoyada por IIB debe tener un monto superior a USD500 mil y generar más de 20 empleos. Se entiende inversión nueva aquella que tiene presencia comercial en el país, pero aún no se encuentra en Bogotá

Empresa Ancla: es una empresa extranjera con reconocimiento internacional, relevancia en su industria y confiabilidad, que tiene la capacidad de atraer a otros inversionistas a lo largo de la cadena de valor y/o contribuir al posicionamiento de la ciudad como destino de inversión y negocios.

Proyecto Ancla: Inversión de una empresa extranjera reconocida internacionalmente que cumple con las siguientes características:

- Es una inversión de calidad
- Figura en rankings internacionales
- Tiene imagen y reputación positiva
- Cuenta con exposición mediática

La categoría de Proyecto Ancla aplica para empresas nuevas o empresas instaladas con una operación mínima o solo presencia comercial. Para considerarse empresa ancla, se tendrá una validación por parte de la Junta Directiva. Cualquier inversión posterior al Proyecto Ancla será considerada reinversión.

Proyectos Estratégicos de la Ciudad-Región: Proyectos públicos y/o privados claves para el desarrollo de la ciudad, alineados con Plan Distrital de Desarrollo y/o Especialización Estratégica Inteligente y que representan oportunidades de atracción de inversión extranjera, por lo cual se constituyen en objeto de promoción por parte de IIB.

Inversión Apoyada por IIB: Proyecto de inversión en el que la gestión de Invest in Bogotá fue reconocida como un valor agregado por el inversionista durante la fase de instalación.

Inversión Gestionada por IIB: Proyecto de inversión en el que la gestión de Invest in Bogotá es reconocida por el inversionista como factor determinante para la toma de decisión de inversión.

- ¿esta empresa fue contactada por una campaña?
- ¿La empresa hubiera llegado sin el apoyo de IIB?
- ¿La empresa tenía decidido invertir en Bogotá y en cuanto tiempo (IIB fue determinante para acelerar el proceso de inversión)?
- ¿IIB hizo que el inversionista cambiara de decisión respecto a la ciudad de inversión?
- ¿La empresa llegó por previo contacto de IIB?

Estimación de monto de inversión: metodología implementada en el 2019 junto la universidad EAN, esta busca realizar un calculo basado en datos brindados por los inversionistas que permite generar un monto estimado de la inversión por certificación

Directorio de servicios profesionales: Es el registro de las empresas, organizaciones o instituciones que pueden proveer bienes o servicios a inversionistas

After Care: Desarrollo de relación de confianza y agregación de valor al inversionista instalado, de largo plazo y mutuo beneficio. Para IIB significa la oportunidad de trabajar futuras reinversiones y/o gestión del clima de negocios con la activa participación y apoyo del inversionista.

El proceso de aftercare está compuesto por una triada en donde se unen las diferentes áreas con el fin de promover la reinversión, el networking entre empresas y un conocimiento del entorno económico brindado por IIB a sus inversionistas.



Reinversión: Inversión realizada por empresas extranjeras ya instaladas en Bogotá-Región, para la cual la gestión de Invest in Bogota es reconocida por el inversionista.

Visita a instalados: Visita presencial que se le hacen a empresas extranjeras certificadas o no certificadas, con el fin de promover los diferentes servicios de IIB para lograr una reinversión.

Inversión nueva: Es inversión que cumple con alguna de las siguientes características

- Monto superior a USD500 mil
- Genera más de 20 empleos

Inversión de alto impacto: Es una inversión nueva o reinversión que genera un impacto positivo para la ciudad y la región sobre al menos uno de los siguientes propósitos:

- Creación de valor agregado
- Incremento en la capacidad exportadora
- Transferencia de conocimiento y/o tecnología

Site visit: Visita presencial a la ciudad con fines de negocios como componente importante de la metodología de promoción de inversión y hace parte de la fase exploratoria del inversionista.