



GLOSARIO DE TÉRMINOS INVEST IN BOGOTÁ 2025

After care (cuidados posteriores): 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.

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.

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 mensual.

Calificación de oportunidad: proceso mediante 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.

Campaña: agendas de visitas al exterior que se desarrollan en uno o varios sectores de promoción proactiva, incluyendo visitas a empresas o redes de aliados previamente identificadas.

Campaña virtual: agendas virtuales realizadas con inversionistas extranjeros por medio de teleconferencias, con el fin de promover los sectores de promoción.

Construcción de imagen de ciudad: proceso que incluye estrategias para posicionar a Bogotá como un destino atractivo para la inversión y los negocios.

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

Early On: anticipar el momento de contacto con el inversionista potencial, llegando lo más temprano posible en el ciclo de vida de la inversión.

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



Empresa ancla: 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.

Empresa objetivo: empresas identificadas como potenciales para ser contactadas en campañas o eventos para promocionar a Bogotá como destino de inversión.

Entorno para la inversión / entorno de negocios / clima de inversión: conjunto de factores que determinan los riesgos y costos de transacción asociados a operar e invertir en una industria.

Estimación de monto de inversión: metodología para calcular un monto estimado de la inversión basado en datos brindados por los inversionistas.

Evento: foro, conferencia o actividad que posiciona a Bogotá como una ciudad potencial, apoyado u organizado por IIB, con el objetivo de identificar oportunidades de inversión.

Flujos de inversión extranjera directa: movimientos de capitales a largo plazo colocados en alguna parte del mundo con el propósito de internacionalizar operaciones.

Generación de inversión: proceso que incluye la identificación, calificación y gestión de oportunidades de inversión en Bogotá.

Requerimiento de información (Information Request-IR): abreviatura utilizada para referirse a los Requerimientos de Información.

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 brownfield: proyectos que hacen uso de capital ya instalado, como fusiones y adquisiciones (M&A), capital de riesgo (VC) o capital semilla.

Inversión de alto impacto: inversión nueva o reinversión que genera un impacto positivo en la ciudad, como incremento en la capacidad exportadora, transferencia de conocimiento o generación de empleo de calidad.

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

Inversión greenfield: proyecto en el que una compañía considera construir su propia sede o subsidiaria, implicando la instalación de equipos nuevos y la creación de empleos.



Inversión nueva: operación, proyecto o iniciativa empresarial nueva extranjera que se establece en Bogotá-Región, con un monto superior a USD500 mil y generación de más de 20 empleos.

Lead: empresa extranjera.

Calificación de prospectos (Lead Qualification-LQ): proceso para priorizar empresas a contactar usando criterios definidos por IIB, como pertenecer a mercados priorizados.

Lista corta de sectores: sectores con potencial para la atracción de inversión en los que Bogotá-Región presenta condiciones óptimas.

Lista larga de sectores: sectores identificados como dinámicos en América Latina, que podrían presentar oportunidades para la promoción de inversión en Bogotá-Región.

Oportunidad (de inversión): posibilidad de establecer una inversión extranjera nueva o una reinversión en la ciudad.

Oportunidad proactiva: identificada a través de un proceso activo de la corporación.

Oportunidad reactiva: identificada sin gestión activa por parte de la corporación.

Perfil de inversión: documento que resume variables relacionadas con los flujos de Inversión Extranjera Directa para países o ciudades destino de campañas.

Perfil empresarial: documento que resume características y datos informativos de empresas de interés para visitar en campañas.

Perfil macroeconómico: documento que resume principales variables macroeconómicas y de competitividad para Colombia, Bogotá y países destino de campañas.

Pipeline (de oportunidades): herramienta de gestión para administrar, monitorear y medir el avance de oportunidades en el tiempo.

Plan de mercadeo: documento que contiene la descripción del sector, análisis del potencial de la ciudad para atraer inversiones, definición de estrategias y propuesta de campañas y eventos.

Plan sectorial: documento que establece la guía de ruta para la promoción de inversión en sectores prioritarios, incluyendo análisis DOFA, reuniones con actores del sector y mapeo de nichos.

Promoción de políticas: gestión estratégica para lograr cambios o acciones en la política pública que mejoren el clima de negocios en la ciudad-región.



Viaje de prensa): invitación, coordinación y desarrollo de agenda de ciudad para un periodista internacional.

Priorización de sectores: metodología basada en una matriz con variables para definir sectores susceptibles de promoción por parte de IIB.

Proposición based marketing: creación de propuestas de valor a la medida para proyectos de impacto o proyectos ancla, basadas en estudios previos detallados.

Proyecto ancla: inversión de una empresa extranjera reconocida internacionalmente, con características como calidad, presencia en rankings internacionales y exposición mediática.

Proyecto (evento, foro, conferencia, ícono, etc.): actividad que posiciona a Bogotá como una ciudad creativa e innovadora en áreas de negocios, cultura, movilidad, turismo, entre otros.

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

Público objetivo: personas y entidades a quienes la estrategia debe dirigirse para reducir la brecha entre percepción y realidad.

Red de aliados: entidades públicas y/o privadas que apoyan la gestión de la Corporación, como gremios, asociaciones, universidades y embajadas.

Referido: empresas referenciadas por personal de otras empresas, empresarios o red de aliados como potenciales inversionistas.

Reinversión: inversión realizada por empresas extranjeras ya instaladas en Bogotá-Región, donde la gestión de IIB es reconocida por el inversionista.

Relato de comunicación de Bogotá: base de la estrategia de comunicación de la ciudad que orienta los mensajes a comunicar en cualquier medio.

Repositorio de información: biblioteca digital que recolecta boletines, informes, documentos y artículos realizados por el área de Estrategia.

Señales de inversión: informe basado en noticias sobre posibles inversiones dirigidas al mercado latinoamericano, utilizado para definir empresas objetivo.

Sistema de Información de Invest in Bogotá-SIIB: sistema que incluye variables, datos e indicadores organizados por temas, para apoyar los procesos misionales de la Corporación.



Visita al lugar: visita presencial a la ciudad con fines de negocios, como parte de la metodología de promoción de inversión.

Solicitudes de información "a la medida": requerimientos que requieren investigación o análisis adicional para brindar respuesta.

Solicitudes de información "estándar": requerimientos que pueden responderse con información disponible en el sistema de información de IIB.

Visita a instalados: visita presencial a empresas extranjeras certificadas o no, con el fin de promover servicios de IIB para lograr una reinversión.



Glosario del Bureau de Convenciones

Atracción de eventos: estrategia para captar y traer congresos, convenciones y ferias internacionales a una ciudad o país.

Briefing: resumen con información clave sobre un evento o estrategia de captación.

Buyer persona: perfil ideal del organizador o empresa que se busca atraer a la ciudad para realizar eventos.

Captación de eventos: proceso de atraer congresos, convenciones y ferias internacionales a una ciudad.

Centro de convenciones: espacio diseñado para albergar grandes eventos y reuniones.

Candidatura: propuesta formal presentada por una ciudad o país para ser sede de un evento internacional.

Distrito ferial: el Distrito de Ferias, Eventos y Convenciones de Bogotá es un lugar en el corazón de la ciudad que ofrece una experiencia integral para eventos de clase mundial. Está conformado por Ágora, Corferias y Hilton Corferias.

Destino de eventos: ciudad o país que ofrece infraestructura y servicios para la realización de eventos.

Derrama económica: el concepto de la derrama económica motivada por la actividad turística comprende la cuantificación del valor monetario total promedio (en pesos corrientes), de los gastos que como mínimo son realizados por los visitantes con pernocta a los principales centros turísticos del Estado durante el periodo de análisis.

DMC (Destination Management Company): empresa especializada en la gestión y logística de eventos en un destino específico.

Evento corporativo: reunión organizada por una empresa, como lanzamientos, convenciones o team buildings.

Evento híbrido: combinación de un evento presencial y virtual.

Exhibición: espacio dentro de un evento donde empresas presentan sus productos o servicios.

FAM trip (familiarization trip): viaje organizado para que organizadores de eventos conozcan un destino y su infraestructura.

Foro (forum): reunión de expertos para debatir sobre un tema específico.



Incentivos: viajes organizados por empresas como recompensa a sus empleados o socios.

Infraestructura para eventos: conjunto de espacios, hoteles y servicios disponibles en un destino para eventos.

MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions): industria de turismo de reuniones, incentivos, conferencias y exposiciones.

Marketing de destino: estrategia para promocionar una ciudad como sede de eventos internacionales.

Matchmaking: estrategia en eventos que facilita reuniones entre compradores y vendedores de la industria.

Registro de Participantes: proceso de inscripción y control de acceso al evento.

Sostenibilidad en Eventos: prácticas que minimizan el impacto ambiental de un evento.

Patrocinador (sponsor): empresa que financia o apoya económicamente un evento a cambio de visibilidad de marca.

Turismo de Reuniones: segmento de turismo enfocado en la atracción de eventos y convenciones.

Venue: espacio donde se lleva a cabo un evento, como hoteles, centros de convenciones o auditorios.

Visitantes de Negocios: personas que asisten a un destino por motivos laborales o corporativos.

Información actualizada: 28 de marzo de 2025