

# Gofest

FESTIVAL DEL EMPRENDIMIENTO DE BOGOTÁ

**Diccionario para  
emprendedoras  
y emprendedores.**



**Aceleradoras:** Son instituciones formadas por un grupo de profesionales que se dedican a dar apoyo a start-ups que necesitan o bien comenzar en el mundo empresarial o bien hacer madurar un proyecto en un periodo de tiempo. Lo hacen a través de mentorización, eventos, encuentros empresariales, sesiones de pitching, tutorización. Todo el proceso concluye con un *Demo Day* o un *pitch* público.

**Bootstrapping:** Hace referencia a la creación de empresas sin contar con muchos recursos. Se trata de apostar por tu idea de negocio y venderla desde el primer momento.

**Business angel:** Es la persona que invierte inicialmente en una *start-up* con el fin de obtener beneficios a corto plazo e incluso puede participar activamente en el negocio o convertirse en socia. Además de la inversión económica, también aporta conocimiento y orientación a las personas emprendedoras que están a su lado.

**B2B:** El *business to business* son los negocios que se hacen entre empresas y no de empresas a particulares. Por ejemplo, las relaciones de negocios entre una empresa fabricante y distribuidora de un producto.

**B2C:** Este tipo de estrategia empresarial define las relaciones de empresa a consumidor/a, de ahí que se llame "*business to consumer*".

**Cadena de Gestión de Suministro:** Los diferentes eslabones que se suceden en una compañía, que van desde las materias primas

no procesadas hasta los productos terminados que llegan al consumidor final. La SCM es el ciclo de vida de un producto o servicio, desde que se concibe hasta que se consume.

**Capital Semilla:** Es el capital inicial que se emplea al comenzar un negocio y que a menudo viene de los activos de los/as fundadores/as, familiares o amigos/as (FFF). Este tipo de financiamiento suele conseguirse a cambio de una participación en el capital de la empresa, aunque con menos gastos contractuales formales que el financiamiento de capital estándar.

**Capital de riesgo:** Inversión de una elevada cantidad de dinero en una *start-up*, que posee un elevado riesgo y durante las primeras fases de vida.



**Cash flow:** Es el flujo de dinero, la diferencia en la cantidad de dinero al inicio de una operación y al final de la misma. Refleja las entradas y salidas del dinero en efectivo y que representan las actividades económicas de una empresa.

**CEO:** Consejero/a delegado/a o director/a ejecutivo/a, es la máxima persona responsable de la gestión y dirección administrativa de la empresa. Es el pilar de la empresa, ya que es el/la fundador/a y quien formula el propósito, la visión y la misión de la compañía.

**Corporate Venturing:** Es el servicio para corporaciones y empresas que necesitan favorecer la innovación a través de distintas herramientas, todas ellas relacionadas con el ecosistema emprendedor y las *start-ups*.

**Coworking:** Es un espacio de trabajo que comparten varias personas que normalmente son *freelancers* o emprendedoras.

**Crowdfunding:** o micromecenazgo, consiste en campañas de búsqueda de financiación por parte de personas o grupos, para conseguir otras financiaciones a través de pequeñas aportaciones, a cambio de recompensas cuando el proyecto está en marcha.

**Cultura emprendedora:** Se basa en identificar las oportunidades y buscar los recursos necesarios para ser autosuficiente. Para desarrollar esta capacidad es necesario desarrollar capacidades para afrontar el cambio, experimentar, ser flexible y arriesgarse.

**Elevator pitch:** Breve discurso realizado en 5 minutos o menos con el fin de vender la propuesta de negocio a un/a potencial inversor/a. El objetivo del *elevator pitch* es que quien invierte llame una vez conozca la idea.

**Emprendedor/a:** Persona que emprende un negocio o lleva a cabo un proyecto empresarial con el objetivo de obtener beneficios.

**Emprendimiento low cost:** Radica en apostar por una idea de primer nivel; es decir, un concepto que sea innovador, difícil de replicar y que aporte un valor único a su mercado. El '*low cost*' permite dar los primeros pasos sin tener que correr riesgos adicionales.

**Emprendimiento social:** Hace referencia a los nuevos modelos de negocio que se sirven de la



innovación para apaciguar los estragos de la pobreza, aminorar el cambio climático y hacer, en general, que la economía prospere al tiempo que mejora el entorno.

**Fintech:** Es un concepto que aglutina aquellas empresas financieras tecnológicas que tratan de aportar nuevas ideas y que reformulan gracias a las nuevas tecnologías de la información, las aplicaciones móviles o el big data, la forma de entender y prestar los servicios financieros.

**Growth hacking:** Es una novedosa técnica fruto de la transformación digital y que engloba las estrategias que tienen que ver con la presencia de un negocio en Internet. En este caso, el *growth hacker* o profesional del *Growth Hacking*

tiene conocimientos en posicionamiento web, redes sociales, tecnología, analítica y todas aquellas que promuevan el crecimiento con el menor gasto posible.

**Incubadora:** Es una empresa que se encarga de buscar futuras *start-ups* que posean potencial para salir al mercado. Para ello cuentan con personas expertas y asesores/as que trabajan, junto con los/as CEO de cada una de estas *start-ups*, desarrollando sus proyectos hasta que cogen forma.

**Lean Startup:** Es una metodología de desarrollo de productos y negocios con el objetivo de crear empresas utilizando menor inversión inicial y poniendo más énfasis en aprovechar los recursos a la vez que se centra más en el/la cliente. La *Lean Startup* utiliza formas de ensayo-error que permiten rectificar durante el proceso, tirar las ideas que no funcionan y seguir con las que atraen buenos resultados. En resumen, es la creación del mayor número de recursos con el menor coste posible.

**Mentoring:** los/as mentores/as son personas con experiencia que enseñan a otras interesadas en aprender sobre el área en el que se quieren especializar. En el caso emprendedor, este grupo junto con empresarios/as e inversores/as son los que ayudan a los nuevos proyectos.

**Networking:** es la red de contactos y relaciones de trabajo que surgen en el mundo emprendedor. Este tipo de comunicación y modelo de trabajo en el mundo empresarial es muy importante ya que permite que un proyecto salga adelante y consiga más clientes.



**Plan de negocio:** Es un documento en el que se detallan las ideas de negocio y los planes de empresa que se quieren llevar a cabo tras la identificación, descripción y detalles de la empresa para establecer las estrategias a seguir y los recursos que se utilizarán para convertir el plan en algo factible.

**PMV:** Es uno de los conceptos básicos del Lean Startup, es la mejor forma de adaptar un nuevo producto al mercado y los/as clientes. Se podría definir como una versión de un nuevo producto que cuenta con las características necesarias para lograr un objetivo específico y por el que los/as clientes estén con disposición de pagar de alguna forma.

**Propuesta de valor:** El objetivo es poner de manifiesto aquello que hace singular y único a un proyecto y establecer una identidad clara que haga de la empresa un proyecto reconocible.

**Start-up:** Es una empresa de nueva creación que está comenzando a andar en el mundo empresarial y que trae nuevas ideas y modelos de negocio con fuertes componentes tecnológicos y las TIC.

**Target:** es la palabra en inglés que define al público objetivo, a una persona en concreto, un perfil o un grupo de posibles compradores/as potenciales al que está dirigido el negocio y sobre el que se estudiarán estrategias para llegar hacia él.

**Venture builder:** Es un tipo de incubadora que ayuda a construir empresas utilizando sus propias ideas y recursos. Su objetivo es crear proyectos propios de la mano de emprendedores/as con talento y destinando sus inversiones.

**Venture Capital:** Es un capital de alto riesgo que invierte una cantidad elevada de dinero en una *start-up* y que busca obtener un beneficio a largo plazo, haciendo que la *start-up* adquiera un mayor valor.



Aliado



Patrocinadores



Medio aliado



[ccb.org.co/gofest2022](http://ccb.org.co/gofest2022)



Visita a SuperSubsidio 