



Capital Summit



GLOSARIO

**¿Interesado en el mundo del Venture Capital,
pero no sabes por dónde empezar?
¡No te preocupes! Hoy te llevaremos a un viaje
para descubrir los conceptos clave que
necesitas conocer**

COORGANIZADORES:



Departamento del Valle del Cauca
Gobernación



ALCALDÍA DE
SANTIAGO DE CALI

APOYA:

COLOMBIA²⁰
TECHWEEK²⁴

endeavor

NIDO



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Cali



USC
UNIVERSIDAD
SANTIAGO
DE CALI



Universidad
AUTÓNOMA
de Occidente



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



Departamento del Valle del Cauca



Capital Summit

Aceleradora: Una organización que proporciona recursos, mentoría y apoyo financiero a startups para acelerar su crecimiento y desarrollo.

Advisor: Persona que brinda orientación y consejo a emprendedores o startups basado en su experiencia y conocimientos en áreas relevantes.

B2B: Business-to-Business, se refiere a transacciones comerciales entre empresas.

B2C: Business-to-Consumer, se refiere a transacciones comerciales entre una empresa y consumidores finales.

Benchmark: Referencia o punto de comparación utilizado para evaluar el rendimiento o logros de una empresa o producto.

Big Data: Conjunto de datos extremadamente grandes que pueden ser analizados para revelar patrones, tendencias y asociaciones.

Bootstrapping: Método de financiamiento en el cual una startup se autofinancia utilizando sus propios recursos sin recurrir a inversores externos.

Branding: Proceso de crear y gestionar la identidad de una marca para diferenciarla y destacarla en el mercado.

Break even: Punto en el que los ingresos de una empresa igualan sus costos, lo que resulta en cero ganancias ni pérdidas.

Burn rate: Tasa a la que una empresa gasta su capital para financiar sus operaciones antes de alcanzar la rentabilidad.

Business Angel: Persona que invierte capital propio en empresas emergentes a cambio de participación accionaria y ofrece asesoramiento estratégico.

Business plan: Documento que describe los objetivos, estrategias y proyecciones financieras de una empresa.

GLOSARIO

COORGANIZADORES:



APOYA:



INICIATIVA:

ALIADOS PATROCINADORES:





Capital Summit

Cap table: Tabla que muestra la estructura de propiedad de una empresa, incluyendo la distribución de acciones entre los accionistas.

CEO: Chief Executive Officer, el máximo ejecutivo de una empresa responsable de tomar decisiones estratégicas y liderar la organización.

CFO: Chief Financial Officer, el máximo responsable financiero de una empresa, encargado de la gestión financiera y la planificación.

Coinversión liderada: Modalidad de inversión en la cual un inversor líder coordina y atrae a otros inversores para participar en una ronda de financiamiento.

COO: Chief Operating Officer, el ejecutivo responsable de supervisar las operaciones diarias de una empresa.

Crowdequity: Modalidad de financiamiento en la cual varios inversionistas aportan capital a una empresa a cambio de participación accionaria.

Crowdfunding: Método de financiamiento colectivo en el que se obtiene capital de una gran cantidad de personas a través de plataformas en línea.

Crowdlending: Préstamo colectivo en el que varios individuos prestan dinero a una empresa o individuo a cambio de un retorno financiero.

CTO: Chief Technology Officer, el responsable de la estrategia tecnológica y el desarrollo de productos de una empresa.

Deck: Presentación o documento utilizado para comunicar la visión, estrategia y oportunidad de inversión de una startup a potenciales inversionistas.

Dilución: Reducción de la participación accionaria de un inversor debido a la emisión de nuevas acciones.

GLOSARIO

COORGANIZADORES:



APOYA:



INICIATIVA:

ALIADOS PATROCINADORES:





Capital Summit

GLOSARIO

Disrupción: Cambio radical en un mercado o industria provocado por la introducción de nuevas tecnologías o modelos de negocio.

Dropshipping: Modelo de negocio en el que un comerciante vende productos sin mantener inventario, enviando los pedidos directamente desde el fabricante o proveedor al cliente.

Ecosistema: Red de organizaciones, empresas, individuos e instituciones interconectadas que interactúan en un entorno empresarial o tecnológico específico.

Elevator Pitch: Presentación breve y convincente de una idea de negocio que puede ser comunicada en el tiempo que dura un viaje en ascensor.

Emprendedor: Persona que inicia y opera un nuevo negocio, asumiendo riesgos financieros y organizativos en busca de beneficios.

Emprender: Acción de iniciar y llevar a cabo un nuevo negocio o proyecto.

Escalar: Proceso de hacer crecer un negocio de manera rápida y eficiente, generalmente mediante la expansión de sus operaciones, ingresos y alcance.

Estudio de cohortes: Análisis de grupos de usuarios o clientes que comparten características o comportamientos similares en un período de tiempo determinado.

Exit: Evento en el cual los inversores venden su participación en una empresa, generalmente a través de una adquisición o una oferta pública inicial (IPO).

Family, friends and fools: Término que se refiere a fuentes de financiamiento iniciales para una startup, que pueden incluir familiares, amigos y personas cercanas al emprendedor.

COORGANIZADORES:



APOYA:



INICIATIVA:



ALIADOS PATROCINADORES:





Capital Summit

Fintech: Tecnología financiera, se refiere a empresas que utilizan la tecnología para ofrecer servicios financieros de manera más eficiente.

Freemium: Modelo de negocio que ofrece una versión básica gratuita de un producto o servicio, con opciones premium pagas para funciones adicionales.

Fundraising: Proceso de recaudación de fondos para una empresa, generalmente a través de inversores externos.

Funnel de conversión: Representación visual del proceso que atraviesa un cliente potencial desde el descubrimiento hasta la compra de un producto o servicio.

Gamificación: Uso de elementos de juego en contextos no lúdicos para motivar la participación y el compromiso de los usuarios.

Growth Hacking: Estrategias creativas y escalables para impulsar el crecimiento rápido de una empresa, especialmente en el ámbito digital.

Hackatón: Evento en el que programadores, diseñadores y otros profesionales colaboran en proyectos de desarrollo de software de manera intensiva y colaborativa.

Hito: Punto de referencia importante en el desarrollo o crecimiento de una empresa.

Hub: Centro o plataforma que conecta y facilita la colaboración entre diferentes actores dentro de un ecosistema empresarial o tecnológico.

Incubadora: Organización que proporciona apoyo y recursos a startups en etapas tempranas de desarrollo para ayudarlas a crecer y tener éxito.

KPIs: Key Performance Indicators, indicadores clave de rendimiento utilizados para medir el progreso y el éxito de una empresa.

Lead investor: Inversor principal que lidera una ronda de financiamiento y atrae a otros inversores para participar.

GLÓSARIO

COORGANIZADORES:



APOYA:



INICIATIVA:

ALIADOS PATROCINADORES:



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



Capital Summit

Lean Startup: Metodología empresarial que se centra en la creación rápida de productos y la validación continua de hipótesis a través de la retroalimentación de los clientes.

Little pony: Término coloquial que se refiere a una startup con un potencial de crecimiento modesto o limitado.

Marketplace: Plataforma en línea que facilita la compra y venta de productos o servicios entre múltiples vendedores y compradores.

Mentor: Persona con experiencia y conocimientos que brinda orientación y apoyo a emprendedores o profesionales menos experimentados.

Mentoring: Proceso de recibir orientación y consejo de un mentor para desarrollar habilidades específicas o alcanzar objetivos profesionales.

Mock up: Representación visual o prototipo de un producto o diseño utilizado para obtener retroalimentación o demostrar su funcionalidad.

Modelo canvas: Herramienta visual que describe la propuesta de valor, segmentos de clientes, canales de distribución y otras partes clave de un modelo de negocio.

Monetizar: Convertir un activo o recurso en ingresos o beneficios económicos.

MVP: Minimum Viable Product, versión inicial y simplificada de un producto que se utiliza para probar y validar su concepto con los clientes.

Networking: Actividad de establecer y mantener relaciones profesionales con otras personas para obtener oportunidades de negocio o apoyo.

Pacto de socios: Acuerdo entre los fundadores de una empresa que establece las reglas y expectativas de la asociación.

GLOSARIO

COORGANIZADORES:



APOYA:



INICIATIVA:

ALIADOS PATROCINADORES:





Capital Summit

GLOSARIO

Pivotar: Cambiar la dirección estratégica de una empresa o producto en respuesta a la retroalimentación del mercado o cambios en las circunstancias.

Product market fit: Condición en la que un producto o servicio satisface de manera efectiva las necesidades y deseos del mercado objetivo.

ROI: Return on Investment, retorno de la inversión, medida del rendimiento financiero obtenido de una inversión en relación con su costo.

Ronda de inversión: Proceso en el que una empresa levanta capital de inversores externos a cambio de participación accionaria.

Ronda puente: Ronda de financiamiento provisional que se realiza entre rondas de inversión más grandes para proporcionar capital adicional.

Scale up: Proceso de crecimiento acelerado de una empresa, generalmente asociado con la expansión de sus operaciones y mercados.

Seed capital: Capital inicial utilizado para financiar las etapas iniciales de desarrollo de una empresa o proyecto.

Smart Money: Inversores que no solo aportan capital financiero, sino también experiencia, conexiones y recursos adicionales para ayudar a una empresa a crecer.

Spin-off: Empresa nueva que se crea a partir de una organización matriz, generalmente para comercializar una tecnología o línea de productos específica.

COORGANIZADORES:



APOYA:



INICIATIVA:



ALIADOS PATROCINADORES:





Capital
Summit

ESCANÉAME



www.ccc.org.co