

# ¿CÓMO PROPICIAR EL DESARROLLO DE MODELOS DE NEGOCIO PARA LA BIOECONOMÍA?

Lecciones y reflexiones desde la experiencia de Minka-Dev

**Jenny Melo**, Cofundadora y Directora de Conocimiento  
Taller de Pensamiento y Acción INNOVE

**Eliana Villota**, Cofundadora y Directora Latam Minka-Dev

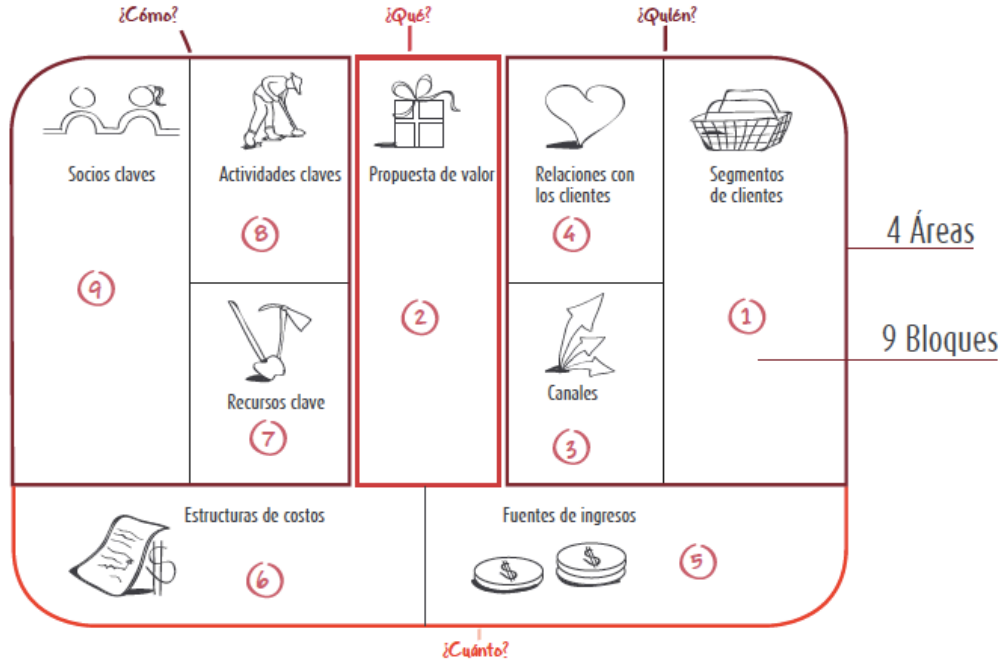


# Sobre la Bioeconomía

*“The bioeconomy can be thought of as a world where biotechnology contributes to a significant share of economic output. (...) A bioeconomy involves three elements: biotechnological knowledge, renewable biomass, and integration across applications”*

(The Bioeconomy to 2030. Designing a policy agenda, OECD)

# Modelos de negocio: mecanismo que viabiliza la Bioeconomía

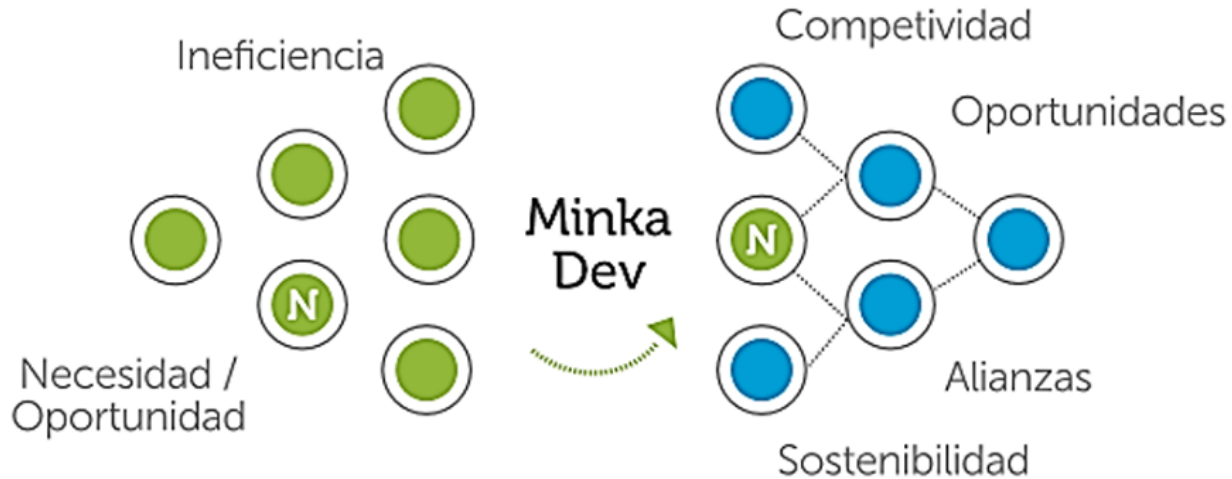


- ¿Quiénes son los actores?
- ¿Qué lógicas impulsan los negocios en la bioeconomía?
- ¿Son *business as usual*?
- ¿Qué incentivos impulsan a los actores?
- ¿Cómo promover el desarrollo de este tipo de negocios?

# El estudio de caso



**Propósito:** generar y desarrollar modelos de negocios inclusivos mediante conexiones de mercado para ayudar a resolver problemas sociales y ambientales.



## El estudio de caso

- Palma de corozo
- Caribe Colombiano
- Silvestre



# Fases del modelo

01

Identificación  
oportunidades de  
negocio

02

Conexión con  
mercados

03

Estructuración de  
modelos de  
negocio

04

Acompañamiento  
al desarrollo del  
modelo



MINAMBIENTE



## Programa Paisajes de Conservación

Grupo de Investigación de Palmas de la Universidad Nacional de Colombia

Evaluación de 60 organizaciones locales, selección de CUDESAC (Comunidades del municipio de San Benito Abad)

- Conocimiento del territorio y realizar actividades ambientales en él,
- Reconocimiento y relacionamiento efectivo con actores locales,
- Afinidad con mecanismos de mercado,
- Interés por el desarrollo de investigación.

# Fases del modelo

01

Identificación  
oportunidades de  
negocio

02

Conexión con  
mercados

03

Estructuración de  
modelos de  
negocio

04

Acompañamiento  
al desarrollo del  
modelo



## Business case:

- Potencial aplicación de mercado en las industrias de gastronomía gourmet, food ingredients, Fito farmacéutica, cosmética y colorantes naturales.
- Impacto en conservación ecosistémica que tendría su adecuado uso,
- beneficio social en diversificación de ingresos que tendrían los productores involucrados.

**01**  
Identificación  
oportunidades de  
negocio

**02**  
Conexión con  
mercados

**03**  
Estructuración de  
modelos de  
negocio

**04**  
Acompañamiento  
al desarrollo del  
modelo



Cosecha el corozo de acuerdo a los protocolos y el plan de manejo definidos por la Universidad Nacional y CUDESAC



Transformación primaria del corozo, desarrollo de mercado, acopio de la oferta de corozo proveniente de diversos proveedores, transfieren protocolos de cosecha y uso sostenible a los proveedores, y certifican su cumplimiento.





**01**  
Identificación  
oportunidades de  
negocio

**02**  
Conexión con  
mercados

**03**  
Estructuración de  
modelos de  
negocio

**04**  
Acompañamiento  
al desarrollo del  
modelo

- CUDESAC desarrolló un spin off, la empresa Frutos del bosque seco SAS, que está en un proceso de comercialización a nivel regional e identificando otras frutas propias del bosque para comercializar;
- Facturación anual está en el orden de los 200 millones de pesos.
- Frutos del bosque seco SAS cuenta con una planta de procesamiento de pulpa que ha ido mejorando gracias al esfuerzo propio y a inversiones realizadas en maquinaria y equipo por parte de Patrimonio Natural, está adelantando los trámites para el registro INVIMA, certificado que permitirá continuar la ruta de mercados hacia segmentos de mayor valor;
- Ha ampliado el portafolio de productos a otros frutos del bosque seco, como guayaba agria, acerola –un tipo de cereza rico en vitamina C y ácido cítrico-, y níspero, entre otros.
- A la fecha también se cuenta con el mapeo de la población de palmas de corozo en tres departamentos del Caribe Colombiano, como los cosechadores y acopiadores de esta fruta, lo cual permitirá la ampliación de la cadena de aprovisionamiento.

# Lecciones aprendidas

Balance:

- de beneficios económicos, sociales y ambientales que todos los actores perciben del modelo de negocio
- Indicadores de conservación, inclusión, productividad y retorno

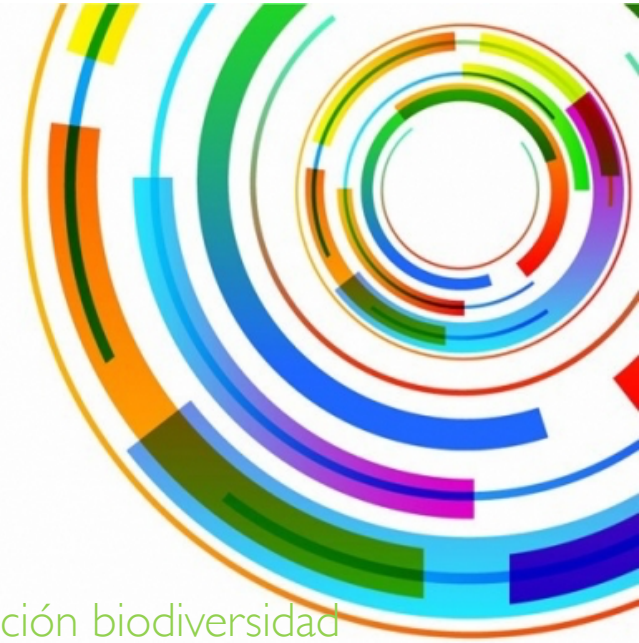


## Lecciones aprendidas

Marcos regulatorios:

Actualizados que incorporen una mirada amplia y actualizada del uso sostenible de la biodiversidad, y de la forma como pueden darse los planes de aprovechamiento y manejo.

Necesidad de líneas de inversión específicas, o con opciones de financiación que apalanquen el capital de trabajo de las comunidades organizadas.



Protección biodiversidad

Aprovechamiento sostenible

Requisitos exportación

Requisitos transformación

## Lecciones aprendidas

Alianzas no tradicionales nuevas formas de relacionarse

Mecanismos de clara compensación que involucren a la academia para lograr investigaciones con aplicaciones en el desarrollo de nuevos productos y servicios, realizadas en tiempos acordes a las realidades del mercado.



# ¿CÓMO PROPICIAR EL DESARROLLO DE MODELOS DE NEGOCIO PARA LA BIOECONOMÍA?

Lecciones y reflexiones desde la experiencia de Minka-dev

evillota@minka-dev.com



jenny.melo@innove.com.co

@jennyinnove

