

# MANUAL DE CAPACITACIÓN Bioemprendimiento y capacidad emprendedora

# 1



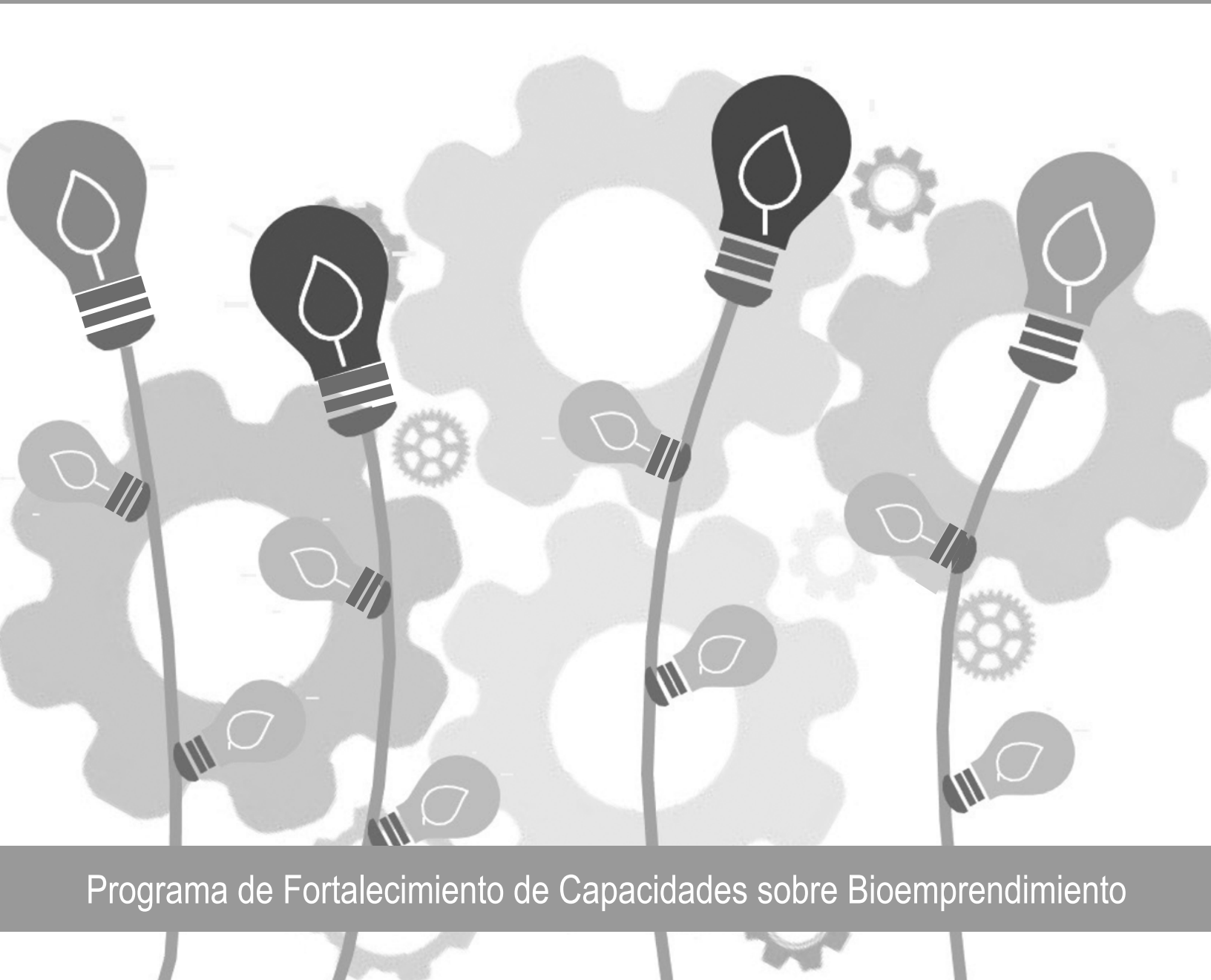


# MANUAL DE CAPACITACIÓN

# Bioemprendimiento y

# capacidad emprendedora

# 1



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2022



Manual de capacitación 1: Bioemprendimiento y capacidad emprendedora por IICA se encuentra publicado bajo Licencia Creative Commons Reconocimiento-Compartir igual 3.0 IGO (CC-BY-SA 3.0 IGO) (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo/>)  
Creado a partir de la obra en [www.iica.int](http://www.iica.int)

El Instituto promueve el uso justo de este documento. Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda.

Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio web institucional en <http://www.iica.int>.

**Autores:** Miroslava González y Marvin Blanco

**Coordinación editorial:** Marvin Blanco

**Corrección de estilo:** Olga Vargas

**Diagramado:** María Fernanda Sequeira

**Diseño de portada:** Miroslava González

Manual de capacitación 1: Bioemprendimiento y capacidad emprendedora / Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura- San José, C.R.: IICA, 2022. 27 p ; 21 x 16 cm.

ISBN: 978-92-9248-983-0

1. Empresas pequeñas 2. Manejo de fincas 3. Capacidad empresarial 4. Innovación agrícola 5. Emprendimiento I. González, Miroslava II. Blanco, Marvin III IICA IV Título V Manual de capacitación 1

AGRIS  
E20

DEWEY  
658.11

San José, Costa Rica  
2022



## Tabla de contenidos

Presentación	1
Guía del facilitador	3
Orientaciones generales	3
Actividades	4
Guía del usuario	5
Revisión de los recursos didácticos	5
Ejercicio de aplicación	5
Objetivo del aprendizaje	6
1. Concepto y características del emprendimiento	7
¿Qué es un emprendimiento?	7
Tipos de emprendimientos	8
2. Ciclo del emprendimiento	11
3. Perfil del emprendedor	12
4. Capacidad emprendedora	14
5. Oportunidades de bioemprendimientos	16
Oportunidades para América Latina y el Caribe (ALC)	16
Innovación	17
Resumen	19
Ejercicio de evaluación	19
Ejercicio de aplicación	20
Referencias bibliográficas	21



## Presentación

El presente manual, que forma parte de una serie de materiales de apoyo didáctico dentro del Programa de Fortalecimiento de Capacidades sobre Bioemprendimiento, está dirigido a agricultores, emprendedores y técnicos de instituciones para orientarlos en cuanto a la metodología de formulación de planes de negocios basados en el aprovechamiento de la bioeconomía (bionegocios), con el objetivo de contribuir a la diversificación productiva y de ingresos de los territorios rurales.

La elaboración del material didáctico y la implementación de dicho programa son el resultado del trabajo conjunto de los especialistas del Programa de Bioeconomía y Desarrollo Productivo del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y de sus representaciones en Honduras, Guatemala y Costa Rica, en asocio con los proyectos 1) Gestión del Conocimiento para la Adaptación de la Agricultura Familiar al Cambio Climático y 2) Apoyo a los Consorcios Regionales de Investigación Agropecuaria (Representación en Guatemala-Programa Consorcios Regionales de Investigación Agropecuaria)".

El material didáctico consta de doce manuales organizados en cuatro ejes temáticos, a saber: 1) concepto y características del emprendimiento; 2) diversificación agropecuaria y aprovechamiento de la bioeconomía; 3) generación y modelación de ideas emprendedoras; y 4) formulación del plan de bionegocios.

### Contenido temático de los manuales

Ejes temáticos	Manuales
Concepto y características del emprendimiento	1. Bioemprendimiento y capacidad emprendedora
Diversificación agropecuaria y aprovechamiento de la bioeconomía	2. Diversificación productiva 3. Agroindustria 4. Aprovechamiento de la bioeconomía
Generación y modelación de ideas emprendedoras	5. Generación y selección de ideas de negocios 6. Modelación de ideas de negocios
Formulación del plan de bionegocios	7. Formulación de la idea de negocio 8. Estudio de mercado 9. Estudio técnico 10. Plan de mercadotecnia 11. Plan legal y organizativo 12. Estudio financiero



Cada manual contiene dos guías: una del facilitador y otra del usuario. En esta última se plantea un ejercicio práctico para favorecer el proceso de aprendizaje, mediante el cual el participante desarrollará los contenidos de un plan de bionegocios. Una vez completado el estudio de los doce manuales de capacitación que componen el Programa, el usuario será capaz de formular el plan.

En la elaboración de estos manuales se ha valorado la experiencia previa del IICA en materia de agronegocios y se han incorporado temas de desarrollo reciente relacionados con la bioeconomía y la innovación. Con este programa se espera contribuir efectivamente en la generación de ideas emprendedoras entre los pequeños y medianos productores, para dinamizar las economías rurales por medio del aprovechamiento del potencial de la bioeconomía.



## Guía del facilitador

Los manuales que integran el Programa de Fortalecimiento de Capacidades sobre Bioemprendimiento están diseñados para su implementación en talleres de capacitación presenciales y virtuales.

### Orientaciones generales

Durante el desarrollo de los contenidos del manual el facilitador deberá observar los siguientes lineamientos generales:

- Explicar de manera clara y precisa la forma de trabajo y los objetivos del manual.
- Identificar el nivel de instrucción de los participantes a fin de brindarles asistencia, según el caso.
- Ilustrar los temas de estudio con ejemplos adaptados al contexto de los participantes.
- Propiciar la integración del grupo, promoviendo su participación y canalizando sus conocimientos y experiencias.
- Atender las consultas de los participantes.
- Utilizar distintas herramientas de aprendizaje (presentaciones de Power Point, videos, estudios de caso, trabajo individual o en grupos).
- Escuchar a los participantes y dialogar con ellos, mostrando siempre flexibilidad, tolerancia y respeto hacia ellos.
- Orientar el trabajo de los participantes, especialmente para el cumplimiento de las tareas en el domicilio.
- En general, lograr que los participantes sean sujetos activos de su proceso de aprendizaje en un espacio de cordialidad y estímulo.





## Actividades

En el caso de los talleres presenciales, se recomienda que su duración sea como mínimo de cuatro horas, a fin de contar con tiempo suficiente para valorar las experiencias previas de los participantes y realizar los ejercicios propuestos.

En cuanto a las sesiones virtuales, es preferible que no se extiendan por más de dos horas y media, para mantener la atención de los participantes y evitar posibles limitaciones de conectividad. En este contexto, las actividades de aprendizaje propuestas son las que se indican en el siguiente cuadro.

### Actividades del manual de capacitación 1.

Manual	Actividades
Manual de capacitación 1: bioemprendimiento y capacidad emprendedora	<ul style="list-style-type: none"><li>• Presentación del Programa y los objetivos de la sesión</li><li>• Desarrollo de los contenidos del manual</li><li>• Análisis del caso o video</li><li>• Desarrollo del ejercicio de evaluación</li><li>• Desarrollo del ejercicio de aplicación</li><li>• Evaluación</li></ul>

Para desarrollar las actividades, el facilitador se apoyará en el manual de capacitación 1 y la presentación n.º 1. Asimismo, se recomienda solicitar al participante que realice y entregue el ejercicio de aplicación antes de la siguiente sesión.



## Guía del usuario

Para lograr una mayor comprensión de los conceptos abordados en este manual, es deseable que los participantes realicen las actividades de aprendizaje propuestas (revisión de los recursos didácticos y realización del ejercicio de aplicación).

### Revisión de los recursos didácticos

- 1. Estudio del manual de capacitación 1.** Revise los objetivos del manual y las definiciones de los conceptos más importantes; si es el caso, plantee sus dudas al facilitador.
- 2. Revisión de materiales complementarios.** Lea con atención los siguientes materiales complementarios que le ayudarán a mejorar la comprensión de los contenidos del presente manual. Si desea comentar algún aspecto de estos materiales, hágase saber al facilitador.
  - [Tendencias alimentarias](#) (video)
  - [¿Qué es un emprendedor?](#) (video)
  - [Jóvenes emprendedores del agro](#) (video)
- 3. Realizar el ejercicio de aplicación.** En forma individual o grupal desarrolle el ejercicio indicado al final del manual y envíelo a su tutor o facilitador en la fecha que se le solicite.



## Objetivo del aprendizaje

El objetivo del **Manual 1: bioemprendimiento y capacidad emprendedora** es apropiarse de conceptos relativos al emprendimiento e identificar las capacidades emprendedoras para generar ideas de negocios. En este sentido, se espera que, al finalizar el manual 1, los participantes sean capaces de:

- Reconocer el concepto y las características del emprendimiento, así como las áreas de oportunidad para generar negocios.
- Autoevaluar las capacidades emprendedoras para identificar las habilidades que se deben fortalecer a fin de llevar a cabo un negocio determinado.



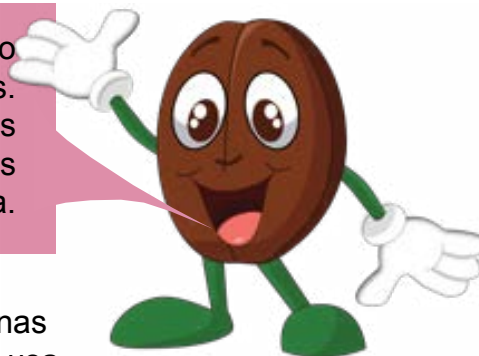


# 1. Concepto y características del emprendimiento

En esta unidad se desarrolla el concepto de emprendimiento y se describen sus características y los diferentes tipos de emprendimiento.

## ¿Qué es un emprendimiento?

Un emprendimiento constituye el inicio de un nuevo proyecto por parte de una o varias personas. Este concepto incluye los recursos utilizados y las oportunidades aprovechadas por estos individuos (emprendedores) para llevar a cabo tal empresa.

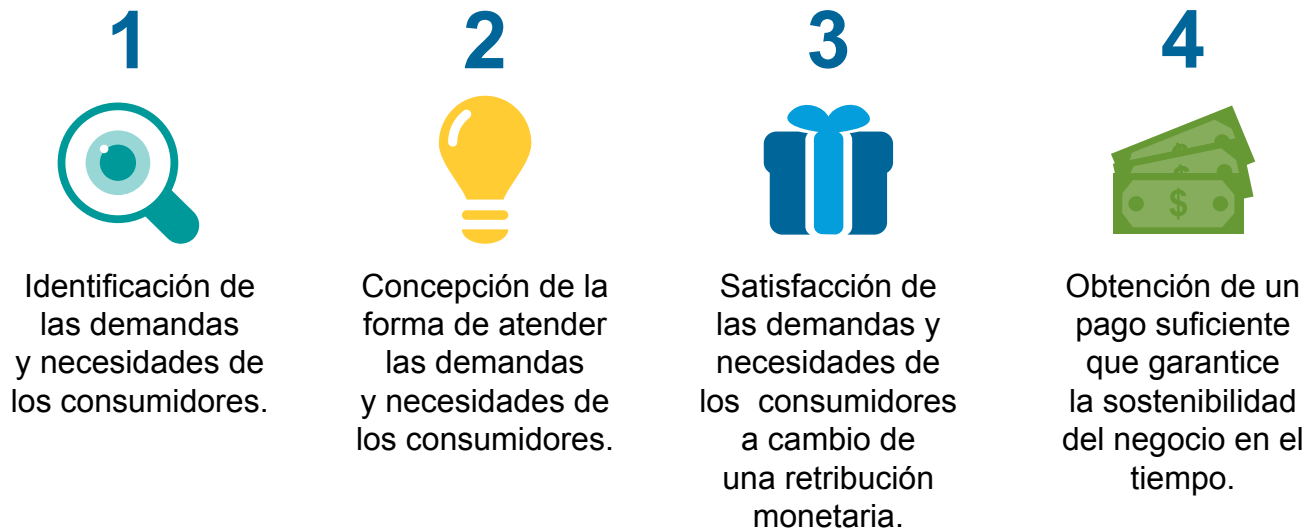


El término se puede aplicar a diversas actividades humanas (educativas, culturales, deportivas, etc.); sin embargo, se usa de forma más extendida en el ámbito de los negocios, dado el papel central que cumple el emprendimiento en la generación de los bienes y servicios requeridos por la sociedad.

De hecho, los emprendimientos de negocios son fundamentales para las sociedades actuales, ya que constituyen no solo el motor del crecimiento económico de los países, al estimular la competencia y, por tanto, una mayor eficiencia en la generación de productos y servicios, sino también indicadores del nivel de desarrollo institucional, humano y hasta político de los países (Pico *et al.* 2017).

En el plano de los negocios, un emprendimiento implica cuatro elementos esenciales (figura 1) para ser viable a través del tiempo.

**Figura 1.** Elementos esenciales que supone un emprendimiento.



## Tipos de emprendimientos

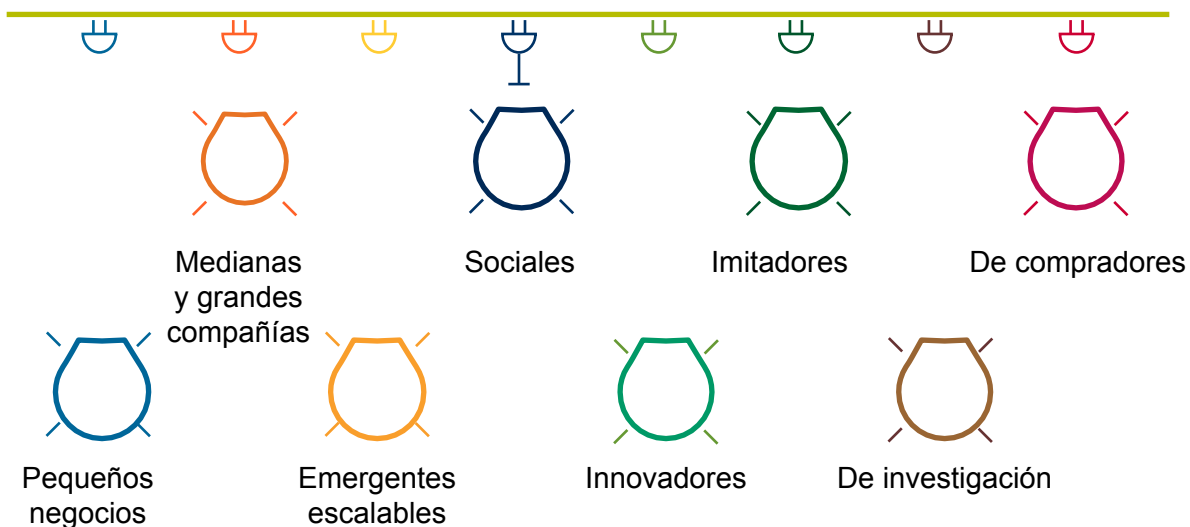
Se pueden identificar diferentes tipos de emprendimientos según su dimensión, fines y métodos de trabajo (Indeed 2020), los cuales se presentan a continuación.

Los **emprendimientos de pequeños negocios** son aquellos cuyos promotores no buscan obtener grandes ganancias, arriesgar montos mayores de capital ni contraer elevadas deudas. Su objetivo es lograr ganancias suficientes para sostener a sus familias y mantener un estilo de vida modesto. Por lo regular, se emplea a familiares y quizá a unos cuantos trabajadores fuera del círculo familiar. Generalmente, estas iniciativas corresponden a la categoría de microempresas y pueden crecer rápido, al grado de convertirse en grandes negocios.

Al contrario, las operaciones de los **emprendimientos de medianas y grandes empresas** implican inversiones más altas y, por consecuencia, generan más utilidades. Requieren personal especializado en varias disciplinas y un mayor desarrollo tecnológico. Por lo general, el éxito de estas grandes empresas radica en introducir constantemente nuevos bienes y servicios para satisfacer las demandas del mercado.



**Figura 2.** Tipos de emprendimientos.



Los creadores de **emprendimientos escalables** ofrecen soluciones innovadoras de gran alcance a problemas o necesidades sin resolver. Los emprendedores que los dirigen suelen creer que su irrupción en el mercado puede cambiar el mundo en algún sentido. Por lo general, se financian con capital de riesgo. La mayoría de estas empresas desarrollan tecnología de punta o se fundamentan en ella, por ejemplo, las que crean vacunas o aplicaciones basadas en las tecnologías de información y comunicación (TIC).

Además, existen los **emprendimientos sociales**, que también tienen como objetivo aportar soluciones a problemas que afectan a amplios segmentos de la sociedad; no obstante, a diferencia de la categoría anterior, estos no persiguen fines de lucro y, regularmente, se orientan a apoyar a los sectores sociales más vulnerables. Un ejemplo de este tipo de emprendimientos lo constituyen las organizaciones no gubernamentales.

Asimismo, los emprendimientos se pueden clasificar como **innovadores**. Estos apuestan por la creatividad y se enfocan en generar nuevas ideas e invenciones para traducirlos eventualmente en negocios concretos. Por lo general, su objetivo es generar productos y/o servicios inexistentes en el mercado o mejorar de manera sustancial los disponibles.

También existen **emprendimientos imitadores**, que se dedican a copiar los productos o servicios de otros negocios, a efectos de reproducirlos y, eventualmente, mejorarlos. Los imitadores tienen afinidad con los innovadores en términos de buscar el perfeccionamiento de productos y/o servicios, pero en ocasiones solo copian sin agregar ningún valor, lo que no es deseable.



Los **emprendimientos de investigación** son aquellos cuyos promotores se concentran en realizar una gran planificación y el mayor número posible de estudios antes de iniciar sus proyectos. Procuran basar sus decisiones en datos concretos y un análisis lógico antes que en su intuición.



Los **emprendimientos de investigación** nos recuerdan que los planes de negocios detallados son fundamentales para reducir las probabilidades de fracaso de un emprendimiento.

La empresa privada incursiona cada vez más en negocios de este tipo; sin embargo, las universidades, las instituciones gubernamentales y los centros de investigación son las entidades que suelen llevarlos a cabo.

Finalmente, se encuentra la categoría de **emprendimientos oportunistas**. Se trata de aquellos que desarrollan una propuesta de negocios para atender una necesidad específica en un momento determinado. Requiere una gran visión por parte del emprendedor para identificar, desarrollar y emprender el negocio a fin de satisfacer la demanda en un plazo relativamente corto. La producción de mascarillas para atender la alta demanda generada por la pandemia de COVID-19 constituye un buen ejemplo de emprendimiento oportunista.

Entre los tipos de emprendimientos antes descritos se incluyen los bionegocios, que son actividades económicas fundamentadas en el aprovechamiento de materiales y productos de origen biológico, en el marco del modelo de desarrollo de la bioeconomía. Los bionegocios tienen aplicaciones en los sectores alimentario, energético, de la salud, farmacéutico, de cosméticos y del aseo, de la construcción, textil y químico, entre otros.

Por cuestiones prácticas, en esta serie de manuales se utilizan de forma indistinta los conceptos de negocios y emprendimiento y, aunque se describen diferentes tipos de emprendimientos que se pueden generar en el sector agropecuario, se hace hincapié en el desarrollo de negocios basados en el aprovechamiento de la bioeconomía (bionegocios).

## 2. Ciclo del emprendimiento

El emprendimiento supone una serie de fases que van desde la motivación para iniciar un negocio hasta su puesta en marcha (figura 3).

**Figura 3.** Fases de un emprendimiento.



1. Todo emprendedor parte de la **motivación** para empezar un nuevo negocio o convertirse en su propio jefe, sin depender de alguien más.
2. El siguiente paso es **estimular la creatividad** para idear el negocio que se quiere emprender y su implementación.
3. La **planificación** ayuda a reducir riesgos, por lo tanto, se efectúa a corto y largo plazos para establecer las acciones por realizar a fin de lograr un emprendimiento exitoso.
4. Luego se define la fuente de **financiamiento** del negocio. Las opciones son el financiamiento bancario, recursos propios o una mezcla de ambos.
5. El cumplimiento de los anteriores pasos permite la **puesta en marcha del emprendimiento**, que constituye un proceso continuo que no termina.





## 3. Perfil del emprendedor

Identificar quién emprende nos conduce a la definición más elemental de emprendedor: persona que realiza emprendimientos. De esta noción básica se desprenden diversas acepciones del término emprendedor (cuadro 1).

**Cuadro 1.** Definiciones de emprendedor desde distintas perspectivas.

Perspectiva	Definición
General	Es quien hace que las cosas sucedan.
Económica	Es quien realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad.
Pragmática	Es una persona que inicia su propio negocio nuevo y pequeño.
Operativa	Es quien aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.
Popular	Del dicho al hecho hay un gran emprendedor.
Política	Es aquel que se esfuerza por convertir sus sueños en realidad.

**Fuente:** Elaborado con base en Anzola 2003.

Otras definiciones se concentran en la función (es quien identifica oportunidades y organiza recursos para tomarlas), las cualidades (es alguien con actitud y aptitud para emprender nuevos retos e ir más allá de donde ha llegado) y hasta la psicología (su insatisfacción con lo logrado lo lleva a buscar mayores logros) del emprendedor. Incluso hay quienes describen el término a partir de aspectos personales profundos: ser emprendedor “es una manera de pensar, sentir y actuar”.

Por tanto, la concepción del emprendedor trasciende a la simple identificación de un sujeto (emprendedor) que realiza una acción (emprender): se extiende a las características particulares de las personas que llevan a cabo emprendimientos.

Como se deduce de las definiciones citadas, las cualidades de los emprendedores tienen diversos orígenes. Proviene de los rasgos de su personalidad, así como de los conocimientos y las habilidades que han adquirido a lo largo de su formación académica y experiencia profesional. De hecho, también proceden de su propio deseo o necesidad de emprender.

Estos atributos no solamente explican las razones que llevan a estas personas a emprender, sino también se asocian a sus probabilidades de éxito y de superar adversidades y fracasos en sus emprendimientos. De ahí la importancia de conocer cuáles son esas características.



Muchos autores coinciden en que las cualidades del emprendedor son las siguientes:

1. Pasión
2. Visión
3. Capacidad de aprendizaje
4. Sentido práctico
5. Resiliencia
6. Perspicacia
7. Creatividad e innovación
8. Trabajo en equipo
9. Sana autoestima
10. Asertividad
11. Organización



De acuerdo con los conceptos estudiados hasta el momento, se puede señalar que un bioemprendedor es quien, además de poseer las cualidades del emprendedor, se caracteriza por mostrar mayor sensibilidad frente a los problemas que afectan al ambiente y a las personas.

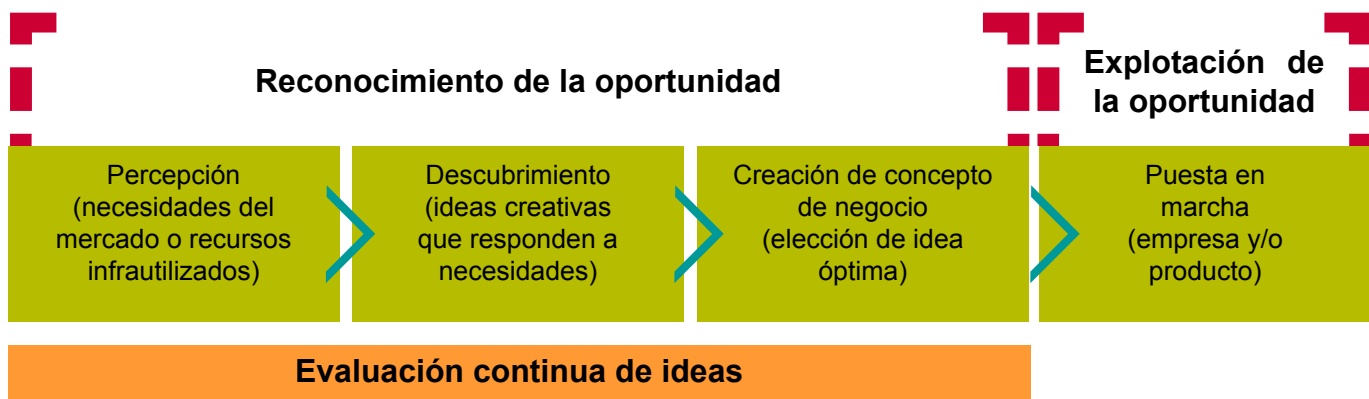
## 4. Capacidad emprendedora

En el apartado anterior se presentaron las principales cualidades de un emprendedor, las cuales, en conjunto, constituyen su capacidad emprendedora. Es de particular importancia que cada persona que emprenda o pretenda hacerlo conozca su capacidad emprendedora.

Dicha capacidad no es un conjunto de cualidades predeterminado, inamovible o disponible únicamente en ciertos individuos. Por el contrario, esas características se pueden adquirir y perfeccionar en función de la determinación y el esfuerzo que las personas dediquen a ello. De ahí la relevancia de partir de un diagnóstico inicial que permita a los emprendedores identificar sus fortalezas y debilidades. Con este conocimiento, ellos podrán dirigir debidamente su trabajo para mejorar su capacidad emprendedora.

Como concepto, la capacidad emprendedora se asocia a las ideas, la creatividad y la innovación. Implica la habilidad de vislumbrar tendencias futuras de mercado y de crear nuevos mercados. Significa ver de otra manera lo que hoy existe, descubrir factores potenciales de cambio y asumir el riesgo de participar en los procesos de transformación.

**Figura 4.** Proceso de desarrollo de una oportunidad.



**Fuente:** Adaptado de García y García 2008.

La principal función que cumplen los emprendedores es desarrollar oportunidades. Este proceso consta de dos componentes (figura 4): el reconocimiento de la oportunidad y su explotación. El primero de ellos conlleva tres pasos:

- **Primer paso.** Los emprendedores se mantienen atentos a los sucesos de su entorno para detectar necesidades de mercado insatisfechas y recursos subutilizados, pero con alto potencial.
- **Segundo paso.** Generan y exploran diferentes ideas para satisfacer las necesidades que perciben.
- **Tercer paso.** De entre las opciones exploradas, eligen la óptima.



Finalmente, la explotación de la oportunidad consiste en llevar a la práctica la idea seleccionada, lo que significa ofrecer nuevos productos y servicios o bien agregar valor a los ya disponibles. Las contribuciones de los emprendedores pueden ir desde crear bienes mejorados o abrir nuevos canales de venta hasta irrumpir con innovaciones radicales, como presentar productos y fórmulas de negocio hasta ese momento inéditos.



## 5. Oportunidades de bioemprendimientos

En el ámbito global, los mercados relativos a la bioeconomía crecen a tasas superiores al 10 % anual, lo que representa una oportunidad para generar procesos, productos y servicios innovadores, si se aprovechan los recursos biológicos y genéticos y sus derivados, así como la biomasa residual, para incorporar conocimiento e innovación y generar nuevos negocios (DNP 2018).

**Cuadro 2.** Oportunidades de mercado relacionadas con la bioeconomía en el mundo.

Aplicación sectorial	Ventas (en miles de millones de USD)	Tasa de crecimiento	Año previsto
Alimentos médicos	13.34	7.3 %	2018
Cosmecéutica	52.75	8.62 %	2018
Biofertilizantes	10.2	14.07 %	2018
Material de siembra	85.23	12.1 %	2018
Biofármacos	289.52	12.3 %	2017
Bioinformática	9.1	24.4 %	2018
Biocombustibles	23.9	25 %	2020

**Fuente:** Elaborado con base en DNP 2018.

### Oportunidades para América Latina y el Caribe (ALC)

La bioeconomía representa una nueva y significativa oportunidad para los países de ALC debido a su megadiversidad; además, cuenta con elementos que permitirían un mayor y mejor aprovechamiento de sus recursos y conocimientos biológicos, como sus capacidades científicas y tecnológicas, infraestructura industrial, desarrollo de la bioenergía y relaciones comerciales con el resto del mundo.



Algunas oportunidades en ALC que se podrían aprovechar son:

- Alberga a ocho de los diecisiete países más megadiversos del planeta y posee más de una cuarta parte de las tierras cultivables y una tercera parte de los recursos de agua dulce del mundo, por lo que es la región con el mayor potencial de generación de biomasa.
- Registra avances en las ciencias naturales (biología, física, y química), las ciencias sociales (sociología, economía y política) y las TIC.
- Tiene posibilidades de aumentar la eficiencia y sostenibilidad de la producción y la transformación de los recursos biológicos, aprovechando las nuevas tecnologías y conocimientos (elevar la productividad, producir más con menos, reducir pérdidas y desperdicios, mejorar la eficiencia ambiental, agregar valor, generar bioenergías y bioproductos, etc.).



## Innovación

La innovación es la aplicación de nuevos conocimientos en los procesos productivos u organizacionales. Innovar es un proceso clave para generar un impacto en la eficiencia productiva y en la transformación de las instituciones y los negocios del mundo agrícola y rural.

La innovación en la agricultura es la implementación por primera vez, en un contexto específico, de un producto o proceso nuevo o mejorado, para producir cambios positivos que permitan satisfacer necesidades, enfrentar desafíos o aprovechar oportunidades (IICA 2019).

El innovador es quien toma las decisiones en la unidad que implementa el cambio. El que innova puede ser un agricultor, un procesador, un grupo de productores o cualquier tomador de decisiones. Los elementos o las dimensiones clave de la innovación son:

- **El conocimiento**, como base de la innovación.
- **La novedad**. El producto o servicio debe ser novedoso donde se ofertará.
- **La implementación**. El producto o servicio debe ser puesto en uso.
- **La creación de valor o mejora**. Las innovaciones, por lo general, aumentan los ingresos de los negocios, así como la eficacia, la productividad, la competitividad, la equidad, la resiliencia y/o la sostenibilidad ambiental.



Los desencadenantes de la innovación, es decir, los eventos que hacen que las innovaciones tengan lugar, pueden ser los cambios en el mercado o en las demandas o cambios de naturaleza tecnológica, ambiental o social.

### Tipos de innovaciones

Por lo general, hay cuatro tipos de innovaciones (cuadro 3). Para que se les considere como tales, el producto, proceso o método comercial u organizativo debe ser nuevo o representar una mejora significativa para la empresa.

**Cuadro 3.** Tipos de innovación.

Innovación	Descripción
<b>De producto</b>	Bienes o servicios nuevos o con mejoras en sus características funcionales o de uso, por ejemplo, un producto sin sal o nutracéutico, un servicio por internet, un certificado de calidad, etc.
<b>De proceso</b>	Un método de producción nuevo o significativamente mejorado, como un envasado automático, un código de barras, una maquinaria, un equipo de control de calidad, etc.
<b>De mercadeo</b>	Un método de comercialización nuevo o mejorado (producto, promoción, canal de distribución o precio), por ejemplo, el diseño del empaque o la marca del producto, la distribución del producto por internet, un nuevo método para fijar el precio, etc.
<b>Organizativa</b>	Un método de organización nuevo o mejorado aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas de la empresa, como un sistema de gestión, la organización de los equipos de trabajo, nuevos sistemas logísticos, alianzas con otras empresas, etc.

**Fuente:** Elaborado con base en OCDE y EUROSTAT 2005.

La innovación en la agricultura y en el desarrollo rural requiere no solo respaldo institucional, sino también personas y organizaciones con capacidades para 1) imaginar y crear nuevas formas de hacer las cosas; 2) conectarse con otros a fin de acceder a información y recursos nuevos y comprenderlos; 3) experimentar, probar, evaluar y adaptar; y 4) trabajar con otros para realizar acciones y cambios.



## Resumen

Un emprendimiento es una actividad nueva que inicia una o varias personas. Existen diferentes tipos de emprendimientos, considerando su dimensión (pequeños, medianos y grandes), fines (emergentes escalables, sociales, innovadores e imitadores) y métodos de trabajo (de investigación y de compradores). Cabe destacar que los emprendimientos tienen su propio ciclo, integrado por fases como la motivación, el estímulo de la creatividad, la planificación, el financiamiento y la puesta en marcha.

La persona que emprende se distingue por sus cualidades únicas: pasión, visión, capacidad de aprendizaje, sentido práctico, resiliencia, perspicacia, creatividad e innovación, trabajo en equipo, sana autoestima, asertividad y organización.

La principal función de los emprendedores es desarrollar oportunidades. Este proceso consta de dos componentes: el reconocimiento de la oportunidad y su explotación. En este sentido, en ALC hay un sinnúmero de oportunidades para el aprovechamiento de la bioeconomía, debido a su biodiversidad, capacidades científicas y tecnológicas, infraestructura industrial, desarrollo de la bioenergía y relaciones comerciales con el resto del mundo.

### Ejercicio de evaluación

A fin de reafirmar lo que ha aprendido hasta aquí, conteste de manera individual las siguientes preguntas:

- ¿Qué entiende usted por emprendimiento?
- ¿Por qué es importante analizar las capacidades emprendedoras antes de iniciar un nuevo negocio?
- ¿Por qué la bioeconomía representa una nueva y relevante oportunidad para los países de ALC?

Desarrolle el ejercicio de evaluación en veinte minutos.







## Ejercicio de aplicación

Como se explicó en la Presentación, el modelo pedagógico del Programa de Fortalecimiento de Capacidades sobre Bioemprendimiento propone el desarrollo por etapas de un plan de bionegocio, para lo cual se debe realizar el siguiente ejercicio.

### Objetivo

Autoevaluar las capacidades emprendedoras para identificar las habilidades que se deben fortalecer.

### Instrucciones

Realice en forma individual uno de los siguientes test del emprendedor. Una vez finalizado, preséntelo al grupo o tome una foto a la pantalla de los resultados obtenidos y envíela a su tutor vía correo electrónico.

- [Test del emprendedor 1](#)
- [Test del emprendedor 2](#)



## Referencias bibliográficas

- Anzola, S. 2003. Definiciones de emprendedor. Taller El Impacto de la Cultura Emprendedora (I, 2003, La Paz, Bolivia). La Paz, Bolivia, Funda-Pro.
- CE (Comisión Europea, Bélgica). 2018. Una nueva estrategia en materia de bioeconomía para una Europa sostenible (en línea). Bruselas. Consultado 17 may. 2019. Disponible en [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/es/ip\\_18\\_6067/IP\\_18\\_6067\\_ES.pdf](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/es/ip_18_6067/IP_18_6067_ES.pdf).
- DNP (Departamento Nacional de Planeación, Colombia). 2018. Estudio sobre bioeconomía como fuente de nuevas industrias basadas en el capital natural de Colombia. n.º 1240667. Fase I. Bogotá, Colombia, Biointropic, EAFIT.
- García, AM; García, MG. 2008. Reconocimiento de la oportunidad y emprendeduría de base tecnológica: un modelo dinámico (en línea). Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa 14(2):109-125. Consultado 14 may. 2019. Disponible en <https://www.elsevier.es/es-revista-investigaciones-europeas-direccion-economia-empresa-345-pdf-S1135252312600264>.
- IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Costa Rica). 2019. Innovación y tecnología (en línea). San José, Costa Rica. Consultado 15 may. 2019. Disponible en <https://repositorio.iica.int/handle/11324/7974>
- Indeed. 2021. The 9 different types of entrepreneurship (en línea). Consultado 23 nov. 2020. Disponible en <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-entrepreneurship>.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Francia); EUROSTAT (Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas, Luxemburgo). 2005. Manual de Oslo: guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación (en línea). Consultado 18 may. 2019. Disponible en <http://www.itq.edu.mx/convocatorias/manualdeoslo.pdf>.
- Philippidis, G. 2019. El papel de la bioeconomía para enfrentar los desafíos de la sociedad en el siglo XXI (en línea). Consultado 18 may. 2019. Disponible en [https://citarea.cita-aragon.es/citarea/bitstream/10532/4393/1/2019\\_023.pdf](https://citarea.cita-aragon.es/citarea/bitstream/10532/4393/1/2019_023.pdf).
- Pico, A; Simancas, R; Rodríguez-Arias, C; Del Río-Cortina, J. 2017. ¿El emprendimiento como estrategia para el desarrollo humano y social? Saber, Ciencia y Libertad 12(1):107-123.

