



**Bienvenidos/as al
Centro de Agrobioemprendimientos e Inversiones
del Instituto Interamericano de Cooperación para la
Agricultura**

1. Programa de Fomento de la Cultura de Innovación y el Agrobioemprendimiento

Introducción a las personas a los temas de Bioeconomía, emprendimiento e innovación

✦ **Servicios:** Charlas, bootcamps, café-emprendedor, hackatones, talleres prácticos.

2. Programa de Formación de capacidades en Agrobioemprendimiento

Capacitación en habilidades técnicas, estratégicas y empresariales en bioeconomía

✦ **Servicios:** Cursos, mentorías, asesorías técnicas, toolkit virtual.

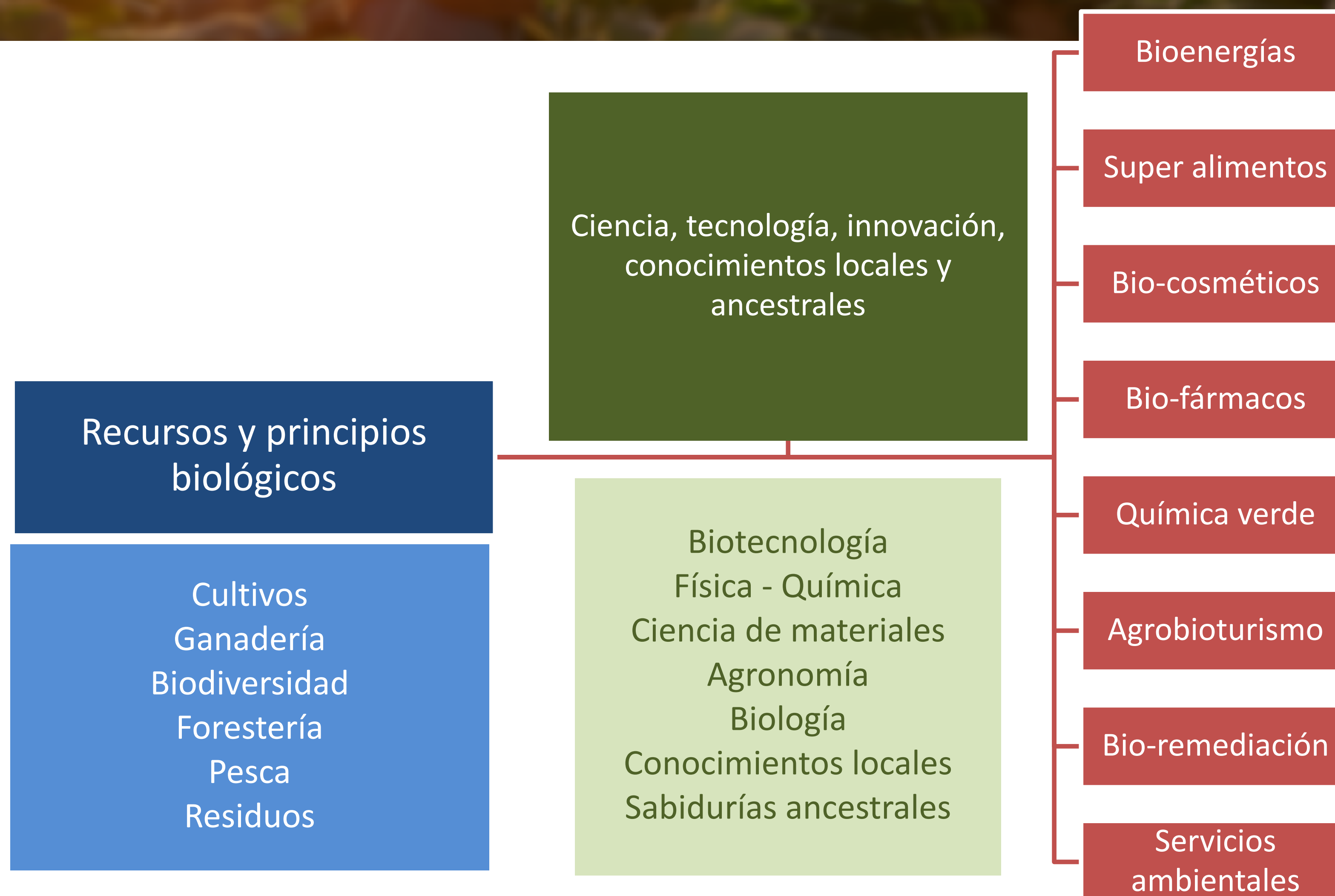
🌐 **Plataforma Bioemprender:**
<https://bio-emprender.iica.int/>

3. Programa de Acompañamiento a los Agrobioemprendimientos

Apoyar a las personas emprendedoras en el crecimiento de sus grandes ideas de negocios

- Subprogramas:
- 1.Descubrimiento
 - 2.Ideación y modelación
 - 3.Prototipado
 - 4.Alistamiento y salida al mercado
 - 5. Conexión con clientes e inversionistas

LA BIOECONOMÍA: la posibilidad para una reindustrialización a partir de lo biológico



Ejemplo:

CoopeTarrazú (Costa Rica)



Ejemplo: Bioware (Costa Rica)



Productos a base de Pinzote, como Platos y envases compostables.

Ejemplo:

Tide (Venezuela)



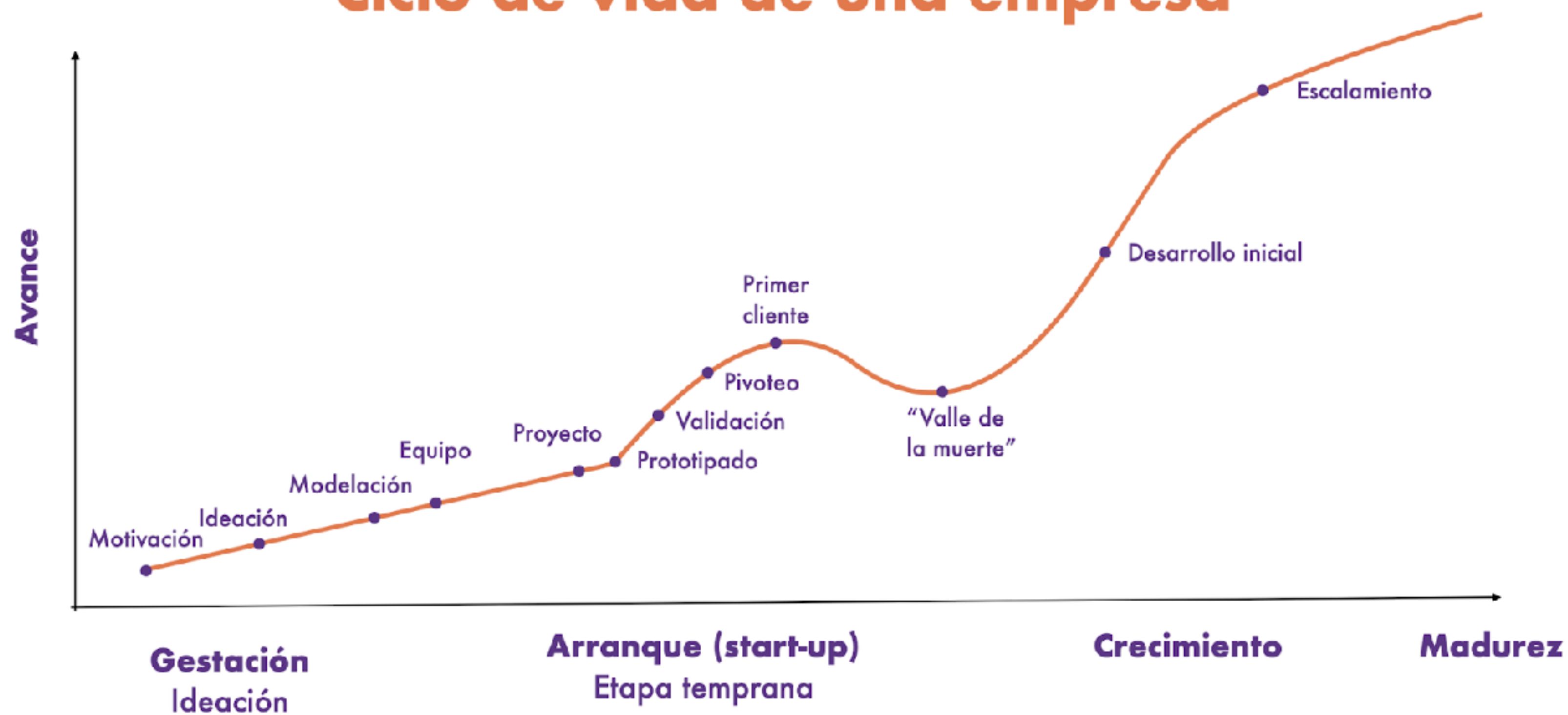
Principal producto es la siembra, cosecha, secado y selección del alga *Kappaphycus Alvarezii* y productos derivados del mismo como un Bioestimulante de uso Agrícola 100% Orgánico.

Ejemplo: Biotopika (Costa Rica)

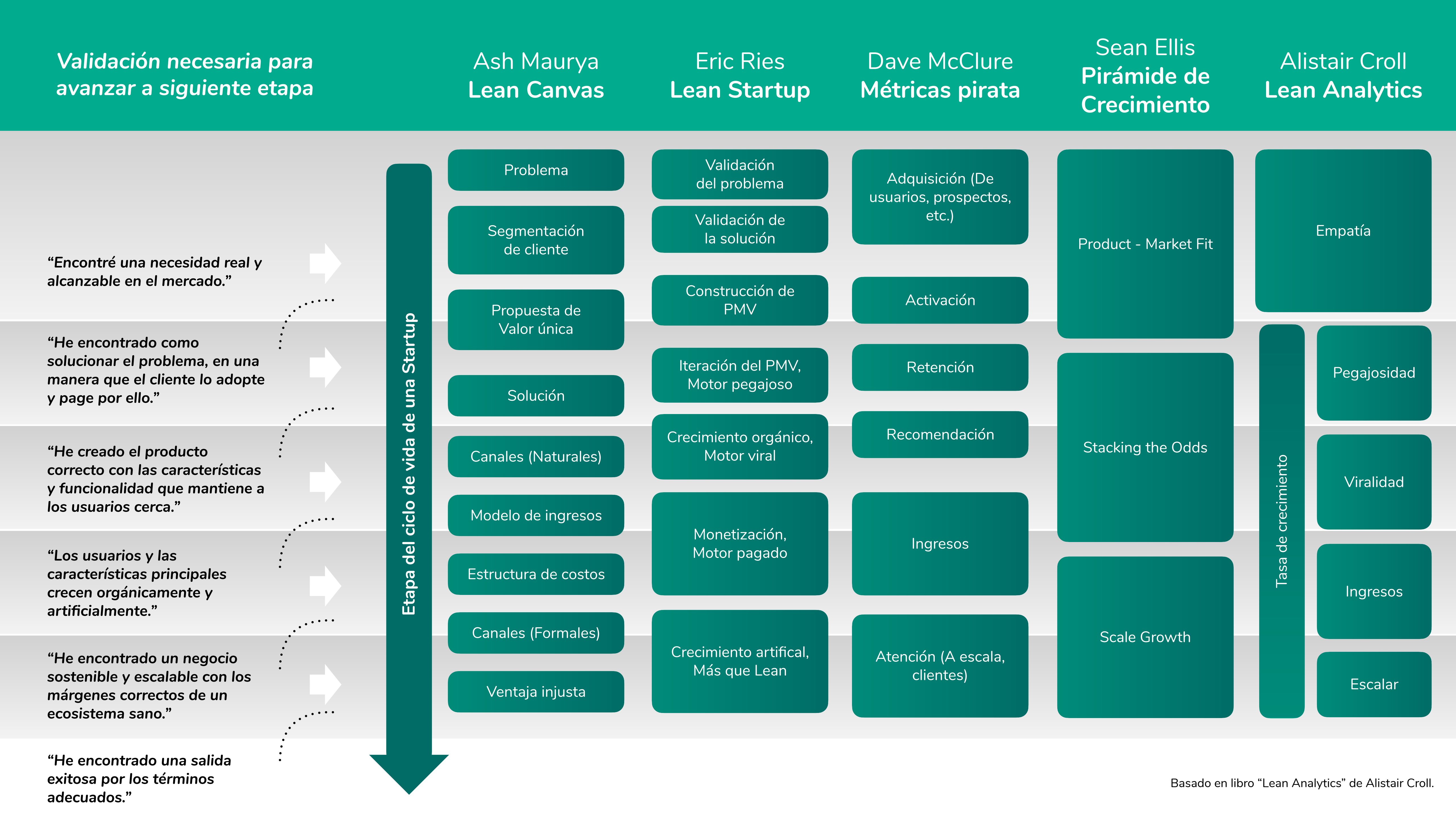


Etapas de negocio

Ciclo de vida de una empresa



Fuente: Kantis y otros 2004; 2010; Musso 2019



Hitos según etapas del negocio

1. Validación del problema
2. Conocimiento sobre los clientes y el mercado
3. Modelo de negocio
4. Conocimiento sobre los clientes y el mercado
5. Producto Mínimo Viable (PMV)

6. Evidencia de encaje entre el Problema y la Solución
7. Relevancia de los aprendizajes para el modelo de negocio
8. Primera venta
9. Estrategias iniciales y canales de comercialización
10. Estructura de procesos de comercialización

16. Alcanzar USD\$10.000 en ventas totales o acumuladas
17. Alcanzar USD\$100.000 en ventas Anuales
18. Evidencia de alta demanda de la solución
19. Validación de Mercado que demanda la solución del negocio
20. Estructura financiera sólida

Gestación / Ideación

Arranque (startup)

Salida al mercado

Crecimiento

Madurez

Empatía

Pegajosidad

Viralidad

Ingresos

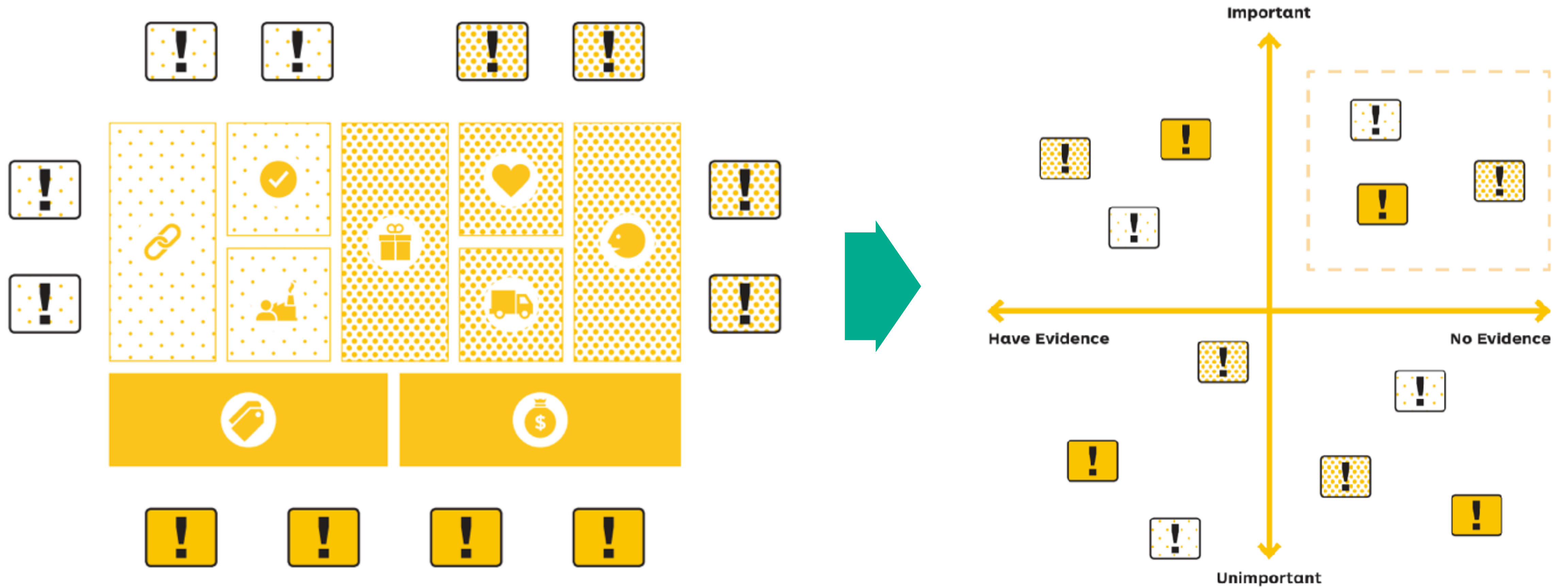
Escalar

11. Construcción del Producto Máximo Viable (PMxV)
12. Inicio de operación del negocio
13. Formalización del negocio
14. Componentes que permiten la escalabilidad
15. Comercialización fuera del país

21. Respaldo de terceros

22. Visión a largo plazo
23. Alineación de expectativas e intereses del equipo fundador o socios/as
24. Claridad sobre la etapa y retos reales
25. Comprenden y están preparados para los mecanismos de Levantamiento de capital

Identificar y priorizar supuestos del negocio

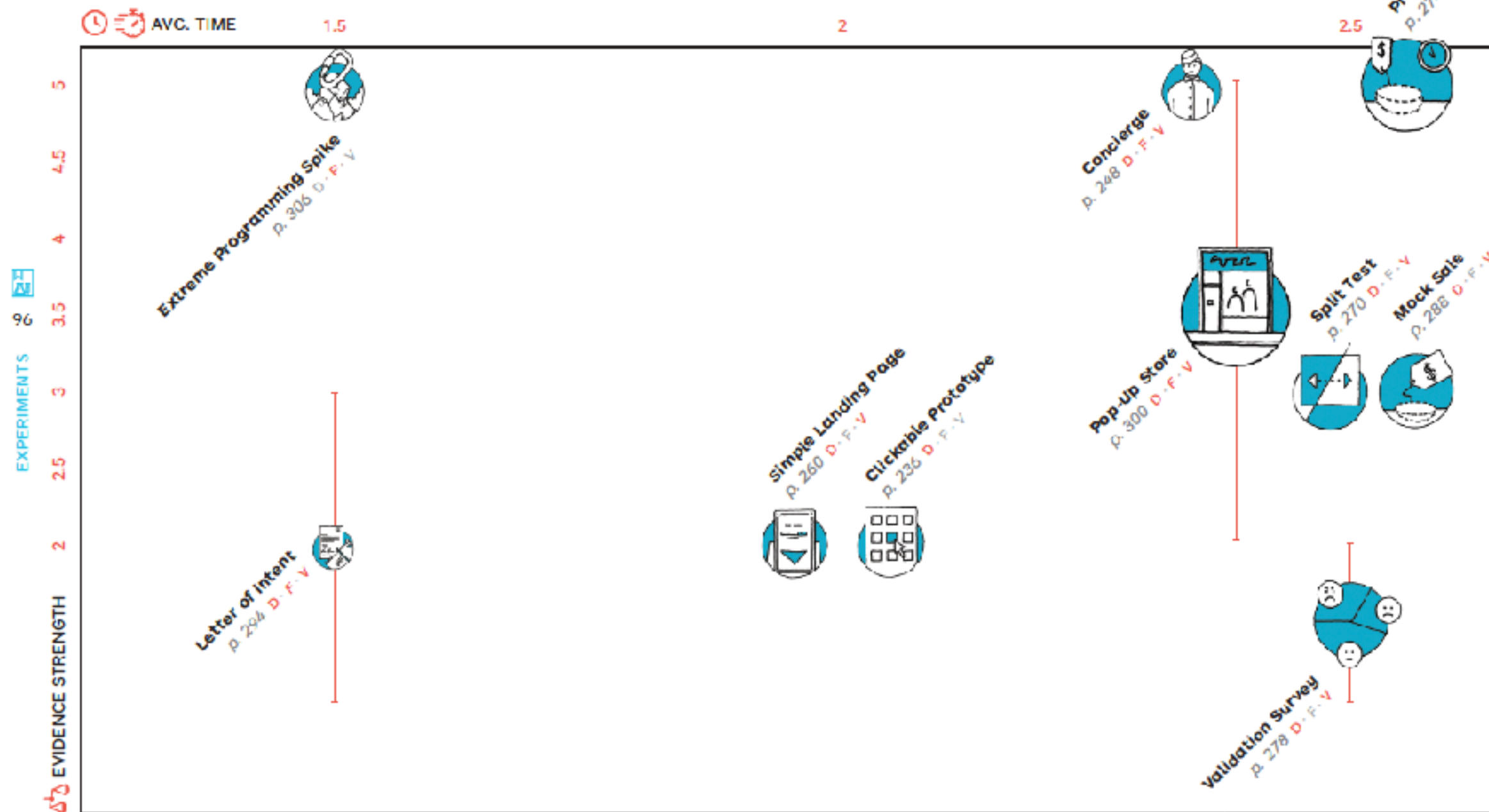


Aprender / Validar por medio de experimentos

Validation Experiments

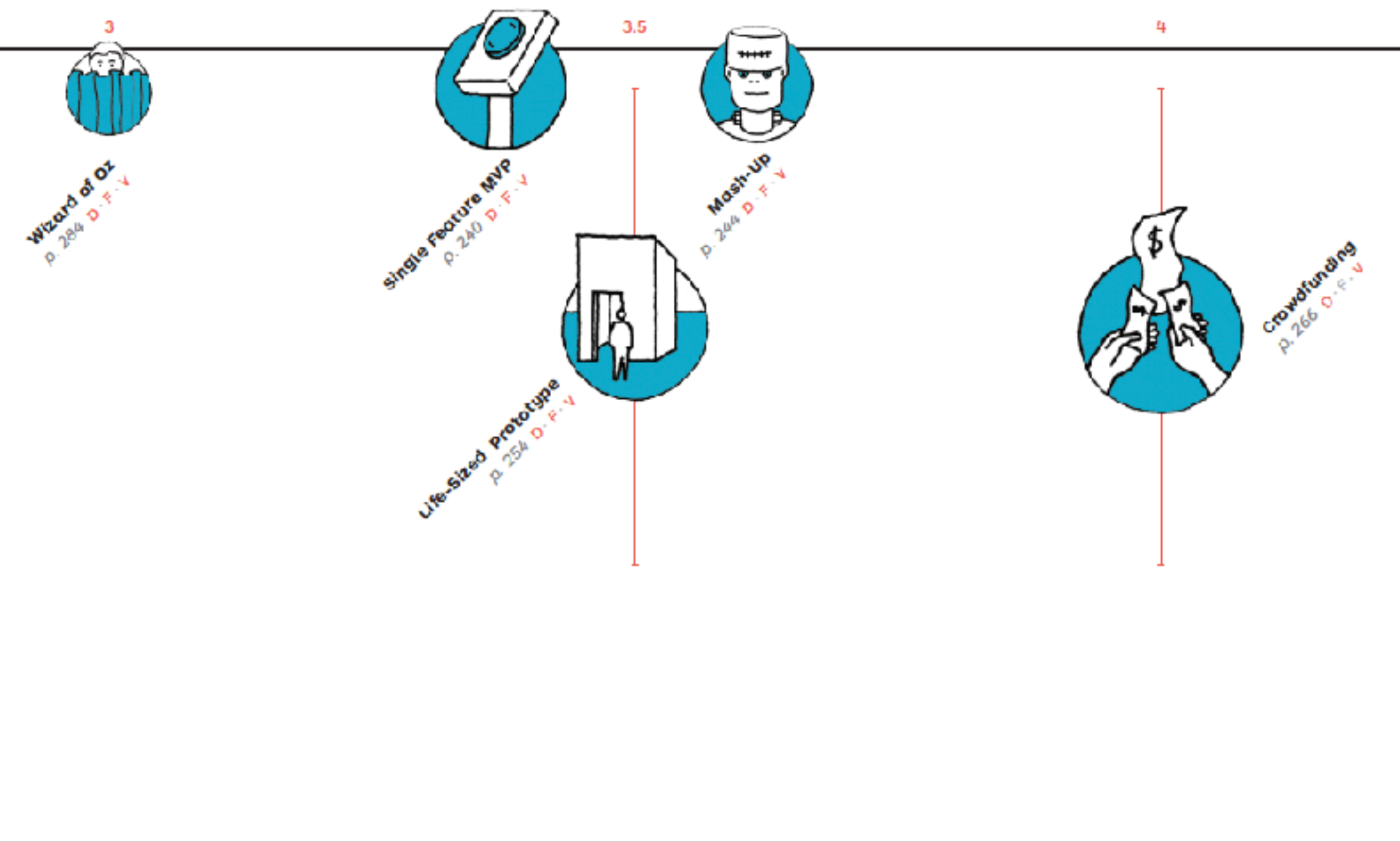
Ask these three questions

1. What type of hypothesis are you testing?
2. How much evidence do you already have (for a specific hypothesis)?
3. How much time do you have until the next major decision point or until you run out of money?



Rules of thumb

1. Go cheap and fast early on in your journey.
2. Increase the strength of evidence with multiple experiments for the same hypothesis.
3. Always pick the experiment that produces the strongest evidence, given your constraints.
4. Reduce uncertainty as much as you can before you build anything.



Aprender / Validar por medio de experimentos

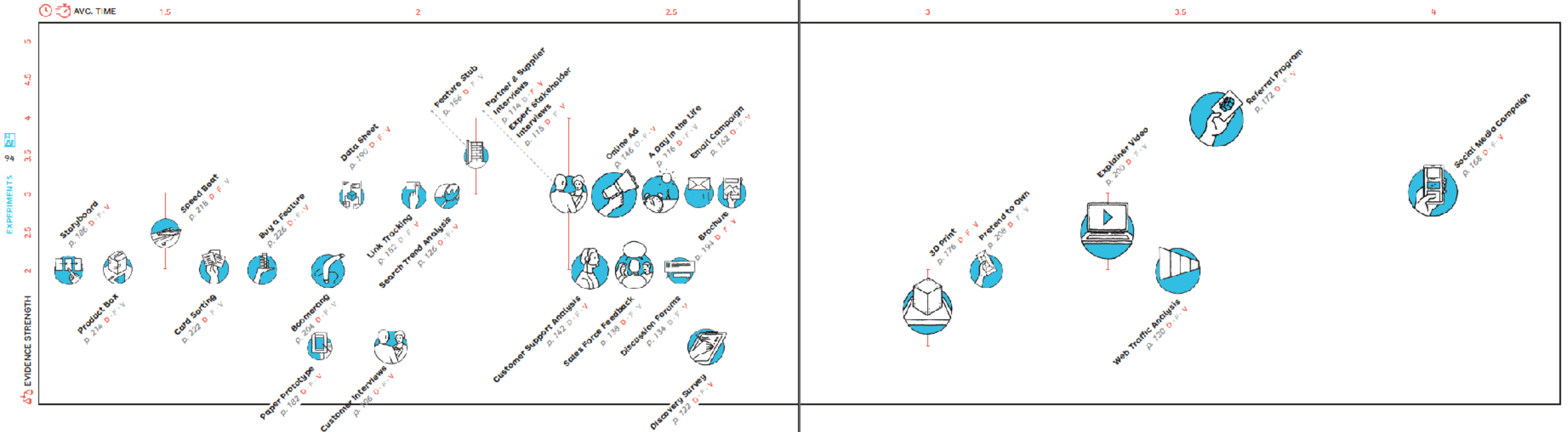
Discovery Experiments

Ask these three questions

1. What type of hypothesis are you testing?
2. How much evidence do you already have (for a specific hypothesis)?
3. How much time do you have until the next major decision point or until you run out of money?

Rules of thumb

1. Go cheap and fast early on in your journey.
2. Increase the strength of evidence with multiple experiments for the same hypothesis.
3. Always pick the experiment that produces the strongest evidence, given your constraints.
4. Reduce uncertainty as much as you can before you build anything.

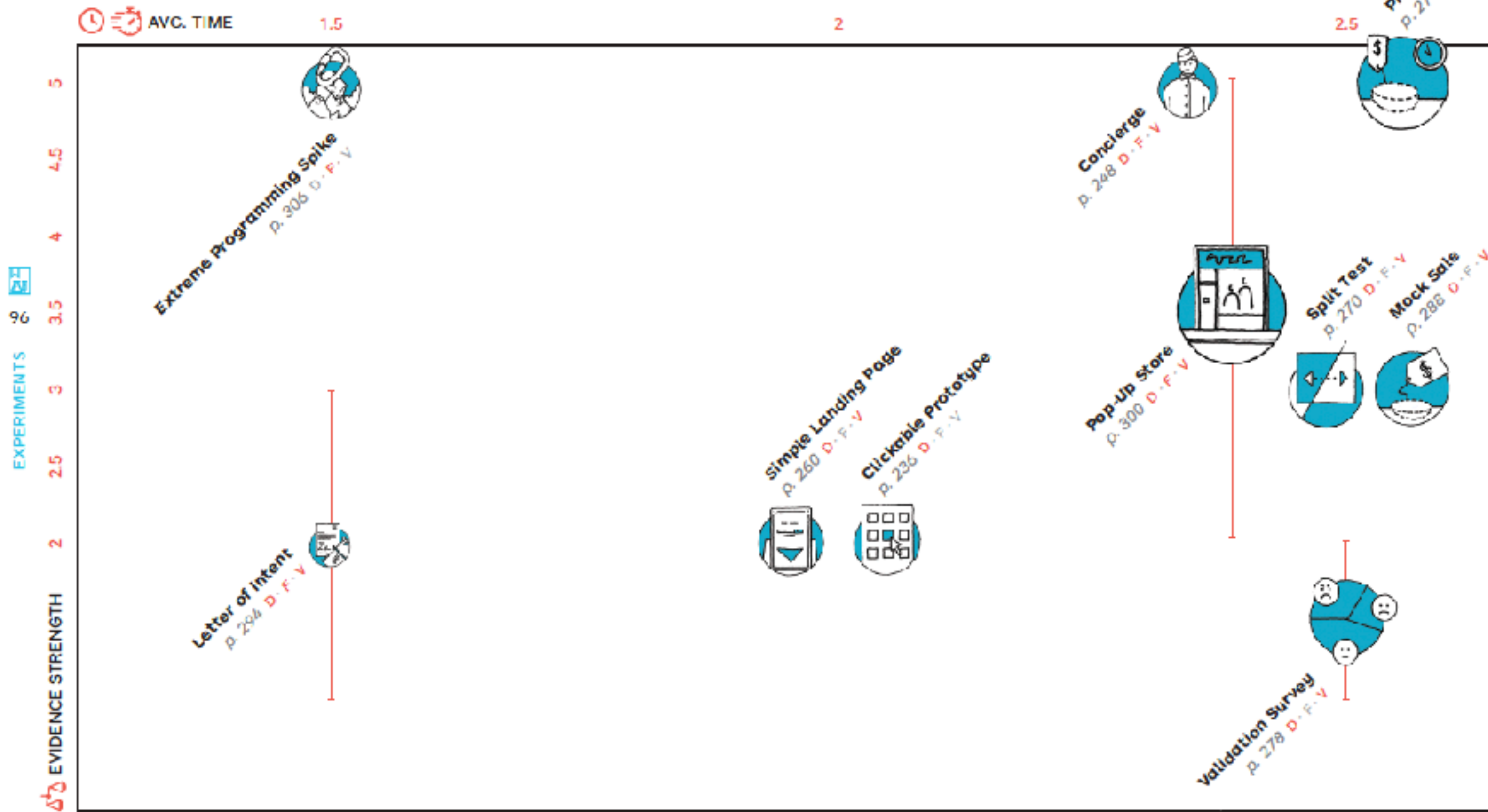


Aprender / Validar por medio de experimentos

Validation Experiments

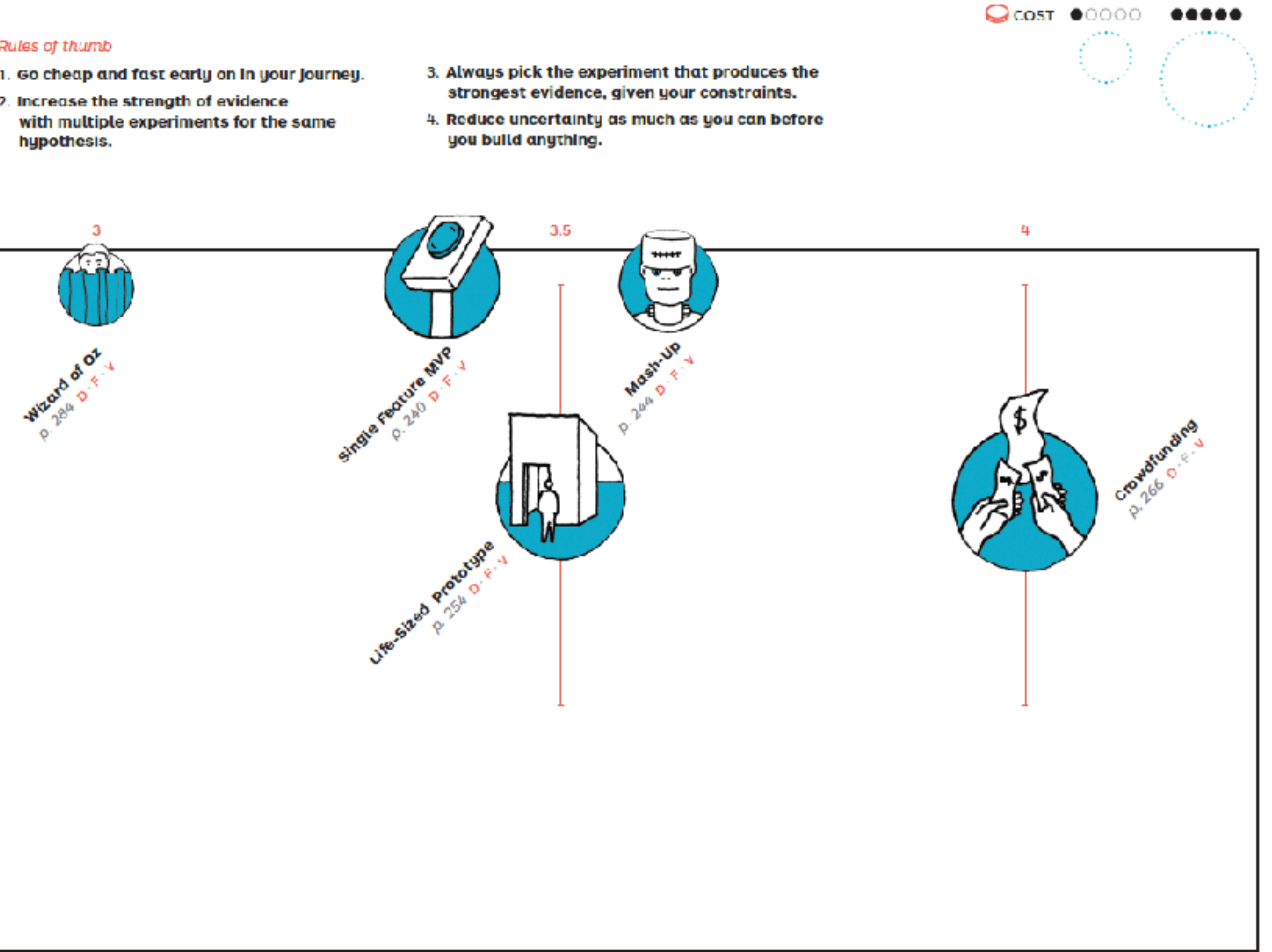
Ask these three questions

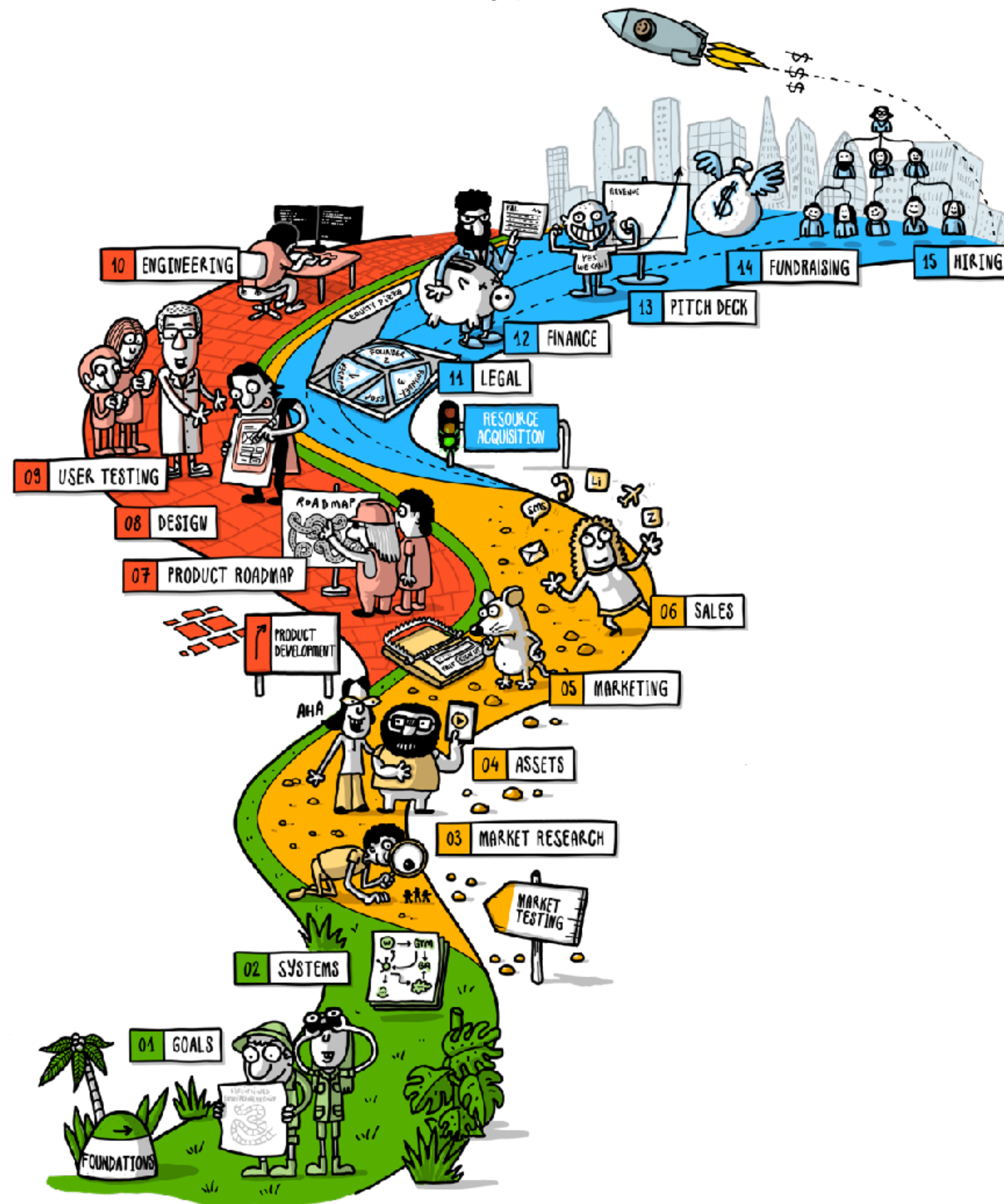
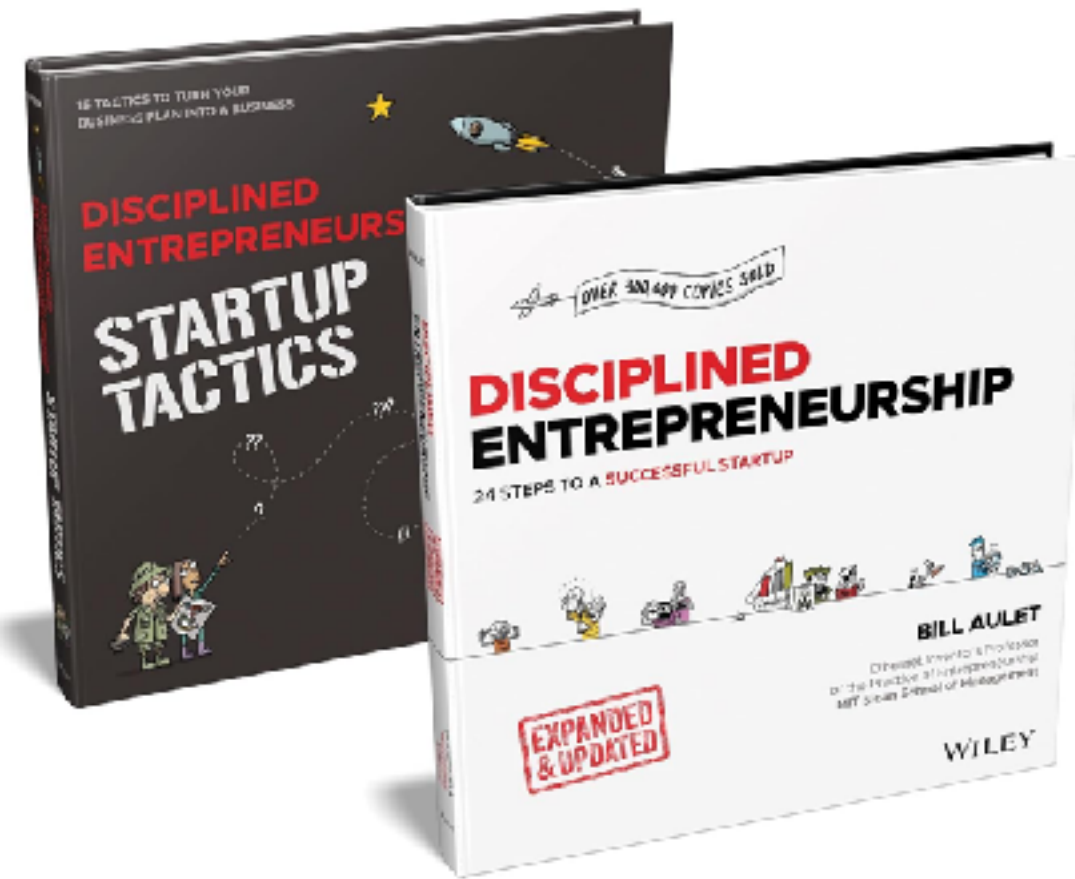
1. What type of hypothesis are you testing?
2. How much evidence do you already have (for a specific hypothesis)?
3. How much time do you have until the next major decision point or until you run out of money?



Rules of thumb

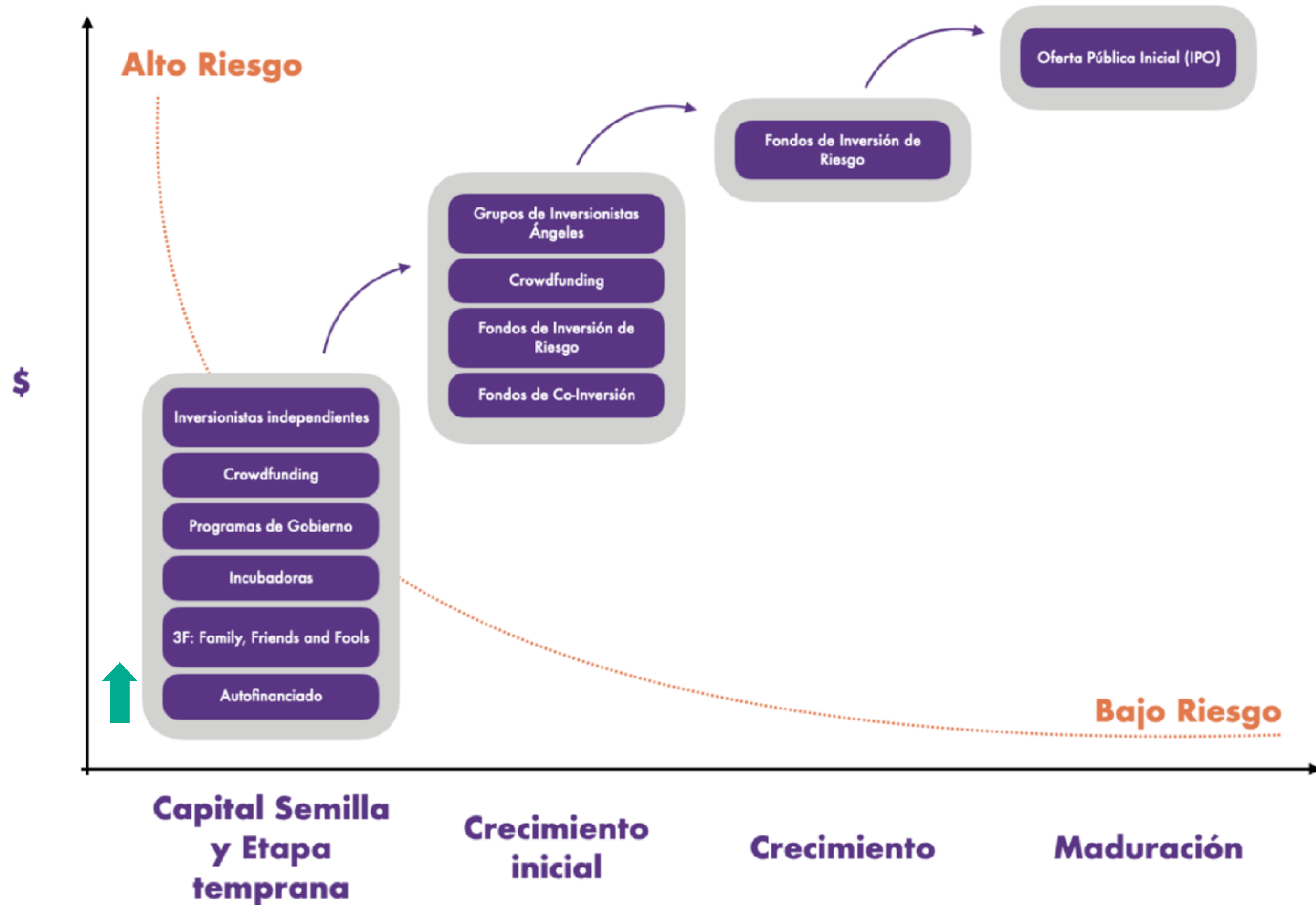
1. Go cheap and fast early on in your journey.
2. Increase the strength of evidence with multiple experiments for the same hypothesis.
3. Always pick the experiment that produces the strongest evidence, given your constraints.
4. Reduce uncertainty as much as you can before you build anything.





Levantamiento de Capital

Etapas vs Montos



Consejos para medir y analizar métricas

- **Una métrica que importe (OMTM)**

No intenten medirlo todo. Concéntrense en una métrica crítica que realmente refleje el avance del negocio en este momento (clientes activos, tasa de conversión, costo por adquisición, etc.).

- **Identifique su etapa como startup**

La métrica clave cambia según en qué etapa está: Empatía, Stickiness, Crecimiento, Monetización, Escala.

Consejos para medir y analizar métricas

- **Recopilen datos desde el día 1 (aunque sean pocos)**
Aunque sean métricas manuales, documenten de forma ordenada desde el inicio. Lo importante es tener registros consistentes y útiles.
- **Usen herramientas simples primero**
No necesitan plataformas complejas. Usen hojas de cálculo, formularios o apps de seguimiento de tareas para organizar tus métricas.

Consejos para medir y analizar métricas

- **Supuestos en hipótesis medibles**

Transformen afirmaciones vagas en hipótesis con métricas claras. Esto permite diseñar experimentos concretos y validar aprendizajes.

- **Observen tendencias, no solo datos sueltos**

Un dato aislado no dice nada. Midan de forma continua para detectar patrones de mejora o estancamiento.

Consejos para medir y analizar métricas

- **Definan ciclos cortos de análisis**

Establezcan una rutina semanal o quincenal para revisar métricas. Esto ayuda a tomar decisiones más ágiles y con foco.

- **Cambiar es válido, pero no improvisar**

Si cambian de métrica o estrategia, que sea porque los datos lo indican, no por intuición o presión externa.

Consejos para medir y analizar métricas

- **Métricas cualitativas al inicio**

Entrevistas, comentarios y observaciones complementan los datos duros. Lo que dicen los usuarios es clave para entender el contexto.

- **El objetivo no es tener datos, es tomar decisiones**

Cada dato que recopilen debe estar vinculado a una acción: seguir, cambiar o descartar. Eviten la parálisis por análisis.



¡Muchas Gracias!

agrobioemprende@iica.int