

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v5i4.2426>

## Generación de ideas de bioemprendimientos a través de modelos de negocios canvas

Generation of bioenterprises ideas through canvas business models

**Rudy Ivonne Ortega Cabrera**

rortega@uteq.edu.ec  
<https://orcid.org/0000-0001-7518-6688>  
Universidad Técnica Estatal de Quevedo  
Quevedo – Ecuador

**Maritza Elizabeth Alcívar Saltos**

malcivars4@uteq.edu.ec  
<https://orcid.org/0000-0002-7148-1548>  
Universidad Técnica Estatal de Quevedo  
Quevedo – Ecuador

**Viviana del Rocío Arteaga Loor**

varteaga@uteq.edu.ec  
<https://orcid.org/0009-0005-7132-8964>  
Universidad Técnica Estatal de Quevedo  
Quevedo – Ecuador

**Elsye Teresa Cobo Litardo**

Ecobo@Uteq.Edu.Ec  
<https://orcid.org/0000-0003-3005-722>  
Universidad Técnica Estatal de Quevedo  
Quevedo – Ecuador

Artículo recibido: 10 de julio de 2024. Aceptado para publicación: 25 de julio de 2024.  
Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.

### Resumen

Los bioemprendimientos son empresas o proyectos empresariales que se centran en aplicar principios y tecnologías de la biotecnología, la biomedicina o la biología sintética para abordar desafíos en áreas como la salud, la agricultura, la biología molecular, el medio ambiente, la alimentación y la sostenibilidad. Estas empresas buscan desarrollar soluciones innovadoras y productos basados en la biología y la genética para mejorar la calidad de vida de las personas, resolver problemas ambientales o impulsar avances científicos. El Modelo de Negocios Canvas es una herramienta versátil que te ayuda a visualizar y comprender todos los aspectos clave de tu negocio de manera integrada. Puedes utilizarlo tanto para planificar un nuevo negocio como para analizar y mejorar un modelo de negocios existente. Además, es útil para comunicar tu idea a inversores, socios y miembros del equipo de manera clara y concisa. La bioeconomía es una respuesta a los desafíos globales, como la seguridad alimentaria, la sostenibilidad ambiental y la reducción de la dependencia de los recursos no renovables. Al impulsar la transición hacia una economía basada en recursos biológicos sostenibles, la bioeconomía busca equilibrar las necesidades económicas, sociales y ambientales en un mundo en constante evolución.

*Palabras claves:* bioemprendimiento, bioeconomía, modelo canvas, ideas, negocios

## Abstract

Bioventures are companies or business projects that focus on applying principles and technologies of biotechnology, biomedicine or synthetic biology to address challenges in areas such as health, agriculture, molecular biology, the environment, food and sustainability. . These companies seek to develop innovative solutions and products based on biology and genetics to improve people's quality of life, solve environmental problems or drive scientific advances. The Business Model Canvas is a versatile tool that helps you visualize and understand all the key aspects of your business in an integrated way. You can use it both to plan a new business and to analyze and improve an existing business model. Additionally, it is useful for communicating your idea to investors, partners, and team members in a clear and concise way. The bioeconomy is a response to global challenges, such as food security, environmental sustainability and reducing dependence on non-renewable resources. By driving the transition towards an economy based on sustainable biological resources, the bioeconomy seeks to balance economic, social and environmental needs in a constantly evolving world.

*Keywords:* bioentrepreneurship, bioeconomy, canvas model, ideas, business

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons . 

Cómo citar: Ortega Cabrera, R. I., Alcívar Saltos, M. E., Arteaga Loor, V. del R., & Cobo Litardo, E. T. (2024). Generación de ideas de bioemprendimientos a través de modelos de negocios canvas. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades* 5 (4), 2408 – 2417. <https://doi.org/10.56712/latam.v5i4.2426>

## INTRODUCCIÓN

Los bioemprendimientos son iniciativas que promueven el fortalecimiento de medios de vida, la seguridad alimentaria o la investigación aplicada, estos se relacionan con el aprovechamiento sostenible de los Productos Forestales No Maderables (PFNM) provenientes de bosques naturales o recreados, incluyendo áreas agroforestales adyacentes (chakras, ajas, etc.). Esto bajo un enfoque de paisaje de uso múltiple excluyendo productos agrícolas (café, cacao, palma, ganado y otros), como una alternativa para reducir la deforestación y la degradación forestal; mejorar la capacidad de conservación y de manejo forestal sostenible (ProAmazonía, 2023).

El bioemprendimiento es una alternativa comercial ambientalmente responsable y de mucho beneficio para el sector agropecuario y rural, donde nuestra América presenta ventajas comparativas importantes. Los hay de distintas dimensiones y complejidades, por lo que los bioemprendimientos se constituyen una posibilidad concreta de negocio para muchas personas (Agricultura (IICA) et al., 2023).

El concepto a desarrollar en conjunto con las comunidades o asociaciones responsables de los PITs es el de bioemprendimientos que permitan la generación de ingresos mediante el manejo, producción y transformación de productos provenientes de la biodiversidad y agro biodiversidad y la provisión de servicios. El bioemprendimiento tiene como esencia la búsqueda de soluciones sustentables y, al mismo tiempo, financieramente viables para el desarrollo comunitario/asociativo en base al emprendimiento responsable con la naturaleza. El desafío para las organizaciones comunitarias/asociativas es doble: impulsar la sostenibilidad financiera de emprendimientos, que hasta ahora han operado de manera empírica, y garantizar la sostenibilidad ambiental (González et al., 2022).

De acuerdo con (Riera, 2021), la bioeconomía se presenta como un nuevo modelo de negocio, que parte del aprovechamiento y transformación de la biomasa por medio de procesos y principios biológicos, para obtener de manera sostenible diversos productos. También implica la generación y aplicación intensiva de nuevos conocimientos científico-tecnológicos, en la transformación de estos recursos (Lengyel y Zanazzi, 2020).

El modelo bioeconómico considera tres aspectos: La sustentabilidad ambiental y económica, la consolidación y fortalecimiento de la estructura actual y por último, el desarrollo científico y tecnológico disruptivo. El primero propone producciones consorciadas para la flexibilidad productiva con costos compartidos, la recuperación de recursos naturales y la producción de energía a partir de biomasa rural y desechos urbanos. El segundo busca la intensificación agropecuaria para su máximo aprovechamiento en la producción alimenticia, agregando valor en el origen de la cadena productiva a través de la integración de los mercados de locales-regionales, además de la generación de energía para autoconsumo. El tercer aspecto orienta hacia la instalación de biofábricas para la producción de bioinsumos y biomateriales debidamente certificados (Bisang y Regúnaga, 2019).

En el Ecuador la asociatividad constituye un pilar fundamental en las organizaciones sociales, por cuanto involucran principios de cooperación y compromiso, objetivos comunes, integración para ganar competitividad, transparencia administrativa, teniendo presente los distintos factores de rentabilidad, competitividad y productividad en cada una de las actividades desarrolladas mancomunadamente (BORJA, 2017).

Los tres pilares del bio-emprendimiento donde debe apoyarse una bioempresa, con mayor énfasis en sus inicios, son: un equipo de gestión comprometido, una financiación adecuada y el acceso a nuevas tecnologías que conducen a los productos (Rivas, 2022).

El "bioemprendimiento" es aquel emprendimiento que, mediante el uso sostenible de la biodiversidad nativa y de su valoración, implementa una estrategia de conservación del patrimonio natural para fomentar una economía sostenible -bioeconomía. Este tipo de emprendimientos pueden gestionarse mediante la aplicación de iniciativas públicas, privadas, académicas y comunitarias comprometidas con la reducción de la deforestación (Meythaler, 2019).

El objetivo de esta investigación es hacer énfasis en la metodología Canvas, considerada como la forma moderna para validar ideas de negocio, que le permita a los emprendedores mediante un sencillo lienzo de nueve bloques, determinar los factores considerados claves al momento de estructurar y ejecutar su proyecto empresarial.

El Modelo Canvas, es una metodología desarrollada por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, que permite desarrollar, visualizar, evaluar y alterar modelos de negocios nuevos o existentes (Crespo, 2022).

El Business Model Canvas o Modelo Canvas es un modelo muy visual con el que podremos ordenar nuestras ideas a la hora de definir cuál será nuestro modelo canvas . Desarrollado por Alexander Osterwalder, se trata de un modelo ideal para determinar y crear modelos innovadores con el objetivo de generar valor para los clientes, definiendo y creando modelos de negocio innovadores a través de cuatro grandes áreas (los clientes, la oferta, la infraestructura y la viabilidad económica) que se desarrollan en nueve divisiones, apartados o casillas (Molina, 2022).

El Lienzo de Modelo de Negocios es una herramienta útil que puede contribuir a definir un modelo de negocio; es aplicable desde un emprendimiento que se encuentre en su fase de gestación, hasta una gran empresa que esté en funcionamiento y que desee redefinir o relanzar algún producto o servicio (Summaries et al., 2023). El objetivo de esta investigación es generar ideas de bioemprendimientos a través de modelos de negocios canvas.

## **METODOLOGÍA**

La metodología que se aplicó para el desarrollo de la investigación fue analítica y descriptiva con el fin de discernir toda la información obtenida a través de datos estadísticos, documentales y bibliográficos que permitieron llegar a las conclusiones con respecto la generación de ideas de bioemprendimientos.

El tipo de investigación que se desarrolló es la exploratoria a través de la investigación bibliográfica que es la etapa de la investigación científica donde se explora la producción de la comunidad académica sobre un tema determinado.

Los métodos de estudio manejados en el presente trabajo investigación fueron:

**Deductivo:** Este método busca deducir lógicamente cuales son elementos del modelo de negocios canva.

**Descriptivo:** mediante este método se realizó el análisis de toda la información recopilada sobre modelos canvas y su aplicación en la generación de ideas de bioemprendimientos.

## **RESULTADOS**

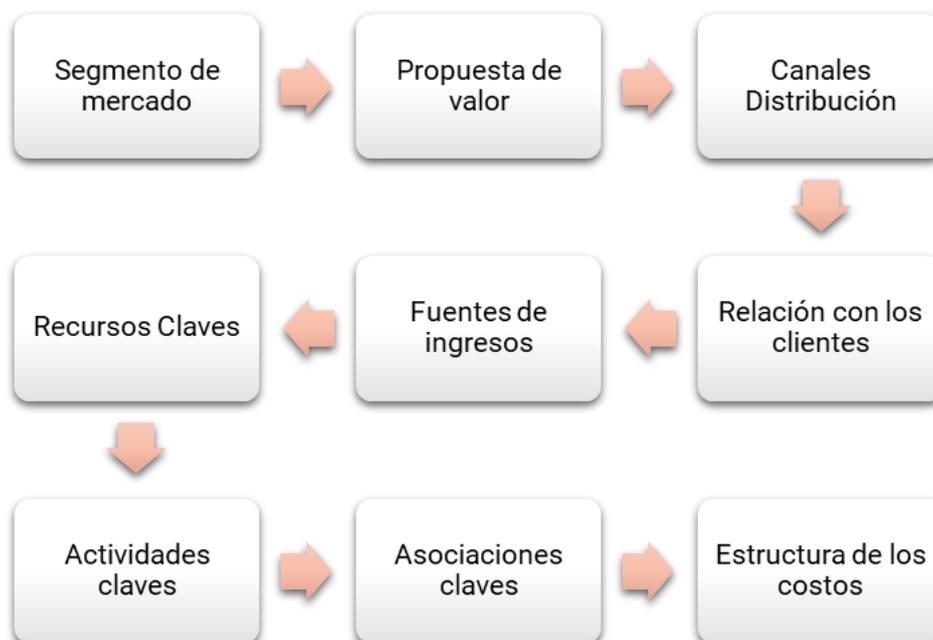
La aplicación del modelo de negocios canvas , es muy útil para generar ideas de bioemprendimientos y ser puestas en marcha.

El modelo Canvas es una herramienta estratégica que te ayudará a conceptualizar tu modelo de negocio y representarlo de forma visual en un solo lienzo de forma que cualquier persona del equipo pueda entenderlo fácilmente.

Este compuesto por nueve bloques

**Figura 2**

*Pilares del modelo Canvas*



**Fuente:** elaboración propia.

El Modelo de Negocios Canvas, desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, es una herramienta ampliamente utilizada para describir, diseñar, desafiar, inventar y pivotar modelos de negocios. Está compuesto por nueve componentes clave que te ayudan a analizar y planificar tu negocio de manera concisa y efectiva. Aquí te describo cada uno de los componentes del Modelo de Negocios Canvas:

**Segmentos de Cliente (Customer Segments):** Identifica los diferentes grupos de personas o empresas a las que tu negocio se dirige. Puedes tener varios segmentos de clientes con necesidades y características diferentes.

**Propuesta de Valor (Value Proposition):** Describe los productos o servicios que ofreces y cómo resuelven los problemas o satisfacen las necesidades de tus segmentos de clientes. ¿Qué hace que tu oferta sea única?

**Canales de Distribución (Channels):** Explica cómo llegas a tus clientes y entregas tu propuesta de valor. Puede incluir ventas en línea, tiendas físicas, marketing digital, etc.

**Relaciones con los Clientes (Customer Relationships):** Define el tipo de relación que deseas establecer con tus clientes. Puede ser personalizada, automatizada, de autoservicio, entre otros.

**Fuentes de Ingresos (Revenue Streams):** Especifica cómo planeas ganar dinero a través de la venta de productos, servicios, suscripciones, publicidad, etc.

**Recursos Clave (Key Resources):** Enumera los activos esenciales que necesitas para operar tu negocio, como infraestructura, tecnología, personal clave, etc.

**Actividades Clave (Key Activities):** Identifica las tareas más importantes que debes llevar a cabo para que tu negocio funcione de manera efectiva, como producción, marketing, atención al cliente, etc.

**Socios Clave (Key Partners):** Menciona las alianzas estratégicas y colaboraciones que son fundamentales para tu negocio. Esto puede incluir proveedores, distribuidores, socios tecnológicos, entre otros.

**Estructura de Costos (Cost Structure):** Enumera los costos asociados con la operación de tu negocio, como costos fijos, variables, costos de personal, costos de marketing, etc.

Figura 2

Lienco de modelo de negocio

Lienco de Modelo de Negocio		Nombre del Participante:	Nombre del Equipo / Emprendimiento:	Fecha:
<b>Alianzas Clave</b>  ¿Quiénes son nuestros aliados clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros aliados? ¿Qué actividades clave realizan los aliados? <b>Motivaciones para aliados:</b> Reducción de riesgo e incertidumbre Adquisición de recursos Actividades particulares	<b>Actividades Clave</b>  ¿Qué actividades clave requiere nuestra Propuesta de Valor? ¿Qué actividades requieren nuestros canales de distribución? ¿Qué actividades requieren nuestras relaciones con clientes? ¿Qué actividades requieren nuestras fuentes de ingresos? <b>Categorías:</b> Producción Resolución del problema Plataforma / red	<b>Propuestas de Valor</b>  ¿Qué valor entregamos al cliente? ¿Qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? ¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo? <b>Características:</b> Novedad Accesibilidad Conveniencia Reducción de riesgo Diseño	<b>Relaciones con Clientes</b>  ¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente? ¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Cuánto cuestan?	<b>Segmentos de Clientes</b>  ¿Para quién estamos creando valor? ¿Cuáles son nuestros grupos de clientes más importantes?
	<b>Recursos Clave</b>  ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Qué recursos requieren nuestros canales de distribución? ¿Qué recursos requieren nuestras relaciones con clientes? ¿Qué recursos requieren nuestras fuentes de ingresos?		<b>Canales</b>  ¿A través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente? ¿Cómo los contactamos ahora? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles son más eficientes en costos? ¿Cómo los integramos con las rutinas del cliente?	
<b>Estructura de Costos</b>  ¿Cuáles son los costos más importantes dentro de nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son más caros? ¿Qué actividades clave son las más caras?		<b>Fuentes de Ingresos</b>  ¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Para qué pagan actualmente? ¿Cómo están pagando ahora? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?		

**Tabla 1**

*Actividades*

<p>Alianzas Claves Distribuidores Proveedores Familias Empleados Amigos</p> 	<p>Actividades claves Identificar proveedores Capacitar a los empleados Cumplir horarios de atención Excelente atención clientes Productos de calidad Satisfacer y fidelizar los clientes Publicidad en redes de los productos</p> <p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> 	<p>Propuesta de valor</p> <p>Elaboración de los productos de los diversos menús que se ofrece Excelente presentación, higiene, calidad y sazón del producto Atención al cliente de calidad Lugar rodeado de la naturaleza cómodo y agradable</p>	<p>Relaciones con clientes</p> <p>Atención personalizada y directa Página web Publicidad por diversos medios, radio, tv y redes sociales</p>	<p>Segmentos de clientes</p> <p>Niños, jóvenes y adultos Entidades públicas y privadas</p> 
	<p>Recursos claves Talento humano Recursos financieros Equipos de oficina Local Equipos de cocina Materia prima</p>		<p>Canales de distribución Local comercial Entrega a domicilio Páginas web Redes sociales</p>	
<p><b>Estructura de Costos</b> Directos e indirectos Mercadeo de los productos Servicios básicos Mantenimiento de los utensilios y electrodomésticos Sueldos a empleados</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b> Dinero efectivo por las ventas de contado Transferencias a la cuenta bancaria</p> 		

**Fuente:** elaboración propia.

**DISCUSIÓN**

Según (Zendesk, 2023), la metodología Canvas es útil para fomentar la creatividad, facilitar la comprensión del modelo de negocio, analizarlo desde diferentes perspectivas, modificarlo según sea necesario y trabajar en equipo de manera multidisciplinaria.

El bioemprendimiento es una alternativa comercial ambientalmente responsable y de mucho beneficio para el sector agropecuario y rural, donde nuestra América presenta ventajas comparativas importantes. Los hay de distintas dimensiones y complejidades, por lo que los bioemprendimientos se constituyen una posibilidad concreta de negocio para muchas personas (Agroenlace, 2023).

De acuerdo (Rodríguez et al., 2019), para promover la innovación y fomentar el emprendimiento, en la elaboración de estrategias nacionales de bioeconomía se considera relevante: • Desarrollar instrumentos novedosos para facilitar la interacción entre los nuevos emprendimientos bioeconómicos y las universidades o centros de investigación, especialmente para promover el

bioemprendimiento entre los jóvenes. • Diseñar instrumentos financieros y no financieros para ayudar a las nuevas bioempresas a llegar al mercado mundial de la bioeconomía y mejorar sus capacidades para responder y adaptarse a la velocidad del cambio tecnológico.

Los bioemprendimientos son iniciativas encaminadas al uso sustentable y responsable de la biodiversidad; ya sea en materiales o procesos de producción con el fin de minimizar la carga contaminante de las nuevas tecnologías y contribuir en la transición hacia un sistema económico sostenible, resiliente, competitivo que al mismo tiempo fortalezca el horizonte de la bioeconomía (Pazmiño, 2022).

Un modelo de negocio es una representación del esqueleto de la actividad empresarial. Es una propuesta, generalmente por escrito, de lo que el empresario ofrecerá al mercado y cómo lo hará. Su estructura determinará el valor de la misma (Sumup, 2022).

De acuerdo con la revista (Emprendedores, 2021), Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener.

### **CONCLUSIONES**

El bioemprendimiento tiene como esencia la búsqueda de soluciones sustentables y, al mismo tiempo, financieramente viables para el desarrollo comunitario/asociativo en base al emprendimiento responsable con la naturaleza. El modelo de negocios canvas podemos diseñar la estructura del negocio y poder tener una visión global del mismo.

El modelo de negocios canvas es una herramienta que nos permite conocer nuestros negocios y incluye todo lo realizado sobre el negocio para que los emprendedores puedan tener una idea clara sobre sus productos y clientes.

## REFERENCIAS

Agricultura (IICA), I. I. de C. para la, Fevrier, S., Solórzano, L. D., Blanco, M., & Solano, K. (2023). Bioemprendimientos, una propuesta que crece. <https://repositorio.iica.int/handle/11324/21620>

Agroenlace. (2023, julio 4). Bioemprendimientos, una propuesta que crece Julio 6 2023. <https://soundcloud.com/iicanoticias/bioemprendimientos-una-propuesta-que-crece-julio-6-2023>

BORJA, C. (2017). La asociatividad de las organizaciones sociales de Ecuador. <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/asociatividad-ecuador.html>

Crespo, M. C. (2022, abril 6). ✓ Modelo Canvas: ¿qué es y cómo utilizarlo en tu negocio? Blog de Inbound Marketing y Ventas | RD Station. <https://www.rdstation.com/blog/es/modelo-canvas-que-es/>

Emprendedores. (2021, julio 28). ¿Qué significa modelo de negocio? - Emprendedores: La revista líder en economía de empresa. <https://emprendedores.es/gestion/que-significa-modelo-de-negocio/>

González, M., Blanco, M., Bioemprendimiento, P. de F. de C. sobre, Productivo (PBDP), P. de B. y D., & Familiar, I. A. (2022). Manual de capacitación 1: Bioemprendimiento y capacidad emprendedora. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). <https://repositorio.iica.int/handle/11324/20743>

Meythaler, B. (2019, mayo 21). Conoce las novedades jurídicas relevantes para ti y tu negocio. Meythalerzambano. <https://www.meythalerzambanoabogados.com/post/fomento-del-bioemprendimiento>

Molina, D. (2022). Qué es el Modelo Canvas y ejemplos de Canvas reales. Thinking for Innovation. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>

Pazmiño, M. (2022, febrero 25). La agricultura como nuevo bioemprendimiento, una oportunidad en construcción. Catálisis. <https://www.catalisisec.com/post/agricultura-bioemprendimiento>

ProAmazonía. (2023). [Es]BIOEMPREDIMIENTOS[en]BIO-ENTERPRISES[.]. Proamazonia. <https://www.proamazonia.org/conservacion-de-bosques/bioemprendimientos/>

Riera, M. A. (2021). LA BIOECONOMÍA COMO MODELO DE NEGOCIO EN EL ECUADOR. <https://www.redalyc.org/journal/880/88067978005/html>

Rivas, E. (2022, septiembre 20). Los tres pilares del apasionante viaje del bio-empredimiento | AseBio. <https://www.asebio.com/actualidad/noticias/los-tres-pilares-del-apasionante-viaje-del-bio-empredimiento>

Rodríguez, A., Rodrigues, M., & Sotomayor, O. (2019). Hacia una bioeconomía sostenible en América Latina y el Caribe: Elementos para una visión regional. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44640-bioeconomia-sostenible-america-latina-caribe-elementos-vision-regional>

Summaries, L., Gleva, S. L. P. de la, 17 08392, & Llavaneres, S. A. de. (2023). «Generación de modelos de negocio», de Alexander Osterwalder ,Yves Pigneur. Leader Summaries. <https://www.leadersummaries.com/es/libros/resumen/detalle/generacion-de-modelos-de-negocio>

Sumup. (2022). Modelo de negocio—Qué es un modelo de negocio | SumUp Facturas. SumUp - Una forma más inteligente de cobrar. <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/modelo-negocio/>

Zendesk. (2023, septiembre 26). ¿Qué es el modelo Canvas? [LOS 9 CUADRANTES DESCIFRADOS].  
Zendesk MX. <https://www.zendesk.com.mx/blog/modelo-canvas-que-es/>

Todo el contenido de **LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades**, publicados en este sitio está  
disponibles bajo Licencia Creative Commons 