

El Camino de la Pantera

De la Selva al Mercado: Evidencia del Bio- Emprendimiento Amazónico

Agenda

1. Contexto: Qué es el camino de la Pantera- Pantera Makers (Alejandro Gómez - PM)
2. Convocatoria y selección (Pantera Maker - JM)
3. Descripción de los participantes (GI)
4. Retos comunes: Condiciones habilitadoras del mercado (GI)
5. Sostenibilidad (GI)
6. Nivel de desempeño empresarial: apuesta a largo plazo, porque esto es un camino (GI)
7. Lo que sigue en el Camino (Alejandro Gómez - PM)



Pantera Makers



Somos una de las aceleradoras más reconocidas de Colombia y LATAM: **15 años** creando programas de innovación, emprendimiento y escalamiento que conectan y fortalecen el ecosistema empresarial.

Ya impulsamos a **más de 2000** startups y mipymes, generando crecimiento, inversión y empleos de calidad para competir en mercados globales.

Combinamos tecnología, innovación y conciencia social para escalar soluciones reales que transforman territorios, mejoran vidas y construyen comunidad.

¿Qué desarrolla “El Camino de la Pantera?”



Inspira y moviliza talento emprendedor con enfoque en biodiversidad.



Incubar y acelerar bionegocios con impacto positivo en lo ambiental, social y económico.



Fortalecer biocadenas y ecosistemas locales de valor sostenible.



Medir y demostrar impacto regenerativo en el territorio.



Promover el liderazgo de las mujeres como protagonistas del desarrollo amazónico.



Conectar la Amazonía con el mundo a través de inversión, redes de conocimiento y alianzas estratégicas.



Pantera
Makers



BID

LAB

Le apostamos Impulsar bioemprendimientos sostenibles en territorios de alta biodiversidad, transformando recursos naturales y saberes locales en negocios con valor agregado, conservando el ecosistema y generando impacto social.

Estamos creando el **primer hub de bio-emprendimiento sostenible de la amazonía.**



Pantera
Makers



BID | LAB

Germinación (Ideación)

Donde se siembran las ideas

Con emprendedores y emprendedoras que quieren transformar su territorio a través de ideas de bionegocios **que cuidan la selva y fortalecen sus comunidades.**



Nuestro camino - 2025 a 2027

Enraizamiento (Pre Incubación)

Donde se fortalecen y transforman en bio negocios reales

Emprendedores con negocios en operación inspirados en la biodiversidad de la Amazonía y quieren convertirlas en bionegocios con impacto.



Expansión (Incubación)

Escalar lo que ya floreció y tiene raíces fuertes

Con equipos de emprendedores que ya operan en el mercado y buscan llevar su bionegocio al siguiente nivel.

Softlanding invertido





Colombia alberga una biodiversidad excepcional, lo que la convierte en un territorio estratégico para la **conservación**, la **innovación sostenible** y el **emprendimiento con propósito**.



El Centro de Pensamiento

dedicado a fortalecer los ecosistemas de
emprendimiento e impacto en América Latina.

Convocatoria y selección

La convocatoria atrajo un número importante de empresas y dependió casi completamente de la intermediación y de redes cercanas

85%*

de los registros totales
fueron por un medio
personalizado y de confianza

66%*

de los registros
completos se hicieron
en menos de un día

¿Cómo se enteró del programa? **

185

Por un facilitador

51

Por el voz a voz

99

Por WhatsApp

103

Por Facebook

721 postulaciones en total

**Empresarios que
finalizan el registro**

342

**Empresarios que pasan
a fase de evaluación.**

222

**Bio-negocios en fases
de acompañamiento.**

138

Pre incubación

84

Incubación

Filtro de **modelo de negocio***

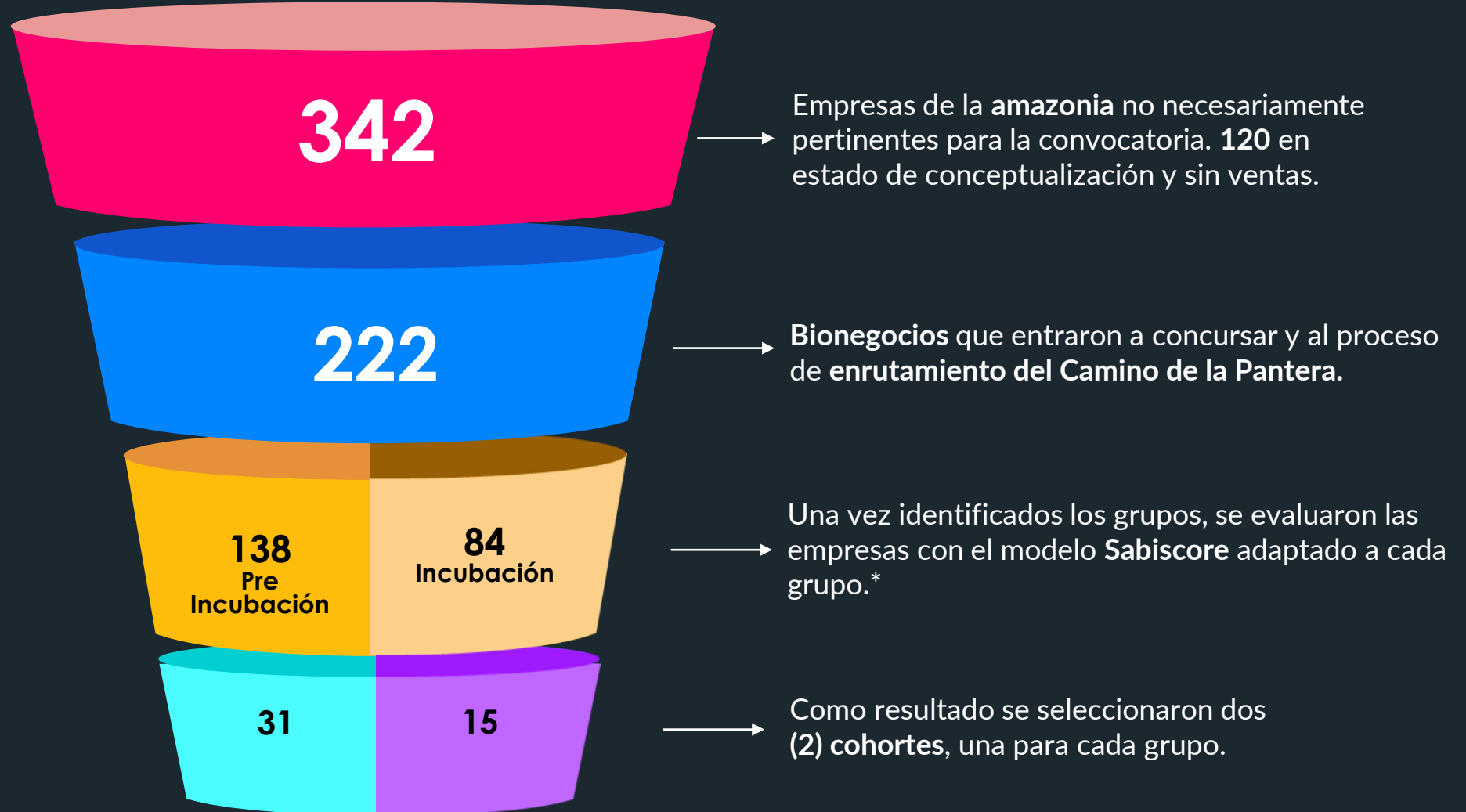
- Identificación de los bio-negocios
- Descalificación otros modelos de negocio

Filtro de **criterios de selección**
calificación de:

- Desempeño empresarial
- Sabiscore

Realizamos un proceso robusto de enrutamiento y evaluación de empresas

721 postulaciones en total

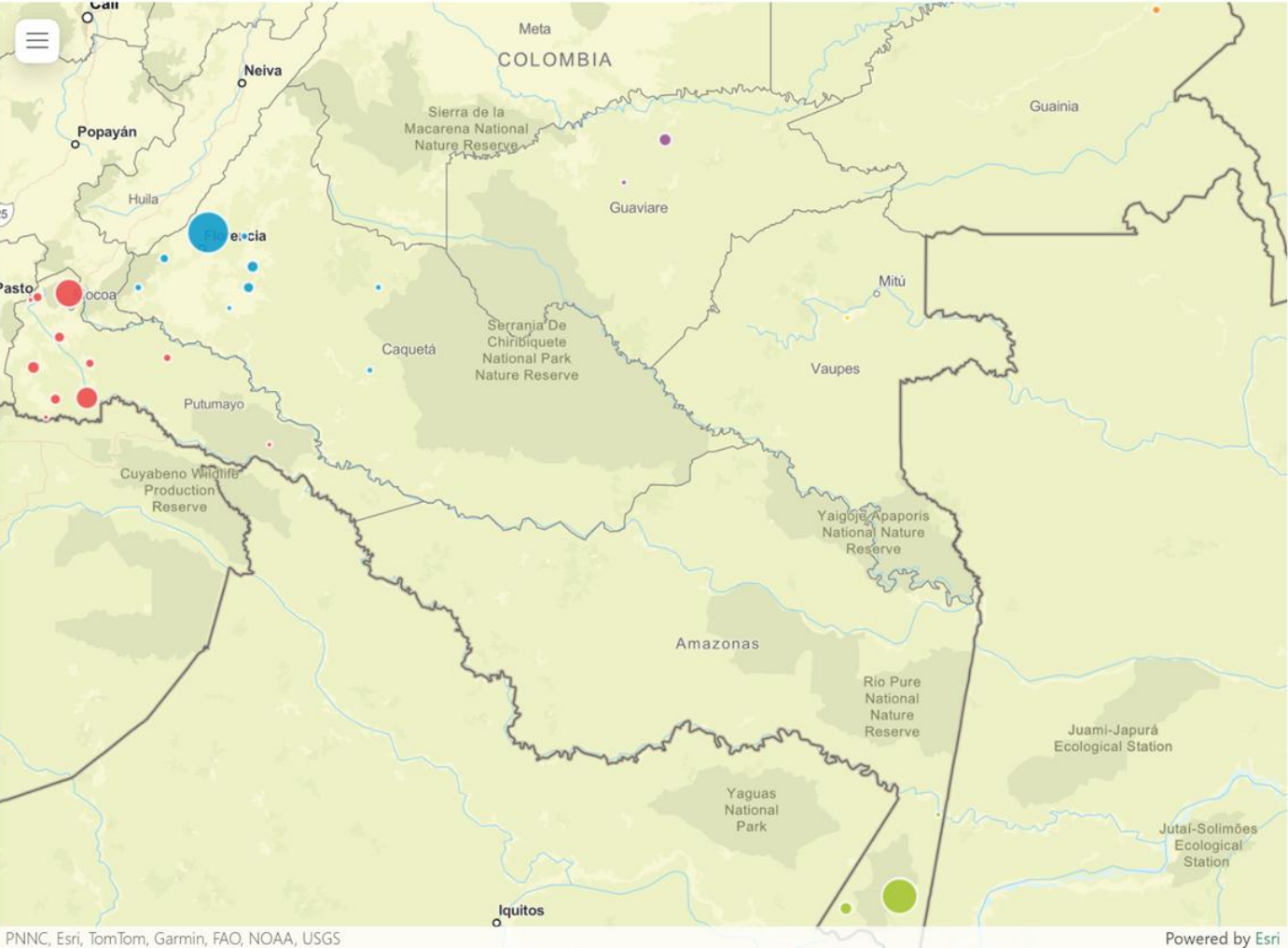


*Se aceptaron únicamente bionegocios que no se dedicarán exclusivamente a realizar actividades de turismo

Análisis descriptivo

La población analizada está compuesta mayoritariamente por **empresas lideradas por mujeres**, con una distribución equilibrada entre zonas rurales y urbanas, **concentrada territorialmente en Putumayo y Caquetá**, y con una presencia significativa —aunque no mayoritaria— de autorreconocimiento étnico; por tanto, Las características identificados afectan al núcleo estructural del tejido empresarial amazónico y no a grupos marginales.

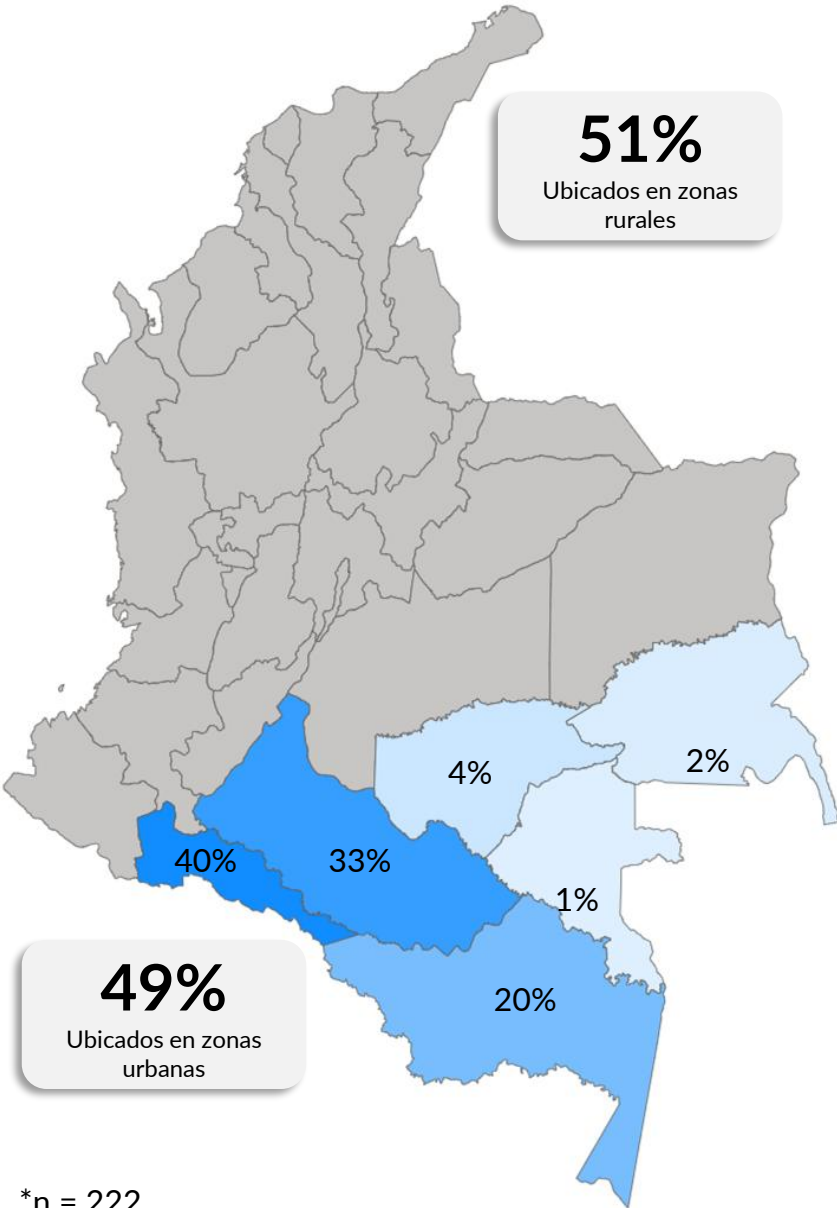
Ubicación geográfica bionegocios



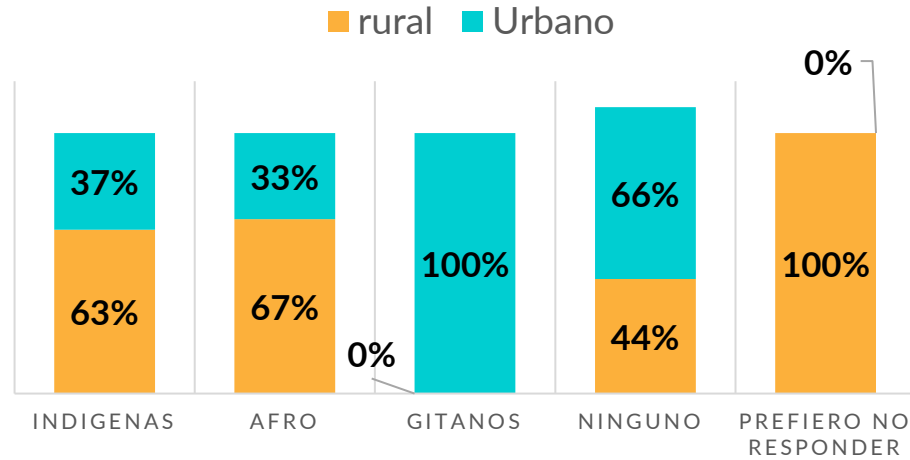
AMAZONAS	GUAINÍA	PUTUMAYO
CAQUETÁ	GUAVIARE	VAUPÉS

Municipio	Empresas	%
FLORENCIA	42	18.92%
LETICIA	35	15.77%
MOCOA	27	12.16%
PUERTO ASÍS	20	9.01%
ORITO	9	4.05%
PUERTO NARIÑO	9	4.05%
SAN JOSÉ DEL GUAVIARE	9	4.05%
EL PAUJÍL	8	3.60%
LA MONTAÑITA	7	3.15%
VALLE DEL GUAMUEZ	7	3.15%
VILLAGARZÓN	7	3.15%
SIBUNDOY	6	2.70%
BELÉN DE LOS ANDAQUÍES	5	2.25%
PUERTO CAICEDO	5	2.25%
INÍRIDA	4	1.80%
PUERTO GUZMÁN	4	1.80%
EL DONCELLO	3	1.35%
SAN JOSÉ DEL FRAGUA	3	1.35%
CARTAGENA DEL CHAIRÁ	2	0.90%
MITÚ	2	0.90%
SAN VICENTE DEL CAGUÁN	2	0.90%
COLÓN	1	0.45%
EL RETORNO	1	0.45%
MILÁN	1	0.45%
PUERTO LEGUÍZAMO	1	0.45%
SAN MIGUEL	1	0.45%
Total	222	100.00%

Si bien la población aparenta una distribución homogénea en la región, la ruralidad presenta una concentración étnica.

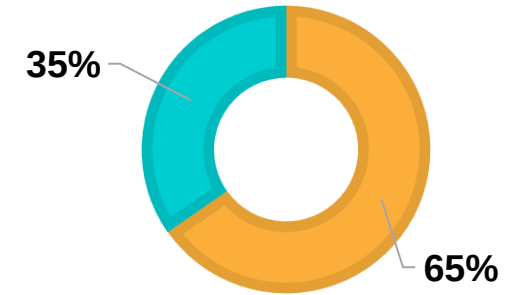


RURALIDAD POR ETNIA

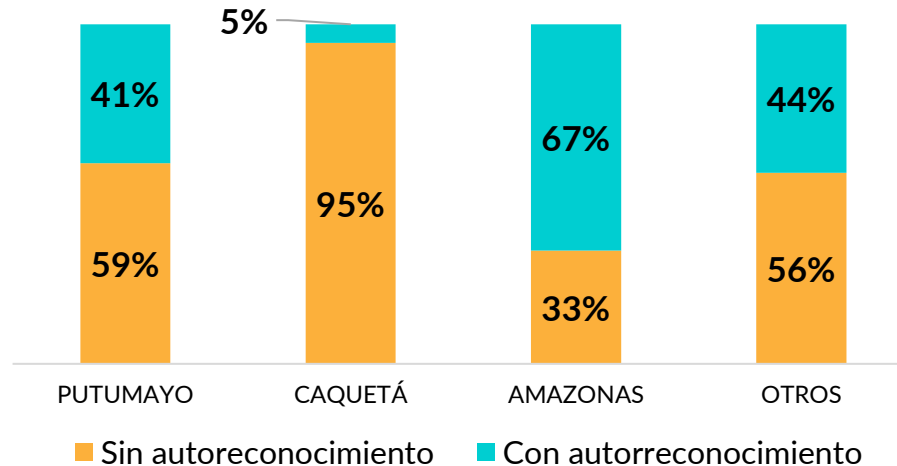


ETNIA

■ Sin autorreconocimiento
■ Con autorreconocimiento

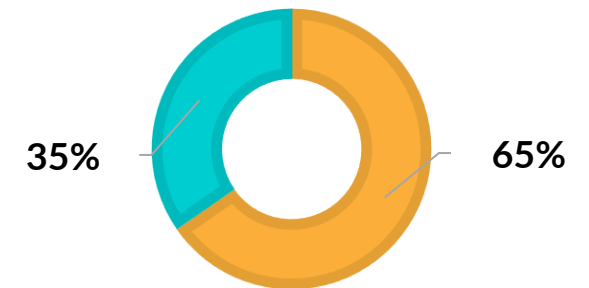


DISTRIBUCIÓN ÉTNICA



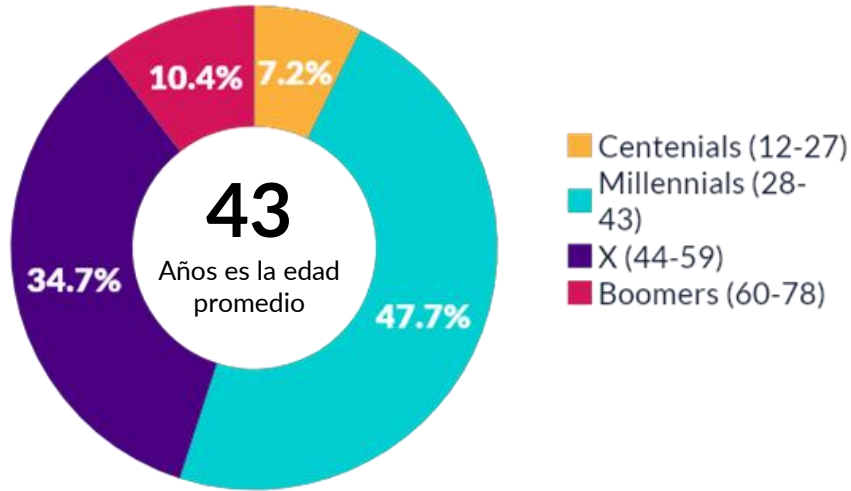
GÉNERO

■ Femenino ■ Masculino

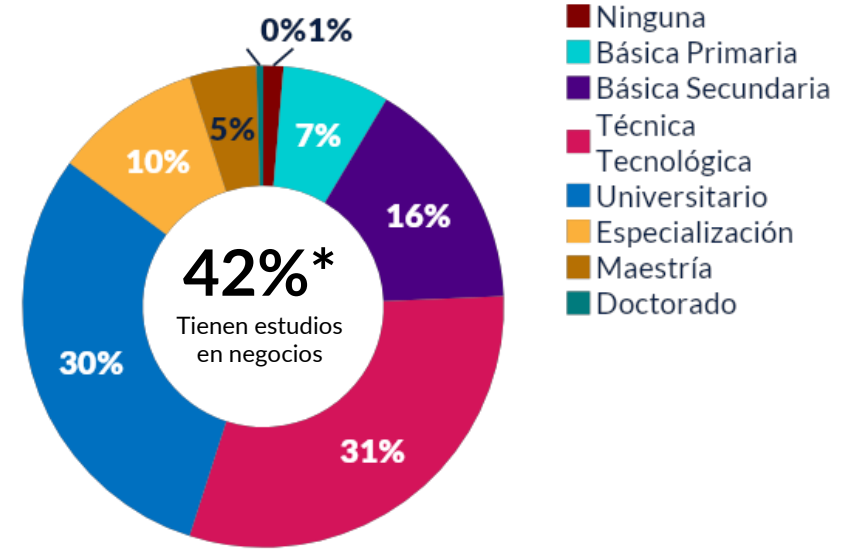


Se trata de un grupo heterogéneo con participación de mujeres (65%) y grupos étnicos (33%), y con un nivel del 42% de líderes con formación en negocios

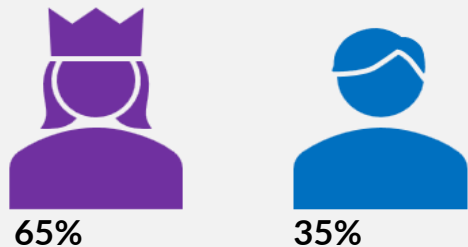
Generación



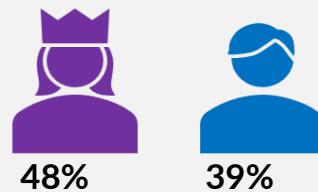
Nivel educativo lider



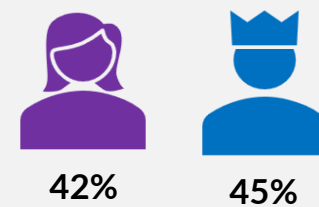
Cantidad líderes



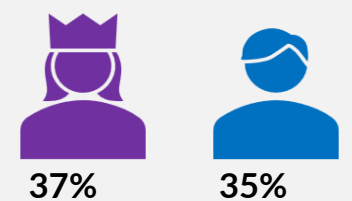
Profesionales



Edad promedio

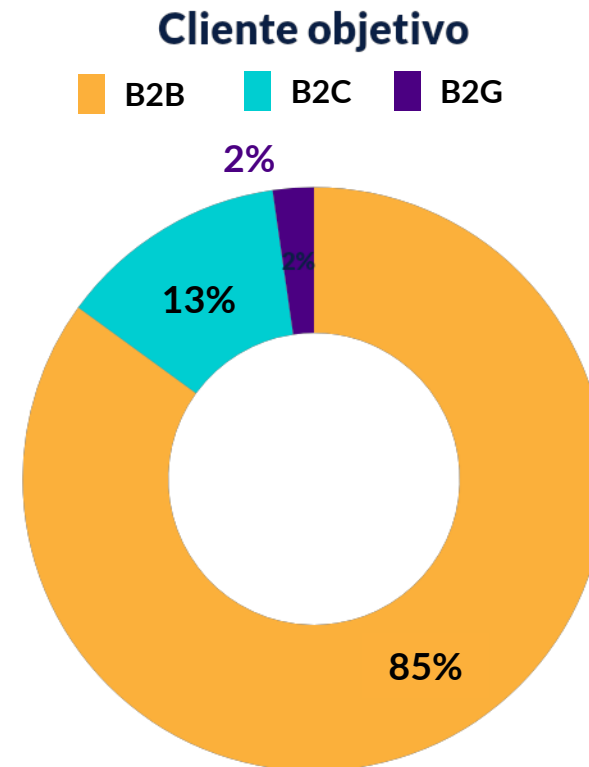
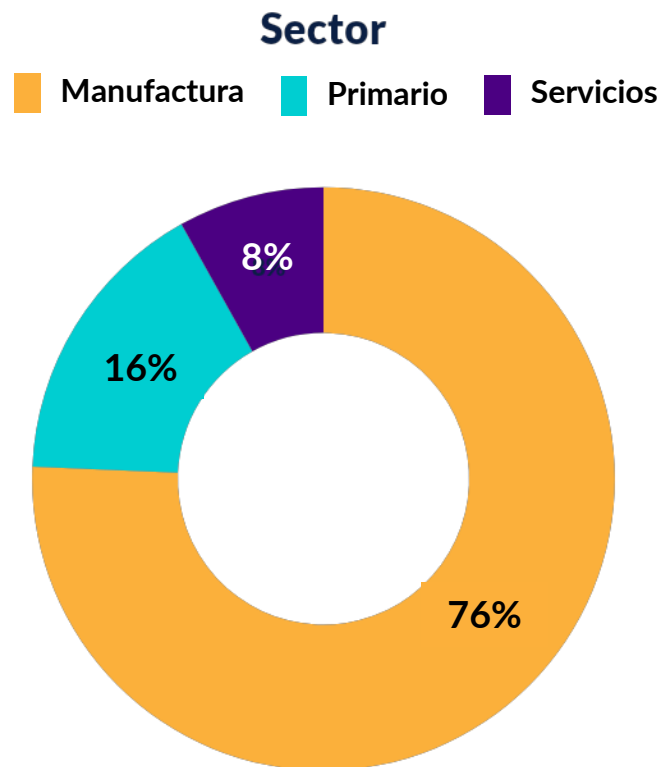


Autorreconocimiento étnico



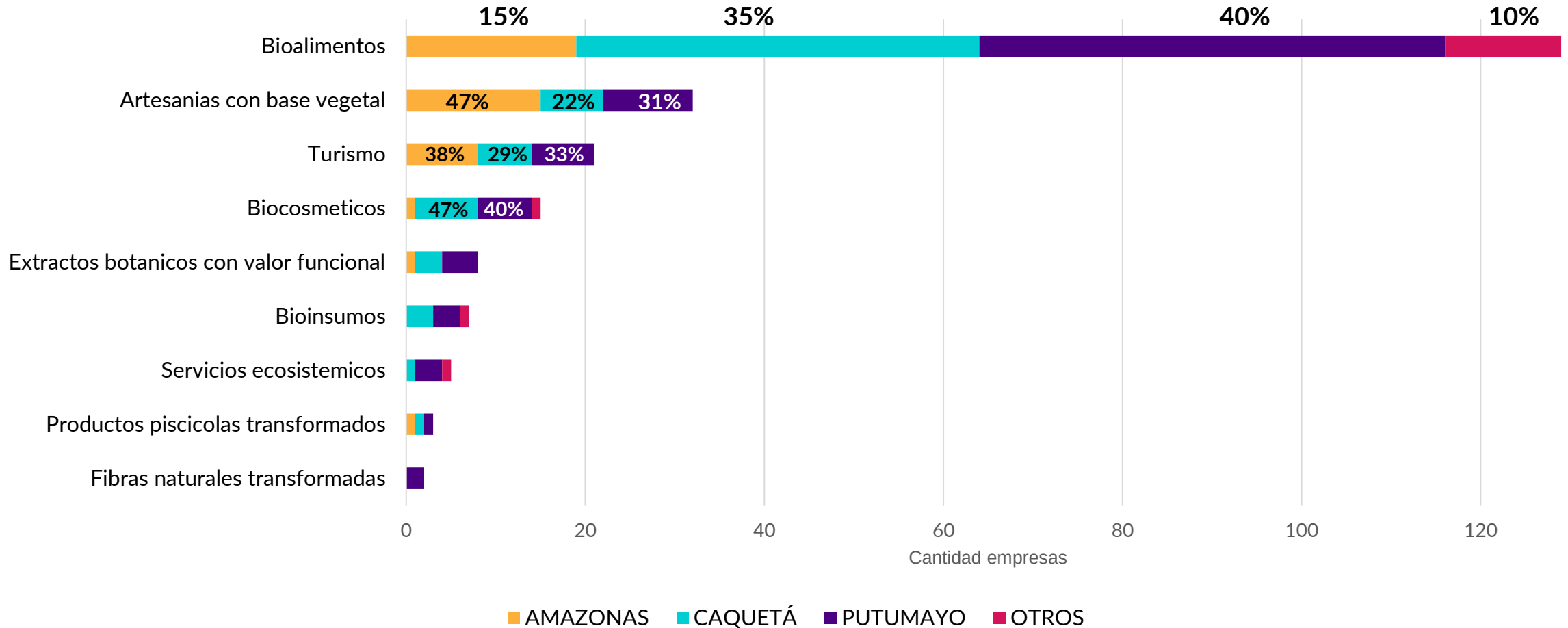
Es un ecosistema especializado, tres de cada cuatro empresas hacen manufactura, de varios años, no está orientado al consumidor final, sino a cadenas productivas.

7,1 años
Edad promedio
aceleración



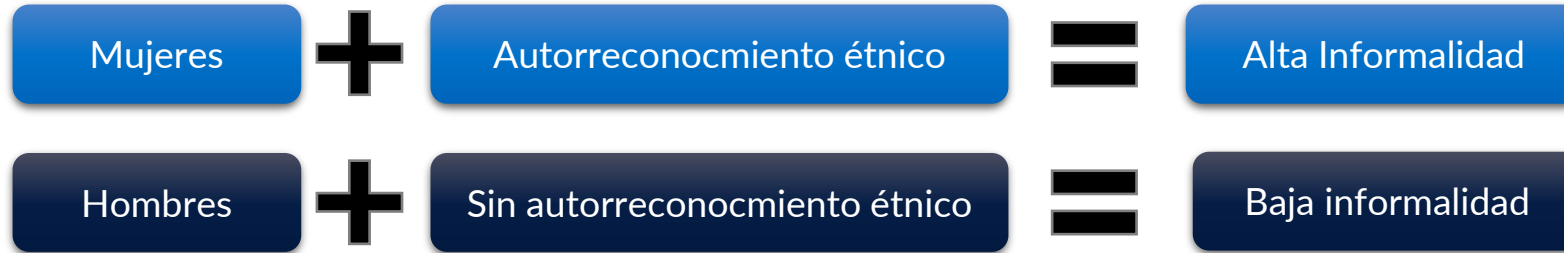
Principalmente se trata de negocios de bio-alimentos y se percibe una participación del subsector de las artesanías entre los aplicante del Amazonas

BIONEGOCIOS POR SUBSECTOR Y DEPARTAMENTO



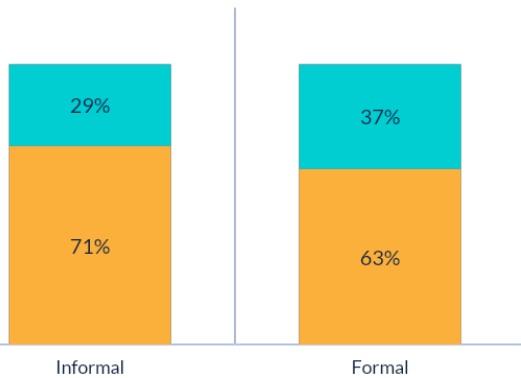
*n = 222. Actividades relacionadas con turismo

La informalidad afecta principalmente a las mujeres indígenas



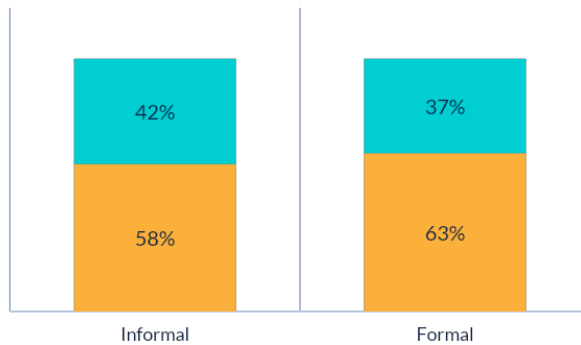
Formalidad Vs. Género

Femenino Masculino



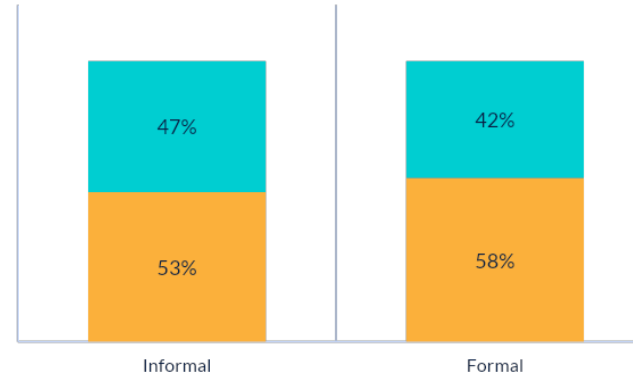
Formalidad Vs. Autorreconocimiento étnico

Sin autorreconocimiento Con autorreconocimiento



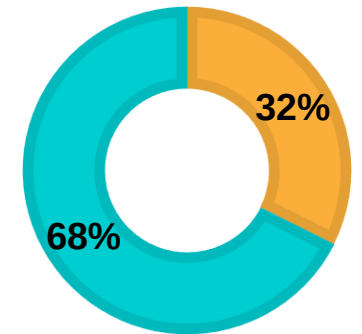
Formalidad Vs. Grupo generacional

Jovenes (12-43) Mayores (43-78)



Formalidad total

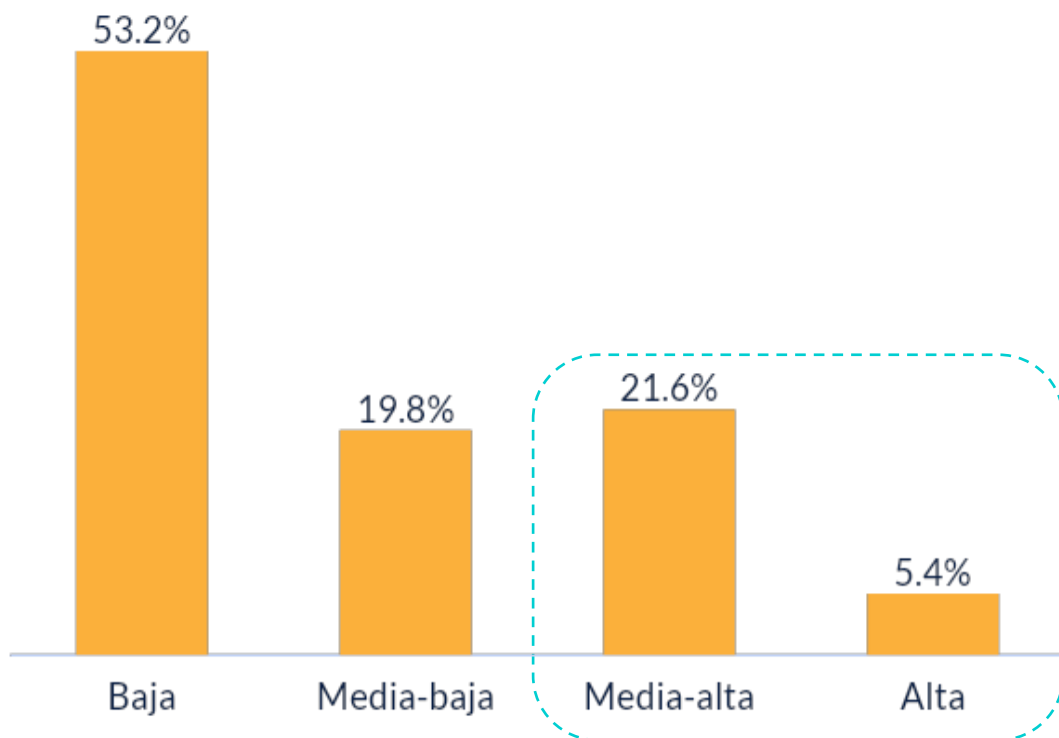
Informal Formal



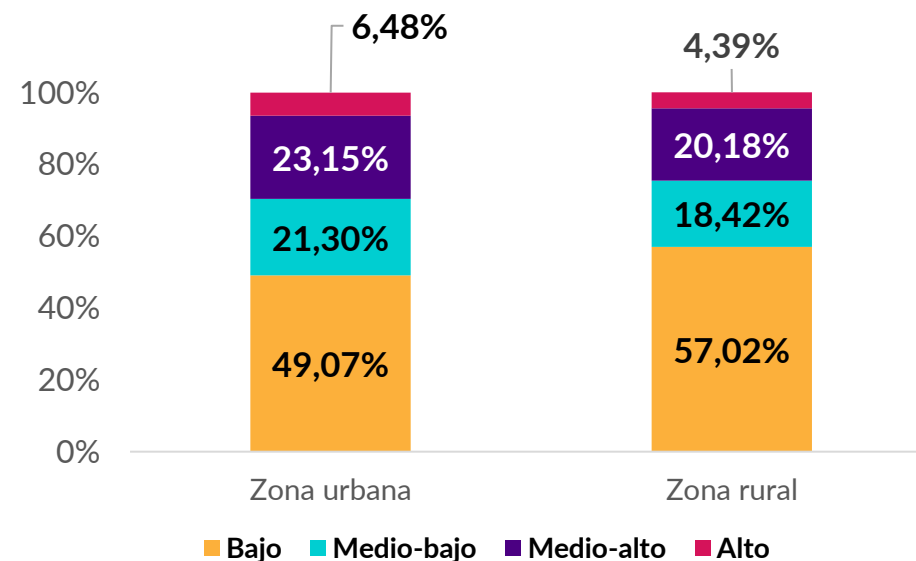
Los resultados muestran un patrón consistente: **la informalidad es más alta cuando existe autorreconocimiento étnico**, especialmente en mujeres. La mayor brecha observada es entre mujeres con autorreconocimiento (41.5%) y hombres sin autorreconocimiento (24.5%), una diferencia de ~17 puntos porcentuales, que sugiere una posible vulnerabilidad diferenciada.

Más de la mitad de las empresas perciben baja innovación, vinculada al escaso acceso a tecnología y falta de diversificación sectorial, patrón que también reporta más de la mitad de la población rural.

Nivel de Innovación auto percibida



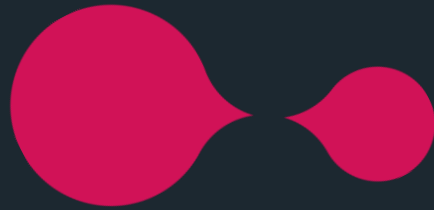
Tipo de zona por nivel de innovación



35%

De las empresarios **no** tienen acceso a tecnologías básicas

RETOS



acceso a financiamiento
innovación y tecnología
habilitadores

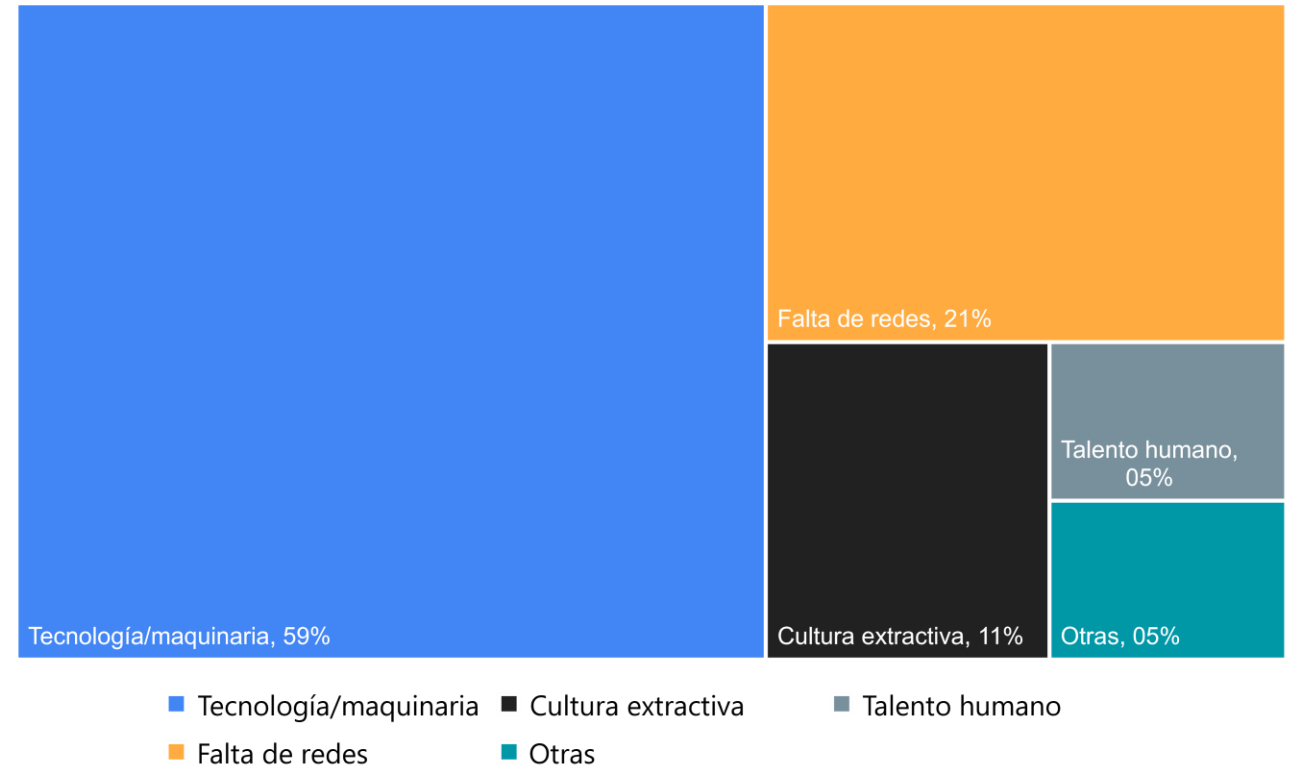
Acceso a mercados, financiamiento y claridad regulatoria son las principales necesidades reportadas, acceso a tecnología y maquinaria el principal obstáculo

Priorización de necesidades

Necesidades más priorizadas por los bionegocios (Top 3)	
Acceso a mercados	42%
Financiamiento adecuado	14%
Claridad regulatoria	12%

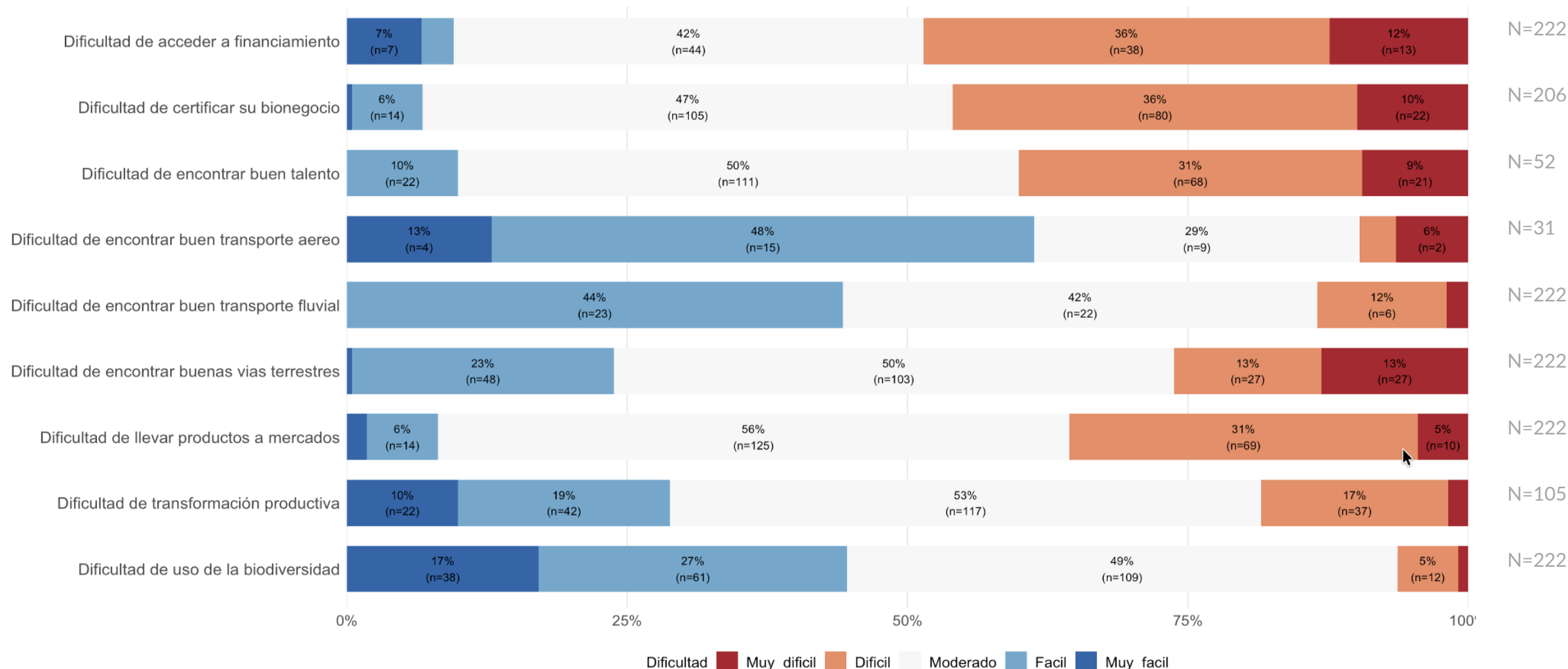
Necesidades menos priorizadas por los bionegocios (Bottom 3)	
Estabilidad del entorno	1%
Habilidades en tecnología	1%
Apoyo a turismo y comercialización	2%

Obstáculos para crecer



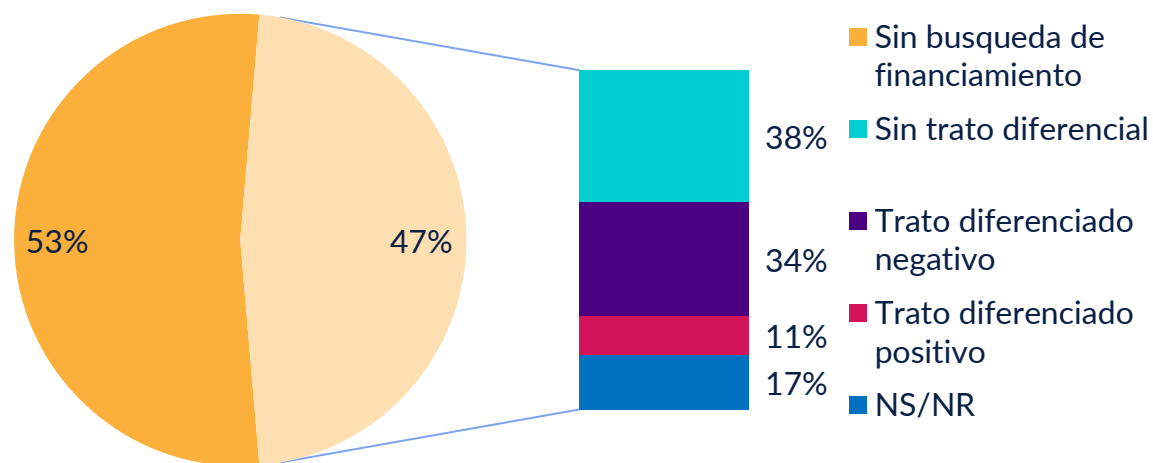
De manera individual, cada elemento habilitador es considerado como un reto importante

Percepción de dificultad por tipo de reto

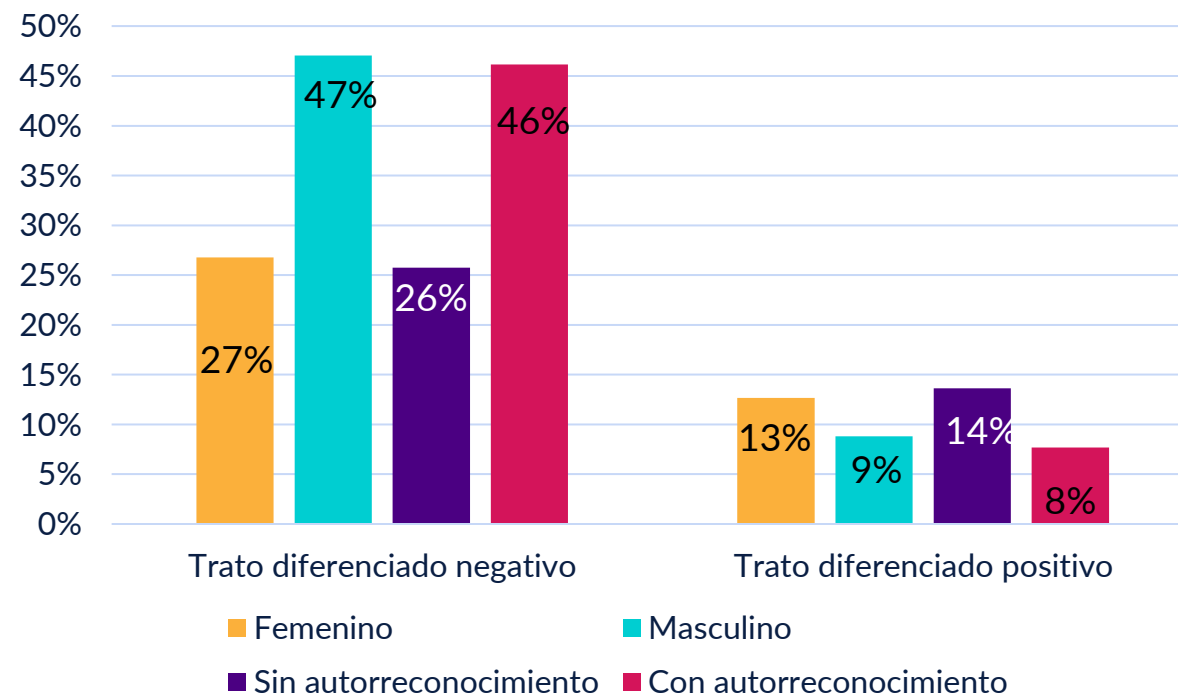


El 47% de los bionegocios ha buscado financiamiento. El autorreconocimiento y el género inciden en la percepción de atención discriminatoria en la atención

Búsqueda financimientoy percepción de atención discriminatoria

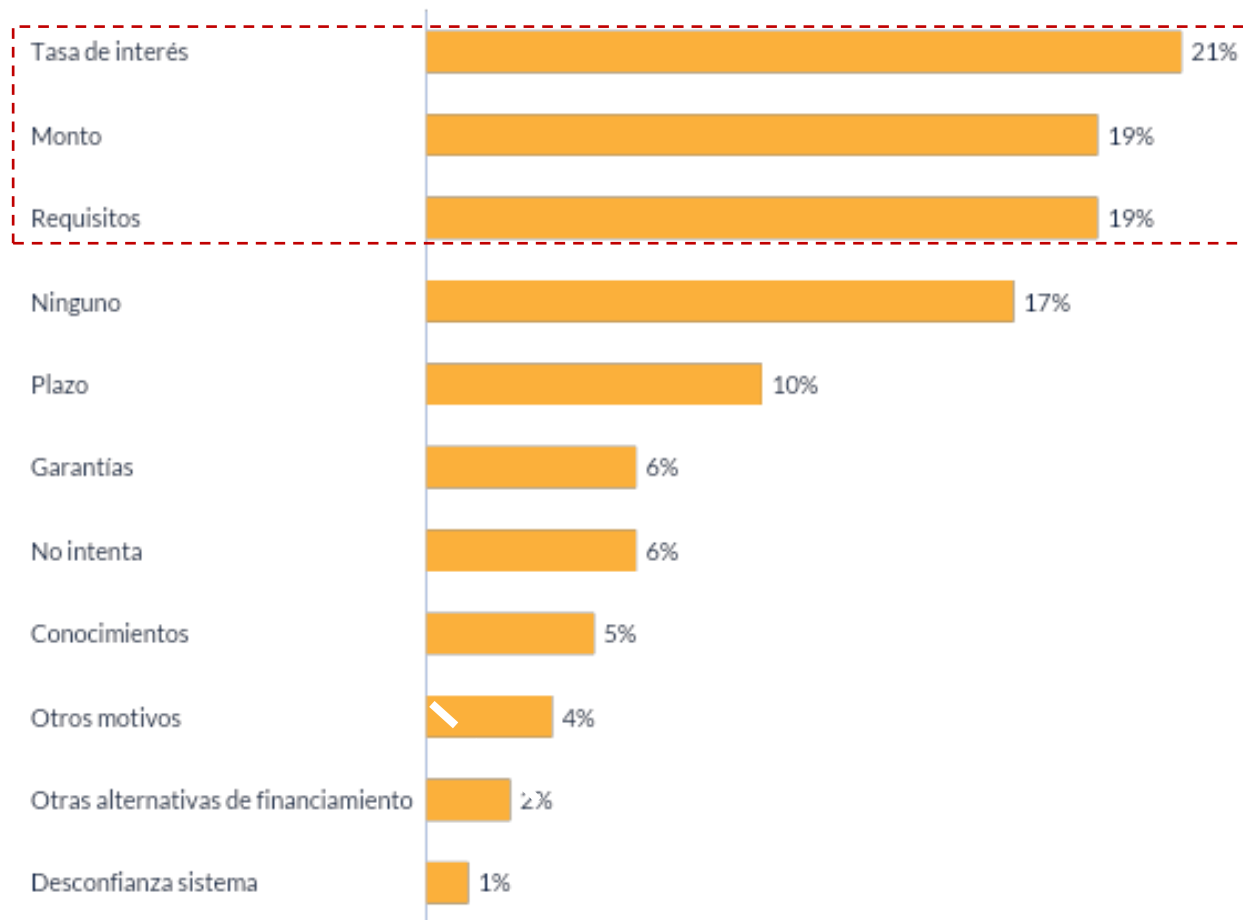


Percepción de atención discriminatoria por condición sociodemográfica



El financiamiento en la Amazonía tiene barreras estructurales y productos poco ajustados a bionegocios

Retos de financiamiento

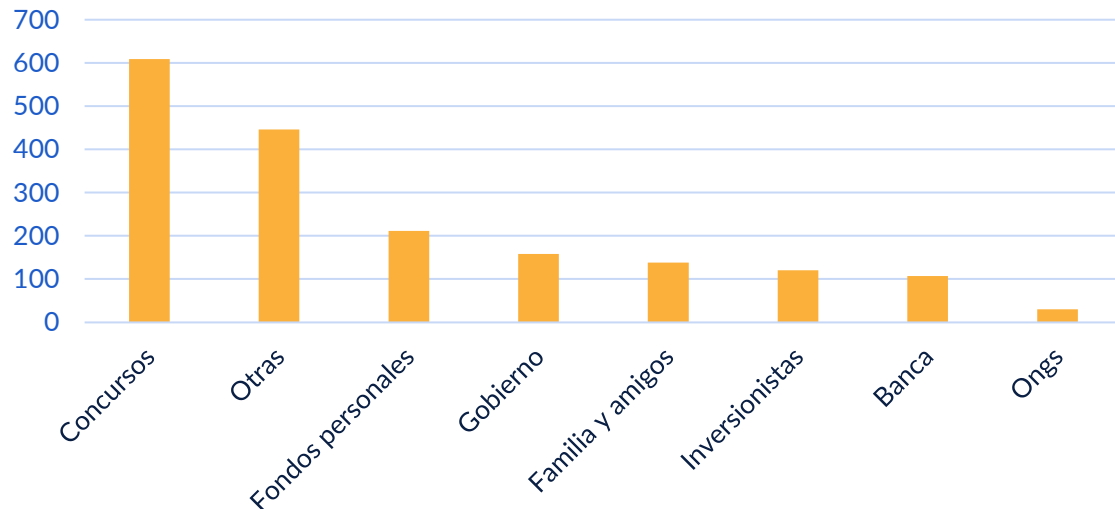


Profundización brechas de financiamiento en la Amazonía

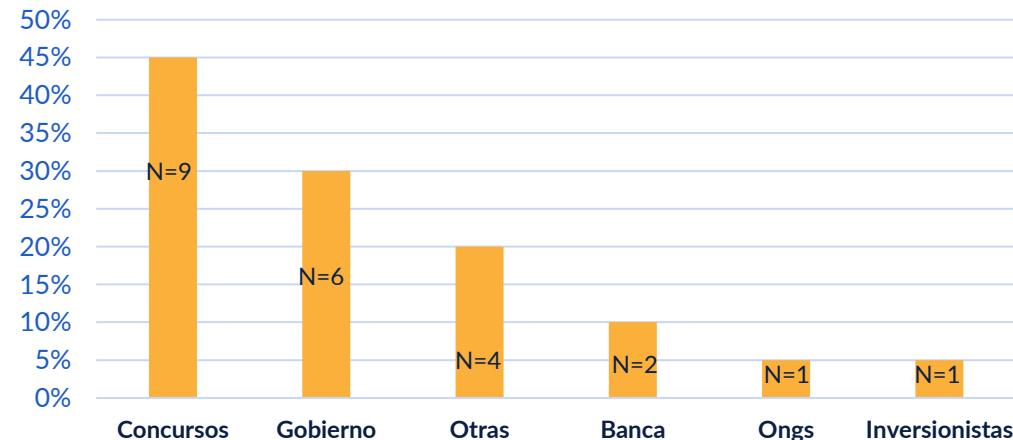


El ecosistema funciona sin capital de riesgo ni crédito estructurado; concursos lideran en montos y no se reporta financiamiento por Fintech

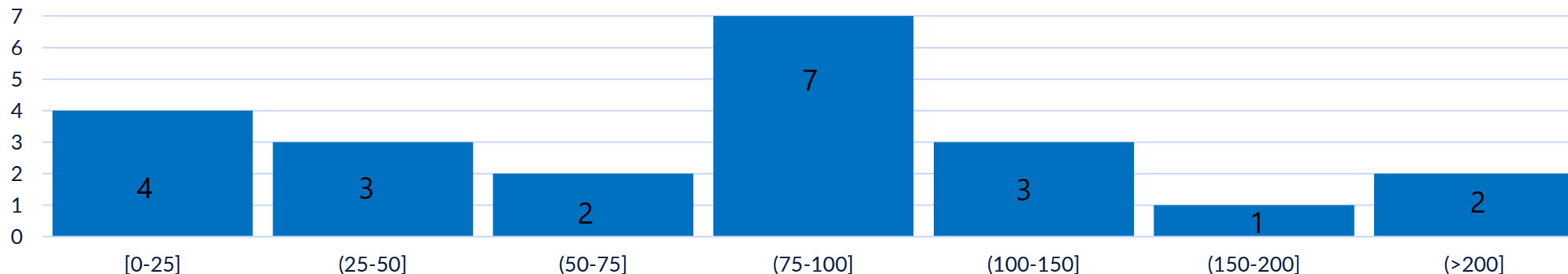
Fuentes de capital (millones COP)
N=77



Proporción de empresas con acceso a financiamiento por tipo de fuente (N=20)



Distribución de empresas por financiamiento total



n=22

Sostenibilidad

Hay un fuerte vínculo con las comunidades y las motivaciones socioambientales

Trabajo con comunidades



 **38%**

Afirma contribuir con la reducción del CO2

 **21%**

Operan en área protegida

 **53%**

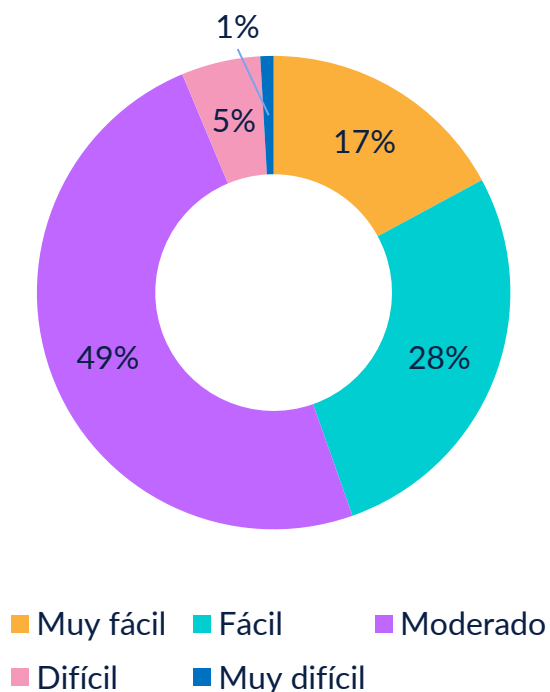
Reinvierte +10% de sus ingresos en impacto

 **36%**

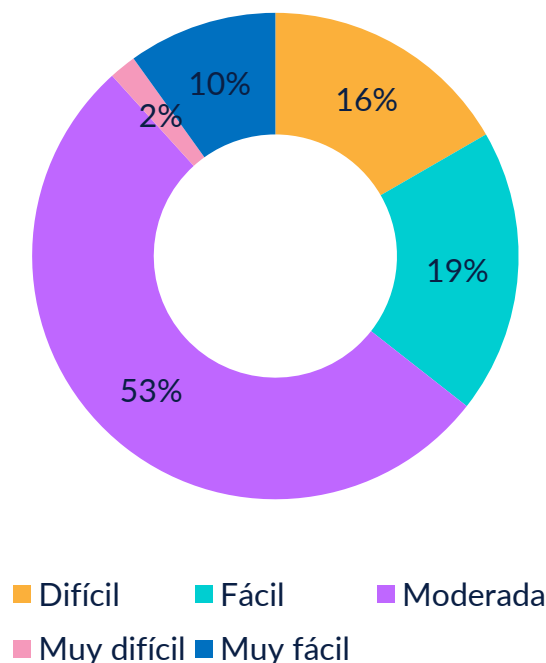
Motivados por impactos socioambientales

El 45% de las empresas considera que es fácil usar la bio diversidad de forma sostenible y 1 de cada 3 está fuertemente vinculado a las Biocadenas

Uso sostenible de la biodiversidad



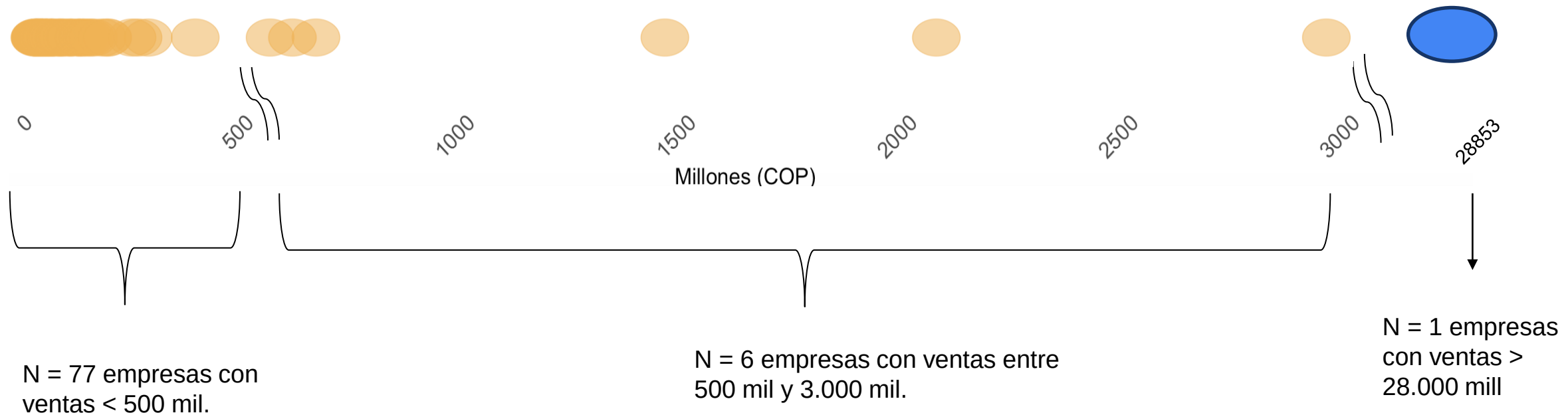
Integración biocadenas



Desempeño empresarial

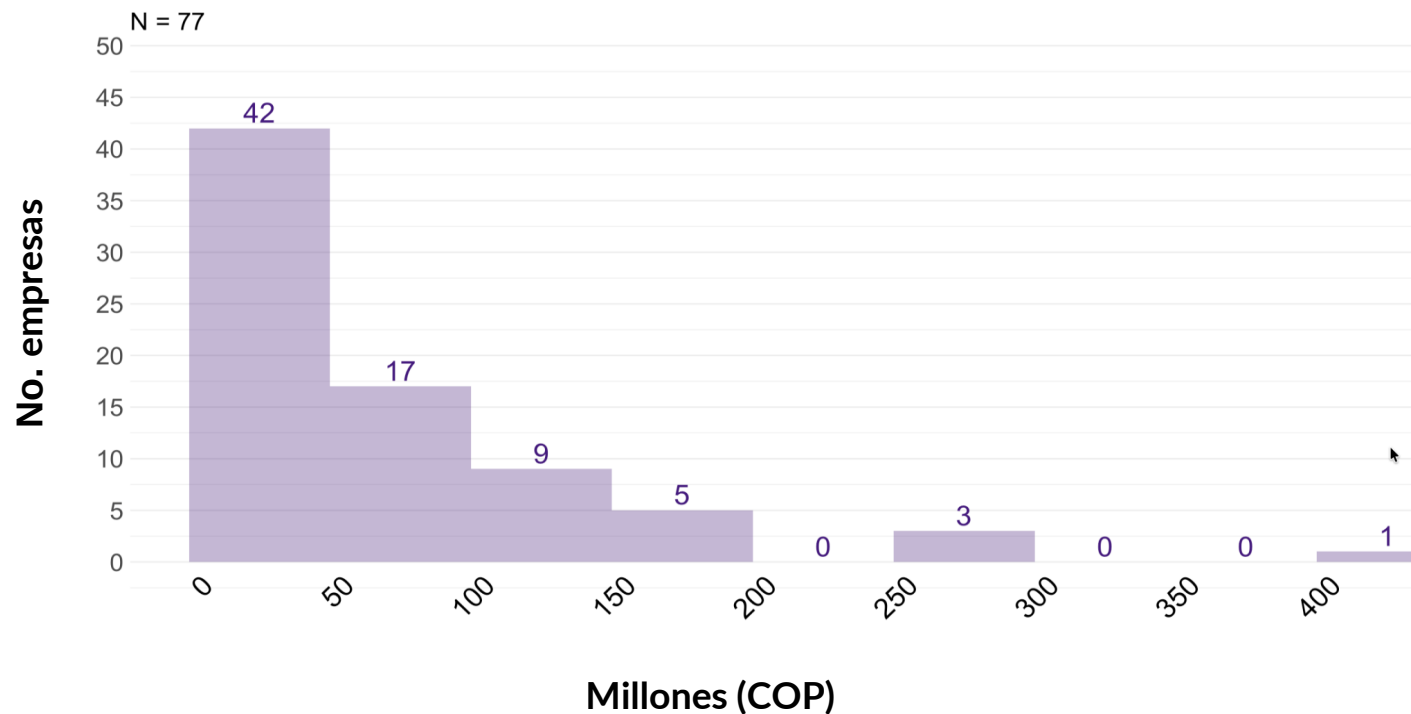
Los bionegocios son heterogéneos en sus ventas, pero 7 de estos parecen incluso ser de otra categoría por haber escalado varias ordenes de magnitud del promedio

Ventas anuales de las empresas en 2024

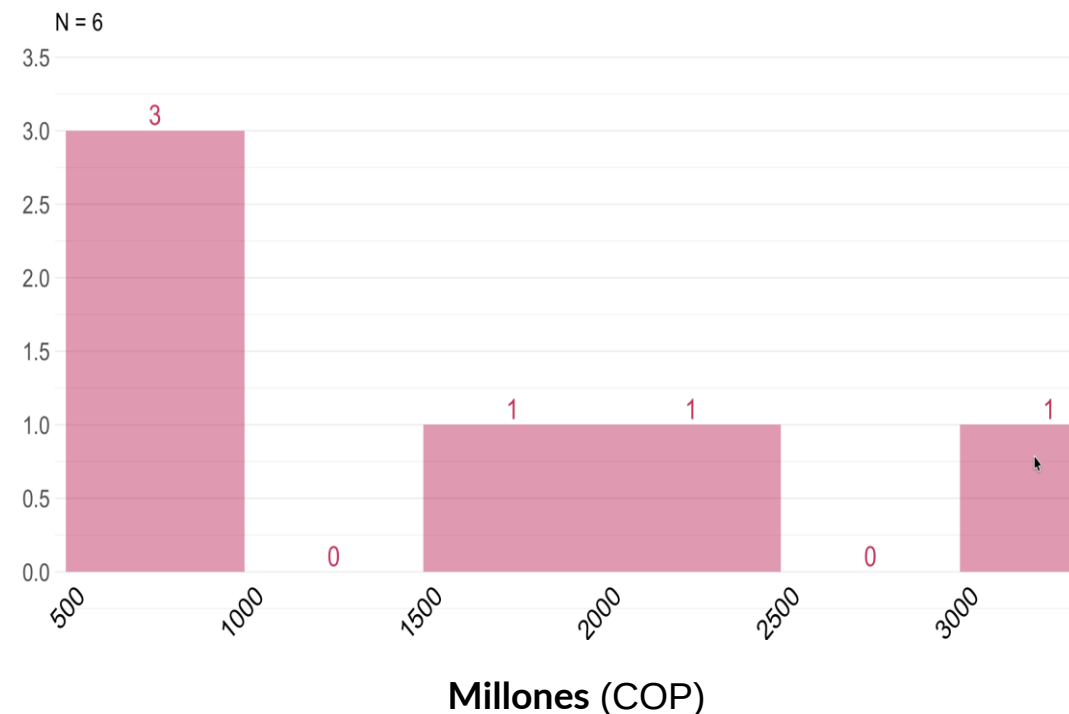


Los emprendimientos aún operan en escalas pequeñas, con unas excepciones puntuales

Ventas anuales de las empresas en 2024 (< 500 mil).

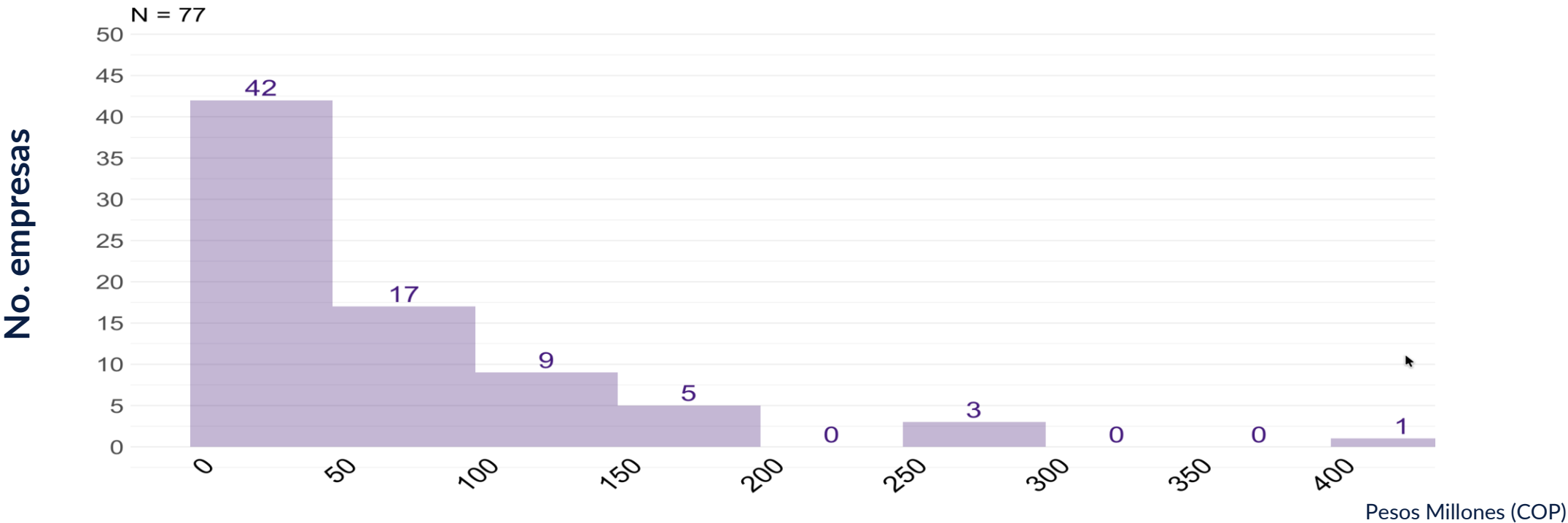


Ventas anuales de las empresas en 2024 (> 500 mil).



Al enfocarnos en el segmento mas denso, identificamos mediana de ventas de \$50M al año y una desviación estándar de 73 millones

Ventas anuales de las empresas en 2024 (< 500 mil).



Mínimo (millones)	Media (millones)	Mediana (millones)	Máximo (millones)	N	Desv. Estandar (millones)
21	78	50	416	77	73

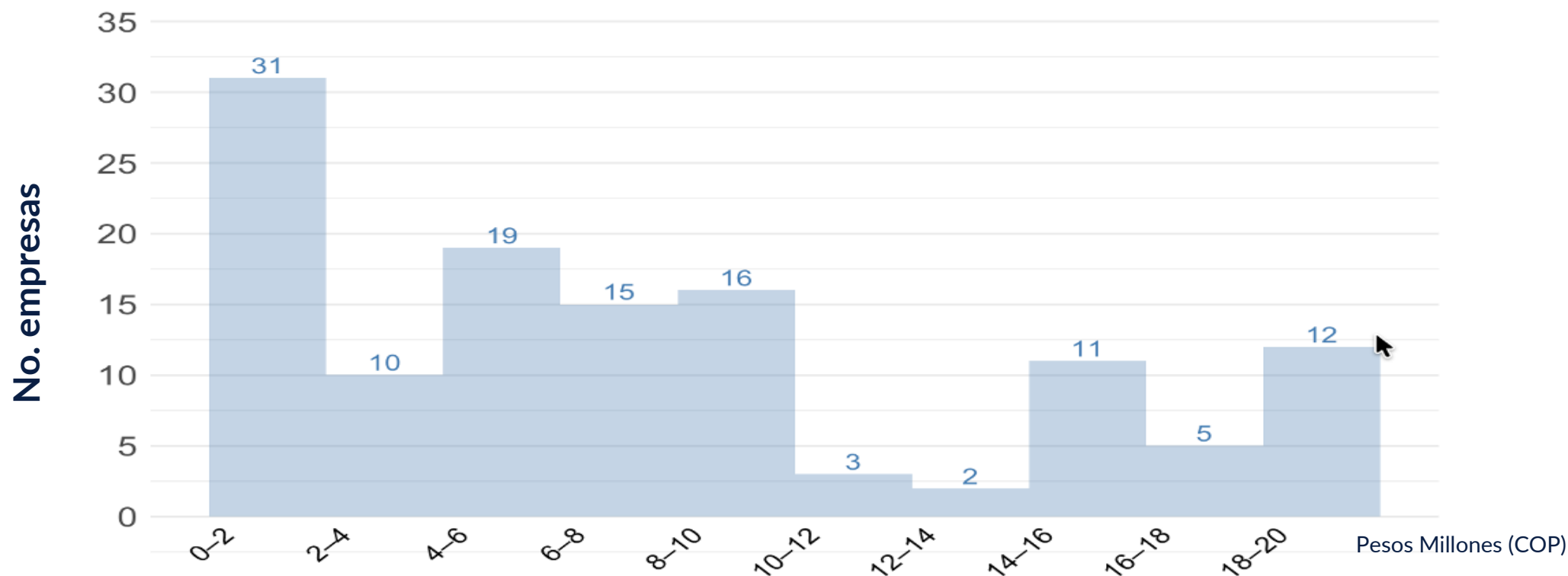
*n = 77

Lista de organizaciones con ventas de 2024 superiores a 500 millones anuales.

Nombre de la empresa	Ventas anuales (millones COP)			Departamento
	2024	2023	2022	
Distrialimentos de Occidente SAS	\$ 28,853.68	\$ 30,600.00	\$ 24,200.00	Caquetá
Agrocomercial ANFF S.A.S	\$ 3,200.00	\$ 1,200.00	\$ 950.00	Caquetá
FUNDACIÓN BIOLÓGICA AROMA VERDE	\$ 2,240.00	\$ 1,622.00	\$ 1,036.00	Guainía
Asociación Agropecuaria Musu Pakarii	\$ 1,571.78	\$ 365.14	\$ 161.67	Putumayo
Asociación de Mujeres Emprendedoras Cimientos del Hogar (ASMUECH)	\$ 713.00	\$ 900.33	\$ 672.37	Caquetá
YULI RODRIGUEZ NARVAEZ	\$ 655.00	\$ 392.85	\$ 136.51	Putumayo
COMITÉ DE PRODUCTORES DE CACAO UNA NUEVA ALTERNATIVA PARA EL MUNICIPIO VALLE DEL GUAMUEZ	\$ 600.00	\$ 27.09	\$ 542.64	Putumayo

En promedio los bionegocios en pre-incubación venden \$8 millones al año

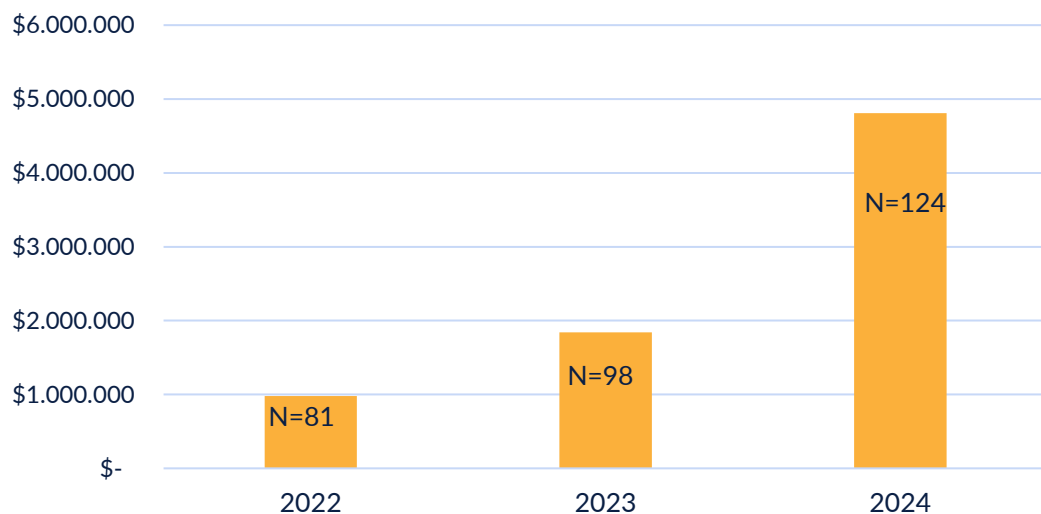
Ventas anuales de las empresas en 2024 (< 500 mil).



Mínimo (pesos)	Media (pesos)	Mediana (pesos)	Máximo (pesos)	N	Desv. Est. (pesos)
\$ 200,000.00	\$ 8,040,176.00	\$ 6,900,000.00	\$ 20,000,000.00	124	\$ 6,216,137.00

El potencial de crecimiento valorado por jurados es ligeramente más alto para empresas de incubación, las tasas de crecimiento son bajas en ambos casos

Ventas anuales de las empresas en pre-incubación



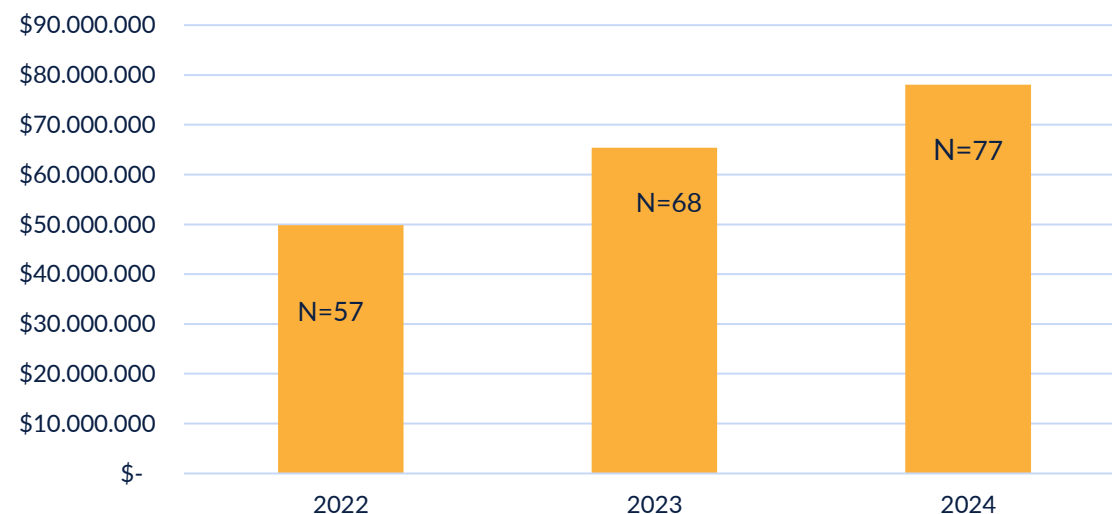
*n = 124

2.0/10.0

Calificación promedio jurados de evaluación

En promedio, los jurados asignaron **2.0** sobre **10**, lo que sugiere que el conjunto evaluado presenta brechas relevantes frente a los criterios de potencial. Esto refuerza la necesidad de acompañamiento para fortalecer el modelo de negocio y su capacidad de crecimiento.

Ventas anuales de las empresas Incubación



*n = 77

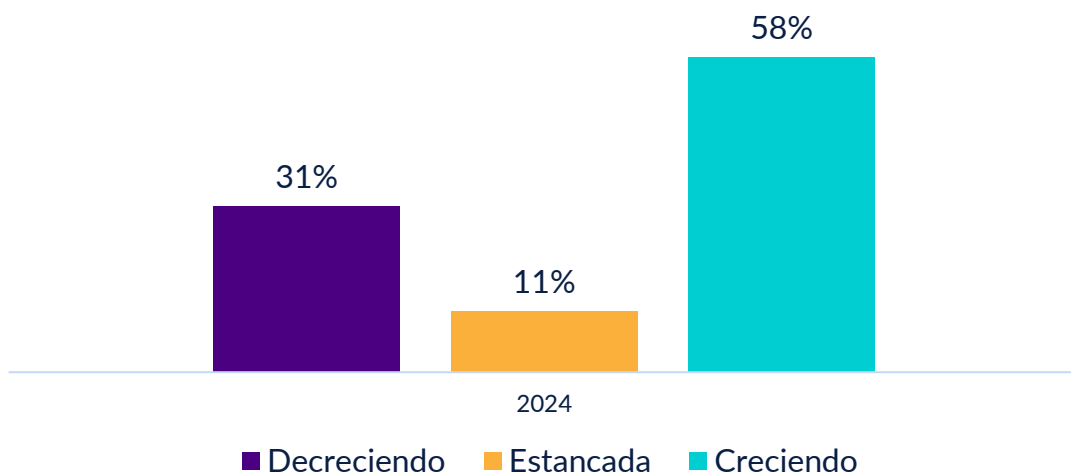
3.2/10.0

Calificación promedio jurados de evaluación

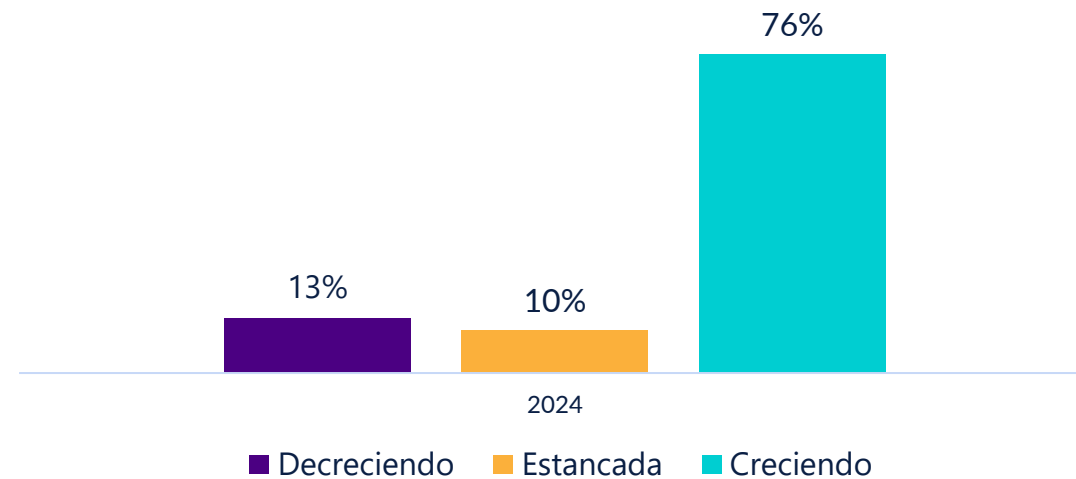
En promedio, los jurados asignaron **3,2** sobre **10**, lo que sugiere que el conjunto evaluado presenta brechas relevantes frente a los criterios de potencial. Esto refuerza la necesidad de acompañamiento para fortalecer el modelo de negocio y su capacidad de crecimiento.

Hay menos empresas creciendo en etapa de pre-incubación, pero se sostienen, las jurados identifican un bajo potencial de crecimiento

Estado de crecimiento interanual 2023-2024 de Pre Incubación (N=98)



Estado de crecimiento interanual 2023-2024 de las ventas de incubación (N=68)



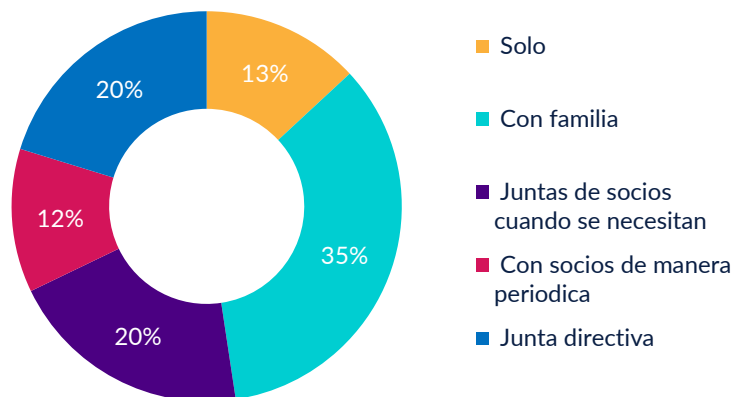
* Las empresas estancadas son aquellas que crecen hasta el 5% del 2023 al 2024

*n = 138

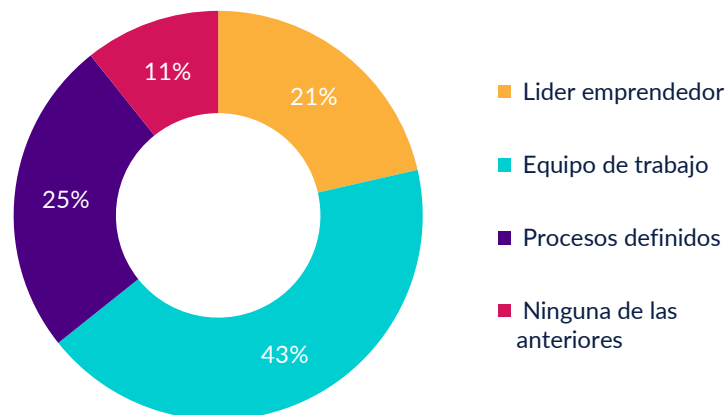
La diferenciación entre empresas de pre incubación e incubación no se explica por motivación, orientación al mercado o relación con clientes, prácticas ya extendidas en ambos grupos, sino por la adopción efectiva de prácticas internas de gestión: dedicación plena al negocio, remuneración del emprendedor, administración sistémica, consistencia en la ejecución y en etapas posteriores, formalización, contabilidad y conformación de equipos

Los emprendedores de pre incubación están más solos en la toma de decisiones

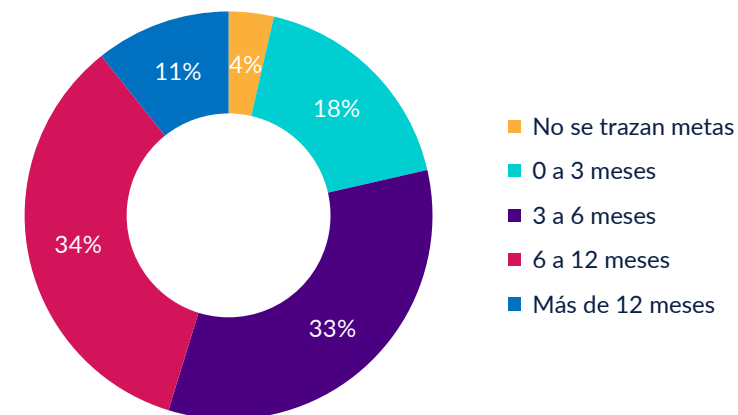
¿Cómo se toman las decisiones?



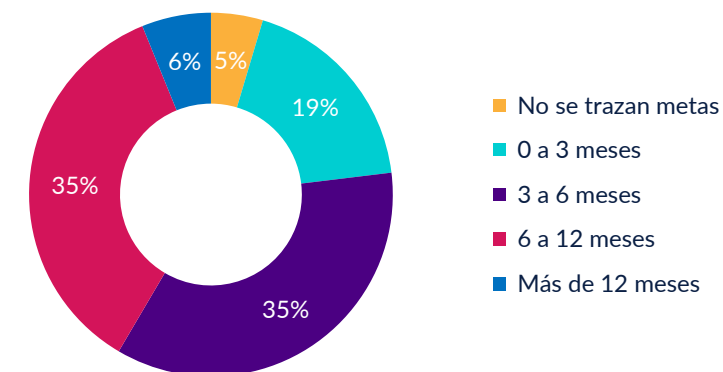
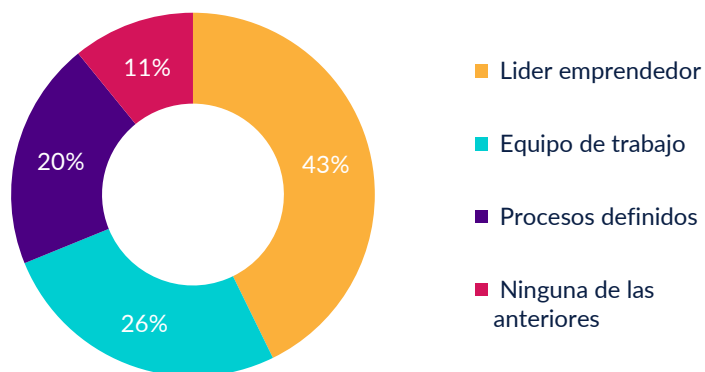
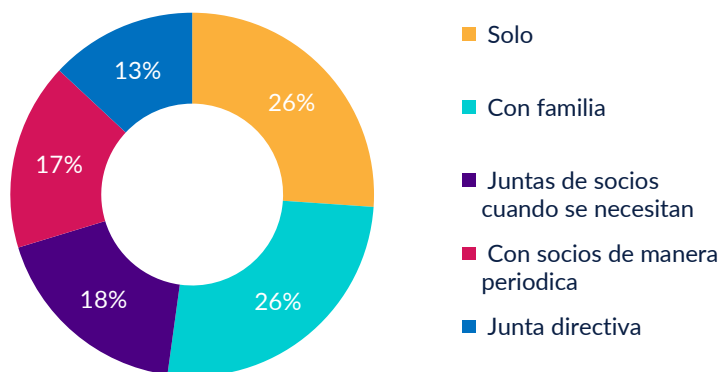
¿Quién asume las cargas de las decisiones?



¿Cuál es el horizonte de planeación?



*n = 84

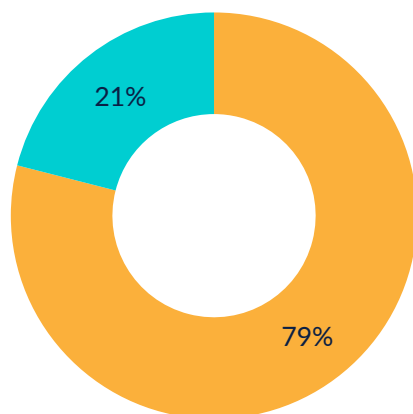


*n = 138

En Incubación los emprendedores son más propensos a pagarse un salario y dedicarse profesionalmente al emprendimiento

¿El líder emprendedor tiene asignado salario fijo?

■ Sin salario ■ Con salario

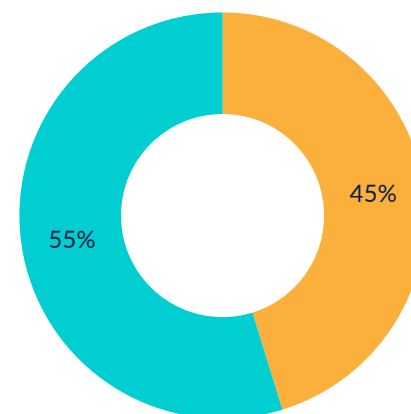


*n = 138

Métrica	Valor
Promedio	\$1,357,577
Mediana	\$1,000,000
Mínimo	\$300,000
Máximo	\$3,500,000

¿El líder emprendedor tiene asignado salario fijo?

■ Sin salario ■ Con salario

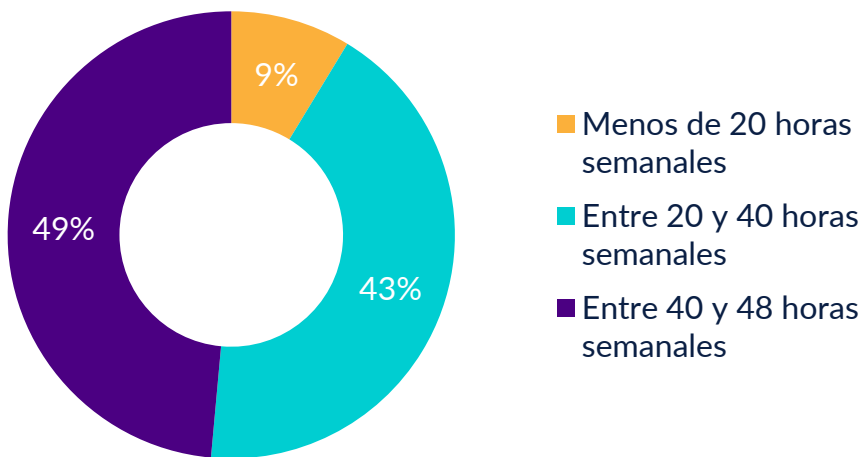


*n = 84

Métrica	Valor
Promedio	\$2,025,014
Mediana	\$1,623,500
Mínimo	\$300,000
Máximo	\$7,000,000

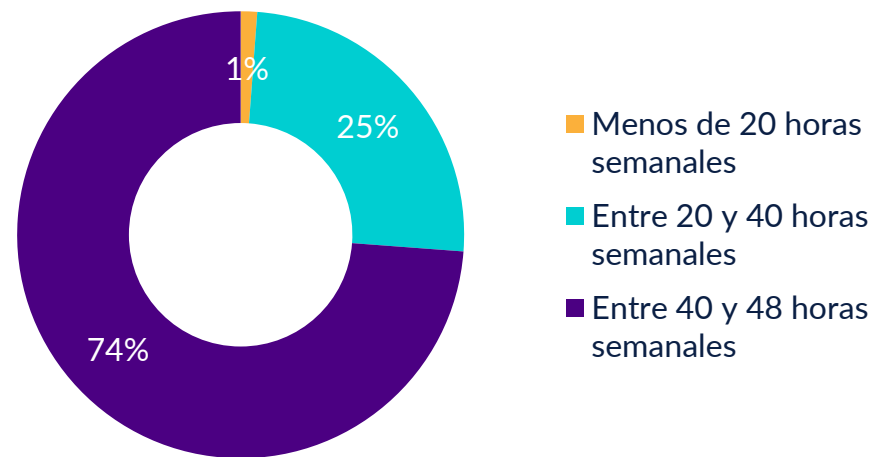
En incubación los emprendedores son más propensos a dedicarse exclusivamente a su negocio y cuentan con más experiencia

Dedicación emprendimiento pre incubación



*n = 138

Dedicación al emprendimiento Incubación



*n = 84



11.5

Años de experiencia
promedio laboral



5.7

Años de experiencia
promedio en el sector



14

Años de experiencia
promedio laboral

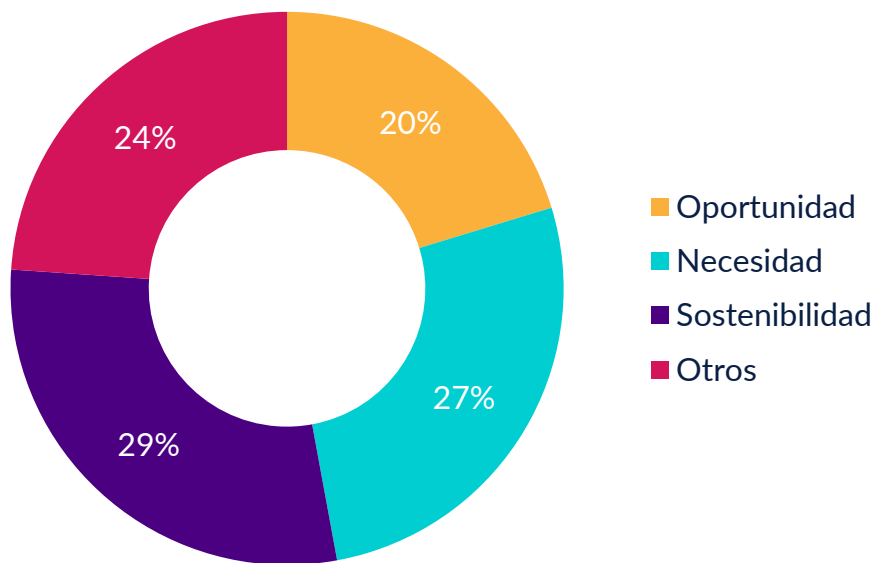


6.3

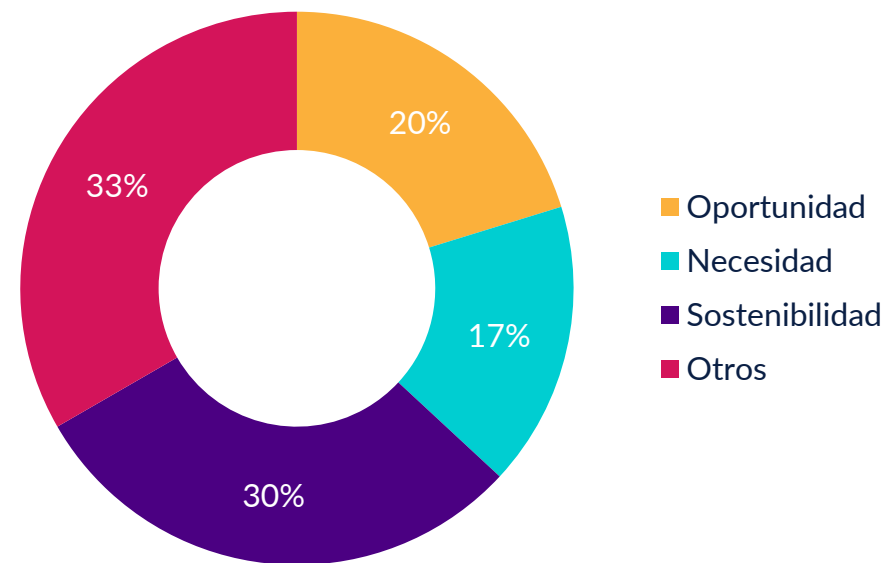
Años de experiencia
promedio en el sector

La oportunidad como razón para emprender no ocupa un lugar importante en ninguno de los grupos, pero la necesidad de sostenibilidad si

Razón principal para emprender



Razón principal para emprender



¿Qué viene en el Camino?



Cohorte 1

- Cierre Abril 2026
- Articulación triple frontera
- Conexión con mercado
- Apertura Sede Pantera Makers Leticia



Cohorte 2

- Convocatoria Mayo
- Nuevos Evaluadores
- Soflanding Inverso (Septiembre)





El Camino evolucionó, dado el entendimiento del entorno, sus necesidades y el potencial del territorio. El Camino como una fuerza detrás del ecosistema, ser un **Ecosystem Builder** una apuesta a largo plazo que permita construir e implementar una **estrategia de fortalecimiento del ecosistema de Bio emprendimiento de la amazonía.**

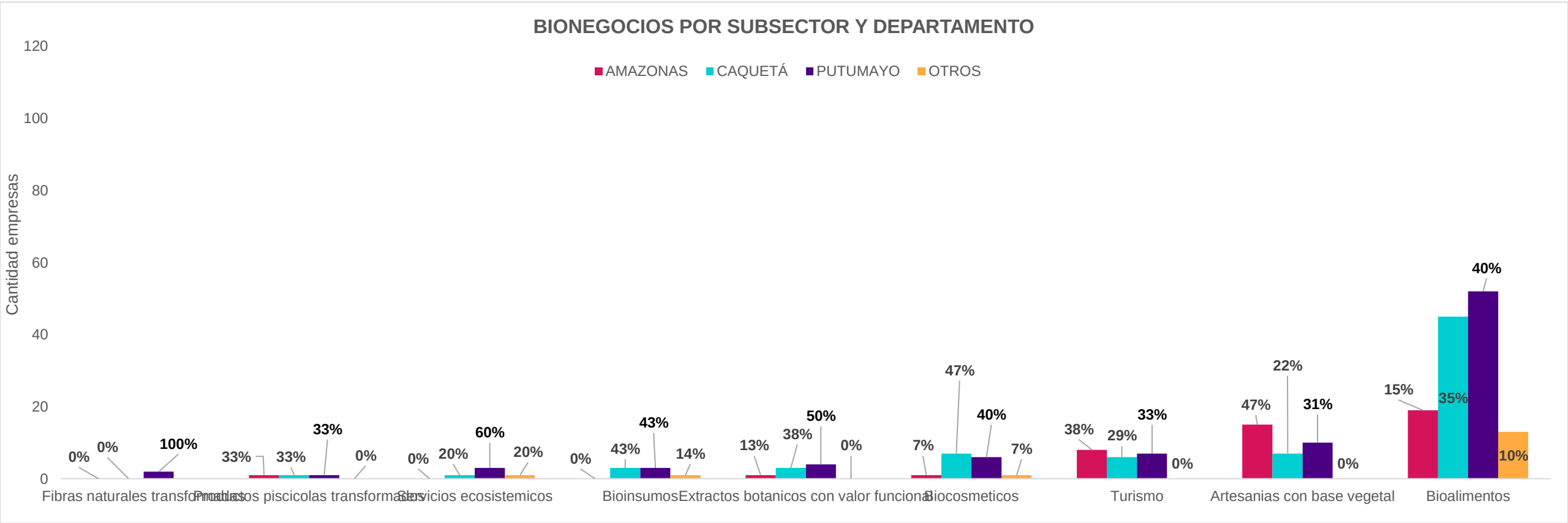


Fortalecimiento desde y hacia Brasil y Perú

- Incorporación de nuevos territorios Amazónicos (Ej: Guaviare)
 - mayor relacionamiento con Turismo y Bio negocios.
 - - Continuidad en los procesos de medición y seguimiento

BACKUP SLIDES

Principalmente se trata de negocios de bio-alimentos y se percibe una participación del subsector de las artesanías entre los aplicante del Amazonas

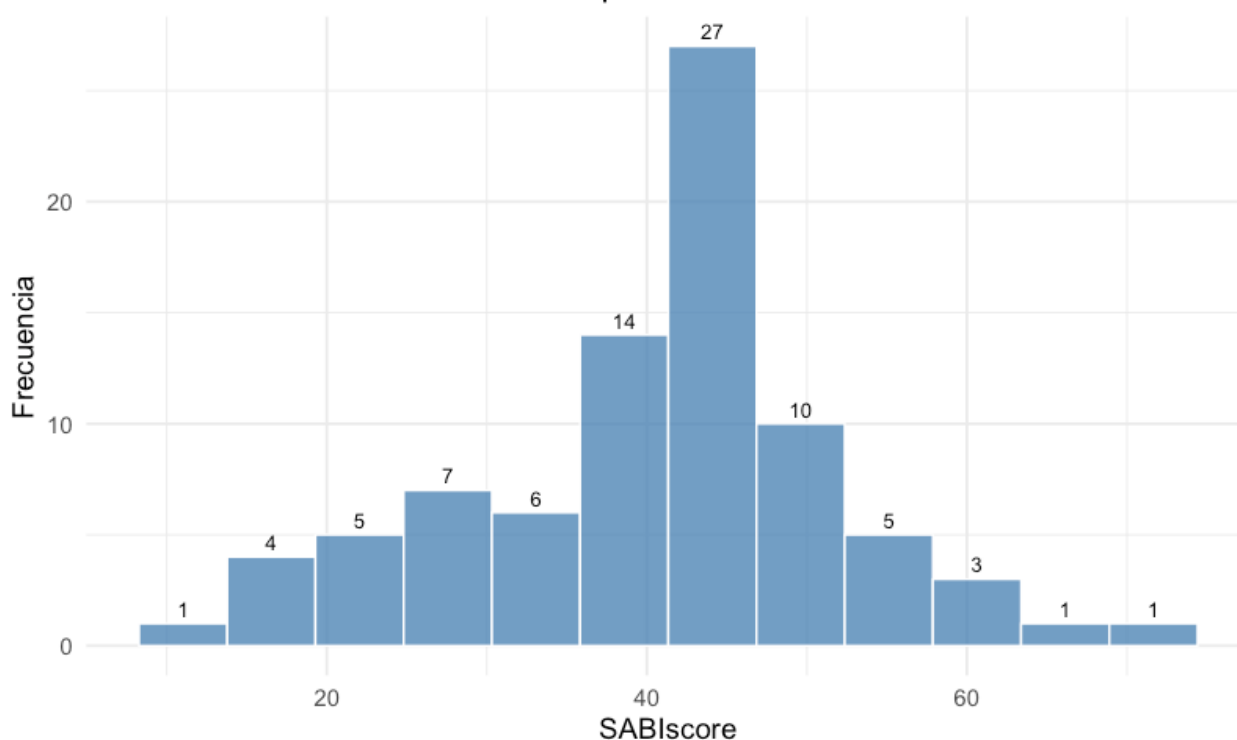


*n = 222. Actividades relacionadas con turismo

Resultados evaluación empresas de más de 20 millones

- ✓ Número de elegibles: 84 bionegocios
- ✓ SABIScore máximo: 73
- ✓ SABIScore mínimo: 12
- ✓ Línea de corte – Cohorte 1: 50
- ✓ Línea de corte – Cohorte 2: 45
- ✓ **Promedio general: 40**

Distribución del SABIScore de Expansión de El Camino de la Pantera

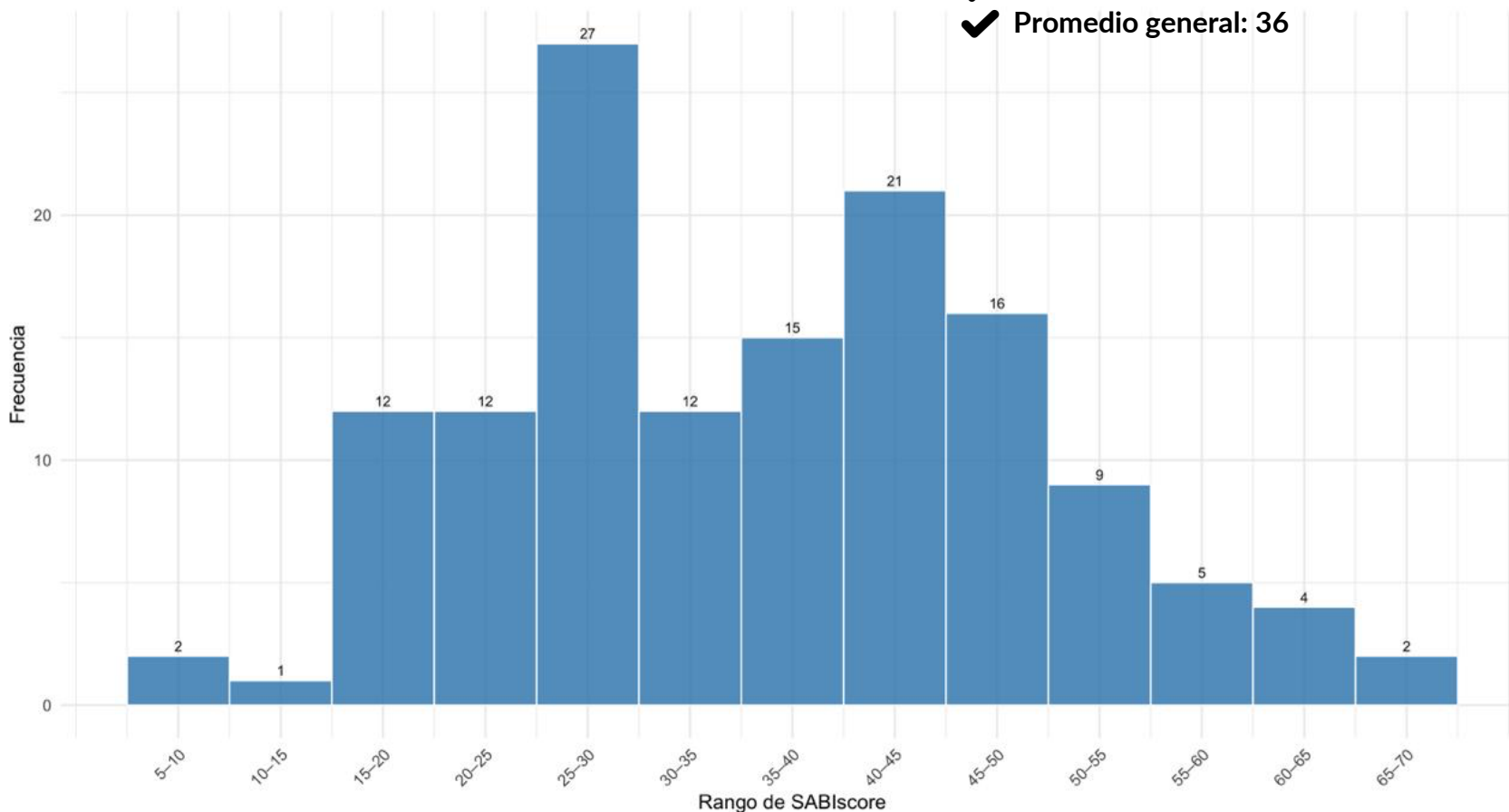


- ✓ La distribución del SABIScore presenta un comportamiento aproximadamente normal.
- ✓ A pesar de que la población general tiene un desempeño promedio bajo, el instrumento permitió discriminar claramente a los mejores perfiles dentro del grupo, obteniendo el 6% mejor, puntajes mayores a 60.
- ✓ Los modelos de medición y proyección de ventas se ajustaron al comportamiento real del mercado, de forma que logramos discriminar, teniendo en cuenta los tamaños de las empresas, en el territorio amazónico.

Resultados empresas en etapa de prueba con ventas menores a 20 millones de pesos

- ✓ Número de participantes: 138 bionegocios
- ✓ SABIScore máximo: 68
- ✓ SABIScore mínimo: 8
- ✓ Línea de corte – Cohorte 1: 46
- ✓ Línea de corte – Cohorte 2: 39
- ✓ Promedio general: 36

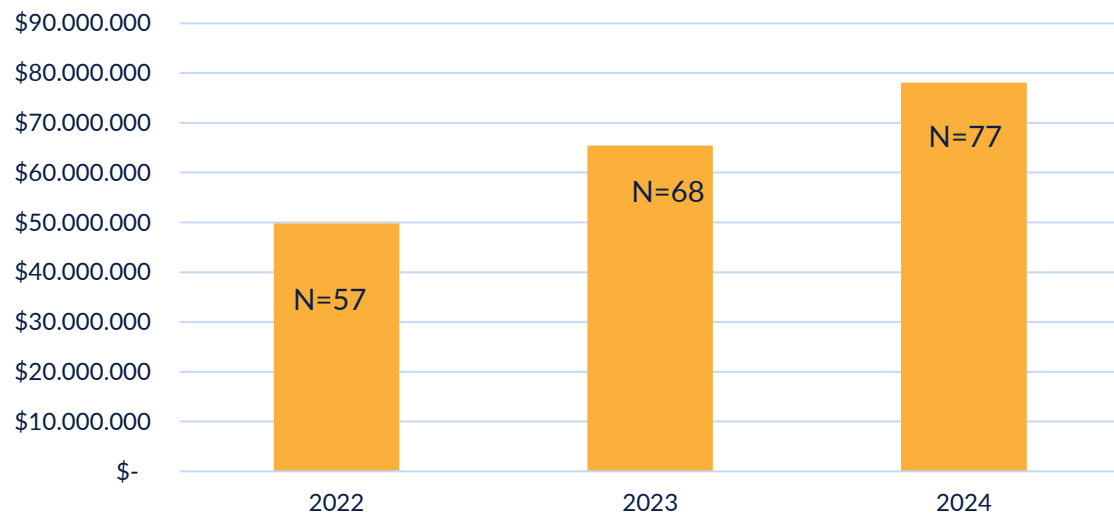
Distribución del SABIScore de Enraizamiento de El Camino de la Pantera



- ✓ La distribución del SABIScore muestra un comportamiento cercano a una curva normal.
- ✓ El modelo permitió identificar y discriminar a los perfiles con mayor propensión a la ejecución, incluso en una población con desempeño general bajo, obteniendo el 4% mejor, puntajes mayores a 60.
- ✓ Los modelos de medición y proyección de ventas se ajustaron al comportamiento real del mercado, de forma que logramos discriminar, teniendo en cuenta los tamaños de las empresas, en el territorio amazónico.

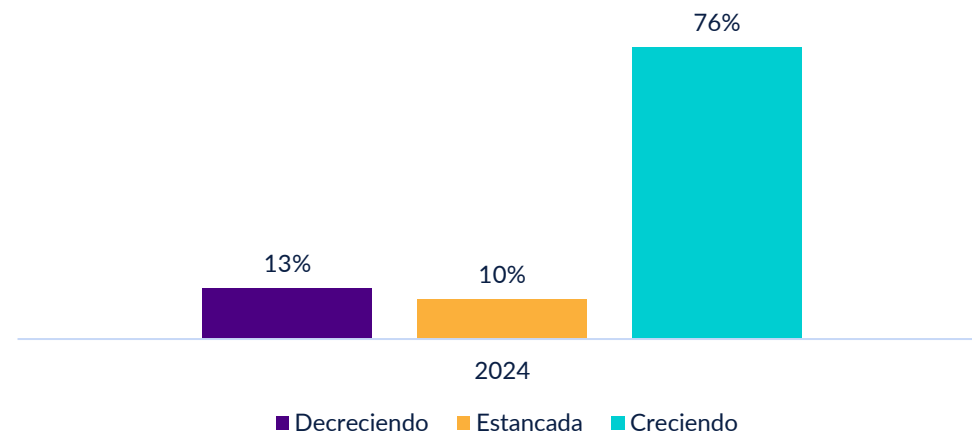
En general la mayoría de empresas muestra crecimiento en sus ventas, sin embargo, los jurados identifican un bajo potencial de crecimiento a futuro

Ventas anuales promedio



En promedio, los jurados asignaron **3,2** sobre **10**, lo que sugiere que el conjunto evaluado presenta brechas relevantes frente a los criterios de potencial. Esto refuerza la necesidad de acompañamiento para fortalecer el modelo de negocio y su capacidad de crecimiento.

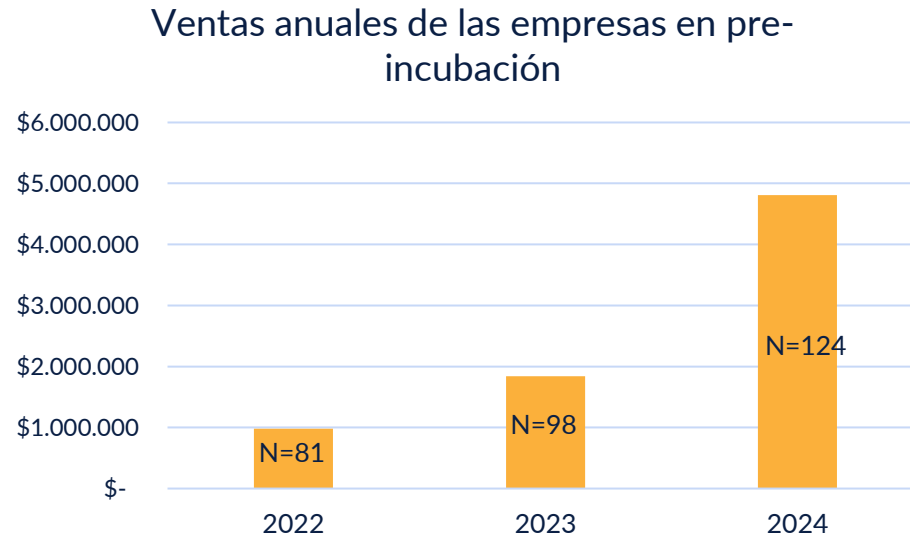
Estado de crecimiento interanual 2023-2024 de las ventas de los bionegocios (N=68)



3.2/10.0

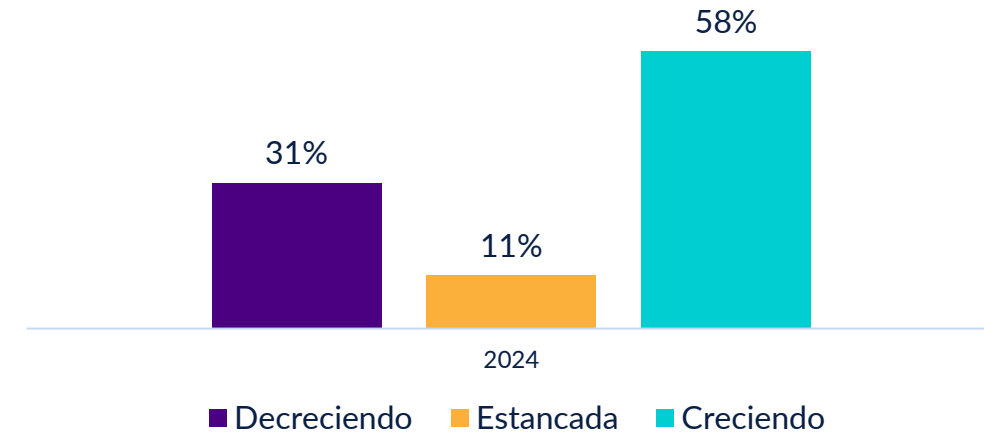
Calificación promedio
jurados de evaluación

Hay menos empresas creciendo en etapa de pre-incubación, pero se sostienen las jurados identifican un bajo potencial de crecimiento



En promedio, los jurados asignaron **2.0** sobre **10**, lo que sugiere que el conjunto evaluado presenta brechas relevantes frente a los criterios de potencial. Esto refuerza la necesidad de acompañamiento para fortalecer el modelo de negocio y su capacidad de crecimiento.

Estado de crecimiento interanual 2023-2024 de ventas de los bionegocios (N=98)



2.0/10.0

Calificación promedio
jurados de evaluación

* Las empresas estancadas son aquellas que crecen hasta el 5% del 2023 al 2024

*n = 138