

Proyecto de innovación social Fresca Aromática

Gladis Emilse Ciro Osorio

María Melania Gamba Alfonso

Yenny Esperanza Murillo Murillo

Gina Cecilia Romero Neira

Camilo Alejandro Sandoval Cortes

Tutora

Luz Dary Camacho Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia -UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios - ECACEN

Diplomado de Profundización en Tecnologías y Gestión del Marketing para el

Emprendimiento Social

2024

Resumen

El presente trabajo aborda el desarrollo de un emprendimiento social centrado en el cultivo y comercialización de plantas aromáticas, diseñado para cubrir a la creciente demanda de soluciones sostenibles en entornos urbanos. El objetivo principal de este proyecto es desarrollar un emprendimiento que ofrezca huertas de plantas aromáticas para balcones y espacios pequeños, ayudando a las personas a cultivar de forma fácil y sostenible, mejorar su bienestar y reconectarse con la naturaleza en la ciudad. La propuesta se desarrolla bajo un modelo que combina una tienda física y una plataforma virtual. La tienda física servirá como punto de venta, espacio de formación y lugar de encuentro para la comunidad, mientras que la tienda virtual ampliará nuestro alcance, facilitando la compra en línea y el acceso a recursos educativos sobre cultivo y cuidado de plantas aromáticas.

Además de ofrecer kits de plantas aromáticas para el autocultivo nuestro catálogo incluye plantas como menta, manzanilla, romero, entre otras, para que los usuarios puedan elegir según sus necesidades y gustos. La idea no es solo que las personas cultiven plantas, sino que también las utilicen en su vida diaria, ya sea para preparar té relajantes, mejorar sus comidas o simplemente para disfrutar de sus aromas y propiedades. También contamos con los aficionados a la cocina y la gastronomía. El emprendimiento integra prácticas sostenibles en cada etapa de la cadena de valor, priorizando el uso de materiales reciclables y la producción local. El informe detalla las fases de innovación social aplicando la metodología Design Thinking, plan de mercadeo, modelo de negocio a través del modelo Canvas, y fuentes de financiación (operativos y financieros).

Palabras clave: *Emprendimiento social, plantas aromáticas, sostenibilidad.*

Abstract

This paper addresses the development of a social enterprise focused on the cultivation and commercialization of aromatic plants, Designed to meet the growing demand for sustainable solutions in urban environments. The main objective of this project is to create a business that provides aromatic plant gardens for balconies and small spaces, helping individuals cultivate easily and sustainably, enhance their well-being, and reconnect with nature in the city. The proposal is developed under a model that combines a physical store and an online platform.

The physical store will serve as a point of sale, a space for training, and a meeting place for the community, while the online store will expand our reach, facilitating online purchases and providing access to educational resources on the cultivation and care of aromatic plants. In addition to offering kits for self-cultivation of aromatic plants, our catalog includes plants such as mint, chamomile, rosemary, among others, so that users can choose according to their needs and preferences. The goal is not only for individuals to cultivate plants but also to integrate them into their daily lives, whether to prepare relaxing teas, enhance their meals, or simply enjoy their aromas and properties. We also cater to cooking and gastronomy enthusiasts. The enterprise integrates sustainable practices at every stage of the value chain, prioritizing the use of recyclable materials and local production. The report details the phases of social innovation, applying the Design Thinking methodology, a marketing plan, a business model through the Canvas model, and funding sources (operational and financial).

Keywords: *Social entrepreneurship, aromatic plants, sustainability.*

Tabla de Contenido

Introducción	12
Justificación	15
Objetivos.....	16
Objetivo General.....	16
Objetivos Específicos.....	16
Planteamiento del Problema	17
Datos Clave para Entender el Problema	18
Pocas áreas verdes en las ciudades	18
El estrés de la vida urbana	18
Poca información sobre agricultura urbana	19
Mayor interés por productos orgánicos.....	19
La naturaleza mejora nuestra salud.....	19
Propuesta.....	20
Innovación Social Aplicando la Metodología Desing Thinking.....	21
Empatizar	21
Falta de espacio.....	21
Desconocimiento.....	22
Falta de tiempo.....	22
Desconexión con la naturaleza.....	22
Definir.....	24
Problema principal.....	24

Problemas secundarios.....	24
Idear	26
Prototipar.....	28
Testear.....	30
Resultados positivos.....	30
Mejoras sugeridas	30
Clasificación de las Plantas a Trabajar	34
Plantas Aromáticas.....	34
Plantas Medicinales	34
Espacios Necesarios para el Proyecto.....	36
Beneficios de Cultivar estas Plantas	36
Organización de la Empresa	38
Estructura Organizativa	38
Impacto en la Comunidad	38
Plan de Mercadeo.....	39
Tamaño del Mercado	39
Tendencias del Mercado	39
Motivaciones de Compra	40
Competidores	40
Competencia Directa.....	40
Competencia Indirecta	40

Estrategias de Mercadeo	41
Estrategias Tradicionales	41
Marketing Digital y Contenido Educativo	41
Identificación de Segmentos	43
Consumidores Generales	43
Familias	43
Restaurantes y Cafeterías	44
Aficionados a la Cocina y la Gastronomía	44
Consumidores de Productos Naturales	45
Descripción Detallada del Modelo Canvas	47
Segmento de Clientes	47
Propuesta de Valor	47
Canales	47
Relación con el Cliente	48
Recursos Clave	48
Actividades Clave	48
Socios Clave	49
Estructura de Coste	49
Fuentes de Ingreso	49
Proyecciones Operativas y Financieras	50

Relación de Procesos	50
Sustentación de las Necesidades de Recursos Humanos, Tecnológicos y de Infraestructura para la Prestación del Servicio o la Producción de los Bienes	51
Capital de Trabajo.....	54
Análisis de Punto de Equilibrio	58
Conformación del Equipo de Trabajo.....	59
Estructura Jerárquica.....	62
Colaboración y Trabajo en Equipo	62
Capacitaciones	63
Premios e Incentivos	63
Charlas Inspiradoras.....	63
Cuidar el Bienestar del Equipo	63
Evaluación y Desempeño.....	64
¿Cómo lo Haremos?.....	64
Cronograma de Actividades y Metas Alcanzables	65
Matriz DOFA	69
Estrategias Basadas en la Matriz DOFA.....	70
Estrategias FO (Fortalezas + Oportunidades)	70
Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades).....	70
Estrategias FA (Fortalezas + Amenazas).....	70
Estrategias DA (Debilidades + Amenazas)	70

Proyecciones de Ingresos	71
Ventas de Kits de Cultivo	71
Otros Ingresos	71
Ingresos Totales del Primer Año.....	72
Proyecciones para el Segundo y Tercer Año	72
Resumen Proyectado de los Tres Primeros Años	73
Sustentación Plan de Trabajo.....	73
Objetivos Estratégicos	73
Etapas y Cronograma.....	74
Recursos Necesarios	74
Indicadores Clave de Desempeño (KPIs)	75
Estrategias de Mitigación de Riesgos	75
Impacto Social y Ambiental.....	75
Valor total de la inversión.....	76
Desglose de la Inversión Inicial	76
Proyección de retorno de inversión (ROI)	76
Subvenciones y Programas de Apoyo en Colombia.....	77
Fondo Emprender (SENA)	77
iNNpulsa Colombia	78
Bancóldex - Línea de crédito especial	78
Agrosavia y el Ministerio de Agricultura	78
Conclusiones	80

Bibliografía	82
--------------------	----

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Tabla de recursos humanos</i>	51
Tabla 2 <i>Resumen de herramientas</i>	52
Tabla 3 <i>Tabla de infraestructura</i>	53
Tabla 4 <i>Gastos laborales</i>	54
Tabla 5 <i>Capital de Trabajo</i>	54
Tabla 6 <i>Inversión Inicial</i>	55
Tabla 7 <i>Costos Fijos</i>	55
Tabla 8 <i>Costos variables</i>	56
Tabla 9 <i>Costos Semi-Variantes o Mixtos</i>	56
Tabla 10 <i>Costos Operacionales</i>	57
Tabla 11 <i>Costos Indirectos</i>	57
Tabla 12 <i>Conformación del equipo de trabajo</i>	60
Tabla 13 <i>Cálculo Detallado de los Gastos Laborales</i>	61
Tabla 14 <i>Cronograma de actividades y metas alcanzables</i>	65
Tabla 15 <i>Matriz DOFA</i>	69
Tabla 16 <i>Ingresos Totales del Primer Año</i>	72
Tabla 17 <i>Resumen proyectado de los tres primeros años</i>	73
Tabla 18 <i>Cronograma del proyecto</i>	74
Tabla 19 <i>Inversión inicial fresca aromática</i>	76
Tabla 20 <i>Proyección de retorno de inversión (ROI)</i>	77
Tabla 21 <i>Fuentes de financiamiento</i>	77
Tabla 22 <i>Análisis de Escenarios</i>	79

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Indicadores Clave para el planteamiento del problema</i>	19
Figura 2 <i>Diagrama de causa y efecto</i>	23
Figura 3 <i>Matriz de motivaciones</i>	25
Figura 4 <i>Lluvia de ideas</i>	27
Figura 5 <i>Prototipo en bruto</i>	29
Figura 6 <i>Apuntes de testeo</i>	31
Figura 7 <i>Propuesta de valor</i>	33
Figura 8 <i>Romero</i>	34
Figura 9 <i>Menta</i>	34
Figura 10 <i>Manzanilla</i>	35
Figura 11 <i>Hierbabuena</i>	35
Figura 12 <i>Limoncillo</i>	35
Figura 13 <i>Valeriana</i>	36
Figura 14 <i>Caléndula</i>	36
Figura 15 <i>Consumidores generales</i>	43
Figura 16 <i>Restaurantes y cafeterías</i>	44
Figura 17 <i>Aficionados a la gastronomía</i>	44
Figura 18 <i>Consumidores de productos naturales</i>	45
Figura 19 <i>Modelo de negocio Canvas Fresca Aromática</i>	46
Figura 20 <i>Diagrama de flujo</i>	50
Figura 21 <i>Análisis de punto de equilibrio</i>	59
Figura 22 <i>Organización jerárquica</i>	62

Introducción

En un mundo cada vez más urbanizado, la desconexión entre las personas y la naturaleza ha emergido como una preocupación creciente. Las ciudades, con su ritmo acelerado y la falta de espacios verdes, han despertado en muchos la necesidad de reconectar con el entorno natural, incluso dentro de sus propios hogares. Esta realidad plantea el desafío de incorporar la naturaleza en la vida urbana, mejorando la calidad de vida y promoviendo el bienestar de sus habitantes. En respuesta a este desafío, Fresca Aromática surge como una iniciativa innovadora que empodera a los habitantes urbanos para transformar espacios pequeños, como balcones y terrazas, en huertas productivas de plantas aromáticas.

Este proyecto ofrece una solución accesible y sostenible que no solo embellece el entorno urbano, sino que también fomenta una cultura de autocuidado y sostenibilidad. Basado en la metodología Design Thinking, una herramienta centrada en las personas que aborda problemas complejos mediante un enfoque estructurado. Esta metodología incluye cinco fases clave: empatizar, para comprender las necesidades y expectativas de los usuarios urbanos; definir, donde se identifican los problemas específicos a resolver; idear, en la que se generan soluciones creativas y prácticas; prototipar, para materializar las ideas; y testear, evaluando las propuestas y recogiendo retroalimentación valiosa para perfeccionar el proyecto. Este enfoque asegura que las soluciones desarrolladas estén plenamente adaptadas a las necesidades de sus beneficiarios.

Este proyecto está estructurado en diversas secciones clave. En primer lugar, el planteamiento del problema expone la desconexión con la naturaleza en las ciudades y las dificultades de las personas para cultivar debido a la falta de espacio, tiempo y conocimiento. Seguido de esto, la propuesta se presenta como una solución integral y práctica para cultivar plantas aromáticas en espacios reducidos. Aplicando la metodología Design Thinking, el

proyecto se desarrolla a través de fases que incluyen empatizar con los usuarios, definir problemas específicos, idear soluciones creativas, prototipar kits de cultivo y testear su eficacia. Estas etapas aseguran que el proyecto esté completamente adaptado a las necesidades de sus beneficiarios.

Adicionalmente, se incluye un análisis detallado de la estructura organizativa de la empresa, destacando la importancia de un equipo multidisciplinario y bien capacitado para garantizar el éxito de las operaciones. También, se aborda el impacto en la comunidad, promoviendo la generación de empleo local, la educación en sostenibilidad y el fortalecimiento de vínculos sociales a través de actividades comunitarias. Paralelamente, se describe el plan de mercadeo, que incluye la segmentación de clientes, estrategias de promoción y canales de distribución efectivos para posicionar la marca en el mercado.

Por último, se integran las proyecciones financieras y operativas, presentando un modelo de negocio basado en Canvas que asegura la sostenibilidad del proyecto. Este modelo detalla la estructura de costos, las fuentes de ingresos y las estrategias para alcanzar el punto de equilibrio, mientras se promueve la diversificación de ingresos a través de talleres educativos y alianzas estratégicas. En conjunto, Fresca Aromática no solo busca ser un negocio viable, sino también un agente de cambio social y ambiental, demostrando que incluso los espacios más pequeños pueden convertirse en fuentes de vida, salud y armonía con el entorno.

El impacto de Fresca Aromática trasciende la creación de huertas en balcones, ya que también busca fomentar la autonomía de los usuarios, brindándoles las herramientas y el conocimiento necesarios para cultivar sus propias plantas. De este modo, se genera un efecto positivo en su bienestar físico y emocional. En un momento en que el cambio climático y la reducción de espacios verdes exigen soluciones urgentes, este proyecto ofrece una alternativa

concreta y accesible, demostrando que es posible transformar incluso los espacios más pequeños en fuentes de vida, salud y armonía con el medio ambiente. Fresca Aromática tiene el potencial no solo de mejorar la calidad de vida de las personas, sino también de contribuir a un cambio cultural hacia estilos de vida más sostenibles, donde la naturaleza y el autocuidado se integren de manera armónica en la cotidianidad urbana.

Justificación

La justificación del proyecto Fresca Aromática se fundamenta en una necesidad creciente de reconectar a los habitantes urbanos con la naturaleza, en un contexto de urbanización acelerada que ha reducido los espacios verdes en las ciudades. En este escenario, el proyecto ofrece una solución innovadora y accesible para cultivar plantas aromáticas en espacios pequeños, como balcones y terrazas.

La importancia de este emprendimiento radica en su capacidad para promover la sostenibilidad, el autocuidado y el bienestar de los habitantes urbanos, quienes a menudo carecen de acceso a espacios adecuados para el cultivo de plantas. De acuerdo con estudios recientes, la falta de áreas verdes urbanas y el estrés asociado a la vida en la ciudad son problemas que afectan tanto la salud física como mental de la población. Fresca Aromática, al proporcionar kits de cultivo de plantas aromáticas junto con soporte técnico, facilita el acceso a una actividad que no solo mejora la calidad del aire en los hogares, sino que también ofrece beneficios terapéuticos a través de las propiedades de las plantas.

Este proyecto, basado en la metodología de Design Thinking, asegura una solución adaptada a las necesidades y limitaciones de los usuarios urbanos. A través de un proceso estructurado de empatizar, definir, idear, prototipar y testear, Fresca Aromática desarrolla productos de fácil uso que permiten a los usuarios iniciar su propio huerto urbano sin complicaciones. Además, se busca generar un impacto positivo en la comunidad, creando empleo local y educando a los ciudadanos sobre prácticas sostenibles y saludables.

Por lo tanto, la justificación del proyecto se encuentra en su potencial para transformar los pequeños espacios urbanos en huertas productivas, mejorando la calidad de vida de las personas, contribuyendo al bienestar de la comunidad y promoviendo un entorno más saludable y sostenible.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar un emprendimiento que ofrezca huertas de plantas aromáticas para balcones y espacios pequeños, ayudando a las personas a cultivar de forma fácil y sostenible, mejorar su bienestar y reconectarse con la naturaleza en la ciudad.

Objetivos Específicos

Diagnosticar las necesidades y desafíos de los habitantes urbanos para implementar soluciones sostenibles y accesibles en el cultivo de plantas aromáticas en espacios reducidos.

Diseñar e implementar una propuesta innovadora, aplicando la metodología Design Thinking, que facilite el desarrollo de huertas urbanas adaptadas a balcones y terrazas.

Formular el plan de mercadeo estratégico que contemple segmentación de clientes, estrategias de fidelización y canales efectivos para garantizar la sostenibilidad comercial del proyecto.

Consolidar el modelo de negocio del proyecto de emprendimiento a partir del Modelo Canvas, integrando fuentes de ingreso diversificadas y una estructura de costos sostenible.

Planear los requerimientos operativos, financieros y las fuentes de financiación necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Planteamiento del Problema

El proyecto “Fresca Aromática” surge como respuesta a una necesidad palpable que afecta a millones de personas que viven en entornos urbanos. La vida en la ciudad suele ser estresante: largas jornadas laborales, exposición constante a la contaminación, el tráfico, y una creciente desconexión con la naturaleza. Para muchas personas, tener un jardín se percibe como un lujo inaccesible, ya sea por la falta de espacio o por la carencia de conocimientos en jardinería.

A esta situación se suma el impacto del cambio climático y la urbanización acelerada, que han reducido significativamente los espacios verdes en las ciudades. Esto no solo afecta al medio ambiente, sino también al bienestar mental y físico de sus habitantes. En los últimos años, la agricultura urbana ha ganado terreno como una solución viable, permitiendo a las personas reconectar con la naturaleza, incluso dentro de un departamento.

Fresca Aromática se inscribe en esta tendencia, ofreciendo una alternativa accesible para el cultivo de plantas aromáticas en balcones y pequeños espacios. Así, no solo se mejora la calidad del aire en el hogar, sino que también se promueve una cultura de autocuidado, sostenibilidad y respeto por el medio ambiente.

El principal desafío que Fresca Aromática busca resolver es la falta de acceso a espacios verdes y la desconexión con la naturaleza que afecta a muchas personas en zonas urbanas. Para quienes viven en departamentos o casas sin jardín, la jardinería — una actividad que fomenta el bienestar — puede parecer una meta inalcanzable.

Además, muchas personas no saben por dónde empezar: carecen de experiencia en el cultivo de plantas, no conocen cuáles son las más adecuadas para sus espacios o cómo cuidarlas correctamente. A esto se suman barreras adicionales como la falta de tiempo y

recursos. También existe un desconocimiento generalizado sobre los múltiples beneficios que las plantas aromáticas pueden ofrecer, tanto para la salud como para el bienestar general.

Estas plantas no solo embellecen el hogar, sino que también pueden ser utilizadas en la cocina como condimentos, en la preparación de infusiones o como remedios naturales.

Fresca Aromática propone una solución integral a estos problemas, haciendo que el proceso de cultivo sea accesible y sencillo de implementar en espacios reducidos, como balcones, terrazas o incluso ventanas. El proyecto ofrece a las personas los conocimientos y recursos necesarios para crear y mantener sus propias huertas aromáticas, promoviendo prácticas sostenibles que embellecen el hogar y, al mismo tiempo, benefician tanto la salud de las personas como la del planeta.

Datos Clave para Entender el Problema

Pocas áreas verdes en las ciudades

Hoy en día, más de la mitad de la población mundial vive en ciudades (56.2%), y este número podría llegar al 68% en 2050, según la ONU-Hábitat. Este crecimiento hace que haya cada vez menos áreas verdes, que son fundamentales para nuestro bienestar físico y mental. En Colombia, las ciudades como Bogotá tienen en promedio solo 3.9 m² de áreas verdes por persona, mientras que la Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda al menos 9 m² por habitante.

El estrés de la vida urbana

Según el DANE (2023), el 35% de los colombianos dice sentirse muy estresado debido al tráfico, las largas horas de trabajo y la falta de contacto con la naturaleza.

Poca información sobre agricultura urbana

Aunque el 72% de los colombianos sabe que la agricultura urbana tiene muchos beneficios, solo el 18% sabe cómo empezar a cultivar en casa, según el Ministerio de Agricultura (2022).

Mayor interés por productos orgánicos

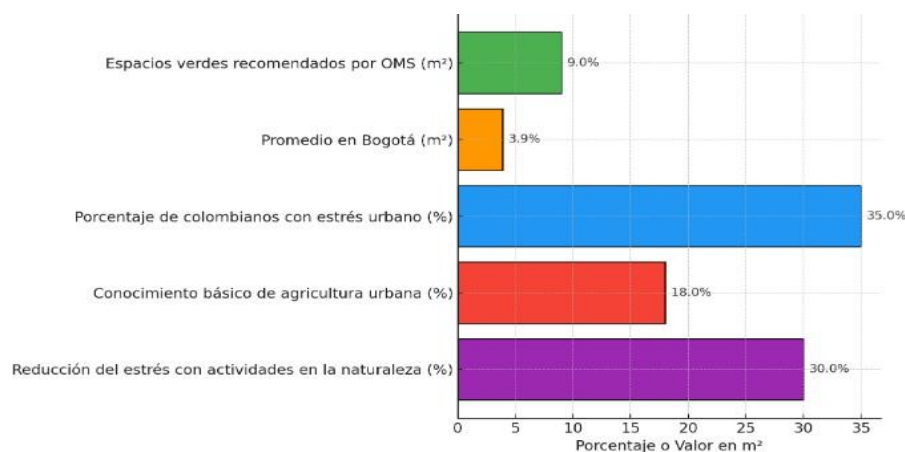
La demanda de productos frescos y sostenibles, como los orgánicos, está creciendo rápidamente en Colombia, aumentando un 23% cada año en la última década. A pesar de esto, muchas personas no tienen acceso fácil a estos productos en las ciudades.

La naturaleza mejora nuestra salud

Estar en contacto con áreas verdes o realizar actividades relacionadas con la naturaleza puede reducir el estrés en un 30% y mejorar la calidad de vida en un 25%, según un estudio de la Revista de Salud Pública de Colombia (2023).

Figura 1

Indicadores Clave para el planteamiento del problema



Fuente. Autoría Propia

Propuesta

Para superar los desafíos identificados, Fresca Aromática combina soporte técnico, recursos accesibles y una selección de plantas aromáticas adecuadas para espacios pequeños. La idea es simplificar el proceso para que cualquier persona, incluso aquellas sin experiencia previa, pueda disfrutar de su propio cultivo en casa.

El proyecto proporcionará orientación paso a paso, desde cómo seleccionar la planta ideal para tu espacio, hasta cómo cuidarla, regarla y qué beneficios específicos ofrece cada una. Además, se pondrá a disposición un catálogo de plantas como menta, manzanilla, romero, entre otras, para que los usuarios puedan elegir según sus necesidades y gustos. La idea no es solo que las personas cultiven plantas, sino que también las utilicen en su vida diaria, ya sea para preparar té relajantes, mejorar sus comidas o simplemente para disfrutar de sus aromas y propiedades.

Al mismo tiempo, Fresca Aromática fomenta una mentalidad de sostenibilidad. Al cultivar tus propias plantas aromáticas, no solo embelleces tu hogar, sino que también contribuyes a una vida más ecológica y consciente del medio ambiente. Además, los cultivos urbanos ayudan a mejorar la calidad del aire en las ciudades y permiten a las personas reconectar con la naturaleza sin salir de su hogar.

Innovación Social Aplicando la Metodología Design Thinking

La metodología Design Thinking es un enfoque centrado en las personas que permite resolver problemas complejos de forma innovadora y eficiente. Se basa en la comprensión profunda de las necesidades de los usuarios, lo que facilita la creación de soluciones adaptadas a sus expectativas. El proceso se estructura en cinco fases clave: empatizar, definir, idear, prototipar y testear. Cada una de estas etapas busca guiar al equipo de trabajo desde la comprensión del problema hasta la implementación de soluciones que han sido probadas y perfeccionadas a través de la retroalimentación de los usuarios. A continuación, se detallan las fases del proyecto Fresca Aromática, donde aplicamos esta metodología para desarrollar una solución que permita a las personas en entornos urbanos reconectar con la naturaleza mediante la creación de huertas aromáticas en pequeños espacios.

Empatizar

La fase de empatizar es fundamental para comprender las necesidades y desafíos de los usuarios. En el caso de Fresca Aromática, nos enfocamos en conocer a profundidad a los habitantes urbanos que anhelan un espacio verde en sus hogares, pero enfrentan obstáculos como la falta de espacio, tiempo y conocimientos sobre jardinería. Utilizamos entrevistas, encuestas y observación directa para recopilar información clave que nos permitió identificar los siguientes desafíos:

Falta de espacio

Muchos residentes de áreas urbanas no disponen de jardines ni grandes espacios para cultivar.

Desconocimiento

Las personas no saben cómo comenzar un huerto urbano ni qué plantas son adecuadas para sus condiciones.

Falta de tiempo

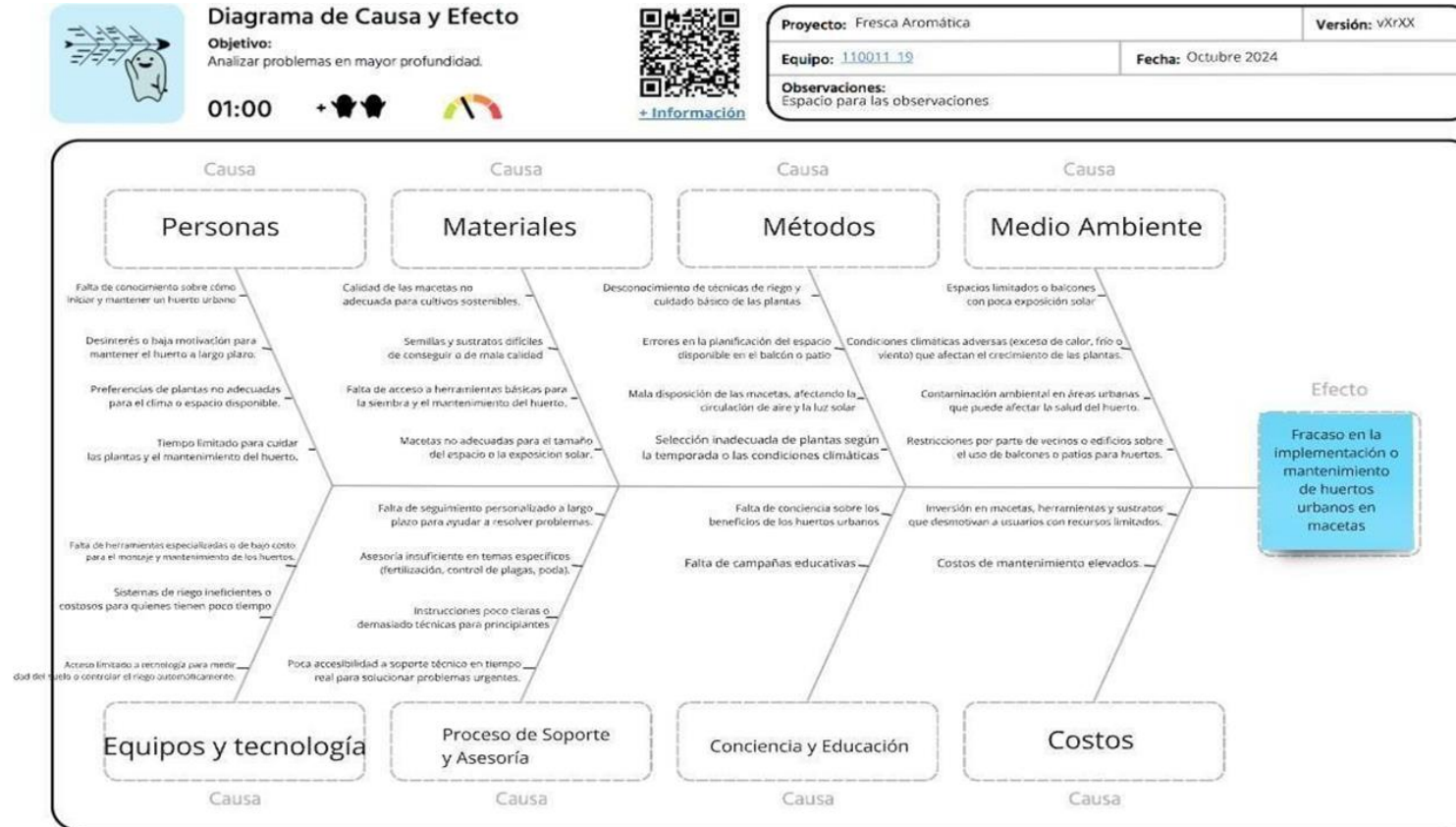
El ritmo acelerado de la vida en la ciudad deja poco tiempo para el mantenimiento de un cultivo.

Desconexión con la naturaleza

Existe una creciente necesidad de reconectar con la naturaleza y sus beneficios. Estas necesidades nos guiaron en la creación de una solución que fuera fácil de implementar y sostenible a largo plazo.

Figura 2

Diagrama de causa y efecto



Fuente. Autoría Propia

Definir

En la fase de definir, sintetizamos la información obtenida en la etapa anterior y concretamos los problemas clave a resolver con el proyecto Fresca Aromática. Esta claridad nos permitió enfocar los esfuerzos del equipo en soluciones viables y específicas. Los problemas que identificamos fueron:

Problema principal

Las personas en entornos urbanos carecen de acceso a espacios verdes y no cuentan con los conocimientos necesarios para el cultivo de plantas aromáticas en sus hogares.

Problemas secundarios

Falta de información sobre los beneficios de las plantas aromáticas, así como de tiempo y recursos para mantener huertos urbanos.

La claridad en la definición de estos problemas nos permitió orientar nuestro proyecto hacia una solución viable y accesible para los usuarios.

Figura 3

Matriz de motivaciones



Fuente. Autoría Propia

Idear

La fase de ideación es el momento en que generamos diversas soluciones creativas para los problemas identificados. En Fresca Aromática, llevamos a cabo una lluvia de ideas en la que surgieron varias propuestas. Entre las más destacadas, se encuentran:

Crear kits de cultivo personalizados para balcones, que incluyan plantas aromáticas y las instrucciones necesarias para su cuidado.

Desarrollar una plataforma en línea que ofrezca soporte técnico continuo para aquellos que desean empezar su huerta urbana.

Diseñar una campaña educativa que promueva los beneficios del cultivo de plantas aromáticas en espacios reducidos.

Después de evaluar estas ideas, decidimos centrarnos en los kits de huertas urbanas con soporte técnico, ya que era la opción más accesible, práctica y atractiva para los usuarios, al mismo tiempo que promovía una conexión directa con la naturaleza.


Figura 4

Lluvia de ideas

Lluvia de ideas o Brainstorming

Objetivo:
Generar el mayor número posible de ideas.

03:00



+ Información

Proyecto: Fresca Aromática	Versión: v1rXX
Equipo: 19	Fecha: 01/01/2024
Observaciones: Validar el Proyecto de Huertas Urbanas en espacios reducidos	

Escribe aquí tu pregunta o aspecto a resolver:

¿Cómo puede "FRESCA AROMÁTICA" optimizar su producción y comercialización, teniendo en cuenta aspectos como espacios, armonía, y beneficios para la comunidad?

- Fresca Aromática desarrollará la producción y venta de hierbas aromáticas.
- Verbabuena
 - *Menta
 - *Limnaria
 - *Manzanilla
 - *Caléndula
 - *Valeriana
- Los hogares deben contar con un área si es apto, con un balcón de (2mt de alto X 1.50 de largo X 65 cm de ancho).
- Sistemas de riego por goteo
- compost casero para que sea autosostenible.
- Capacitaciones en cuidado de plantas.
- Preparación casera para fumigación de plagas
- Luz solar diaria
- Tiempo en germinar la planta?
- Tiempo disponible para verificar su bienestar.
- Participación de 5 familias en el proyecto.
- Hogares en casas, necesitan un espacio de 1.8 mx1.4 m, para colocar macetas y junto con ellas las hierbas aromáticas.
- Inversión inicial a cargo de cada familia
- Reducir el costo de la canasta familiar
- Fresca Aromática ofrecerá el soporte en mantenimiento a quienes compren nuestros productos.
- A largo plazo abastecer restaurantes, cafeterías.
- Fresca Aromática empresa social, el objetivo es, lo que genere de rentabilidad se invierta en auto fortalecimiento
- Contar con productos orgánicos 100%
- Incentivar en los niños y jóvenes el emprendimiento social.
- Impacto ambiental positivo
- Hábitos de alimentación mas sostenibles.
- Las macetas se pueden ubicar sobre estibas en los balcones.
- Sistema de riego en vertical, para el aprovechamiento del agua.
- Contar con redes de soporte y grupos de whatsapp, para compartir experiencias de la huerta.
- Fresca Aromática tendrá estilos de macetas, depende la armonía deseada por el cliente.
- Reducción de la huella de carbono.
- Productos con calidad y frescura.

Fuente. Autoría Propia

Prototipar

En la fase de prototipar, materializamos nuestras ideas en productos tangibles que pudieran ser probados y evaluados. En Fresca Aromática, diseñamos los primeros prototipos de los kits de cultivo, que incluyeron:

Selección de plantas aromáticas como yerbabuena, menta, romero, limonaria, manzanilla, valeriana y caléndula.

Instrucciones detalladas y simples para su cultivo y mantenimiento.

Un diseño compacto y elegante que se ajusta a pequeños balcones o espacios dentro de los hogares.

El prototipo también incluyó un canal digital donde los usuarios podían recibir asesoría y resolver dudas sobre el cuidado de sus plantas.

Figura 5

Prototipo en bruto

 Prototipo en bruto Objetivo: Agilizar la definición de ideas o posibles soluciones a través de elementos tangibles. 03:00 + 👤 👤 👤 🌈		 + Información	Proyecto: FRESCA AROMATICA Versión: 1.3 Equipo: 110011A_1704 Fecha: 25/09/2024 Observaciones: Proyecto de huertas en espacios reducidos
 ¿Qué se va a prototipar? Una huerta doméstica con un sistema de riego pasivo que utiliza una base absorbente, diseñada para optimizar el cultivo de plantas aromáticas en espacios pequeños.	 ¿Qué se quiere probar? Se quiere evaluar la efectividad del sistema de riego pasivo para mantener la humedad adecuada en el cultivo de plantas aromáticas y comprobar su facilidad de uso en entornos domésticos.	 ¿Qué materiales se van a usar? Madera o plástico reciclado para la estructura, y una base absorbente de geotextil para el sistema de riego pasivo.	
1. Estructura del recipiente: 1. Material: Madera o plástico reciclado de alta durabilidad y resistencia a la intemperie. Este material es apto para uso en interiores y exteriores, garantizando una vida útil prolongada. 2. Dimensiones: La huerta tiene un formato compacto (se puede definir una medida estándar, como 30 cm x 20 cm x 10 cm) que se adapta perfectamente a cocinas, balcones o terrazas. 3. Capacidad del sustrato: Aproximadamente 5 litros, optimizado para el cultivo de plantas aromáticas de tamaño pequeño y mediano.	2. Sistema de riego pasivo: 1. Base absorbente de agua: Fabricada con un material absorbente como geotextil, que permite una transferencia de agua por capilaridad. Este sistema garantiza que las plantas reciban agua de manera continua según lo requieran, evitando la necesidad de un riego diario y reduciendo la evaporación. 2. Capacidad de retención de agua: La base puede retener entre 1 a 1.5 litros de agua, lo cual asegura un suministro de humedad constante durante varios días, minimizando la intervención del usuario. 3. Mecanismo de control de humedad: La base absorbente actúa como un regulador natural de la humedad, permitiendo que las plantas absorban el agua de forma controlada según sus necesidades, evitando el riesgo de pudrición de raíces o desecación.	3. Compatibilidad con distintos tipos de plantas: La huerta está diseñada específicamente para el cultivo de plantas aromáticas como hierbabuena, menta, limoncillo, manzanilla, caléndula, Valeriana, Romero, Perejil, cilantro, albahaca y lavanda. Sin embargo, también es compatible con otras especies que requieran un riego moderado.	4. Sostenibilidad y eco-amigable: 1. El uso de materiales reciclados o sostenibles en la construcción del recipiente contribuye a la reducción del impacto ambiental. 2. El sistema de riego pasivo reduce el consumo de agua en hasta un 30% en comparación con los sistemas de riego manual, lo que promueve el uso eficiente de los recursos.
		5. Fácil montaje y mantenimiento: 1. El ensamblaje del producto es sencillo y no requiere herramientas adicionales. La base absorbente es fácilmente desmontable para limpieza y mantenimiento, garantizando la longevidad del sistema de riego. 2. Incluye una guía simple de cuidados y recomendaciones para maximizar el crecimiento de las plantas aromáticas, ayudando al usuario a mantener una huerta saludable sin necesidad de experiencia previa en jardinería.	Beneficios adicionales: <ul style="list-style-type: none"> Optimización del espacio: Gracias a su tamaño compacto y modular, esta huerta puede instalarse en cualquier ambiente del hogar, aportando estética y funcionalidad al espacio. Cosecha fresca y natural: Los usuarios pueden disfrutar de plantas aromáticas frescas, sin necesidad de recurrir a productos comprados, lo que promueve una alimentación más saludable y sostenible. Contribución al bienestar: El cultivo de plantas en el hogar está asociado con beneficios psicológicos, como la reducción del estrés y el fomento de la concentración, además de mejorar la calidad del aire en interiores.
<p style="text-align: center;">Realiza un boceto de tu prototipo en bruto. Recuerda, esta es una plantilla de planificación, no es tu prototipo en bruto.</p>			

Fuente. Autoría Propia

Testear

La fase de testeo fue crucial para validar y mejorar nuestro prototipo. Llevamos a cabo pruebas piloto con un grupo de usuarios de diferentes perfiles y edades. Durante este proceso, recogimos valiosa retroalimentación sobre los kits de huertas urbanas:

Resultados positivos

Los usuarios reportaron que los kits eran fáciles de usar y mantener. La mayoría destacó que las instrucciones eran claras y que el proceso les ayudó a reconectar con la naturaleza.

Mejoras sugeridas

Algunos usuarios sugirieron agregar más opciones de plantas y materiales adicionales como fertilizantes orgánicos o macetas más personalizables.

Gracias a este feedback, realizamos ajustes en los kits y mejoramos la experiencia general para que se ajustara mejor a las necesidades de nuestros usuarios.

Al consolidar cada una de las fases del Design Thinking, logramos desarrollar una solución innovadora y ajustada a los deseos de los usuarios urbanos, haciendo que el cultivo de plantas aromáticas en pequeños espacios sea una experiencia accesible, gratificante y sostenible

Figura 6

Apuntes de testeo



Apuntes de Testeo
Objetivo:
Recopilar toda la información de las técnicas de testeo.

00:40 



+ Información

Proyecto: fresca aromática	Versión:
Equipo: 110011A -1704	Fecha: 27-09-2024
Observaciones: validar el proyecto de huertas urbanas en balcones o espacios reducidos	

¿Qué funciona?

hacer los objetivos del Testeo

- Identificar los aspectos funcionales : Evaluando los componentes de la huerta (diseño, materiales, sistema de riego) si son efectivos en la práctica.
- Medir la Satisfacción del Usuario: Determinar la aceptación de los usuarios respecto a la experiencia de cultivar en balcones.
- Recolectar Datos para Mejoras: Obtener información específica que guíe futuras iteraciones del diseño.

Realizar el métodos de Evaluación

- Instalación de Prototipos Colocando huertas prototipo en balcones de diversos participantes, asegurando una variedad de condiciones (exposición solar, tamaño de balcón, etc.).
- Realizando encuestas antes y después del uso para captar la percepción de los usuarios sobre la facilidad de instalación, mantenimiento y el disfrute del proceso de cultivo.
- Durante un periodo definido, observaremos el uso de las huertas, anotando qué elementos funcionan bien y cuáles presentan desafíos.
- Se documentará el crecimiento y la salud de las plantas para evaluar la efectividad del diseño y los métodos propuestos.

¿Qué se puede mejorar?

- Ofrecer opciones personalizadas basadas en las preferencias de los usuarios y las condiciones específicas de sus balcones (sol, sombra, espacio) vendiendo la idea de negocio.
- Implementar sistemas de riego más eficientes, como riego por goteo, que reduzcan el esfuerzo del usuario y optimicen el uso del agua.
- Evaluar el uso de materiales ecológicos y reciclables para las estructuras de las huertas, alineándose con la filosofía de sostenibilidad del proyecto.
- Proporcionar manuales o aplicaciones móviles que ofrezcan información sobre el cuidado de las plantas, el calendario de riego y consejos prácticos.
- Crear espacios para que los usuarios compartan experiencias y consejos, fortaleciendo la comunidad de cultivo urbano.
- Crear un espacio donde se pueda proyectar las huertas en balcones como negocios a futuro.

¿Qué preguntas nos hacen?

¿se pueden sugerir algunos diseños para facilitar la instalación en diferentes tipos de balcones?

¿Qué variedades de hierbas aromáticas ofrecidas se pueden adaptar bien a las condiciones de mi balcón?

¿Recomendarían más opciones de plantas o variedades específicas que funcionen mejor en espacios pequeños?

¿Albra alguna dificultad en el uso de fertilizantes o en el control de plagas?

¿Cuándo y cómo cosecharon las hierbas para asegurar que siguieran creciendo?

¿Se pueden utilizar las hierbas en las recetas?

¿Se pueden Experimentar problemas con las plantas, como plagas o enfermedades? Si es así, ¿cómo los solucionaron?

¿Qué estrategias es útil para el manejo del crecimiento excesivo de las plantas?

¿Cómo perciben la estética general de sus balcones después de implementar la huerta?

¿Se tuvieron ideas creativas para maximizar el uso del espacio y hacer que la huerta fuera más atractiva visualmente?

¿Qué beneficios se notaron al cultivar sus propias hierbas en términos de sostenibilidad y salud?

¿Qué ideas nos proponen?

- Sugerencias de agregar hierbas menos comunes, como estragón, orégano fresco o lemongrass, que podrían atraer a los entusiastas de la coCrear kits de huertas temáticas, como una "huerta mediterránea" o "huerta para cócteles", que ofrezcan combinaciones de hierbas específicas.
- Propuestas para desarrollar sistemas de cultivo vertical que maximicen el espacio en balcones pequeños y permitan la personalización.
- Sugerencias para implementar un sistema de riego por goteo o temporizadores que faciliten el riego y reduzcan la necesidad de atención constante.
- Sugerencias para combinar las aromáticas con flores o plantas ornamentales para crear una huerta más visualmente atractiva.
- Sugerencias para ofrecer guías o folletos que incluyan información sobre los beneficios de las hierbas aromáticas, su uso en la cocina y su impacto ambiental.
- Ideas de crear un proyecto de empresa con fines de negocio.

Fuente. Autoría Propia

La propuesta de valor de Fresca Aromática se centra en ofrecer una solución integral para el cultivo de hierbas aromáticas en espacios reducidos, como apartamentos. Este proyecto no solo busca proporcionar bienestar a través de la relajación y la mejora de la salud natural, sino también fomentar prácticas sostenibles y responsables. A través de la venta directa de kits, productos derivados, talleres y cursos, así como colaboraciones con restaurantes, se promueve la conexión con la naturaleza y el cuidado ambiental.

En cuanto al perfil del cliente, se identifican tanto los beneficios como los posibles inconvenientes. Por un lado, los usuarios experimentan mejoras en la salud, alivio del estrés, y pueden disfrutar de nuevas experiencias culinarias con ingredientes frescos y saludables.

Además, el cultivo de estas hierbas fortalece las relaciones al compartir comidas caseras y nutritivas. Sin embargo, también se reconocen desafíos como plagas, inconvenientes con el riego o la temperatura, y la frustración de no contar con tiempo suficiente para el cuidado de las plantas. Esta propuesta busca mitigar esas dificultades mediante soporte continuo y una experiencia amigable, asegurando que después de la cosecha los usuarios también sepan cómo preservar la frescura y el valor de sus plantas.

Figura 7

Propuesta de valor



Fuente. Autoría Propia

Este modelo no solo ofrece un producto atractivo, sino que también fortalece la comunidad al generar empleo y fomentar el aprendizaje sobre sostenibilidad y salud.

Clasificación de las Plantas a Trabajar

Plantas Aromáticas

Romero (Figura 8)

Menta (Figura 9)

Figura 8

Romero



Fuente. Freepik

Figura 9

Menta



Fuente. Freepik

Plantas Medicinales

Manzanilla (Figura 10)

Hierbabuena (Figura 11)

Limoncillo (Figura 12)

Valeriana (Figura 13)

Caléndula (Figura 14)

Figura 10

Manzanilla



Fuente. Freepik

Figura 11

Hierbabuena



Fuente. Freepik

Figura 12

Limoncillo



Fuente. Freepik

Figura 13

Valeriana



Fuente. Freepik

Figura 14

Caléndula



Fuente. Freepik

Espacios Necesarios para el Proyecto

Tomando como referencia las medidas de la terraza de un apartamento (ancho 65cm x 1.50 de largo por 2 mts. Y en antejardines si son casas de 1.80 x 1.40 mts. Serían los espacios que necesitan las personas a quienes les vamos a ofrecer nuestras macetas decorativas y plantas aromáticas.

Beneficios de Cultivar estas Plantas**Ambientales**

Mejora la calidad del aire.

Promueve la biodiversidad urbana.

Reduce la temperatura en espacios urbanos.

Saludables

Proporcionan ingredientes frescos para la cocina.

Contribuyen a la salud mental y bienestar al reducir el estrés.

Ofrecen propiedades medicinales naturales.

Económicos

Potencial de ahorro en la compra de hierbas.

Generación de ingresos a través de la venta y mantenimiento de macetas.

Creación de empleo local en el cultivo y mantenimiento.

Organización de la Empresa

Estructura Organizativa

Fundador/director: Encargado de la visión y gestión general.

Equipo de Cultivo: Personas dedicadas al cultivo y cuidado de las plantas.

Equipo de Ventas y Marketing: Encargados de promocionar los productos y realizar las ventas.

Servicio al Cliente: Para el mantenimiento y atención de consultas.

Ingresos: Venta de productos, mantenimiento y con posibilidades de paquetes mensuales (suscripción).

Impacto en la Comunidad

Generación de Empleo: Ofrecer trabajos a personas de la comunidad, especialmente a jóvenes y mujeres.

Educación: Crear conciencia sobre la importancia de las plantas en la vida cotidiana y la salud.

Cooperación: Fomentar el trabajo en equipo a través de actividades comunitarias en el cultivo y cuidado de las plantas.

Plan de Mercadeo

El mercado para el proyecto Fresca Aromática se enfoca en el creciente interés por el cultivo de plantas aromáticas y la jardinería urbana en Colombia. En un contexto en el que las personas buscan reconectar con la naturaleza, esta tendencia ha impulsado la demanda de kits de cultivo y productos frescos y orgánicos, tanto por razones de bienestar como de sostenibilidad.

Tamaño del Mercado

En Colombia, hay aproximadamente 14 millones de hogares, según datos del DANE. Se estima que alrededor del 20% de estos hogares cuentan con balcones u otros espacios pequeños aptos para el cultivo, lo que representa una base potencial de 2.8 millones de clientes. Este mercado incluye personas interesadas en cultivar sus propias plantas, no solo como una actividad recreativa, sino también como una manera de mejorar su calidad de vida y conexión con la naturaleza. Estos números muestran un enorme potencial para proyectos como Fresca Aromática, enfocados en satisfacer las necesidades de quienes desean transformar sus espacios urbanos en rincones verdes funcionales y sostenibles.

Tendencias del Mercado

El mercado de plantas aromáticas y jardinería urbana ha crecido debido a varias tendencias clave:

Demanda de productos orgánicos: Cada vez más personas prefieren productos frescos y sostenibles, valorando la calidad por encima del precio. Estas tendencias han posicionado el cultivo doméstico como una alternativa atractiva.

Autosuficiencia y bienestar: Los consumidores buscan reducir su dependencia de los supermercados cultivando en casa ingredientes frescos para la cocina o infusiones.

Interés en la sostenibilidad: La preocupación por el medio ambiente ha motivado a muchos a adoptar prácticas más ecológicas, como el cultivo en espacios pequeños que promueve una vida más consciente y sostenible.

Motivaciones de Compra

Frescura y sostenibilidad: Los clientes buscan productos frescos, con un enfoque en la sostenibilidad y el apoyo a la economía local.

Bienestar y calidad de vida: Los consumidores se interesan en el uso de plantas para mejorar su bienestar, tanto en la cocina como en el autocuidado.

Competidores

En el análisis de competencia se identifican los siguientes tipos de competidores:

Competencia Directa

Huertas urbanas y pequeños productores locales que también ofrecen plantas frescas y kits de jardinería para espacios pequeños. Estos competidores tienen como ventaja la cercanía y frescura de sus productos, pero pueden tener limitaciones en volumen de producción.

Productores de hierbas aromáticas orgánicas que enfocan sus ventas en mercados locales, con quienes competimos en términos de frescura y compromiso con la sostenibilidad.

Competencia Indirecta

Productores a gran escala que distribuyen hierbas aromáticas empaquetadas a supermercados y tiendas de alimentos. Aunque ofrecen precios más bajos, su frescura suele ser inferior debido a los procesos de almacenamiento y distribución.

Supermercados y tiendas especializadas en productos orgánicos que incluyen hierbas aromáticas entre su inventario, destacándose por su accesibilidad al cliente, aunque carecen de la frescura que los consumidores valoran en productos locales.

Estrategias de Mercadeo

Para posicionarse de manera efectiva en el mercado, Fresca Aromática implementará estrategias de mercadeo enfocadas en la diferenciación, canales de venta efectivos, y contenido educativo. Estas son las estrategias clave:

Estrategias Tradicionales

Distribución en tiendas de jardinería y ferias locales: Incluir los productos en tiendas de jardinería y participar en ferias de agricultura urbana para llegar al público interesado en productos sostenibles.

Presupuesto: \$500,000 COP para material publicitario (folletos, carteles).

Alianzas con restaurantes: Colaboración con restaurantes interesados en ingredientes frescos y locales, mediante degustaciones o eventos promocionales.

Presupuesto: \$300,000 COP para eventos y degustaciones.

Marketing Digital y Contenido Educativo

Estrategias Digitales

Campañas en redes sociales: Presencia activa en Instagram y Facebook, publicando contenido educativo y visual para promover el uso de plantas aromáticas. Presupuesto \$1,000,000 COP para anuncios dirigidos a segmentos específicos durante los primeros tres meses.

Contenido educativo en blogs: Publicación de tutoriales y consejos de cultivo en el blog de la tienda online, aumentando el interés y las visitas al sitio web. Presupuesto \$200,000 COP para redacción y diseño de contenido.

Ofertas de fidelización y descuentos para referidos

Descuentos del 15% para clientes recurrentes y promociones para referidos, fomentando la lealtad del cliente. Presupuesto \$200,000 COP para cubrir el descuento en la primera campaña de fidelización.

El presupuesto total de mercadeo sería de \$2,200,000 COP para el primer trimestre de lanzamiento.

Promociones y fidelización: Ofrecer descuentos a clientes nuevos y a quienes recomienden a otros. Los clientes recurrentes tendrán acceso a descuentos en productos complementarios como semillas o fertilizantes, incentivando la lealtad y el compromiso con la marca.

Identificación de Segmentos

Consumidores Generales

Figura 15

Consumidores generales



Fuente. Freepik

Perfil: Nuestras hierbas aromáticas van dirigidas a niños, adolescentes, jóvenes, y adultos mayores, preocupados por el medio ambiente, la sostenibilidad y la trazabilidad de los alimentos ya que son productos frescos y orgánicos.

Motivación de compra: Apoyo a la economía local, y que prefieren productos con bajo impacto ambiental, comprometidos con prácticas agrícolas responsables y reducir la huella de carbono.

Familias

Buscan productos frescos y saludables para mejorar su alimentación diaria.

Valoran el apoyo a la economía local y el uso de productos sostenibles.

Restaurantes y Cafeterías

Figura 16

Restaurantes y cafeterías



Fuente. Freepik

Perfil: Necesitan ingredientes frescos y de alta calidad para sus menús, buscando ofrecer una experiencia gastronómica única.

Motivación de compra: Interesados en establecer relaciones sólidas con proveedores que garanticen un suministro constante.

Aficionados a la Cocina y la Gastronomía

Figura 17

Aficionados a la gastronomía



Fuente. Freepik

Perfil: Personas interesadas en productos naturales y remedios herbales, como aceites esenciales, infusiones o suplementos naturales.

Motivación de compra: Estos consumidores buscan productos naturales y orgánicos, a menudo con un enfoque en las propiedades beneficiosas para la salud de las plantas aromáticas, como la menta para la digestión o la manzanilla para la relajación.

Consumidores de Productos Naturales

Figura 18

Consumidores de productos naturales



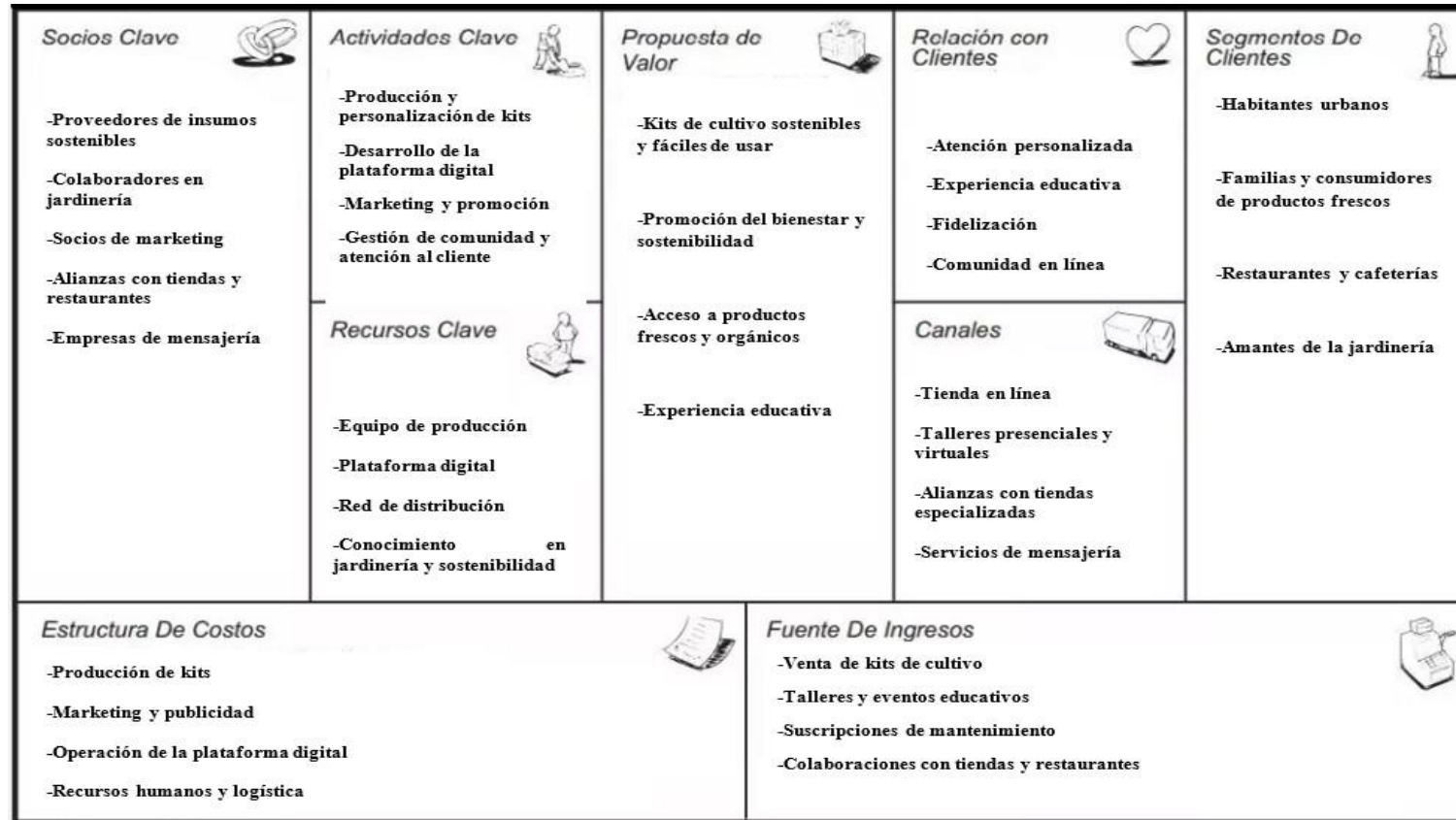
Fuente. Freepik

Perfil: Personas que desean cultivar sus propias hierbas aromáticas en casa, generalmente con un enfoque en la autosuficiencia alimentaria, la jardinería urbana o simplemente por hobby.

Motivación de compra: Este segmento puede estar interesado en comprar plantones o kits de cultivo de aromáticas para tener acceso a hierbas frescas en su propio hogar. También pueden valorar la sostenibilidad y la simplicidad de cultivar en espacios pequeños como balcones o jardines verticales.

Figura 19

Modelo de negocio Canvas Fresca Aromática



Fuente. Autoría Propia

Descripción Detallada del Modelo Canvas

Segmento de Clientes

El público objetivo incluye a habitantes urbanos que, viviendo en ciudades con espacio limitado, están interesados en el autocultivo; familias y consumidores que buscan opciones saludables y orgánicas; restaurantes y cafeterías que necesitan hierbas frescas de alta calidad para sus menús; y amantes de la jardinería, interesados en cultivar plantas en sus hogares como parte de su estilo de vida.

Propuesta de Valor

Ofrece kits de cultivo sostenibles y fáciles de usar, diseñados especialmente para espacios pequeños, ideales para hogares urbanos. Promueve el bienestar y la sostenibilidad, facilitando el autocultivo para un estilo de vida saludable y responsable con el medio ambiente. Los clientes pueden disfrutar de acceso a productos frescos y orgánicos, perfectos para uso culinario o personal, mientras viven una experiencia educativa única a través de recursos y talleres que refuerzan el aprendizaje sobre jardinería urbana y el autocultivo.

Canales

Para garantizar que la propuesta de valor llegue de manera efectiva a los clientes, se utilizan una combinación de canales estratégicos. Como una tienda en línea que facilita la venta de kits y brinda soporte digital a través de la página web y redes sociales, ofreciendo comodidad y accesibilidad. Se complementa esta experiencia con talleres presenciales y virtuales que no solo educan, sino que fortalecen la conexión con los clientes interesados en el autocultivo. Además, se establecen alianzas con tiendas especializadas, las cuales funcionan como puntos de venta estratégicos y refuerzan el compromiso con la

sostenibilidad. Finalmente, se dispone de servicios de mensajería eficientes que garantizan entregas rápidas y seguras de los kits directamente a los hogares o negocios de los clientes.

Relación con el Cliente

Se ofrece una atención personalizada que incluye asesoría técnica y soporte directo en redes sociales y plataformas digitales para resolver inquietudes y garantizar una experiencia satisfactoria. Se promueve una experiencia educativa enriquecedora mediante la publicación de contenido especializado en redes sociales y la realización de talleres que incentivan el autocultivo. Para fortalecer la fidelización, se implementan programas de lealtad y descuentos que motivan la recompra. Además, de crear una comunidad en línea, un espacio donde los clientes pueden interactuar, intercambiar experiencias y compartir consejos, reforzando así el sentido de pertenencia y la conexión con la marca.

Recursos Clave

Se cuenta con un equipo de producción especializado que garantiza la calidad de los kits, una plataforma digital que respalda las ventas, el marketing y el servicio al cliente en línea, y una red de distribución que asegura entregas rápidas y eficientes. Además, dispone de un profundo conocimiento en jardinería y sostenibilidad, que constituye la base para los talleres y el contenido educativo que ofrecen.

Actividades Clave

Entre las actividades principales se encuentran la producción y personalización de kits adaptados a diferentes perfiles de clientes, desde principiantes hasta expertos. También gestionan el desarrollo y mantenimiento de la plataforma digital para administrar la tienda en línea y ofrecer soporte educativo. Implementan estrategias de marketing y promoción, tanto en redes sociales como en talleres, para atraer y educar a su audiencia. Asimismo, se

encargan de la gestión de la comunidad y la atención al cliente, brindando acompañamiento continuo a través de canales digitales.

Socios Clave

Se trabaja con proveedores de insumos sostenibles que garantizan la calidad ecológica de semillas, plantas y materiales de cultivo. También colabora con expertos en jardinería para enriquecer sus talleres y asesorías, y con socios de marketing, como influenciadores y revistas especializadas, para promocionar la marca. Las alianzas con tiendas y restaurantes facilitan la exhibición y venta de kits, ampliando el alcance en el mercado, mientras que las empresas de mensajería aseguran una gestión eficiente de las entregas.

Estructura de Coste

Los principales costos incluyen la producción de kits, que abarca gastos en insumos como macetas, semillas y sustratos; marketing y publicidad, incluyendo campañas en redes sociales, talleres y eventos promocionales; operación de la plataforma digital, con gastos en mantenimiento y soporte técnico; y recursos humanos y logística, cubriendo al equipo de producción y distribución.

Fuentes de Ingreso

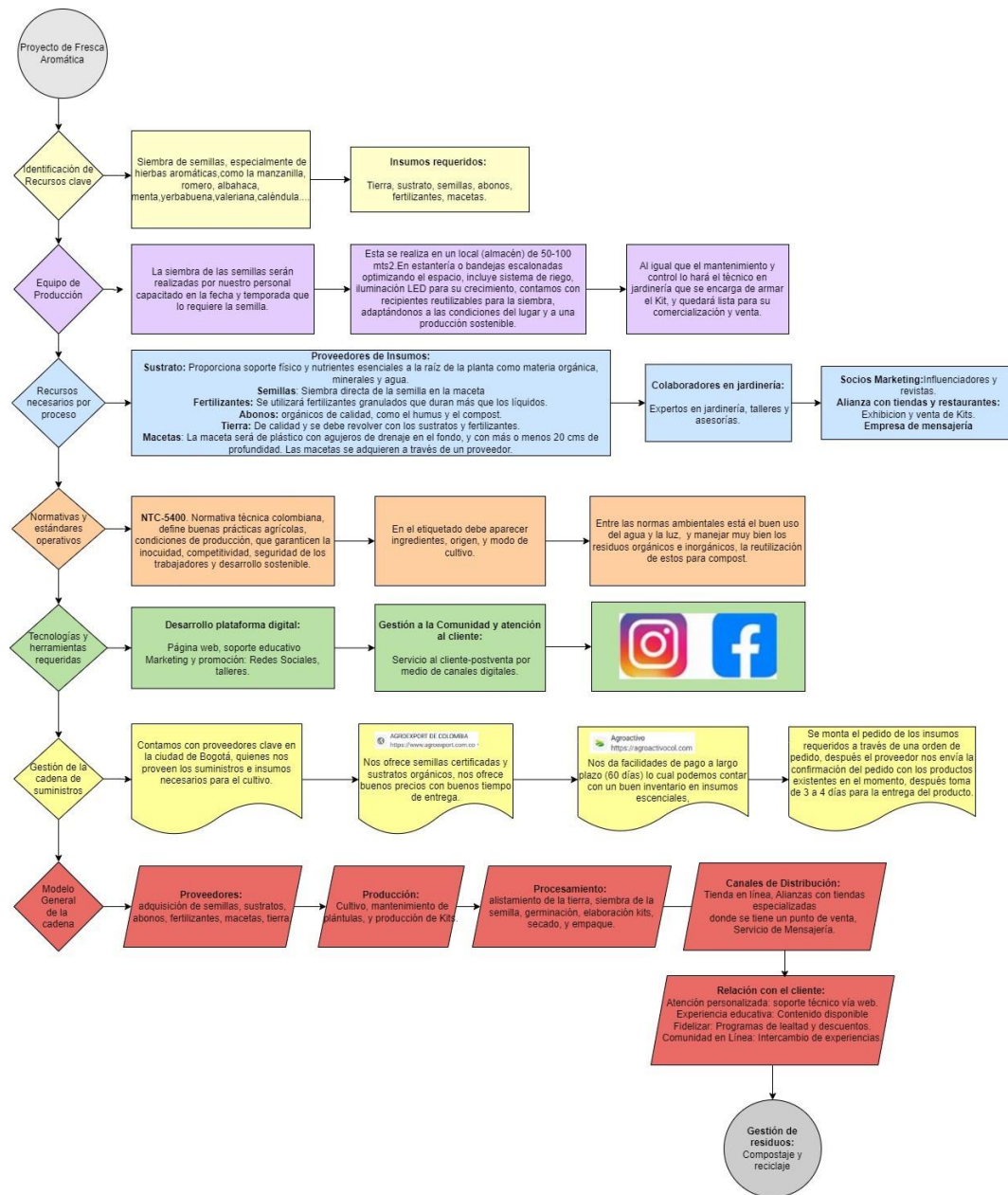
Los ingresos provienen principalmente de la venta de kits de cultivo dirigidos a consumidores finales, talleres y eventos educativos que ofrecen experiencias formativas pagadas, suscripciones de mantenimiento para renovar kits con nuevos insumos, y colaboraciones con tiendas y restaurantes, mediante el suministro de hierbas frescas de alta calidad para sus negocios.

Proyecciones Operativas y Financieras

Relación de Procesos

Figura 20

Diagrama de flujo



Fuente. Autoría Propia

Sustentación de las Necesidades de Recursos Humanos, Tecnológicos y de Infraestructura para la Prestación del Servicio o la Producción de los Bienes

Tabla 1

Tabla de recursos humanos

Puesto	Responsabilidades	Área de Trabajo	Comentarios
Director general	Gestión del equipo de ventas, planificación de objetivos, cierre de ventas	Departament o comercial Finanzas	Coordina las campañas de ventas online y físicas
	Control de presupuestos, planificación financiera, gestión de pagos y cobros		Maneja las cuentas y la contabilidad de la empresa
Productor logístico	Brindar asesoramiento a clientes sobre la instalación y mantenimiento de huertas urbanas	Atención al cliente y soporte técnico	Asesor experto en cultivo urbano y técnicas de jardinería
	Gestión de inventarios, control de stock, coordinación de entregas de productos	Logística y distribución	Asegura que los pedidos lleguen a tiempo y en buen estado
	Recepción, organización y envío de productos, control de inventario físico	Almacén y distribución	Responsable de la correcta disposición y almacenamiento de los productos
Ventas y marketing	Desarrollo de campañas publicitarias, redes sociales, creación de contenido visual	Marketing y comunicación y atención al cliente	Responsable de mantener una comunicación activa con los usuarios
	Gestión de redes sociales, interacción con clientes, promoción de la marca	Marketing y diseño gráfico	Crea materiales gráficos tanto online como offline
	Diseño de material publicitario, catálogos de productos, branding visual Atención al cliente en tienda, venta de productos, asesoramiento básico sobre huertas urbanas	Se encarga de la presencia de la marca en redes sociales	

Nota. Información basada en la planificación interna del proyecto. *Fuente.* Autoría Propia.

Tabla 2*Resumen de Herramientas*

Categoría	Plataforma	Descripción	Beneficios	Costo Aproximado	Comentarios
Plataforma de Comercio Electrónico	WooCommerce	Plugin de WordPress que convierte tu sitio web en una tienda	Bajo costo inicial, flexible, altamente personalizable	Plataforma de Comercio Electrónico	WooCommerce
Software de Gestión de Inventario	Zoho Inventory	Software de gestión de inventarios y control de almacén.	Gestión de pedidos, seguimiento de productos y flujo de inventarios eficiente.		Perfecto para pequeñas y medianas empresas.
Herramientas de Marketing Digital	Canva	Herramienta de diseño gráfico online para crear contenido visual (publicidad, banners, etc.)	Plantillas fáciles de usar, ideal para crear contenido rápido para redes sociales.	Gratis (opciones premium)	Muy útil para crear contenido visual atractivo

Nota. Descripción de herramientas tecnológicas recomendadas para optimizar los procesos de comercio, inventarios y diseño gráfico. *Fuente.* Autoría Propia

Tabla 3*Tabla de Infraestructura*

Área	Descripción	Recomendaciones	Consideraciones
Ubicación del Almacén	Localización del almacén dentro de las instalaciones de la empresa. Contando con espacio en el exterior para la planificación e instalación de la huerta, necesario para las plántulas.	Preferiblemente en una zona accesible para facilitar las entregas y el transporte.	Asegurarse de que esté en una zona segura, libre de humedad excesiva y temperaturas extremas.
Tamaño del Almacén	Superficie total disponible para almacenamiento.	Dependiendo del volumen de productos, estimar el tamaño en m ² .	Un almacén de 50-100m ² puede ser suficiente para empezar con productos básicos.
Zonificación	Dividir el almacén en secciones para diferentes categorías de productos.	Divisiones para semillas, sustratos, herramientas de jardín, fertilizantes, etc.	Utilizar estanterías o estantes para maximizar el uso del espacio vertical.
Estanterías de Almacenaje	Estantes o estanterías para organizar y almacenar los productos de manera eficiente.	Estanterías metálicas o de madera para productos pesados, estantes pequeños para semillas.	Organiza productos según su tamaño y tipo para facilitar el acceso y la búsqueda.
Condiciones de Temperatura	Control de temperatura para la conservación adecuada de los productos, especialmente semillas.	Temperatura ideal entre 15-25°C para semillas. Productos como fertilizantes requieren menos control.	Evitar temperaturas muy altas o bajas que puedan afectar la calidad de las semillas o materiales.
Humedad Relativa	Control de la humedad para evitar que las semillas se dañen o los productos sufran alteraciones.	Humedad entre 40-60% para el almacenamiento de semillas. Productos como sustratos y fertilizantes deben estar secos.	Utilizar deshumidificadores si la zona es muy húmeda. Evitar la exposición a la lluvia.
Sistemas de Ventilación	Mantener una circulación adecuada de aire para evitar la acumulación de humedad y malos olores.	Instalación de ventiladores o aire acondicionado en áreas con alta humedad.	Un flujo constante de aire ayuda a mantener los productos secos y en buen estado.
Estantes para Semillas	Estantes específicos para el almacenamiento de semillas en envases o bolsas.	Usar cajas herméticas o bolsas selladas para proteger las semillas del aire y humedad.	Las semillas deben estar en un lugar oscuro y fresco, lejos de la luz directa.
Equipo de Almacenaje	Herramientas o materiales necesarios para mantener los productos organizados y en buen estado.	Cajas plásticas, recipientes herméticos, etiquetas para identificación	Usar etiquetas claras para organizar y evitar la confusión de productos.
Área de Recepción de Productos	Espacio designado para la recepción de productos y semillas que llegan al almacén.	Debe estar cerca de la entrada para facilitar las entregas y el control de stock.	Mantener esta área limpia y libre de obstrucciones. Asegurarse de revisar las condiciones de los productos al recibirlos.
Sistemas de Inventarios	Software o procesos manuales para controlar el inventario de productos almacenados.	Utilizar un software de gestión de inventarios con Zoho Inventory.	Actualizar el inventario regularmente y verificar la cantidad y el estado de los productos.
Estación de Preparación de Pedidos	Área destinada para organizar y preparar los pedidos para su distribución.	Mesas de trabajo, material de embalaje (cajas, papel burbuja, cinta adhesiva).	Organizar esta área cerca de la salida del almacén para agilizar los envíos.
Iluminación	Sistema de iluminación adecuado para ver claramente durante las operaciones dentro del almacén.	Luces LED de bajo consumo, suficiente iluminación en áreas clave.	Evitar luces muy fuertes o en zonas cercanas a las semillas que puedan dañarlas.

Nota. Condiciones ideales para el funcionamiento. *Fuente.* Autoría Propia

Tabla 4*Gastos laborales*

Concepto	Monto por empleado (COP)	Total para 3 empleados (COP)
Salario base mensual	\$ 1,000,000	\$ 3,000,000
Cargas laborales adicionales		
Aportes parafiscales (4%)	\$ 40,000	\$ 120,000
Seguridad social (30%)	\$ 300,000	\$ 900,000
Prestaciones sociales		
Cesantías (8.33%)	\$ 83,300	\$ 249,900
Intereses sobre cesantías (1%)	\$ 10,000	\$ 30,000
Prima de servicios (8.33%)	\$ 83,300	\$ 249,900
Vacaciones (4.17%)	\$ 41,700	\$ 125,100
Total mensual por empleado	\$ 1,558,300	\$ 4,674,900

Nota. Cálculo estimado de costos laborales mensuales basado en normativas legales de contratación en Colombia. *Fuente.* Autoría Propia

Capital de Trabajo

El capital de trabajo incluye los recursos necesarios para cubrir los costos operativos durante los primeros tres meses de operación.

Tabla 5*Capital de Trabajo*

Categoría	Costo Mensual (COP)	Costo Trimestral (COP)
Sueldos (3 empleados)	\$ 4,674,900	\$ 14,024,700
Materias primas	\$ 5,000,000	\$ 15,000,000
Servicios públicos	\$ 750,000	\$ 2,250,000
Gastos contabilidad de la empresa	\$ 300,000	\$ 900,000
Total Capital Trabajo	\$ 10,724,900	\$ 32,174,700

Nota. Costos necesarios para operar los tres primeros meses. *Fuente.* Autoría Propia

Tabla 6*Inversión Inicial*

Concepto	Cantidad	Costo Unitario (COP)	Total (COP)
Equipos y mobiliario	1	\$ 4,000,000	\$ 4,000,000
Constitución de la empresa	-	\$ 2,300,000	\$ 2,300,000
Marketing y publicidad inicial	-	\$ 4,500,000	\$ 4,500,000
Otros gastos iniciales	-	\$ 4,750,000	\$ 4,750,000
Total Inversión Inicial			\$ 15,550,000

Nota. Distribución de los costos de inversión inicial. *Fuente.* Autoría Propia

La inversión inicial de \$15,550,000 COP está destinada exclusivamente a activos fijos necesarios para poner en marcha el proyecto, tales como equipos, gastos legales para la constitución de la empresa, y actividades iniciales de marketing y publicidad.

Tabla 7*Costos Fijos*

Concepto	Monto (COP)	Descripción
Sueldos (3 empleados)	\$ 4,674,900	Remuneración fija para tres personas clave en el funcionamiento del proyecto, asegurando que el equipo esté motivado y comprometido con el éxito del negocio.
Servicios públicos	\$ 750,000	Costos asociados a servicios básicos como agua potable, electricidad, teléfono e internet, esenciales para la operatividad diaria de la empresa.
Alquiler de instalaciones	\$ 800,000	Espacio físico para las actividades del proyecto, proporcionando el entorno adecuado para el desarrollo del negocio.
Seguros y licencias	\$ 300,000	Aseguran el cumplimiento legal y protegen a la empresa frente a posibles riesgos, garantizando la estabilidad del proyecto en el largo plazo.
Otros costos fijos	\$ 500,000	Gastos generales que no varían según la producción, pero son necesarios para mantener la operatividad, como suministros y gastos administrativos.
Total costos fijos mensuales	\$ 6,224,900	

Nota. Desglose de costos mensuales que permanecen constantes. *Fuente.* Autoría Propia

Estos costos son fundamentales para garantizar la continuidad del proyecto y su

sostenibilidad a largo plazo. los costos fijos mensuales incluyen los sueldos del equipo, el alquiler de instalaciones, los seguros y licencias, y los servicios básicos. Estos son necesarios para asegurar que el proyecto pueda operar de manera estable y cumplir con las obligaciones legales y operativas, sin importar las variaciones en la producción o ventas.

Tabla 8

Costos variables

Concepto	Descripción	Costo Unitario
Materias primas	Macetas, semillas, sustrato y empaques	COP \$ 30,000 por kit
Transporte	Costos variables según entregas realizadas	COP \$ 5,000 por kit
Gasto de ventas	3% del valor de cada kit vendido	3% del precio de venta

Nota. Costos directamente relacionados con el volumen de producción de kits. *Fuente.*

Autoría Propia

Los costos variables son cruciales porque permiten evaluar de manera precisa el impacto directo de la producción sobre los gastos del proyecto. Al estar vinculados al volumen de producción, proporcionan una visión clara de cómo los costos aumentan o disminuyen en función de la cantidad de kits fabricados. Esto no solo facilita la toma de decisiones sobre precios y márgenes de ganancia, sino que también ayuda a identificar áreas donde es posible optimizar la eficiencia y reducir gastos. Además, comprender estos costos es esencial para calcular la rentabilidad de cada unidad producida, lo que permite gestionar mejor los recursos y maximizar los beneficios del proyecto.

Tabla 9

Costos Semi-Variables o Mixtos

Concepto	Descripción	Costo Base	Costo Variable
Mantenimiento de equipos	Un costo fijo mensual más incrementos según el uso adicional.	COP \$ 100,000 mensuales	Incrementos según uso (no especificado).
Publicidad	Presupuesto fijo mensual con ajustes según campañas o temporada.	COP \$ 500,000 mensuales	Ajustes según campañas o temporada.

Nota. Costos que combinan un componente fijo con variaciones. *Fuente.* Autoría Propia

Los costos semi-variables combinan un componente fijo con otro que varía según el uso

o las condiciones particulares. Un ejemplo de ello es el mantenimiento de equipos, que incluye un costo base que puede incrementarse dependiendo del nivel de uso. De igual manera, la publicidad cuenta con un presupuesto fijo, pero puede ajustarse según las campañas o las temporadas específicas. Estos costos brindan flexibilidad en la operación, permitiendo adaptar el proyecto a las necesidades cambiantes y facilitando una gestión más dinámica de los recursos.

Tabla 10

Costos Operacionales

Concepto	Descripción	Costo Mensual
Material de oficina y suministros	Gastos en papelería y materiales administrativos.	COP \$ 100,000
Soporte técnico	Mantenimiento y soporte de la plataforma digital.	COP \$ 200,000

Nota. Gastos necesarios para el funcionamiento administrativo y técnico del proyecto.

Fuente. Autoría Propia

Los costos operacionales incluyen los gastos necesarios para el funcionamiento diario del proyecto. Esto abarca materiales de oficina y suministros administrativos, con un costo mensual destinado a cubrir papelería y otros insumos esenciales para la gestión. También se incluye el soporte técnico para mantener la plataforma digital. Estos gastos son fundamentales para asegurar la eficiencia en las operaciones tanto administrativas como técnicas del proyecto.

Tabla 11

Costos Indirectos

Concepto	Descripción	Costo Mensual
Administración y gestión	Gastos asociados a la operación administrativa del proyecto.	COP \$ 700,000
Marketing general	Actividades de promoción para campañas particulares.	COP \$ 1,500,000

Nota. Gastos no relacionados directamente con la producción, pero esenciales para la gestión y promoción del proyecto. *Fuente.* Autoría Propia

Los costos indirectos son aquellos que, aunque no están directamente relacionados con

la producción, son esenciales para la gestión general del proyecto. Esta categoría incluye la administración y gestión, que cubre actividades de coordinación y supervisión del proyecto, y el marketing general, destinado a estrategias de promoción global que no están enfocadas en campañas particulares. Estos costos son fundamentales para mantener una estructura operativa eficiente y asegurar el posicionamiento del proyecto en el mercado.

Análisis de Punto de Equilibrio

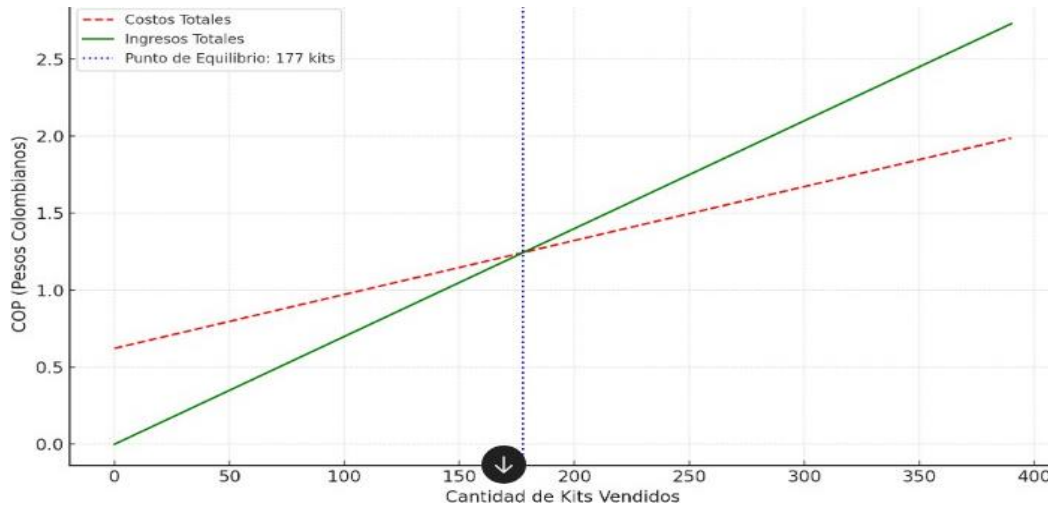
El análisis del punto de equilibrio nos permite determinar cuántos kits deben venderse para cubrir todos los costos del proyecto, sin generar ni pérdidas ni ganancias. En este caso, se tiene un costo fijo mensual de COP \$6,224,900, un precio de venta de COP \$70,000 por kit y un costo variable de COP \$35,000 por unidad. La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:

$$P.E. = CF * P - CV$$

Sustituyendo valores con los costos y precio por kit:

$$\text{Costos fijos} = 178 \text{ Kits} * (70.000 - 35.000) = \text{COP } 6.224.900$$

Esto significa que Fresca Aromática debe vender aproximadamente 178 kits mensuales para cubrir sus costos fijos y variables, sin generar ganancias ni pérdidas. La gráfica presentada a continuación ilustra cómo los ingresos y los costos totales evolucionan con el número de kits vendidos. La intersección de las dos líneas, que ocurre en el punto de 178 kits, es el punto de equilibrio, donde los ingresos cubren exactamente los costos totales, y no se obtiene ni beneficio ni pérdida. Por debajo de este punto, el proyecto estaría operando con pérdidas, mientras que, por encima de este umbral, se generaría ganancia.

Figura 21*Análisis de punto de equilibrio*

Fuente. Autoría Propia

Conformación del Equipo de Trabajo

Para que Fresca Aromática funcione de manera eficiente, es esencial contar con un equipo bien estructurado, en el que cada miembro entienda claramente su rol y las responsabilidades que le corresponden. Un equipo organizado y competente es la base del éxito de cualquier proyecto, ya que cada miembro debe contribuir con sus habilidades específicas al logro de los objetivos comunes. A continuación, se presenta el perfil del equipo y sus funciones clave.

Tabla 12*Conformación del equipo de trabajo*

Rol	Responsabilidades	Habilidades
Líder del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> - Planificar y tomar decisiones estratégicas. - Supervisar la operación general. - Gestionar los recursos financieros y humanos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo y toma de decisiones. - Planificación y conocimiento del mercado. - Visión estratégica.
Encargado de la producción y entrega	<ul style="list-style-type: none"> - Cultivar y mantener las plantas aromáticas. - Supervisar la calidad de los productos (plantas y kits). - Coordinar inventarios, empaques y entregas. - Mantener organizada la bodega o espacio de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Organización y practicidad. - Conocimiento básico en jardinería. - Manejo de inventarios y logística.
Encargado de atraer clientes y aumentar las ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Gestionar redes sociales y promocionar los productos. - Atender a clientes en tienda física y online. - Diseñar publicaciones, campañas publicitarias y promociones. - Realizar seguimiento a pedidos y recibir retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Creatividad y estrategia. - Habilidades de atención al cliente. - Conocimientos en marketing digital.

Nota. Roles y responsabilidades dentro del equipo de trabajo, diseñado para maximizar la eficiencia del proyecto. *Fuente.* Autoría Propia

Como se detalla en la tabla, el líder del proyecto debe tener una visión integral de las operaciones y la estrategia a largo plazo. Su rol es el de tomar decisiones clave, establecer metas claras y gestionar los recursos de manera eficiente. Su capacidad para liderar y tomar decisiones acertadas es fundamental para guiar al equipo a través de los desafíos, optimizando tanto los recursos financieros como humanos para maximizar la productividad y asegurar la sostenibilidad del proyecto.

El encargado de producción y entrega se debe centrar en la calidad del producto, desde el cultivo hasta la entrega final al cliente. Su función es esencial para garantizar que los productos cumplan con los estándares esperados, lo que requiere una combinación de

habilidades operativas y de gestión. Además, su capacidad para mantener la organización y controlar los inventarios asegura que el flujo de trabajo sea eficiente, sin retrasos ni pérdidas innecesarias.

Por último, el encargado de ventas y Marketing es la persona encargada de generar visibilidad para los productos, atraer nuevos clientes y mantener una relación estrecha con ellos. Este rol no solo se enfoca en la creación de campañas publicitarias efectivas, sino también en comprender las necesidades del mercado y posicionar el producto de manera atractiva. La combinación de creatividad y habilidades digitales es crucial en un entorno de negocios cada vez más competitivo y conectado.

Cada uno de estos roles tiene un impacto directo en las operaciones diarias del proyecto, y su colaboración efectiva permite que el negocio funcione de manera coherente y eficiente. La sinergia entre las diferentes funciones asegura que Fresca Aromática pueda responder rápidamente a las demandas del mercado, adaptarse a cambios y ofrecer productos de calidad de manera constante.

Tabla 13

Cálculo Detallado de los Gastos Laborales

Concepto	Porcentaje (%)	Costo por Empleado (COP)	Costo Total para 3 Empleados (COP)
Salario base	-	\$ 1,000,000	\$ 3,000,000
Aportes parafiscales	4%	\$ 40,000	\$ 120,000
Seguridad social	30%	\$ 300,000	\$ 900,000
Cesantías	8.33%	\$ 83,300	\$ 249,900
Intereses sobre cesantías	1%	\$ 10,000	\$ 30,000
Prima de servicios	8.33%	\$ 83,300	\$ 249,900
Vacaciones	4.17%	\$ 41,700	\$ 125,100
Total mensual	-	\$ 1,558,300	\$ 4,674,900

Nota. Distribución porcentual de los costos laborales. *Fuente.* Autoría Propia

Estructura Jerárquica

Director General: Es el jefe del equipo, toma las decisiones más importantes y supervisa todo.

Encargado de la producción y entrega de los productos: Trabaja en ideas para atraer clientes y las presenta al director para aprobarlas.

Encargado de atraer clientes y aumentar las ventas: es el puente entre la planificación del proyecto y la satisfacción del cliente. Al asegurar que los kits sean entregados con calidad y a tiempo, contribuyen a la buena reputación del proyecto y a la fidelización de los usuarios.

Figura 22

Organización jerárquica



Fuente. Autoría Propia

Colaboración y Trabajo en Equipo

Para alcanzar resultados exitosos, es fundamental que todo el equipo esté alineado y trabajando hacia los mismos objetivos. A continuación, se presentan algunas estrategias para fomentar una colaboración efectiva:

Reuniones Semanales: Cada semana, nos reunimos para revisar lo que hemos logrado y definir las tareas pendientes, asegurándonos de que todos estén informados y comprometidos con el progreso del proyecto.

Herramientas de Organización: Utilizaremos herramientas digitales como WhatsApp para

mantener una comunicación ágil y rápida, y Google Drive para almacenar y compartir documentos importantes, lo que facilitará el acceso a la información y mejorará nuestra eficiencia operativa.

Objetivos claros: Todos sabremos cuál es nuestra tarea y por qué es importante para que el proyecto funcione.

Capacitaciones

Cursos para mejorar el uso de las redes sociales, ayudando al equipo a fortalecer su presencia en línea y optimizar la interacción con los clientes. Además, organización de talleres prácticos sobre el cuidado de plantas y la elaboración de kits de cultivo de calidad, lo que permitirá a los colaboradores desarrollar habilidades clave para el proyecto y ofrecer un servicio más especializado.

Premios e Incentivos

Bonos o pequeños premios para reconocer y recompensar el cumplimiento de metas importantes, motivando al equipo a seguir alcanzando logros. Además, se destaca el esfuerzo de quienes realicen un trabajo excepcional, brindándoles reconocimiento y valoración por su contribución al éxito del proyecto.

Charlas Inspiradoras

Invitación a expertos en emprendimiento y negocios a dar charlas que ofrezcan consejos útiles y nuevas ideas para fortalecer el proyecto. Estas charlas servirán como fuente de inspiración y aprendizaje, contribuyendo al crecimiento personal y profesional del equipo.

Cuidar el Bienestar del Equipo

Énfasis en el respeto de los horarios de trabajo para garantizar que todos los miembros del equipo puedan descansar adecuadamente. Además, se implementarán pausas activas durante el trabajo, promoviendo la salud física y mental del equipo y mejorando su

productividad y bienestar general.

Evaluación y Desempeño

La evaluación y el desempeño del equipo se basan en tres aspectos clave. Primero, es esencial comprobar si se están cumpliendo las tareas a tiempo, lo que implica que las actividades de producción, distribución y atención al cliente se realicen dentro de los plazos establecidos, garantizando la eficiencia en todos los procesos. Segundo, se debe valorar si el equipo está trabajando de manera colaborativa y efectiva, evaluando la comunicación y el apoyo mutuo entre los diferentes roles para lograr los objetivos comunes. Finalmente, se debe medir la satisfacción de los clientes a través de encuestas, comentarios y tasas de fidelización, asegurando que la calidad de los productos, el servicio de atención al cliente y la puntualidad en las entregas estén cumpliendo con sus expectativas y contribuyendo a la buena reputación del proyecto.

¿Cómo lo Haremos?

Reuniones trimestrales para evaluar el progreso del equipo, donde se discute lo que se ha hecho bien y las áreas en las que se puede mejorar. Estas reuniones serán una oportunidad para compartir ideas, reconocer logros y ajustar estrategias para optimizar el desempeño. Además, encuestas internas periódicas para conocer cómo se siente cada miembro del equipo trabajando juntos, asegurándose de que sus necesidades y preocupaciones sean escuchadas, lo que contribuirá a mantener un ambiente laboral positivo y colaborativo.

<p>*Lograr el volumen de ventas esperado</p> <p><u>Indicador de cumplimiento:</u> se logra el 100% del volumen de ventas esperado</p>										
<p>*La Empresa de mensajería entrega con calidad y a tiempo</p> <p><u>Indicador de cumplimiento:</u> se entregan el 100% de los pedidos en buen estado y a tiempo.</p>										

Nota. Planificación trimestral de las actividades clave del proyecto, incluyendo recursos asignados y fechas específicas. *Fuente.* Autoría Propia

Matriz DOFA

Tabla 15

Matriz DOFA

Fresca Aromática	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Propuesta innovadora basada en Design Thinking.	Dependencia inicial de financiamiento externo (\$67M COP).
	Promoción de sostenibilidad ambiental con materiales biodegradables.	Limitaciones logísticas para garantizar entregas oportunas y de calidad.
	Diversificación de ingresos: kits, talleres y contratos con restaurantes.	Requiere educar al cliente sobre el beneficio y manejo de huertas urbanas.
	Creciente interés por productos orgánicos y sostenibles. Subvenciones públicas disponibles (Fondo Emprender, iNNpulsa Colombia).	
Amenazas	Competencia directa (productores locales) e indirecta (supermercados).	Posibilidad de que los clientes perciben falta de tiempo para dedicarse al cultivo urbano.
	Factores climáticos (control de temperatura y humedad).	
	Resistencia del mercado a nuevas prácticas de autocultivo.	

Nota. Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto Fresca

Aromática. *Fuente.* Autoría Propia

Estrategias Basadas en la Matriz DOFA

Estrategias FO (Fortalezas + Oportunidades)

Implementar campañas educativas en redes sociales para destacar los beneficios del autocultivo y las ventajas de los kits sostenibles.

Aprovechar los programas de subvenciones públicas para fortalecer la infraestructura y las operaciones iniciales.

Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades)

Mitigar la dependencia de financiamiento asegurando múltiples fuentes (subvenciones, préstamos, inversores).

Diseñar tutoriales simples para enseñar al cliente cómo usar los kits y mantener las plantas con éxito.

Estrategias FA (Fortalezas + Amenazas)

Diferenciar de la competencia resaltando la frescura, sostenibilidad y personalización de los kits.

Implementar controles de calidad en el almacenamiento y transporte para superar los desafíos climáticos.

Estrategias DA (Debilidades + Amenazas)

Introducir promociones iniciales para captar clientes, fomentando la adopción del producto mientras se alcanza el punto de equilibrio.

Optimizar los procesos logísticos mediante alianzas con empresas de mensajería confiables.

Proyecciones de Ingresos

Para el desarrollo de Fresca Aromática, se han estimado las siguientes proyecciones de ingresos, considerando un crecimiento progresivo en las ventas de kits y la diversificación de productos:

Ventas de Kits de Cultivo

Precio unitario por kit: COP \$70,000.

Volumen de ventas ajustado para el primer año: Se proyecta vender 4.000 kits, reflejando un incremento progresivo hasta alcanzar el punto de equilibrio de 178 kits/mes.

Ingreso total por kits (primer año): $4000 \text{ kits} \times \text{COP } \$70,000 = \text{COP } \$280.000.000$.

Para dividir el ingreso total trimestralmente, asumimos que las ventas están distribuidas uniformemente durante el año. Así, el ingreso trimestral sería:

Ingreso anual proyectado: COP \$280,000,000

Número de trimestres: 4

Ingreso por trimestre = $\text{Ingreso anual} / 4 = \text{COP } \$280,000,000 / 4 = \text{COP } \$70,000,000$.

Por lo tanto, el ingreso por trimestre sería COP \$70,000,000.

Otros Ingresos

Producción de hierbas frescas para restaurantes: Se estima generar COP \$ 10,000,000 en contratos con al menos cinco restaurantes durante el primer año.

Talleres educativos: Se prevén ingresos por COP \$4,800,000, con la realización de 12 talleres (uno mensual) a un precio promedio de COP \$400,000 cada uno.

Ingresos Totales del Primer Año

Tabla 16

Ingresos Totales del Primer Año

Concepto	Volumen	Ingreso Total (COP)
Ventas de kits	4,000 kits	\$ 280,000,000
Hierbas frescas	Contratos mensuales	\$ 10,000,000
Talleres educativos	12 talleres	\$ 4,800,000
Total Ingresos		\$ 294.800.000

Nota. Proyección de ingresos generados durante el primer año. *Fuente.* Autoría Propia

Proyecciones para el Segundo y Tercer Año

Segundo Año (Incremento Del 7%)

Volumen proyectado: 4,280 kits (4,000 kits x 1.07).

Ingreso total: 4,280 x COP \$70,000 = COP \$299,600,000.

Ingreso trimestral: COP \$299,600,000 ÷ 4 = COP \$74,900,000 por trimestre.

Tercer año (incremento del 14%)

Volumen proyectado: 4,560 kits (4,000 kits x 1.14).

Ingreso total: 4,560 x COP \$70,000 = COP \$319,200,000.

Ingreso trimestral: COP \$319,200,000 ÷ 4 = COP \$79,800,000 por trimestre.

Resumen Proyectado de los Tres Primeros Años

Tabla 17

Resumen proyectado de los tres primeros años

Año	Concepto	Volumen	Ingreso Total (COP)
1	Ventas de kits	4,000 kits	\$280,000,000
	Hierbas frescas	Contratos mensuales	\$10,000,000
	Talleres educativos	12 talleres	\$4,800,000
Total			\$294,800,000
2	Ventas de kits	4,280 kits	\$299,600,000
	Hierbas frescas	Contratos mensuales	\$12,000,000
	Talleres educativos	12 talleres	\$4,800,000
Total			\$316,400,000
3	Ventas de kits	4,560 kits	\$319,200,000
	Hierbas frescas	Contratos mensuales	\$14,000,000
	Talleres educativos	12 talleres	\$4,800,000
Total			\$338,000,000

Nota. Proyección acumulada de ingresos y crecimiento. *Fuente.* Autoría Propia

Estas proyecciones muestran un crecimiento sostenible, comenzando con un escenario inicial moderado y avanzando hacia la consolidación en el mercado. La diversificación de ingresos, que incluye la venta de hierbas frescas y la oferta de talleres educativos, es fundamental para garantizar la estabilidad financiera del proyecto. En un periodo de tres años, se espera alcanzar ingresos acumulados de COP \$949,200,000.

Sustentación Plan de Trabajo

Objetivos Estratégicos

Objetivo General

Promover la agricultura urbana sostenible mediante la comercialización de kits de cultivo y educación sobre jardinería urbana, mejorando la calidad de vida y contribuyendo al medio ambiente.

Objetivos Específicos

Lograr la venta de 178 kits/mes para cubrir el punto de equilibrio durante el primer año.

Diversificar los ingresos con hierbas frescas y talleres educativos.

Recuperar la inversión inicial en un periodo de 3 meses.

Etapas y Cronograma

El proyecto se desarrollará en las siguientes fases clave:

Tabla 18

Cronograma del proyecto

Fase	Actividades Principales	Recursos Necesarios	Duración
Preparación	Selección de proveedores, contratación de personal y creación de inventario inicial.	Humanos, materiales y capital inicial	Primer trimestre
Lanzamiento	Producción y venta de los primeros kits, implementación de campañas publicitarias y activación de la tienda online.	Humanos, marketing, infraestructura	Segundo trimestre
Consolidación	Ampliación de la base de clientes, alianzas con restaurantes y evaluación de indicadores clave de desempeño (KPIs).	Humanos, análisis de datos	Tercer y cuarto trimestre

Nota. Distribución detallada de actividades y tiempos estimados. *Fuente.* Autoría Propia

Recursos Necesarios

Recursos Humanos

Gerente: Coordinación general.

Especialista en Marketing: Desarrollo de campañas digitales y gestión de redes sociales.

Personal Operativo: Producción de kits y logística de distribución.

Recursos Tecnológicos

Plataforma de comercio electrónico (WooCommerce).

Software de inventarios (Zoho Inventory).

Infraestructura

Almacén para inventarios (50-100 m²).

Estanterías y equipos para almacenamiento y despacho.

Indicadores Clave de Desempeño (KPIs)**Corto plazo (primer y segundo trimestre)**

Lograr un 80% de cumplimiento de entregas a tiempo.

Germinación exitosa del 95% de semillas sembradas.

Mediano plazo (tercer trimestre)

Alcanzar el 80% del volumen de ventas esperado.

Mantener una satisfacción del cliente superior al 80%.

Largo plazo (cuarto trimestre)

Aumentar las ventas proyectadas en un 20% respecto al primer año.

Estrategias de Mitigación de Riesgos

Riesgo Financiero: Control estricto de costos y búsqueda de subvenciones públicas (Fondo Emprender, iNNpulsa).

Riesgo Logístico: Contratos con múltiples proveedores para garantizar la disponibilidad de insumos.

Riesgo de Mercado: Campañas educativas para familiarizar al cliente con la propuesta de valor.

Impacto Social y Ambiental

Social: Generación de empleo local y educación en prácticas sostenibles.

Ambiental: Promoción del autocultivo con materiales biodegradables, contribuyendo a la reducción de la huella de carbono.

Valor total de la inversión

Se requiere una inversión inicial de \$59.650.000 COP para establecer la empresa, cubrir los costos operativos básicos y asegurar la producción durante los primeros tres meses.

Desglose de la Inversión Inicial

Tabla 19

Inversión inicial fresca aromática

Concepto	Cantidad	Costo mensual	Presupuesto trimestre	Descripción
Alquiler de instalaciones	1	\$ 800.000	\$ 2.400.000	Bodega o Local para desarrollar el proyecto
Equipos	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	Equipo de escritorio Oficina
Mobiliario	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	Escritorio
Personal	3	\$ 4.674.900	\$ 14.024.700	Nomina Inicial Personal - Gerente - Operario - Servicio al Cliente
Materia Prima	1.000	\$ 5.000.000	\$ 15.000.000	Semillas de plantas como albahaca, menta, romero, etc. Materas, Tierra, Abonos, entre otros
Marketing y Publicidad	Mensual	\$ 1.500.000	\$ 4.500.000	Campañas publicitarias y de Marketing
Gastos de Constitución de Empresa	Único	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	Constitución de sociedad FRESCA AROMATICA SAS
Gastos de Contabilidad	Mensual	\$ 300.000	\$ 900.000	Pago contador contrato por prestación de servicios
Servicios públicos	Mensual	\$ 750.000	\$ 2.250.000	Agua, Luz, Teléfono, Internet
Total inversión inicial		\$ 15.750.000	\$ 59.650.000	

Nota. Distribución de la inversión inicial. *Fuente.* Autoría Propia

Proyección de retorno de inversión (ROI)

Costo total de inversión para los primeros tres meses es de \$59.650.000, con un gasto mensual de \$15.750.000 COP.

Proyección de ventas en el primer trimestre de 70.000.000 COP, (basado en la venta de 1.000 kits anuales a \$70.000 cada uno).

Margen de ganancia esperado: 17 % (después de cubrir costos variables).

Tiempo estimado de equilibrio: 3 meses.

Tabla 20

Proyección de retorno de inversión (ROI)

Cantidad de kits	Valor unitario	Valor total	Total costo	Porcentaje de ganancia
1000	\$ 70.000	\$ 70.000.000	\$ 59.650.000,00	17%

Nota. Estimación del tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a partir de los

ingresos proyectados. *Fuente.* Autoría Propia.

Tabla 21

Fuentes de financiamiento

Fuente de Financiamiento	Monto (COP)	Motivo	Uso
Aporte personal de Socios	\$ 59.000.000	Invertir capital propio demuestra a posibles inversores y entidades financieras que el emprendedor está comprometido con el éxito del negocio. Además, reduce la dependencia de financiamiento externo.	Cubre gastos iniciales como compra de semillas y macetas.
Préstamo bancario	\$0	Proporciona la mayor parte del capital necesario para establecer la infraestructura y comprar equipos. Aunque implica pago de intereses, permite acceder a recursos de manera inmediata.	Se puede utilizar para cubrir diferentes procesos de la inversión ejemplo la construcción de prototipos, ambientación de bodega, almacén, invernadero, el sistema de riego, entre otros.
Subvenciones o fondos públicos	\$ 1.000.000	Existen programas gubernamentales y fondos destinados a apoyar pequeños emprendimientos agrícolas. Estos recursos no suelen requerir devolución o tienen condiciones favorables.	Cubre costos administrativos y gastos imprevistos.
Total de financiamiento	\$ 60.000.000		

Nota. Opciones de financiamiento consideradas. *Fuente.* Autoría Propia

Subvenciones y Programas de Apoyo en Colombia

Fondo Emprender (SENA)

Descripción: Es uno de los programas más conocidos. Financia proyectos productivos de emprendedores colombianos, especialmente en etapa inicial.

Beneficio: Ofrece recursos de capital semilla, que no requieren devolución si se cumplen ciertos objetivos.

Aplicación: Ideal para microempresas agrícolas o de valor agregado.

iNNpalsa Colombia

Descripción: Agencia gubernamental que promueve la innovación y el emprendimiento. Ofrece convocatorias y subvenciones en diferentes sectores, incluyendo agroindustria.

Beneficio: Acceso a recursos no reembolsables, apoyo técnico y formación empresarial.

Aplicación: Proyectos innovadores o de alto impacto en cualquier región.

Bancóldex - Línea de crédito especial

Descripción: Aunque no es una subvención directa, Bancóldex ofrece líneas de crédito con tasas preferenciales para mipymes y emprendedores.

Beneficio: Financiación a bajo interés, con períodos de gracia.

Aplicación: Infraestructura y capital de trabajo.

Agrosavia y el Ministerio de Agricultura

Descripción: Estos organismos ofrecen programas de cofinanciación y apoyo a proyectos agrícolas sostenibles.

Beneficio: Recursos para modernización agrícola o proyectos productivos.

Aplicación: Pequeños agricultores o empresas rurales.

Tabla 22*Análisis de Escenarios*

Cantidad de kits	Valor unitario	Valor total	Total costo	Porcentaje de ganancia	Escenario
1000	\$ 70.000	\$70.000.000	\$ 59.650.000,00	17%	Optimista
850	\$ 70.000	\$59.500.000	\$ 59.650.000,00	0%	Moderado
500	\$ 70.000	\$35.000.000	\$ 59.650.000,00	-41%	Pesimista

Nota. Evaluación de posibles resultados financieros y operativos bajo diferentes escenarios de mercado. *Fuente.* Autoría Propia

Optimista: Cumplir con el presupuesto al 100, con la venta de los 1.000 kits, en este punto estaríamos generando un resultado positivo que nos permitirá cubrir los costos que nos lleva el proyecto y nos ayuda a generar un crecimiento para continuar con el proyecto.

Moderado: No llegar al cumplimiento del presupuesto estaríamos sobre el 85%, los que significa vender mínimo 850 kits de lo planteado para el primer trimestre, pero se lograra vender la cantidad mínima para cumplir con los gastos que lleva la operación. Lo que nos permite replantearnos para el siguiente trimestre.

Pesimista: El porcentaje de venta se estaría dando por debajo de 85%, por lo tanto, nos veríamos en la necesidad de generar mayor inversión para cumplir con los gastos fijos del proyecto para poder continuar y replantear la estrategia o dar por cerrado el proyecto sin lograr retorno de la inversión.

Conclusiones

El proyecto Fresca Aromática evidencia que la integración de la naturaleza en la vida urbana es no solo posible, sino también sencilla y accesible. Al ofrecer huertas urbanas adaptadas a balcones y pequeños espacios, contribuimos no solo a embellecer los hogares, sino también a crear una conexión significativa con el entorno natural, que impacta positivamente en la salud mental y física de las personas. Además, promovemos una cultura de sostenibilidad y autocuidado, alentando a los usuarios a adoptar prácticas que benefician tanto a su bienestar personal como al medio ambiente.

El éxito de Fresca Aromática se debe a la simplicidad y efectividad de su propuesta, la cual responde a una necesidad real: la creciente desconexión de las personas con la naturaleza en entornos urbanos. Nuestra solución no solo transforma espacios físicos, sino que también contribuye a cambiar los estilos de vida, incentivando hábitos ecológicos y saludables. Además, al facilitar el acceso a información y recursos, ayudamos a los usuarios a superar las barreras del desconocimiento y la falta de tiempo, convirtiendo el cultivo de hierbas aromáticas en una actividad accesible para todos.

En conclusión, Fresca Aromática no solo aborda el problema de la desconexión con la naturaleza, sino que también genera un impacto cultural más amplio, inspirando a los habitantes urbanos a reconectar con su entorno y a adoptar un estilo de vida más sostenible, armónico y consciente. Con este proyecto, demostramos que incluso los espacios más pequeños pueden ser fuentes de vida y bienestar, contribuyendo a mejorar la calidad de vida en las ciudades y a reducir el impacto ambiental.

Fresca Aromática se presenta como una alternativa viable en el mercado de hierbas aromáticas, enfocándose en la frescura, la sostenibilidad y el apoyo a la economía local.

Con un enfoque claro en el público objetivo y una propuesta de valor diferenciada, estamos bien posicionados para satisfacer la creciente demanda de productos frescos y responsables.

Bibliografía

- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social. *capítulo 1 y 2*. Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/191619>
- Galindo, G. (2019). El Desing Thinking: una técnica que conquista nuevos mercados;. *Desing Thinking: a technique that conquers new markets, 1*. Grado Cero. <https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/grado/article/view/858>
- Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velásquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). Marketing: una versión gráfica. Universidad del Norte. <https://elibro.net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006>
- Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (Il.) & Vicente Díaz, M. (Coord). (2021). Level Communications, H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales. Difusora Larousse - Anaya Multimedia. <https://elibro.net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>
- Marketing para abogados. Wolters Kluwer. (s.f.). España. <https://elibro.net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/175778>
- Peña Huaytalla, E. (2019). Desing Thinking - 3. *Universidad Continental*. Repositorio Institucional-Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/6673>
- Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing.
- Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios. Editorial Uniagustiniana. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/199380>