

Huerta Comunitaria El Porvenir

Presenta:

Ricardo Hernández Ruiz

Yeimy Roció Garzón Arango

Nancy Murillo Guzmán

María Carolina Moreno Carantón

Henry Santiago Velandia Bonilla

Tutor:

Dra. Luz Dary Camacho Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Contables Económicas y de Negocios - ECACEN

Diplomado de Profundización para tecnologías gestión del marketing para el
emprendimiento social

Bogotá 2023

Tabla de Contenido

Introducción	4
Objetivos	6
Objetivo General	6
Objetivos específicos	6
Identificación del proyecto Huerta Comunal El Porvenir.....	7
Valor Social y Modelo de Negocio.....	11
Propuesta de Valor	16
Estrategias de Mercadeo	20
Proyección de los Recursos Operativos y Financieros	28
Sustentación Multimedia	38
Conclusiones	39
Referencias Bibliográficas	40

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Costo de las Instalaciones de la huerta</i>	28
Tabla 2 <i>Cuadro Equipos</i>	30
Tabla 3 <i>Plantilla de personal</i>	31
Tabla 4 <i>Costos de Producción del Proyecto</i>	32
Tabla 5 <i>Capital de Trabajo necesario para el proyecto de la huerta comunal</i>	33
Tabla 6 <i>Cuadro de los Precios de Venta de los productos del proyecto</i>	35
Tabla 7 <i>Cuadro de los precios aproximados de venta por año de los productos cultivados en la huerta.</i>	35
Tabla 8 <i>Cuadro de Tendencias PVP y su grafica</i>	37

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Comunidad en huertas urbanas en Bogotá</i>	10
Figura 2 <i>Mapa de Empatía</i>	11
Figura 3 <i>Definición de la Huerta</i>	12
Figura 4 <i>Mapa de Ideación</i>	13
Figura 5 <i>Prototipado</i>	14
Figura 6 <i>Modelo CANVAS de la huerta “El Porvenir”</i>	16
Figura 7 <i>Slogan de la Huerta Comunitaria</i>	21
Figura 8 <i>Pantallazo Página Web Inicial</i>	25
Figura 9 <i>Página Quienes Somos</i>	25
Figura 10 <i>Correo electrónico de la Huerta Comunitaria</i>	26
Figura 11 <i>Pantallazo página ofertas de la huerta comunitaria en Facebook</i>	27
Figura 12 <i>Herramientas básicas de jardinería</i>	29
Figura 13 <i>Uniforme antifluido y botas</i>	29
Figura 14 <i>Semillas y fertilizante orgánico líquido para la huerta comunal</i>	30
Figura 15 <i>Fórmula del capital de trabajo y su administración</i>	34
Figura 16 <i>Pantallazo del video de la sustentación del proyecto “Huerta Comunitaria el Porvenir”</i>	38

Introducción

Los proyectos sociales se crean bajo el objetivo de cubrir necesidades básicas de las personas y de las comunidades, bajo ese contexto hemos creado nuestro proyecto social “Huerta Comunal el Porvenir” el cual pretende cubrir una de las necesidades propias del ser humano y más vista de la zona Bosa como lo es la seguridad alimentaria y la economía, formas en las cuales comunidades se ven afectadas debido a las movidas económicas y sociales que se dan por estos días y factores económicos que no exoneran a ningún tipo de persona y más a las comunidades de personas en el sector.

Nuestra Hoja de ruta se basó claramente en poder generar una primera escogencia de la idea, luego en las diferentes fases del proyecto, poder afinar cada uno de los pasos correspondientes, poder ver pros y contras; situaciones de tipo logístico y económico y finalmente el factor humano de abrazar o no el proyecto por parte de la comunidad.

Es por ello que veremos luego de ver los objetivos del proyecto y porque del mismo pasaremos a ver los estudios realizados para sopesar el proyecto y luego de este generar metodologías propias para tener en cuenta y hacer la interacción con la comunidad.

Luego de ello el modelo CANVAS nos da algunos matices de los puntos que debemos tratar y actualizar para finalmente consensuar el plan de mercado y las proyecciones financieras y de evolución del mismo.

Huerta Comunal el porvenir es la consideración que los proyectos sociales cuando genera el cubrimiento de necesidades básica pero basados bajo ciertas normas de fases y de formación académica ya sea en proyectos o de manera autodidacta hacen que las comunidades interaccionen con objetivos sociales, económicos basados en una mejora de su auto

mantenimiento y porque no la creación de ideas que muchas veces llevadas por una sola persona no se puede fructificar.

Esperamos sea de su agrado y bienvenidos al fabuloso mundo de la agricultura urbana y la auto sostenibilidad de comunidades, con sentido ecológico y económico.

Objetivos

Objetivo General

Presentar y poner en consideración la implementación y viabilidad del proyecto comunitario “La huerta comunitaria el Porvenir”, como apoyo al emprendimiento social, dando prioridad a la innovación y la sostenibilidad, para apoyar el desarrollo de la comunidad bajo tecnologías de marketing social, en su práctica.

Objetivos específicos

Promover el desarrollo de un negocio sostenible donde las personas se decidan a emprender con una conciencia social y podamos obtener un equilibrio entre riqueza y sostenibilidad de recursos naturales.

Poder observar bajo herramientas y modelos como el Canvas, hojas de ruta de cualquier situación de proyecto o comienzo de proyecto social dando mucha más visión al proyecto mencionado.

Establecer un diseño de tipo marketing y financiero analizando el proyecto desde lo que necesita para su funcionamiento huerta comunal, el porvenir, mediante procesos definidos en cuanto, costos, análisis de mercado, y estrategias en canales de distribución en las tecnologías propias del emprendimiento y la presentación del proyecto.

Identificación del proyecto Huerta Comunal El Porvenir

Problemática a solucionar: En la ciudad de Bogotá en la localidad de Bosa, que concentra el 25.1% de hogares en situación de precariedad económica, con mayor aumento en la cantidad de habitantes, de los cuales un 27% aproximadamente son ocupados no asalariados, es decir, que tiene diversas formas de ingresos no formales. (ODBE-Observatorio de desarrollo económico, 2019).

Partiendo de los ODS trabajo decente, crecimiento económico; producción y consumo responsables, estamos en búsqueda de aportar a la disminución de la precariedad en la comunidad, y en el conjunto cerrado Porvenir ubicado en el barrio el del mismo nombre, se puede generar este emprendimiento social, busca unir a las personas de la comunidad en un afán común de la llegada de obtener mayores ingresos y mejorar su calidad de vida.

Con el emprendimiento social “Huerta comunal El Porvenir”, se quiere lograr que la comunidad obtenga una alternativa para generar ingresos de forma sostenible y autosustentable a lo largo del tiempo, creando consciencia en el cuidado del medio ambiente y sus recursos. Asimismo, se espera que, en un tiempo estimado de 6 meses en su primera etapa, la comunidad pueda obtener resultados y ganancias de la producción de hortalizas y hierbas aromáticas que se consigan cultivar, es importante mencionar que, este modelo de negocio es auto-sostenible a lo largo del tiempo, dado que permite el aprovechamiento de recursos naturales, el uso de materiales reciclables y la re-utilización del agua.

El objetivo social: La Huerta comunal el porvenir tiene como objeto social el cultivo, producción, comercialización y desarrollo de la agricultura de tipo urbano y solidario, que tendría como un primer objetivo generar auto-sostenimiento a las familias del conjunto el porvenir en productos como verduras, hortalizas, y hierbas aromáticas.

El modelo de negocio sostenible: Tendrá en cuenta la organización de la comunidad, ya que, para crear este proyecto sostenible, se iniciará con una inversión económica en sociedad, trabajo y recursos, aprovechamiento de residuos orgánicos dentro del mismo y que serán destinados al cultivo (fumigación y abono), trabajo con la comunidad en donde se realizará la presentación y comercialización del proyecto.

Los recursos propios de la organización se generan bajo aportes sociales de socios desde los 300.000 pesos, Con una visión de sostenibilidad social, creando un equilibrio de continuidad de proyecto; Luego la presentación del proyecto a las entidades como la secretaría de fomento a la economía local IPES en la Alcaldía Menor Bosa y mayor de Bogotá que nos apoyaron con el resto del proyecto y el otro bajo Fondo Emprender SENA y el fomento de la agricultura urbana que son de subsidio condonable en la medida que sea el proyecto sostenible.

La innovación transformada y aspectos en mejorar: Huerta comunal El Porvenir. Propone mejorar parte de la seguridad alimentaria, generar a las comunidades alimentos de tipo orgánico que abastezcan de productos en la canasta familiar diaria unos precios económicos ya que con costo bastante alto en el resto de los productos que se traen de las zonas rurales. Muchas veces no se logran comprar.

Es por ello que se comenzará a revisar los aspectos de mejora tales como:

- Realización de cursos de capacitación sobre el cultivo de la huerta.
- Mejorar la calidad y salubridad de los alimentos cultivados en dicha huerta.
- Mejora la economía de los habitantes por medio de la comercialización de los productos.
- Crear más opciones y formas para el cultivo de alimentos en casa.
- Utilizar el compostaje para tratar de evitar los fertilizantes.

- Crear nuevos métodos para contener las plagas y parásitos en los cultivos
- Crear sistemas automáticos de riego para los cultivos.
- Aumentar huertas en casas de los demás vecinos para así tener más productos cosechados.
- Crear huertas elevadas para evitar las plagas en los productos.
- Redes de mercadeo digital para la ayuda de los clientes y proveedores, por ende, la creación de alianzas con otros productores.
- Crear más elementos reciclables, que tengan un segundo uso para el mejoramiento y transformación de la huerta.
- Estos elementos reciclables nos sirven para evitar muchos menos costos.
- Crear una mejor conexión con los clientes
- Reducir los tiempos de espera para la entrega de los productos comercializados

La población beneficiada: Habitantes del sector en Bosa Porvenir y alrededores en donde se centrará el proyecto en su fase inicial teniendo como potencial 75 familias aproximadamente y con estimado de 300 personas de 823,000 de la totalidad de la localidad, datos estimados de la alcaldía de Bogotá (Alcaldía De Bogotá, s.f.) , ya en la ciudad se encuentran 8 granjas ecológicas aproximadamente comprometidas con el cultivo propio de cada uno de los alimentos mejorando economía local comercialización de tipo zonal en su excedente.

Trabajo decente, calidad de vida, producción y consumo responsable y mejora económica por medio de la agricultura responsable y duradera (Figura 1).

Figura 1

Comunidad en huertas urbanas en Bogotá



Nota: Redes de huerteros urbanos en Bogotá Tunjuelito, Los Mártires, La Candelaria y Teusaquillo. Foto: Jardín Botánico. Fuente: (Ramírez, 2021)

Valor Social y Modelo de Negocio

Para evaluar el valor social y la aplicación del modelo de negocio de nuestro proyecto Huerta comunitaria, se usó el método Design Thinking, por medio del cual se buscan ideas que nos permitan entender las necesidades de nuestros clientes, para así crear soluciones de forma innovadora; A continuación, relacionamos las 5 técnicas asociadas a este método:

Empatía

Por medio de la herramienta mapa de empatía (Ver Figura 2), se organizan los sentimientos y comportamientos de los clientes, para de esa forma poder comprenderlos mejor en cuanto a sus preocupaciones, motivaciones y experiencias, esta herramienta es bastante útil, ya que nos permite conocer la variedad de personas que podemos incluir en nuestro proyecto, y así segmentarlos de acuerdo a sus sentimientos, percepciones y motivaciones.

Figura 2

Mapa de Empatía



Nota: Mapa de Empatía aplicado al proyecto. Fuente: Construcción Propia

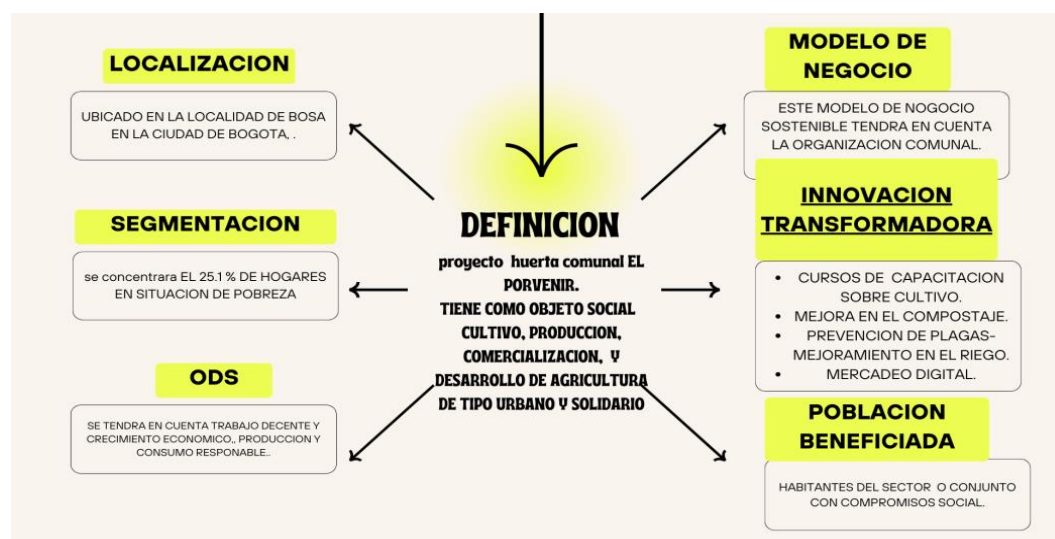
Para nuestro proyecto logramos determinar que nuestro público objetivo se encuentra en los estratos 1 y 2, son madres cabeza de familia y adultos mayores sin ingresos, adicionalmente, evidenciamos que el proyecto puede beneficiar un grupo secundario como son los estudiantes, padres de familia y trabajadores.

Definición

Para la etapa definición como se puede observar en la figura 3, seleccionamos un mapa mental, en donde nos enfocamos en visualizar la innovación del pensamiento creativo, así con esta herramienta podemos indagar, plantear y resolver, proyectos como lo vemos en este desarrollo de modelo empresarial, la huerta comunal el porvenir, se ha plasmado la ubicación, la segmentación de mercado, los objetivos de desarrollo social, en donde deseamos enfocarnos en ayudar a mitigar la pobreza por medio del crecimiento económico y consumo responsable y de esta forma implementar, conocimientos para contribuir en el crecimiento social empresarial.

Figura 3

Definición de la Huerta



Nota: Mapa mental que expone la definición del proyecto. Fuente: Construcción Propia

Nuestra huerta comunal el porvenir, estará enfocada en la implementación de trabajo social dentro del sector con trabajo en equipo, liderazgo, preparación y emprendimiento en un negocio sostenible.

Ideación

A continuación, para la etapa de ideación se seleccionó la herramienta de los 6 sombreros, por medio de los cuales se genera un proceso de análisis, y nos da ciertos perfiles para poder generar ideas, con las cuales podemos empezar a construir la forma del proceso en su fase mucho más detallada cada uno como lo muestra la gráfica (Ver Fig. 4), indica que debemos tener en cuenta, y de ahí colocar cada una de las bases solicitadas para construir el modelo CANVAS que veremos más adelante.

Figura 4

Mapa de Ideación.

HERRAMIENTA DE LOS 6 SOMBRERO PARA IDEACION : Huerta comunal el porvenir. Asociación					
SOBRERO AZUL  FACILITADOR	SOBRERO BLANCO  HECHOS Y DATOS	SOBRERO ROJO  SENTIMIENTOS, INTUICIÓN	SOBRERO NEGRO  PELIGROS, DIFICULTADES Y RIESGOS	SOBRERO AMARILLO  BUSCA LADO POSITIVO	SOBRERO VERDE  CREATIVIDAD
2 meses en facilitar y ejecutar	Creacion de Huerta para el cultivo de productos	Nos ayudara con el no estar comprando algunas hortalizas verduras o hierbas frescas	terreno no sea viable para el cultivo	pero puede hacerse hidroponico	se genera con tejas en reciclaje el proceso hidroponico
3 meses	Esto es para todas las personas del conjunto	es importante aclarar la cooperatividad del proceso	podrian presentarse de generacion de desacuerdos	ayudaria mucho dejar claro documentos del proceso inicial	un consolidado de derechos y deberes del proceso
15 dias	proceso de capacitacion de los cultivos	esto para aprender que lo podemos hacer como lo hago y como sirve lo que hago	la capacitacion no de la totalidad del proceso de cosas que pueda apoyarnos al proyecto	se puede buscar capacitacion privada como proyecto productivo sostenible	buscar en ONG capacitacion y darle medios al proyecto
2 meses en facilitar y ejecutar	generacion de espacios para zona comun de la huerta	puede generar por propiedad horizontal generacion de pagos a las personas que no quieran	pagos o perdidas de dinero por temas judiciales	que todos sean parte del proceso	negociacion del proceso antes de la entrada del proyecto

Nota: Cuadro que ilustra la herramienta de los 6 sombreros aplicada al proyecto. Fuente: Construcción Propia.

Prototipado

La etapa del Prototipado se realiza por medio de la infografía (Ver Figura 5), en donde se socializa la información relacionada a nuestro proyecto, y la forma por medio de la cual se espera apoyar a la comunidad, para esta etapa podemos observar cómo se va a realizar la gestión de nuestro proyecto, en donde relacionamos imágenes y textos escritos con esta información.

Figura 5

Prototipado



Nota: Infografía que ilustra el Prototipado aplicado del proyecto. Fuente: Construcción Propia.

Testear

En esta etapa final del modelo de innovación, por medio de la observación al consumidor llevaremos a cabo las preguntas del testeo, siendo esto un objeto importante para prestar atención a cómo los usuarios usarán nuestro prototipo.

Con estas preguntas se pedirá que las personas expresen y manifiesten sus pensamientos durante el proceso de testeo.

1. ¿Qué esperas de nuestro producto?
2. ¿Cómo te hace sentir nuestro producto?
3. ¿Crees que nuestro producto ayuda a la contribución del medio ambiente?
4. Si te digo que es un proyecto social, ¿qué pensarías?
5. ¿Por qué crees que es importante ejecutar nuestro proyecto?

Teniendo en cuenta el método aplicado, en nuestra empresa el testeo debe estar correlacionado directamente, con la matriz de hipótesis, que en este caso se usaría por medio de una matriz para apuntar cada una de las hipótesis que tenemos sobre el feedback que se puede dar en el target. Por otro lado, en este trabajo se apuntó la pregunta/hipótesis y los posibles aspectos positivos y negativos.

También se utilizará la matriz de feedback, donde se presentó de manera visual las primeras sensaciones que los usuarios tienen a la hora de testear nuestro proyecto. Pudimos clasificarlas, en opiniones positivas y sus razones, críticas constructivas, donde las preguntas fueron surgiendo a medida de las nuevas ideas que aportan a nuestro prototipo, por lo que se preparó el esquema de matriz antes de iniciar.

Herramientas utilizadas: Focus Group, Test cuantitativo y Test de usuario.

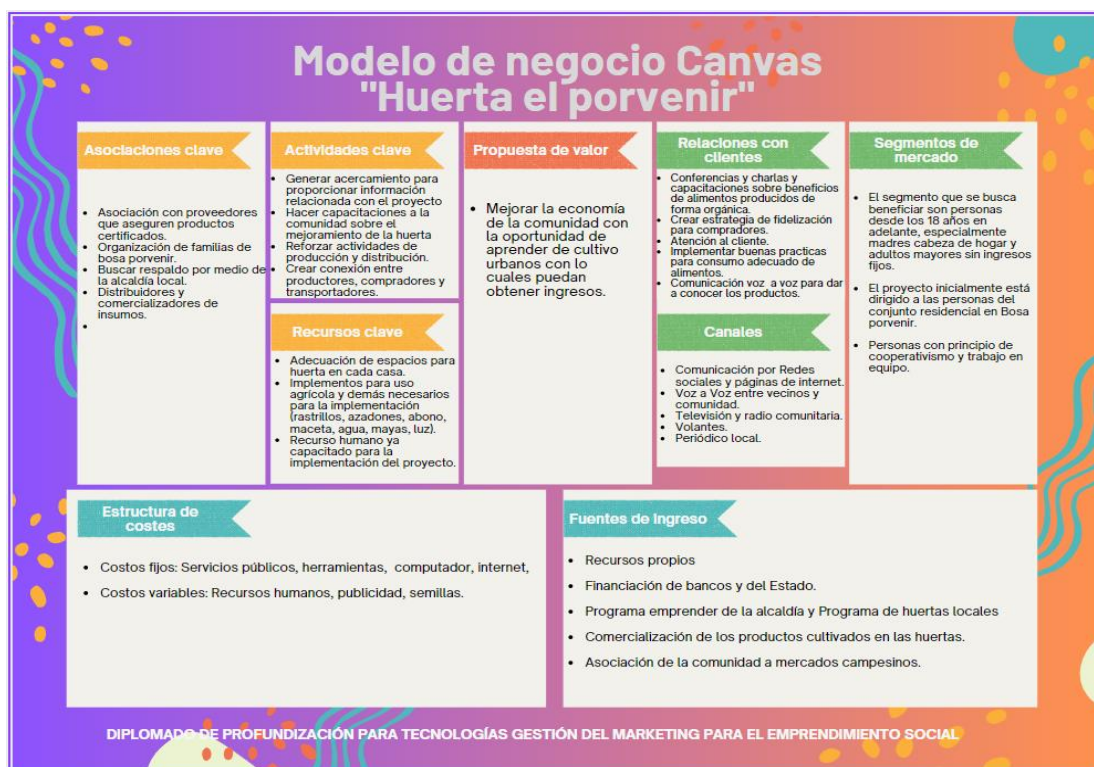
Propuesta de Valor

Para la propuesta de valor de nuestro proyecto vamos a analizar lo que buscamos a ofrecer para nuestro mercado objetivo con las características ideales, entrando a competir en un mercado de estrategia social para la comunidad.

Es una metodología que distinguimos mediante la Fig6. Con el modelo Canvas del negocio, en donde presentamos los resultados a continuación:

Figura 6

Modelo CANVAS de la huerta “El Porvenir”



Nota: Modelo de negocio del proyecto realizado en CANVAS. Fuente: Construcción Propia.

Para el valor agregado presentamos un proyecto comunal en el barrio Bosa porvenir, una comunidad asociada de familias, lideradas por madres cabezas de hogar donde esta propuesta tiene como fin ser ejemplo ante las comunidades zonales, dentro del sector de Bosa.

Es una huerta comunal caracterizada por una siembra manual dentro de varios terrenos de 2*2 donde la plantación será un cultivo de hortalizas 100% de origen natural.

El trabajo en equipo de esta comunidad llevará al éxito de este emprendimiento ya que el cooperativismo, y las relaciones cordiales junto con la tolerancia hacen que un proyecto liderado alcance los resultados que se tienen previstos.

Con la propuesta de esta siembra manual. Tendremos un resultado de acuerdo al procedimiento de siembra, una cosecha de: Espinacas, Zanahoria, Cebolla y Hierbas aromáticas.

Gracias a la implementación de los abonos utilizados para esta siembra nuestra cosecha será de alta calidad, con unos precios realmente competitivos para comunidad y alrededores, esta siembra se podrá observar a lo lejos donde los clientes podrán apreciar su apariencia de frescura.

Igualmente, siempre habrá una persona atenta a las necesidades de los compradores, comunidad para vender nuestros productos, están al alcance de la comunidad de manera inmediata.

Gracias a este proyecto, la socialización del sector contribuye al mejoramiento de los objetivos de desarrollo sostenible, la huerta comunal permite obtener un gana-gana con los resultados, ya que nos permite ser competitivos en los mercados zonales. Queriendo realizar un cultivo de alta calidad y en un futuro obtener ganancias rentables para la comunidad.

Para dar a conocer nuestro proyecto, es muy importante la propagación de medios ya que es clave para que nuestro negocio tenga éxito a corto y largo plazo, estos canales nos sustentan en página web, redes sociales, red de tiendas, proyectos de promoción, internet / comunicación entre vecinos mediante la radio.

Es muy importante la interacción con nuestros compradores la forma simplificada en la que definimos la comunicación rápida presencia, conferencias y capacitaciones tecnológicas o a

distancia, llamada Telefónica, vía Internet, vía WhatsApp o Celular. Además, tendremos una atención antes, durante y después de la compra, de la negociación, del producto (Hortalizas); Queremos enriquecer nuestra relación comercial con nuestros clientes como lo damos a conocer en nuestra comunicación con ellos.

Nuestra metodología para que nuestro proyecto inicie, y pueda crecer como empresa tendremos en cuenta:

Programas de financiamiento Estatal, Bancos, programa emprender y programa de financiamiento de la alcaldía mayor de Bogotá y su programa de Huertas Locales.

Estos recursos son muy importantes para el desarrollo de nuestro emprendimiento social, para tener un excelente valor agregado a nuestros clientes, tenemos recursos humanos, financieros, físicos e intelectuales. Como los relacionamos: Espacio para la huerta, azadones, rastrillos de tierra, llantas, abono, vitaminas para cultivos hidropónicos, mangueras, cercas; consolidar y fundar la asociación, computador.

Para dar un mayor acercamiento a nuestra comunidad evaluamos los impactos importantes cuyas actividades que generamos son: el acercamiento para proporcionar información, continuando con la sincronización de las capacitaciones para programaciones y recursos, gestionar con ellos sus necesidades y en donde podemos ayudar o reforzar, mostrar costos y beneficios, cerrar y gestionar el diligenciamiento de la gestión para el alistamiento del espacio y puesta en práctica.

Para nuestra sostenibilidad contaremos con un valor agregado donde las redes de proveedores serían:

- Comunidad del sector de Bosa Porvenir; tendremos un capital propio inicial por socio.
- Alcaldía local de Bosa y los recursos de agricultura y agricultura urbana.

Nuestra estructura de costos nos basamos para poner en marcha los siguientes aspectos:

- Costos Fijos: Cercas, Herramientas de cultivo y jardinería, Celular, equipo de oficina.
- Costos Variables: Personal del recurso humano, personal del conjunto, publicidad.

Estrategias de Mercadeo

El objetivo de la Huerta Comunal El Porvenir, es generar ingresos económicos por cada producto que nos proporcione la huerta, por lo que se brindarán ingresos en base a todo el cultivo y lo que haya; un negocio que pueda generar el autoabastecimiento de la comunidad y poder generar el resto de los productos de herbolario, aromáticos y vegetales.

Asimismo, con la comercialización del mismo producto se pueden obtener recursos económicos, aumentando así los ingresos de los hogares participantes en el proyecto.

El espacio a continuación estará dedicado a Espinaca, Cebolla larga, zanahorias y hierbas aromáticas, teniendo en cuenta que estas plantas tienen un tiempo de producción considerablemente mínimo con el cual se puede obtener cosecha en menor tiempo, a diferencia de otros productos. Ya de acuerdo a la cosecha resultante, y según el acuerdo con el socio, se comercializa toda la cosecha o se comienza la comercialización y venta.

Por último, se puede agregar los beneficios que proveen nuestros productos, siendo este un producto de siembra hecha por campesinos es un producto que mantiene la calidad de unas hortalizas frescas para vender, los precios al consumidor son bastante accesibles, de hecho, es un producto con valor agregado ya que es un trabajo en mancomunado de una sociedad comprometida.

Marca, imagen y eslogan del proyecto: La idea de nuestra marca y slogan es que sea un diseño sobrio pero que muestre lo que queremos con una pequeña frase que arraigue eso que es fresco y sencillo como las hortalizas (Ver Figura 7).

Figura 7

Slogan de la Huerta Comunitaria



Nota: imagen publicitaria con el eslogan del proyecto. Fuente: Construcción Propia.

Con la anterior figura relacionamos nuestro slogan en donde se busca identificar al campesino y el esfuerzo que estos hacen por cosechar y sembrar productos de calidad, de esta forma sale nuestro slogan, que buscamos engrandecer su labor de forma muy natural.

Grupo objetivo del proyecto: La idea es que la misma comunidad, del sector de Bosa, pueda comprar productos que puedan sacar más, comprar cosas que sean más baratas, y poder reducir mucho los costos que puedan apoyar a la gente.

El carácter de mercado del proyecto es el residente de la industria, ya que es un producto de consumo tangible, como las verduras, y por lo tanto de fácil venta en la zona.

Buscamos que nuestro grupo objetivo sean las amas de casa que salen diariamente a buscar productos de calidad a un mejor precio, aunque, para no limitarnos también podemos

incluir a hombres y mujeres de 18 a 68 años que están en condición de comprar nuestros productos.

Segmentación: La segmentación de mercado para este proyecto va dirigido a una comunidad que varía entre edades 6 meses a edades de 85 años, ya que se va a producir y comercializar un producto de canasta familiar donde el consumo es masivo. (Hortalizas frescas).

Es importante mencionar que, de acuerdo con la actividad económica del proyecto, el segmento adicional a beneficiar, son personas mayores de edad del conjunto residencial ubicado en la localidad de Bosa en Bogotá, se hace esta aclaración ya que finalmente este grupo es el directo beneficiado de la implementación de la huerta comunal.

Identificar la competencia: La posible competencia que podemos tener a nuestro alrededor serían los supermercados de barrio, que ofrecen su producto a menudeo, realmente, no tendríamos una competencia directa ya que las hortalizas que nosotros estaríamos comercializando, son más frescas y óptimas para el consumo, por el proceso de siembra y entrega al consumidor es más rápido, por ende, al momento de la recepción el consumidor tendrá un producto 100% de calidad.

Identificar aliados clave: Podemos tener en cuenta a los distribuidores de la sabana de Bogotá e incluso granjas urbanas cercanas, pero que en el fondo podemos asegurar recursos cercanos del proceso incluso una gestión de tipo mancomunidad que apoyemos recurso logístico para incursionar a una penetración mucho más alta.

Así como los campesinos, serán la principal alianza estratégica, ya que ellos conocen de fondo el cultivo, los mejores periodos, entre otras variables que benefician a nuestros productos.

Adicionalmente, podemos tener como aliado a la alcaldía menor de la localidad de Bosa, dando a conocer el emprendimiento y así lograr obtener apoyo de esta.

El trabajo en equipo de la comunidad hará fortalecer y garantizar un desarrollo sostenible en la comunidad.

Estrategia de comunicación: Inicialmente mediante volantes y con boxes Green en los locales donde venderemos y mostraremos la labor social de la empresa comunitaria y sus beneficios.

Realizar una base de datos con los clientes compradores, para dar a conocer los productos y ofertas que podríamos tener y así dar a conocer a nuestros clientes, usar el Marketing de la voz a voz también es muy buen resultado para este tipo de negocio.

Finalmente se busca que exista una comunicación fácil de entender, con el fin de que nuestros clientes finales entiendan los beneficios de nuestros productos.

Estrategia de Posicionamiento: La idea es poder por medio de descuento comprar espacios dentro de las góndolas o dummies donde se puedan exhibir los productos. Incluso en la entrada del conjunto, uno en donde se puedan comercializar.

La Estrategia para posicionamiento de nuestra marca es impulsar unas hortalizas frescas de óptima calidad sin tanto preservativo.

Adicional, nuestro principal atractivo, es que le permite a las personas obtener alimentos sembrados de forma orgánica y sin químicos, por lo que, aprovechando este beneficio podemos comercializar los productos en los diferentes comercios del sector, como tiendas, supermercados y grandes superficies.

Se realizará un reconocimiento de las necesidades e intereses de la comunidad, con la cual buscaremos influir en la percepción que tienen los consumidores respecto a nuestro producto.

Estrategia de Diferenciación: Nuestra estrategia de diferenciación ante el mercado competitivo es dar a conocer un producto de trabajo social, de emprendimiento de familias que buscan establecer una mejora de acción social.

De esta manera garantizarán alimentos frescos, sanos y saludables. Se habilitarán los diferentes canales de comunicación para facilitar el acceso y comercialización de los productos en diferentes sectores de la localidad.

Finalmente buscamos que esta empresa brinde beneficios respecto a la salud de nuestros consumidores y con asesores que den a conocer estos beneficios de una forma clara y sencilla.

Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales. En las redes principalmente generamos un espacio con el objetivo; función y que hacemos para llevar la mejor hortalizas y herbolarias “las mejores y hechas en Bogotá, porque Bogotá también es rural y acá también se siembra”.

En la página web tendremos enlaces del vídeo y todo el catálogo de productos, precios e incluso en su momento podemos empezar a utilizar plataformas como Rappi, Didi u otros domicilios incluso en su momento, un Green delivery, como se puede ver a continuación.

Enlace de la página web de la huerta: <https://huertacomporvenir2.wixsite.com/huerta-comunitaria-e>

Figura 8*Pantallazo Página Web Inicial*

Nota: pantallazo de la página web inicial del proyecto, que muestra las ofertas diarias. Fuente: Construcción Propia.

Figura 9*Página Quienes Somos*

Nota: pestaña de la página web del proyecto que indica información sobre la huerta comunal

Fuente: Construcción Propia.

Colocación de correo electrónico: Partimos de nuestro punto de colocación de redes por medio del correo electrónico es por ello que generamos la creación del correo en Gmail que será: huertacomporvenir2023@gmail.com

Figura 10

Correo electrónico de la Huerta Comunitaria



Nota: Dirección de correo electrónico de contacto de la huerta comunitaria. Fuente:

Construcción Propia

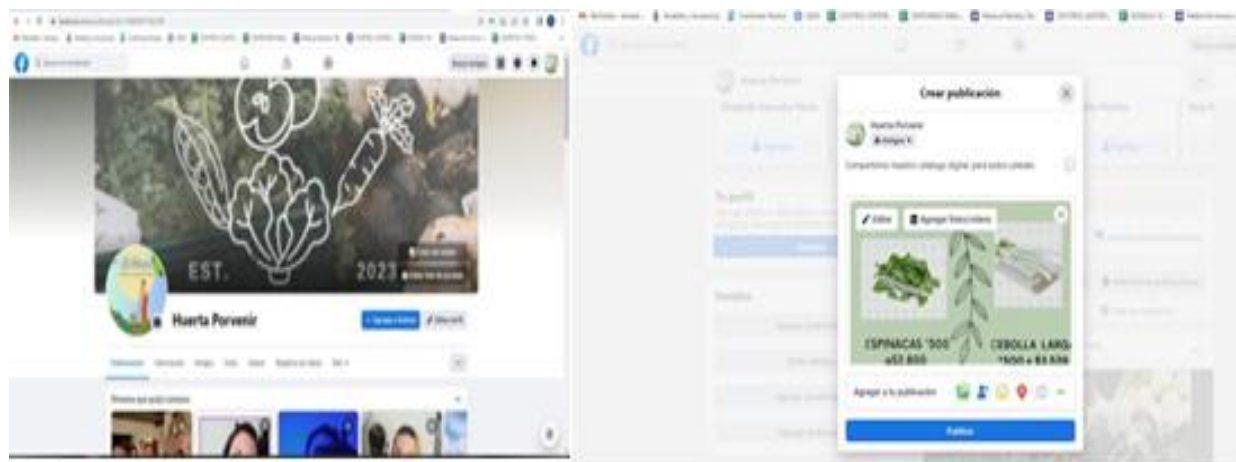
Creación de la Página de Facebook

Por medio de Facebook se tiene la posibilidad de hacer estudios de mercado de acuerdo a los gustos de las personas y los like's, por lo que permite generar contenidos publicitarios definidos.

Se genera la página <https://www.facebook.com/profile.php?id=100092477342188> como se puede observar en la Fig. 11, allí vamos a colocar las publicaciones, catálogo y demás temas propios de la compañía, así como también medio de pago y los productos.

Figura 11

Pantallazo página ofertas de la huerta comunitaria en Facebook



Fuente: Construcción propia.

Proyección de los Recursos Operativos y Financieros

Gastos operativos, instalaciones, personal, capital de trabajo e inversión

Instalaciones: La idea de las instalaciones es poder generar dentro del espacio, la acomodación del plan de sembrado, y plantación es por ellos que se tomara el espacio de 2x2 metros cuadrados divididos en 4 espacios el cual en el manejo total de los productos a comercializar y en uno de ellos el total de la hierbas aromáticas este tendrá un aproximado mensual de 1 millón de pesos (ver Tabla 1) y un local en donde la idea es reservar los equipos y materiales para la utilización de los diferentes espacios como los primeros productos de la cosecha, por lo que en la figura vemos el valor mensual de estas instalaciones.

Tabla 1

Costo de las Instalaciones de la huerta

Instalaciones		
Nº PO	Proveedor/Descripción	Valor Unitario
I1	Espacio de Huerta (4 zonas de 4x4mts2)	1.000.000,00
I2	Local Bodega 3x8 mts2	560.000,00
Subtotal		1.560.000,00

Nota: tabla que describe el valor unitario de las instalaciones de la huerta comunitaria. Fuente:

Construcción Propia

Equipos: La idea de los equipos es lograr cubrir lo que se necesita para cada uno de los espacios y los cultivos y su levante para poder llevar a la bodega, en ellos se tendrán inicialmente y en los principales estos:

Equipo de Cultivo que cuenta con las herramientas necesarias para el cultivo y el spray para la colocación y deshierbe del de los diferentes cultivos. (Figura 12)

Figura 12

Herramientas básicas de jardinería



Fuente: (Vive Rosa Vive Jardín, 2023)

Uniforme en anti-fluido para el trabajo cada uno de los espacios y por Seguridad industrial que debe existir. (Figura 13)

Botas para el trabajo en el espacio de la granja en caucho y en respaldo de las ARL correspondientes de cada una de las actividades (Figura 13)

Figura 13

Uniforme antiluido y botas.



Fuente (CYDP, 2022) y (Croydon S.A, s.f.)

Las semillas e insumo aportarán mejoras a nuestro cultivo en cuanto al proceso de cada una de las hortalizas y es importante ya que por la condición de granja son mínimas para su proceso. Ahora en el cuadro veremos los costos a nivel cultivo y su espacio de 3 meses aproximadamente.

Figura 14

Semillas y fertilizante orgánico líquido para la huerta comunal



Fuente: (Amazon, 2023) y (Mercado Libre, 2023)

Tabla 2

Cuadro Equipos

Equipos		
Nº PO	Descripción	Valor Unitario
E1	Kit Herramientas Jardinería Plantas	196.000,00
E2	Carretilla Pretul Capacidad 250kg Llanta 14 Neumática	218.000,00
E3	Botas Machita	42.000,00
E4	Overol Antifluido	37.000,00
E5	Abonos	125.000,00
E6	Semillas	60.000,00
Subtotal		678.000,00

Nota: Cuadro realizado en Excel que describe el valor unitario de los equipos requeridos para el proyecto. Fuente: Construcción Propia

Personal: El proyecto independiente que exista a nivel comunitario necesita personas responsables es por ello que tendremos una persona responsable como Gerente, y Tesorero, y secretario que serán las personas en la parte administrativa del manejo y control de los diferentes productos y de la revisión y comercialización del productos en los diferentes espacios, además de una personas encargada de la revisión, deshierbe y recolección en su momento de los diferentes cultivos, la idea es que pueda revisarlo, estar pendiente de la colocación de los abonos y demás, lo fines de semana personas propias de la comunidad revisaran los cultivos con la debida bitácora para que el operador esté enterado del momento y en la recolección de la recoger valga la redundancia y del posterior empaque para la recolección y repartición. En la tabla 3 lo veremos así en ella colocaremos los parafiscales correspondientes al total de los salarios a cargo del empleador:

Tabla 3

Plantilla de personal.

Personal		
N° PO	Proveedor/Descripción	Valor Unitario
P1	Gerente	2.000.000,00
P2	Tesorero	2.000.000,00
P3	Secretario	1.500.000,00
P4	Operario	1.200.000,00

P5	Parafiscales Admón.	671.693,00
P6	Parafiscales Operativos	151.014,00
Subtotal		7.522.707,00

Nota: Plantilla de personal realizada en Excel que describe el salario de cada empleado del proyecto. Fuente: Construcción Propia

Costos de Producción

Teniendo en cuenta los valores mencionados anteriormente se relacionan los costos asociados a la producción de la huerta comunal, en donde podemos observar en la Tabla 4 se encuentran relacionados valores como la mano de obra directa, la mano de obra indirecta, y demás costos de producción como son los insumos y la materia prima necesaria para iniciar la producción.

Tabla 4

Costos de Producción del Proyecto

N° P O	Proveedor/Descripción	Cantidad Hortalizas	Cantida d Hierbas Aromát icas	Total	unidad (um= unidad mes)	observa ción
1	Materia Prima	150,00	300	\$ 3.750	unds	unds*12 m
2	Otros Aprovisionamientos	100,00	50	\$ 150	um	total
3	Costos Unitario MP y aprov.	13,50	18,00	\$ 37	um	12m +MP+A provi
4	MO directa (MOD)	250,00	350,00	\$ 3.900	Coste Laboral	
5	Coste MOD por hora	40,00	80,00	\$ 1.000	um	/30 días*8h oras

6	Coste por Unidad producida			\$ 0	um	2 unidades en 0 horas
7	MO indirecta (MOI)			\$ 2.156	um	Administración
8	Otros Costes Indirectos (OCI)			\$ 747	um	Amort, Bodega
9	Total Costes Indirectos			\$ 2.903	um	Equipo
10	Coste indirecto Unitario			\$ 1	um	(3450/300)
11	producción	300,00	250	\$ 550	um	
12	Precio de Venta	18.766,67	555	\$ 19.322	precio venta promedio	
13	Coste producción unitario			\$ 38	um	
14	Margen o B unitario			\$ 505	um	
15	B bruto			\$22.703.829		

Nota: tabla realizada en Excel que describe los costos de producción del proyecto de la huerta comunitaria. Fuente: Construcción Propia.

Capital de Trabajo e Inversión

Para nuestro capital de trabajo tendremos en cuenta muchos aspectos desde cómo pagar la nómina de nuestros colaboradores, proveedores, planificando un crecimiento sostenible, por ende, definimos un capital de trabajo acorde, para la sostenibilidad para cumplir las obligaciones actuales, a corto, mediano y largo plazo.

Tabla 5

Capital de Trabajo necesario para el proyecto de la huerta comunal.

Capital De Trabajo			
Nº PO	Proveedor/Descripción	Cantidad	Observaciones
	Inventarios	\$ 8.694.752	
	Inversión Inicial	\$ 9.760.707	

Bancos	\$ 12.455.459	Fondo Emprender, SENA, Fomento Microempresas Alcaldía Mayor de Bogotá
Inversiones	\$ 6.000.000	Socios y Capital inversión Inicial

Fuente: Construcción propia

Para esta distribución de capital se tuvo en cuenta lo siguiente:

Tenemos en inventario una distribución de \$8.694.752, tenemos una inversión inicial como socios y con el fondo de emprender como muestra en la Tabla 4, pudimos obtener un aporte social de \$12.455.707, siendo un aporte semilla, que será el capital inicial de nuestro emprendimiento social del proyecto de la huerta comunitaria y de esta manera lograr la sostenibilidad financiera, como se expone en (Ortiz, 2023) y en la figura 15.

Figura 15

Fórmula del capital de trabajo y su administración



Fuente: (Ortiz, 2023)

Precios de Ventas y Tendencias

En la siguiente tabla, se pueden observar los precios de venta teniendo en cuenta el IPC (índice de precios al consumidor), el boletín diario de SIPSA (Sistema de Información de Precios

y Abastecimiento para el Sector Agropecuario) administrado por el DANE, disponible en (DANE,2023) y la temporada de cada producto, en este caso nuestros productos estrella serán, espinacas, cebolla larga, zanahoria y hierbas aromáticas.

Tabla 6

Cuadro de los Precios de Venta de los productos del proyecto

Arveja verde	\$ 9.290,00
Espinaca	\$ 2.800,00
Cebolla larga	\$ 3.540,00
Zanahoria	\$ 1.700,00
Hierbas	\$ 555,00

Nota: Tabla basada en los precios expuestos en (DANE, 2023) para los productos ofrecidos en el proyecto Fuente Construcción Propia.

Por otro lado, en nuestro pronóstico de venta lo hicimos por medio del cálculo de los productos a comercializar donde lo llevamos a cabo con el fin de poder establecer su nivel de ventas hacia la proyección de tres años.

Tabla 7

Cuadro de los precios aproximados de venta por año de los productos cultivados en la huerta.

Mes	Arveja Verde	Espinaca	Cebolla Larga	Zanahoria	Hierbas Aromáticas
Ene.	9.290,00	2.800,00	3.540,00	1.700,00	555,00
Feb.	9.290,00	2.800,00	3.540,00	1.700,00	555,00
Mar.	9.290,00	2.800,00	3.540,00	1.700,00	555,00
Abr.	9.290,00	2.800,00	3.540,00	1.700,00	555,00
Mayo	9.290,00	2.800,00	3.540,00	1.700,00	555,00
Jun.	9.250,00	2.800,00	3.540,00	1.700,00	555,00

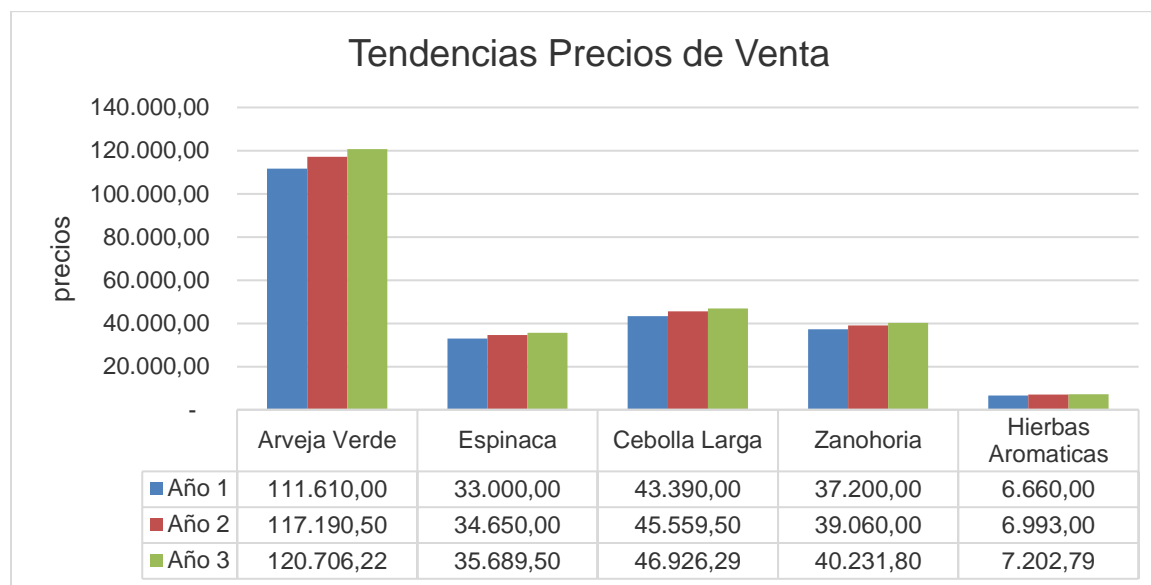
Jul.	9.250,00	2.600,00	3.540,00	1.700,00	555,00
Ago.	9.290,00	2.800,00	3.540,00	1.700,00	555,00
Sep.	9.290,00	2.800,00	3.540,00	1.700,00	555,00
Oct.	9.290,00	2.800,00	3.540,00	18.000,00	555,00
Nov.	9.290,00	2.500,00	3.990,00	1.900,00	555,00
Dic.	9.500,00	2.700,00	4.000,00	2.000,00	555,00
Año 1	111.610,00	33.000,00	43.390,00	37.200,00	6.660,00
Año 2	117.190,50	34.650,00	45.559,50	39.060,00	6.993,00
Año 3	120.706,22	35.689,50	46.926,29	40.231,80	7.202,79

Nota: Proyección de los precios de venta de los productos cultivados a 3 años realizada en Excel. Fuente: Construcción Propia.

Para este tuvimos en cuenta los datos del IPC de la canasta familiar, las tendencias de nuestros productos donde se opera y estado actual de los procesos de ventas, Cabe resaltar, que además para realizar este pronóstico de ventas se hizo de forma mensual y anual donde se evidencia nuestros precios.

Tabla 8

Cuadro de Tendencias PVP y su grafica



	Arveja Verde	Espinaca	Cebolla Larga	Zanahoria	Hierbas Aromáticas
Año 1	111.610,00	33.000,00	43.390,00	37.200,00	6.660,00
Año 2	117.190,50	34.650,00	45.559,50	39.060,00	6.993,00
Año 3	120.706,22	35.689,50	46.926,29	40.231,80	7.202,79

Fuente: Construcción Propia

En esta proyección de la tabla 8, podemos decir que el pronóstico de ventas se realizó a tres años donde establece sobre las bases que nos apoyaremos a nivel financiero que creamos para la empresa de Huerta, una vez que lo elaboramos, tuvimos la capacidad de darle la claridad a los estados de pérdidas y ganancias, flujos de caja y balance general para la sostenibilidad de la empresa.

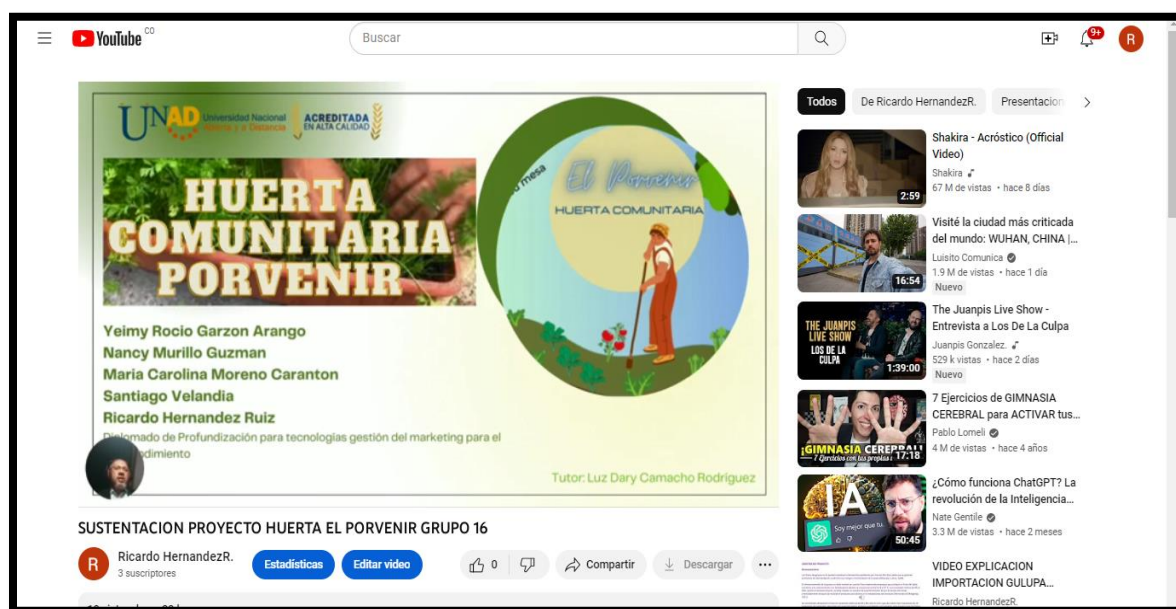
Sustentación Multimedia

Se genera la visión en formato multimedia de cada uno de los integrantes del grupo, en donde se recopila la información del trabajo y por cada uno de nosotros se genera la respectiva sustentación del producto que se encuentra en YouTube, publicado por (Hernández Ruiz, et al., 2023) (ver figura16)

Link: <https://youtu.be/kU5n-df4S4A>

Figura 16

Pantallazo del video de la sustentación del proyecto “Huerta Comunitaria el Porvenir”.



Fuente: Construcción propia.

Conclusiones

La propuesta generó concientización en la comunidad de bosa sobre la importancia del trabajo en equipo, para así lograr sacar este proyecto adelante, por medio de la implementación de la huerta comunitaria porvenir permite la comercialización de los productos generando ingresos para las familias involucradas con dicho proyecto.

Diseñar una propuesta de marketing para el buen funcionamiento de los costos, análisis de mercado, estrategias, canales de distribución, tecnologías del emprendimiento y viabilidad, por lo que se busca concientizar a la comunidad, frente al cuidado y conservación del medio ambiente.

Desarrollar un proyecto emprendedor con la ayuda de modelos los cuales nos sirvan para darle una mejor visión y consistencia a la presentación del proyecto. Los productos de la huerta permiten abastecer a la comunidad de bosa con productos a bajo costo y de buena calidad.

Referencias Bibliográficas

- Alcaldía De Bogotá. (s.f.). *Localidad de Bosa*. Obtenido de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/localidades/bosa>
- Amazon. (2023). *Sereniseed Colección de semillas de hierbas orgánicas certificadas (paquete de 10) – 100%*. Obtenido de https://www.amazon.com/-/es/Sereniseed-Colecci%C3%B3n-semillas-org%C3%A1nicas-certificadas/dp/B08QLFM4GQ/ref=zg_bs_3748321_sccl_1/132-6285991-2781704?th=1
- Arroyo, J. (2019). *Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social*. Ciudad de México: Editorial Miguel Ángel Porrú. Obtenido de <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=12>
- Croydon S.A. (s.f.). Obtenido de https://www.croydon.com.co/MCO-1291435213-botas-de-lluvia-machita-kids-azul-para-nino-y-nina-croydon-_JM
- D.Camacho, L. (2020). *Empresas sociales*. Obtenido de <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31810>
- CYDP. (2022). *Traje antifluido*. Obtenido de <https://dotacionesyuniformes.co/producto/traje-antifluido/>
- DANE . (2023). *Componente precios mayoristas - SIPSA- diario*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/agropecuaria/sistema-de-informacion-de-precios-sipsa/componente-precios-mayoristas>
- Hernández Ruiz, R., Murillo Guzmán, N., Garzón Arango, Y., Moreno Carantón, M. C., & Velandia Bonilla, H. S. (23 de Mayo de 2023). *Sustentación Proyecto Huerta El Porvenir Grupo 16*[Archivo de Video]. Obtenido de <https://youtu.be/kU5n-df4S4A>

- Herrera, C. C. (2023). *¿Sabías que existe un directorio de huertas urbanas en Bogotá?* *¡Descúbrelo!* Obtenido de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/ambiente/directorio-de-huertas-urbanas-en-bogota>
- J.Gámez Gutiérrez, J. E. (2018). *Emprendedores sociales: cómo hacer la diferencia*. Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios. Obtenido de <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/126046?page=29>
- Mercado Libre. (2023). *Fertilizante Órgánico Líquido Abono Biofertilizante 4 Litros*. Obtenido de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-834320529-fertilizante-organico-liquido-abono-biofertilizante-4-litros-_JM
- Ortiz, A. (2023). *Drip Capital*. Obtenido de <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/que-es-capital-de-trabajo>
- Ramírez, L. J. (19 de Septiembre de 2021). *Red de agricultoras y agricultores: la riqueza de las huertas urbanas en Bogotá*. Obtenido de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/ambiente/cuales-son-las-redes-de-agricultores-y-agricultoras-de-bogota-foto>
- Sánchez, A. V. (2021). Un modelo de formación para desarrollar el emprendimiento social: A training model for developing social entrepreneurship = Un model formatiu per al desenvolupament de l'emprenedoria social. *Educar*(57(1)), 97-116. Obtenido de <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.5565/rev/educar.1153>
- Vive Rosa Vive Jardín . (2023). *Kit Herramientas Jardinería Plantas x10 Piezas En Acero Más estuche*. Obtenido de <https://www.viverosa.com.co/kit-herramientas-jardineria-plantas-x10-pz-en-acero-estuche>