

PLAN DE NEGOCIOS

RAÍZES DO BEM PROYECTO

Creador: Micheli Machado

Sitio web: projetaizesdobem.online

E-mail: contact@projetaizesdobem.online

Instagram: [@projetaizesdobem](https://www.instagram.com/projetaizesdobem)

TikTok: [@projetaizesdobem](https://www.tiktok.com/@projetaizesdobem)

Gofundme: <https://www.gofundme.com/f/projetaizesdobem>

WhatsApp: [+1852 571 9453](https://wa.me/5518525719453)



Resumen ejecutivo

Raíces del bien: Cultivando sostenibilidad y sabor, transformando comunidades con amor y responsabilidad.

El Proyecto Raíces do Bem es una empresa sostenible ubicada en Uberlândia, Minas Gerais, centrada en la agricultura agroecológica, la producción artesanal y el impacto social. Con inversiones previstas entre 2029 y 2038, el proyecto busca producir alimentos naturales como quesos, dulces y embutidos, además de promover la educación comunitaria y...Explorar oportunidades de exportación.

Misión

Promover el desarrollo rural sostenible a través de la agricultura agroecológica, valorando los productos artesanales naturales y fortaleciendo a la comunidad local con educación y generación de ingresos.

Problema

La agricultura convencional en la región enfrenta desafíos como la degradación ambiental, la baja valoración de la producción local y la falta de oportunidades educativas para los pequeños productores, lo que limita el desarrollo socioeconómico rural.

Solución

Adoptar prácticas agroecológicas innovadoras para producir alimentos naturales y artesanales de alta calidad, integrando la educación y el empoderamiento de la comunidad para fortalecer la economía local y promover la sostenibilidad ambiental.

Productos y servicios primarios

Producción de dulces, quesos y embutidos artesanales 100% naturales; leche de alta calidad; programas educativos en agroecología para la comunidad; desarrollo de canales de exportación de productos.

Modelo de negocio principal

Ventas directas a comunidades locales y mercados especializados en productos ecológicos, así como expansión gradual a los mercados de exportación. El modelo incluye inversión progresiva, reinversión de utilidades y alianzas para la educación y el desarrollo comunitario..

Descripción general de la industria

El sector de la agricultura sostenible y los productos orgánicos ha experimentado un crecimiento global, con consumidores que buscan alimentos naturales y éticos. Brasil tiene un gran potencial de expansión en este mercado, especialmente en productos artesanales con atractivo social y ambiental.

Principales actividades de marketing

Campañas de concientización sobre los beneficios de la agroecología; participación en ferias y eventos locales e internacionales; alianzas con organizaciones sociales; uso de medios digitales para alcance regional y global; Certificaciones de calidad y sostenibilidad.

Objetivos financieros de alto nivel

Inversión inicial de R\$ 550.000 entre 2029 y 2032 y otros R\$ 380.000 entre 2032 y 2038, con una rentabilidad anual proyectada de R\$ 153.450 durante este período, lo que garantiza la sostenibilidad económica y la expansión gradual del proyecto..

Análisis FODA: las raíces de un buen proyecto

Fortalezas

- Producción agroecológica y artesanal con creciente atractivo en el mercado nacional e internacional.
- Modelo de negocio integrado con impacto social y educativo.
- Productos 100% naturales y trazables, con potencial para certificaciones sostenibles.
- Conexión con las comunidades locales, fortaleciendo lazos sociales y generando confianza.
- Capacidad de diversificar productos (dulces, quesos, embutidos, leche, consultoría).

Debilidades

- Alto costo inicial de implementación (infraestructura, animales, equipos, mano de obra).
- Retorno financiero esperado a medio/largo plazo.
- Dependencia inicial de la recaudación de fondos y de las asociaciones para la viabilidad.
- Escalabilidad limitada por la superficie inicial de sólo 3 hectáreas.

Oportunidades

- Creciente demanda mundial de productos orgánicos y de origen ético.
- Apoyo a políticas públicas, avisos de desarrollo rural e iniciativas ESG.
- Ampliación de la exportación y comercio electrónico agroecológico.
- Alianzas con instituciones educativas, ONGs e inversores de impacto.
- Turismo rural y experiencias inmersivas (talleres, vivencias, ferias).

Amenazas

- Fenómenos meteorológicos adversos y climas extremos que afectan la producción.
- Burocracia para certificaciones y registro sanitario de productos artesanales.
- Competencia con grandes productores que cobran precios más bajos.
- Inestabilidades económicas y políticas que afectan al sector agrícola.

Modelos de negocio: raíces del bien

El Proyecto Raíces do Bem puede explorar diferentes modelos de negocio para maximizar su impacto social, ambiental y económico. A continuación, se presentan seis modelos de negocio viables que se alinean con la misión del proyecto de producción agroecológica, artesanal y de desarrollo comunitario.

1. Producción y venta directa de productos artesanales

Venta directa de quesos, dulces y embutidos 100% naturales a consumidores locales y mercados especializados, destacando la calidad y sostenibilidad de los productos.

Ventajas:

- Control total sobre el proceso de ventas y relación directa con los clientes
- Mayores márgenes al eliminar intermediarios
- Retroalimentación inmediata del consumidor para una mejora continua

Desafíos:

- Necesidad de inversión en marketing y distribución
- Escala de producción limitada inicialmente
- Gestión logística de entregas y almacenamiento

2. Modelo de Exportación de Productos Agroecológicos

Enfocarse en exportar productos artesanales a mercados internacionales que valoren alimentos sustentables y orgánicos, aprovechando el potencial de creciente demanda.

Ventajas:

- Acceso a mercados con mayor poder adquisitivo
- Posibilidad de precios premium por calidad y sostenibilidad
- Fortalecimiento de la marca a nivel internacional

Desafíos:

- Barreras regulatorias y burocráticas a la exportación
- Necesidad de certificaciones internacionales
- Altos costos logísticos y de transporte

3. Educación y capacitación comunitaria en agroecología

Ofreciendo cursos, talleres y programas educativos para agricultores locales y la comunidad, promoviendo prácticas agroecológicas y la sostenibilidad.

Ventajas:

- Genera un impacto social duradero y compromiso comunitario.
- Puede diversificar las fuentes de ingresos
- Fortalece la imagen del proyecto como agente de desarrollo local

Desafíos:

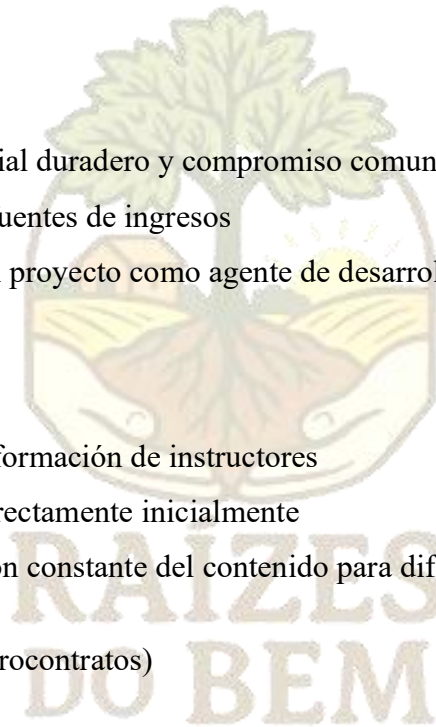
- Requiere inversión en formación de instructores
- Difícil de monetizar directamente inicialmente
- Requiere una adaptación constante del contenido para diferentes públicos.

4. Agricultura por contrato (agrocontratos)

Firmar contratos con empresas o cooperativas para la producción agroecológica de materias primas específicas, asegurando ingresos estables y predecibles.

Ventajas:

- Seguridad financiera y previsibilidad de ingresos
- Establecer alianzas a largo plazo
- Minimiza los riesgos de mercado y estacionalidad



Desafíos:

- Menos libertad de precios
- Riesgo de dependencia de unos pocos compradores
- Necesidad de una estricta estandarización de la producción

5. Ecoturismo y experiencias en granjas

Desarrollo de actividades de turismo rural y experiencias inmersivas (experiencias agroecológicas, comida en el campo, jornadas de cosecha).

Ventajas:

- Diversificación de ingresos y mayor compromiso
- Crea un vínculo emocional con los consumidores.
- Potencial de difusión viral y marketing orgánico

Desafíos:

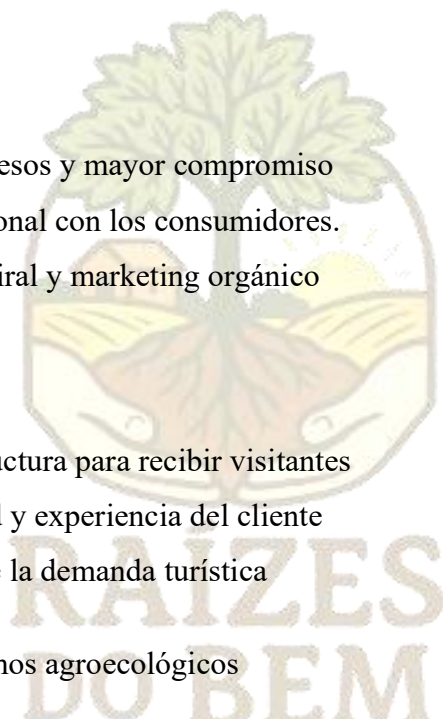
- Necesidad de infraestructura para recibir visitantes
- Gestión de la seguridad y experiencia del cliente
- Variación estacional de la demanda turística

6. Producción y venta de insumos agroecológicos

Producción de fertilizantes orgánicos, biofertilizantes, semillas nativas y compost para la venta a agricultores locales y cooperativas.

Ventajas:

- Satisface la creciente demanda de insumos sostenibles
- Complementa la cadena productiva del proyecto
- Potencial de expansión regional



Desafíos:

- Requiere conocimientos técnicos especializados
- Necesidad de certificaciones y normativas específicas
- Competencia con insumos convencionales más baratos



Análisis de viabilidad

El Proyecto Raízes do Bem es viable gracias a la combinación de factores económicos, sociales y ambientales que sustentan su desarrollo sostenible y su impacto positivo en la comunidad rural de Uberlândia, MG. La inversión inicial y futura prevista garantiza la estructuración y la expansión, mientras que la proyección de rentabilidad anual de R\$ 153.450 indica sostenibilidad financiera a mediano y largo plazo.

Sostenibilidad económica

El modelo del proyecto se basa en prácticas agroecológicas y producción artesanal de alto valor añadido, sectores que han experimentado un aumento constante en la demanda de alimentos saludables, éticos y sostenibles. La diversificación de productos —incluyendo dulces, quesos, embutidos ahumados y huevos orgánicos— fortalece la resiliencia del negocio al reducir la dependencia de una única fuente de ingresos y permitir una mejor adaptación a las fluctuaciones del mercado.

Potencial del mercado

La apreciación de los productos orgánicos y agroecológicos en Brasil y en el extranjero ha experimentado un fuerte crecimiento, especialmente en nichos premium que reconocen el origen, la calidad y el impacto social de los productos. Raízes do Bem se alinea con este movimiento, ofreciendo alimentos trazables, sostenibles y socialmente responsables, lo que fortalece su propuesta de valor y abre el camino a alianzas comerciales, redes de exportación y canales especializados.

Impacto social y educativo

Uno de los pilares del proyecto es la capacitación de agricultores y jóvenes de la comunidad, promoviendo la formación técnica y el empoderamiento socioeconómico. La generación de conocimiento y oportunidades locales incentiva a las familias a establecerse en el campo, contribuye a la sucesión rural y aumenta la eficacia del proyecto como agente de transformación social. Este aspecto también facilita la retención de mano de obra y el fortalecimiento de la

identidad local.

Ubicación estratégica

Ubicado en Uberlândia (MG), el proyecto se beneficia de una ubicación geográfica privilegiada. La ciudad cuenta con una sólida infraestructura logística, con fácil acceso a carreteras, centros de distribución y proximidad a aeropuertos y puertos para facilitar las exportaciones. Esto contribuye a la eficiencia del flujo de producción y a la futura expansión a los mercados regionales, nacionales e internacionales.

Desafíos identificados

Como ocurre con cualquier proyecto de impacto, hay desafíos que considerar:

- Manteniendo la calidad artesanal a mayor escala, lo que requiere procesos bien definidos y un riguroso control de calidad.
- Gestión eficiente de inversiones en diferentes fases del proyecto, asegurando el equilibrio entre la expansión y la sostenibilidad financiera.
- Cumplimiento de normas y requisitos regulatorios para la exportación de productos alimenticios, lo que implica costos por certificaciones y adaptaciones sanitarias.

Conclusión

En resumen, el Proyecto Raíces do Bem es altamente viable, con potencial de rentabilidad financiera e impacto social positivo. Se asienta sobre bases sólidas, como la valorización de la agroecología, la profesionalización de la agricultura familiar y la atención a la creciente demanda de productos sostenibles. Es un modelo innovador y replicable de desarrollo rural integrado, listo para atraer inversores, socios y colaboradores comprometidos con una transformación real.

Fuentes consultadas:

- Embrapa Agroecología
- ABAP – Asociación Brasileña de Agroecología y Producción Orgánica

- IPEA – Instituto de Investigación Económica Aplicada

Descripción general de la industria

El sector agrícola brasileño está experimentando una profunda transformación, impulsada por la creciente demanda de productos sostenibles, orgánicos y éticos. En este contexto, la agricultura agroecológica emerge como una sólida alternativa a la producción convencional, integrando responsabilidad ambiental, valor social y rentabilidad económica. El proyecto Raízes do Bem forma parte de este nuevo paradigma, ofreciendo alimentos naturales y artesanales con un impacto positivo, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Tendencias de la industria

- Crecimiento de la demanda de productos orgánicos y agroecológicos: Los consumidores están más conscientes y dispuestos a pagar por alimentos libres de pesticidas, con origen trazable y con un impacto socioambiental positivo.
- Valorización de productos artesanales y regionales: Quesos, dulces, embutidos y conservas con identidad cultural y producción local ganan espacio en tiendas, ferias y canales premium.
- Expansión del mercado de lácteos y dulces artesanales: El segmento de alimentos artesanales ha mostrado un crecimiento constante, especialmente en regiones con tradiciones rurales y potencial turístico.
- Fortalecimiento de las cadenas productivas locales: Proyectos enfocados en sostenibilidad, comercio justo e inclusión productiva han recibido apoyo público y privado.
- Políticas públicas e incentivos: Diversas iniciativas gubernamentales, como líneas de crédito específicas, programas de asistencia técnica y promoción de la agroecología, fortalecen el sector.

Oportunidades

- Atender nichos de mercado premium: Los consumidores que buscan alimentos naturales, certificados y con valor añadido están dispuestos a pagar más por productos de alta calidad.

- Explorando el potencial exportador: Los mercados internacionales, especialmente Europa y América del Norte, valoran los productos con certificaciones de origen orgánico, artesanal y sostenible.
- Educación agroecológica e impacto social: Existe una creciente demanda de programas educativos en agroecología, emprendimiento rural y formación de jóvenes en el campo.
- Asociaciones estratégicas: La colaboración con cooperativas, ONG, instituciones educativas y asociaciones rurales puede ampliar la producción, optimizar recursos y abrir nuevos mercados.

Desafíos

- Mantenimiento tecnológico y formación continua: La producción agroecológica requiere una actualización constante de prácticas y equipos, además de la capacitación técnica del equipo.
- Competencia con grandes productores: A pesar de la diferencia en los productos artesanales, el mercado todavía está dominado por grandes actores con escala y precios competitivos.
- Certificaciones y cumplimiento normativo: Obtener y mantener certificaciones nacionales e internacionales requiere tiempo, recursos y atención constante a los estándares de salud y medio ambiente.
- Equilibrio entre producción y sostenibilidad: Mantener el trípode producción-medio ambiente-impacto social requiere una planificación detallada y una gestión eficiente para garantizar el éxito a largo plazo.

Público objetivo

El Proyecto Raíces do Bem se dirige a diversos segmentos que comparten los valores de la sostenibilidad, la agroecología y la valoración de los productos artesanales. Con un enfoque integral, el proyecto busca impactar positivamente a los consumidores, desde los mercados locales hasta los internacionales, incluyendo productores rurales, instituciones educativas y distribuidores especializados.

Consumidores locales conscientes

Perfil

- Hombres y mujeres de 25 a 60 años
- Estilo de vida sostenible
- Valoran la comida sana, regional y libre de pesticidas

Frustraciones

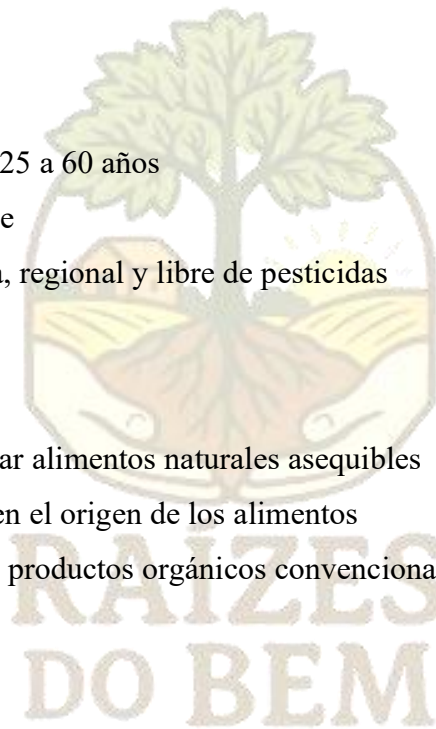
- Dificultad para encontrar alimentos naturales asequibles
- Falta de transparencia en el origen de los alimentos
- Precios elevados de los productos orgánicos convencionales

Metas y preferencias

- Consumo consciente, saludable y con impacto positivo
- Interés por los envases sostenibles y los alimentos frescos
- Apoyo a la economía local y educación nutricional familiar

Comportamiento

- Valoran las recomendaciones de boca en boca
- Dispuesto a pagar más por la calidad
- Participar en eventos comunitarios y ferias agroecológicas



Dónde encontrar

- Mercados locales y ferias orgánicas en Uberlândia
- Redes sociales comunitarias
- tiendas de alimentos saludables

Tiendas especializadas y gourmet

Perfil

- Propietarios y compradores de tiendas de comestibles y delicatessen
- Público exigente, centrado en la exclusividad y la calidad
- Interés en productos certificados con orígenes sostenibles

Frustraciones

- Escasez de proveedores confiables
- Inconsistencia en la entrega y calidad
- Alto costo que impacta las ganancias

Metas y preferencias

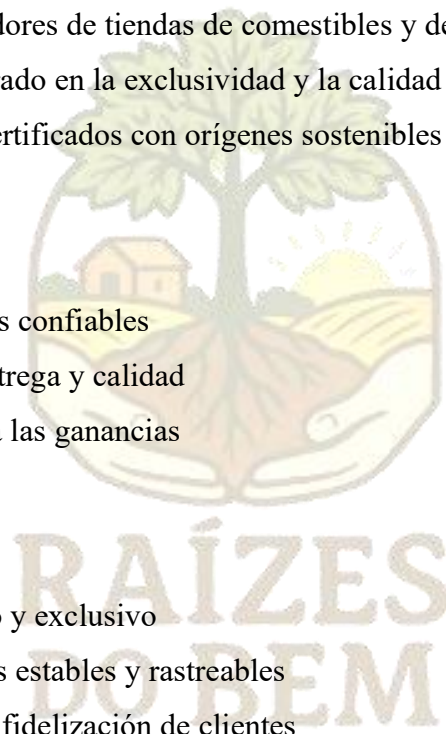
- Portafolio diferenciado y exclusivo
- Relaciones comerciales estables y rastreables
- Apoyo en marketing y fidelización de clientes

Comportamiento

- Prefieren una negociación flexible y transparente
- Aprecian la innovación y los productos con historia.
- Buscan networking en ferias y plataformas especializadas

Dónde encontrar

- Eventos de gastronomía y productos artesanales



- Asociaciones y redes de productores locales
- Plataformas de venta B2B gourmet

Productores rurales y agricultores familiares

Perfil

- Pequeños productores de la región de Uberlândia
- Interés en la innovación agroecológica
- Búsqueda de ingresos sostenibles y formación técnica

Frustraciones

- Acceso limitado a tecnologías y capacidades
- Dificultad para llegar a mercados diferenciados
- Dependencia de intermediarios

Metas y preferencias

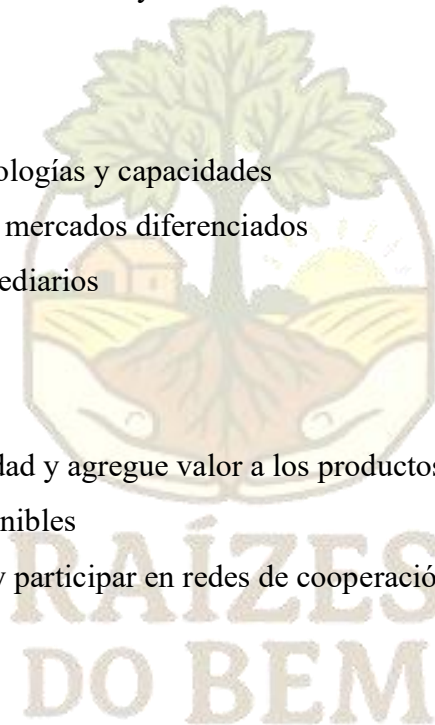
- Aumente la productividad y agregue valor a los productos
- Adoptar prácticas sostenibles
- Recibir apoyo técnico y participar en redes de cooperación

Comportamiento

- Valoran las relaciones de confianza
- Apertura a innovaciones con resultados prácticos
- Participación en redes rurales y eventos agrícolas

Dónde encontrar

- Cooperativas y uniones rurales
- Universidades y centros de extensión rural
- Ferias agroecológicas y capacitaciones técnicas



Instituciones educativas y ONG ambientales

Perfil

- Escuelas, universidades y ONG socioambientales
- Educadores y agentes de transformación social
- Interés en experiencias prácticas y proyectos colaborativos.

Frustraciones

- Falta de recursos financieros y materiales
- Poca conexión entre teoría y práctica
- Baja participación comunitaria

Metas y preferencias

- Fortalecer la educación ambiental participativa
- Impacto social medible
- Asociaciones con proyectos locales bien estructurados

Comportamiento

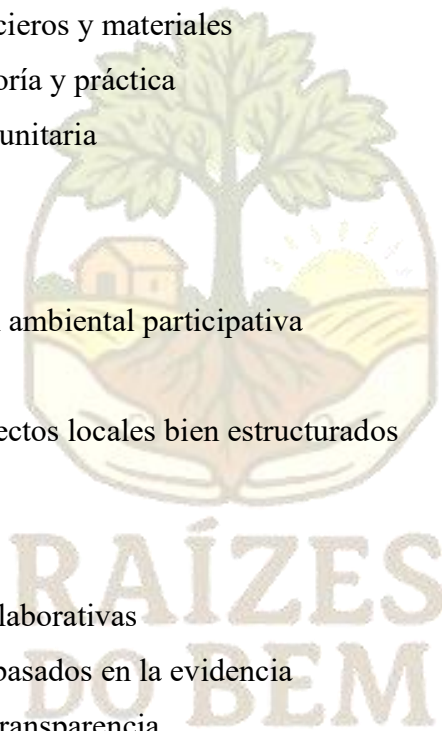
- Prefieren iniciativas colaborativas
- Valorar los resultados basados en la evidencia
- Buscan credibilidad y transparencia

Dónde encontrar

- Universidades y escuelas en Uberlândia
- Congresos ambientales y foros educativos
- Redes de ONG e instituciones del tercer sector

Mercado internacional e importadores

Perfil



- Importadores de alimentos orgánicos y gourmet
- Distribuidores centrados en la sostenibilidad y el comercio justo
- Consumidores conscientes en países con altos estándares éticos

Frustraciones

- Barreras logísticas y regulatorias
- Inestabilidad en el suministro y los plazos de entrega
- Falta de certificaciones y garantías de origen

Metas y preferencias

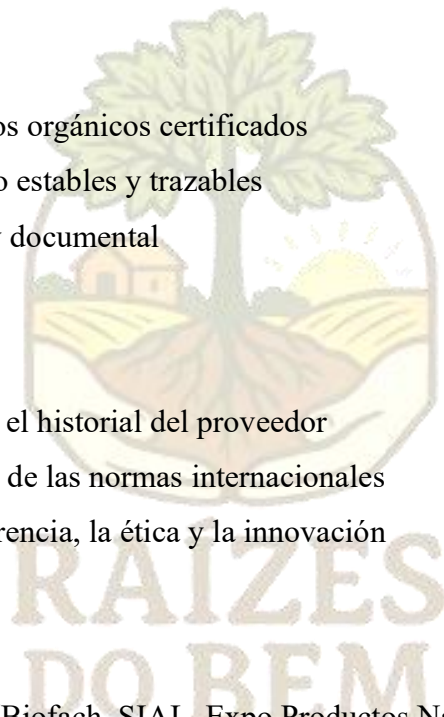
- Portafolio con productos orgánicos certificados
- Contratos de suministro estables y trazables
- Claro apoyo logístico y documental

Comportamiento

- Valorar la reputación y el historial del proveedor
- Exigir el cumplimiento de las normas internacionales
- Centrarse en la transparencia, la ética y la innovación

Dónde encontrar

- Ferias internacionales (Biofach, SIAL, Expo Productos Naturales)
- Cámaras de Comercio Globales y Plataformas B2B
- Programas de comercio justo y redes de importadores



Tamaño y tendencias del mercado

El mercado de productos agroecológicos y artesanales en Brasil está en rápido crecimiento, impulsado por un nuevo perfil de consumidor que valora la sostenibilidad, el bienestar, el origen de los alimentos y el impacto social que generan las marcas. Proyectos como Raízes do Bem se insertan estratégicamente en este escenario, ofreciendo productos y servicios que conectan directamente con estas tendencias emergentes.

Creciente demanda de alimentos sostenibles

La preferencia por alimentos naturales, libres de pesticidas y producidos con responsabilidad ambiental y social, está moldeando el futuro de la alimentación. Los consumidores modernos están más dispuestos a pagar por productos que ofrezcan calidad, ética y trazabilidad.

Puntos clave

- Mayor conciencia ambiental y búsqueda de una alimentación saludable
- Preferencia por productos orgánicos, agroecológicos y certificados
- Disposición a pagar más por alimentos sostenibles y éticos

Cómo aprovecharlo al máximo

- Invertir en certificaciones agroecológicas y de bienestar animal
- Comunicar claramente los métodos sostenibles adoptados
- Establecer alianzas con ferias orgánicas y cadenas de supermercados conscientes

Valorando la producción artesanal y local

Productos como quesos artesanales, dulces caseros y embutidos naturales están ganando terreno gracias a su autenticidad, tradición y conexión con la cultura local. Los consumidores se interesan cada vez más por el origen y la historia de lo que consumen.

Puntos clave

- Creciente interés por alimentos con identidad e historia
- Búsqueda de transparencia en la cadena productiva
- Consumo con propósito y apoyo a los productores locales

Cómo aprovecharlo al máximo

- Cree una identidad visual sólida y una narrativa atractiva
- Promover eventos locales y participación en ferias regionales
- Establecer una relación directa con el consumidor final a través de la venta directa o suscripción a cestas

Expansión del mercado de exportación de productos naturales

Mercados internacionales como Europa, Estados Unidos, Canadá y Japón son cada vez más receptivos a productos orgánicos y sostenibles con un fuerte atractivo social y ambiental. Esto representa una gran oportunidad para la escalabilidad y la valorización de la producción brasileña.

Puntos clave

- Creciente demanda de productos diferenciados y certificados
- Valorización de alimentos artesanales con trazabilidad
- Apertura de mercados para las exportaciones sostenibles de Brasil

Cómo aprovecharlo al máximo

- Obtener certificaciones internacionales (orgánico, Sello ARTE, comercio justo)
- Participar en ferias internacionales (Biofach, SIAL, Natural Expo)
- Adaptar el embalaje, el etiquetado y la marca al mercado exterior

Tamaño del mercado

El sector brasileño de productos sostenibles y agroecológicos genera miles de millones de reales

anuales, con una tasa de crecimiento promedio superior a la del sector alimentario tradicional. Según datos de Organix (Asociación de Promoción Orgánica), el mercado de productos orgánicos creció un 30 % en 2023 en Brasil, y la tendencia se mantiene positiva.

En el entorno rural de Uberlândia (MG) y sus alrededores, existe un amplio espacio para el marketing directo en ferias, tiendas y alianzas institucionales, además de la creciente búsqueda de proveedores locales para ampliar las redes. A nivel mundial, Brasil aún está infrautilizado como exportador de productos agroecológicos, lo que representa un potencial latente para proyectos como Raíces do Bem.

Tendencias del mercado

Las tendencias clave que favorecen la viabilidad y el crecimiento del proyecto incluyen:

- El consumo consciente y sostenible como norma de comportamiento
- Valorización de productos artesanales con identidad local
- Mayor demanda de transparencia y trazabilidad en la cadena de producción
- Creciente interés internacional en alimentos orgánicos y con certificación social
- Búsqueda de iniciativas que combinen producción, educación e impacto social positivo

Ante este escenario, el Proyecto Raíces do Bem se posiciona estratégicamente para aprovechar oportunidades emergentes, consolidar su presencia en el mercado regional y expandirse a los mercados de exportación, generando valor económico, ambiental y social.

Análisis de la competencia

En el competitivo sector de la agricultura sostenible y la producción artesanal en el Brasil rural, coexisten empresas con distintos grados de compromiso ambiental, participación comunitaria y enfoque en la calidad y la innovación. A continuación, presentamos un análisis comparativo entre el Proyecto Raíces do Bem y cinco competidores relevantes:

Comparación de la competencia

Sostenibilidad ambiental	Alto– Agroecología certificada	Promedio – Prácticas convencionales con acciones verdes	Bajo – Uso intensivo de insumos químicos	Alto – Agroecología con producción limitada	Promedio – Agricultura orgánica convencional
Calidad del producto	De primera calidad– 100% natural y hecho a mano	Bueno – Semi-artesanal	Promedio – Industrializado	Bueno – Certificado Orgánico	Promedio – Natural pero procesado
Precio	Competitivo– Valor justo y asequible	Moderado – Precios promedio del mercado	Baja – Calidad inferior	Alto – Precios por encima del promedio	Precio moderado – rango medio
Participación comunitaria	Fuerte– Programas educativos y sociales locales	Moderado – Participación ocasional	Débil – Baja participación	Moderado – Algunas asociaciones	Débil – Interacción limitada
Potencial de exportación	Alto– Enfoque en los mercados internacionales	Bajo – Actuación local	Nulo – Sin operación externa	Moderado – Exportación a países vecinos	Baja – Exportación esporádica

Estrategia de Diferenciación de Raíces do Bem

El Proyecto Raíces do Bem se destaca de sus competidores al unir, de forma armoniosa e innovadora:

1. Sostenibilidad real y trazable

Implementación de prácticas agroecológicas certificadas, que garantizan la preservación del suelo, la biodiversidad y el agua, con completa trazabilidad de los productos, algo que muchos competidores aún no ofrecen de forma consistente.

2. Calidad artesanal con valor añadido

Producción de quesos, dulces y embutidos 100% naturales y artesanales, elaborados con recetas tradicionales y materias primas locales, generando una identidad única al producto y un fuerte atractivo entre nichos de consumidores premium.

3. El impacto social como valor central

Implementación de programas educativos comunitarios, capacitación técnica y becas para jóvenes, promoviendo el desarrollo humano y económico local. Este factor genera una sólida participación comunitaria y refuerza la imagen de un proyecto con propósito.

4. Vocación exportadora

Estrategia centrada en el mercado internacional, aprovechando la creciente demanda de alimentos de origen sostenible y con una trayectoria social. La búsqueda de certificaciones internacionales y un diseño adaptado permitirán el acceso a mercados exigentes como Europa, EE. UU. y Canadá.

Raíces do Bem se posiciona como una iniciativa única y estratégica que aúna los pilares de la sostenibilidad ambiental, la excelencia artesanal, el compromiso social y la proyección global. En un mercado donde la mayoría de los competidores se limitan al mercado nacional o a la producción convencional, nuestra propuesta representa un nuevo modelo de negocio rural innovador, ético y altamente competitivo.

Ofertas Centrales – Proyecto Raíces del Bien

Raíces do Bem ofrece una línea diversa de productos y servicios enfocados en la agricultura sostenible, la producción artesanal y el desarrollo comunitario. Cada oferta está diseñada para generar valor económico, social y ambiental, atendiendo los mercados locales e internacionales.

1. Producción agroecológica de dulces artesanales

Descripción: Dulces elaborados con frutas orgánicas, libres de pesticidas y conservantes, conservando el sabor y el valor nutricional.

Público objetivo: Consumidores conscientes, tiendas de alimentos naturales, exportadores de alimentos orgánicos.

Ventajas:

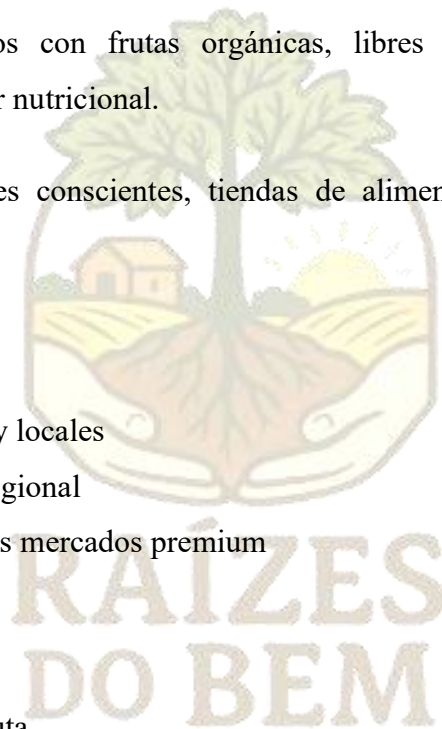
- Ingredientes naturales y locales
- Rescate de la cultura regional
- Fuerte atractivo para los mercados premium

Desafíos:

- Estacionalidad de la fruta
- Mantener precios competitivos
- Certificaciones requeridas para la exportación

Estrategia de precios:

- Valor compatible con productos orgánicos
- Precio premium para la exportación
- Descuentos por volumen



Marketing y promoción:

- Ferias ecológicas, alianzas con emporios naturales
- Campañas digitales centradas en la salud y la sostenibilidad

Ejecución:

- Capacitación en producción artesanal
- Control de calidad estricto

2. Producción de quesos artesanales sostenibles

Descripción: Quesos elaborados con leche ecológica, combinando tradición, sabor y sostenibilidad.

Público objetivo: Consumidores gourmet, tiendas especializadas, restaurantes y exportadores.

Ventajas:

- Origen ético y sostenible
- Sabor y calidad diferenciados
- Acceso a nichos premium

Desafíos:

- Competencia industrial
- Educación del consumidor sobre el valor añadido

Estrategia de precios:

- Posicionamiento premium
- Kits promocionales y fechas de temporada

Marketing y promoción:

- Catas, eventos gastronómicos
- Colaboración con chefs e influencers



Ejecución:

- Asociaciones con productores locales de leche
- Inversión en equipos y seguridad alimentaria

3. Producción de Embutidos Artesanales Naturales

Descripción: Embutidos sin conservantes, elaborados artesanalmente con procesos sostenibles e ingredientes naturales.

Público objetivo: Consumidores saludables, tiendas gourmet, distribuidores internacionales.

Ventajas:

- Productos 100% naturales
- Potencial de exportación

Desafíos:

- Seguridad alimentaria
- Logística de distribución

Estrategia de precios:

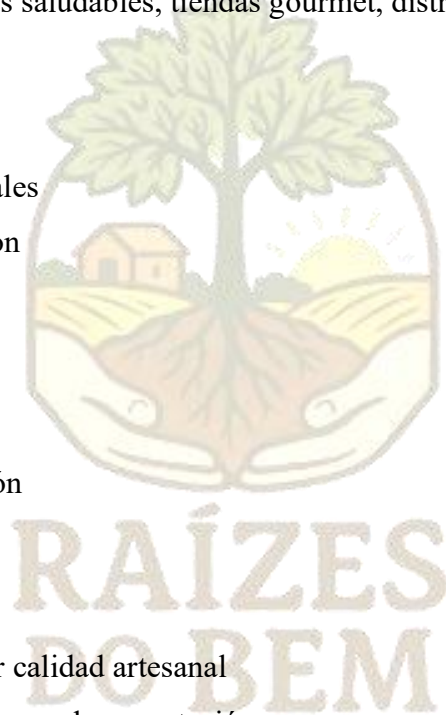
- Precio diferenciado por calidad artesanal
- Condiciones especiales para la exportación

Marketing y promoción:

- Presencia en ferias regionales
- Marketing digital enfocado en la salud

Ejecución:

- Proveedores rigurosamente seleccionados
- Entrenamiento técnico del equipo



4. Educación Comunitaria en Agroecología

Descripción: Cursos y talleres gratuitos o asequibles para capacitar a familias y jóvenes rurales en prácticas sostenibles.

Público objetivo: Agricultores familiares, jóvenes rurales, ONG e instituciones educativas.

Ventajas:

- Generación de ingresos locales
- Inclusión social y formación técnica

Desafíos:

- Garantizar la financiación continua
- Adaptar el contenido a diferentes perfiles

Estrategia de precios:

- Gratuito para el público local
- Apoyo de socios públicos y privados

Marketing y promoción:

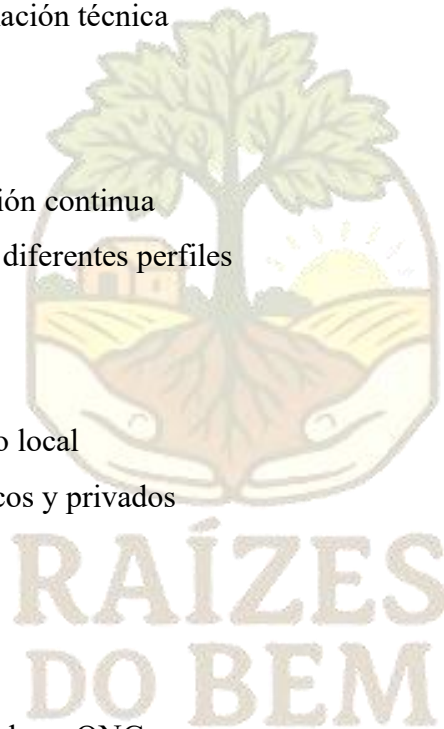
- Alcance comunitario
- Asociaciones con escuelas y ONG

Ejecución:

- Talleres prácticos y contenidos adaptados
- Alianzas con universidades y técnicos locales

5. Creación de un huerto comunitario

Descripción: Espacio colectivo para el cultivo de alimentos, la promoción de la seguridad alimentaria, la educación y la cooperación social.



Público objetivo: Familias vulnerables, escuelas, jóvenes rurales, instituciones ambientales.

Ventajas:

- Alimentos frescos para la comunidad
- Fortaleciendo los lazos locales
- Enseñanza de prácticas sostenibles

Desafíos:

- Participación comunitaria continua
- Necesidades de riego y atención técnica

Estrategia de mitigación:

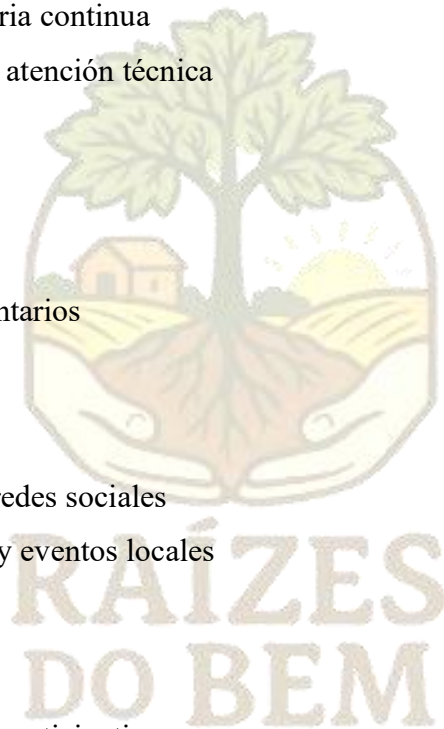
- Planificación agrícola
- Apoyo de ONG y voluntarios

Marketing y promoción:

- Historias reales en las redes sociales
- Participación en ferias y eventos locales

Ejecución:

- Implementación piloto participativa
- Formación continua y medición de impacto



Oportunidades de expansión – Proyecto Raíces del Bien

Raíces do Bem tiene un gran potencial de expansión con modelos de negocio creativos alineados con sus principios agroecológicos y sociales. A continuación, presentamos seis ideas innovadoras que amplían el alcance del proyecto, diversifican las fuentes de ingresos y refuerzan su impacto social y ambiental:

1. Talleres en línea sobre Agroecología y Producción Artesanal

Descripción: Plataforma digital con cursos sobre técnicas agroecológicas, producción de quesos, dulces y embutidos, dirigida a comunidades de todo Brasil.

Público objetivo: Agricultores familiares, estudiantes, educadores y entusiastas de la sostenibilidad.

Ventajas:

- Alcance nacional e internacional
- Ingresos recurrentes por suscripciones
- Fortalecimiento de la cultura agroecológica

Desafíos:

- Compromiso continuo de los estudiantes
- Producción de contenidos profesionales

Ejecución:

- Alianzas con universidades y ONG
- Plataforma propia con soporte técnico
- Estrategias de marketing vía redes y webinars



2. Productos funcionales con probióticos naturales

Descripción: Desarrollo de quesos, yogures y embutidos enriquecidos con probióticos naturales, promoviendo la salud intestinal y la inmunidad.

Público objetivo: Consumidores saludables, tiendas de salud, clínicas y nutricionistas.

Ventajas:

- Innovación en el mercado artesanal
- Atraer nichos de salud y bienestar

Desafíos:

- Control de calidad y seguridad sanitaria
- Comunicar beneficios al consumidor

Ejecución:

- Investigación con expertos en alimentos funcionales
- Campañas con nutricionistas e influencers

3. Consultoría de Agricultura Sostenible

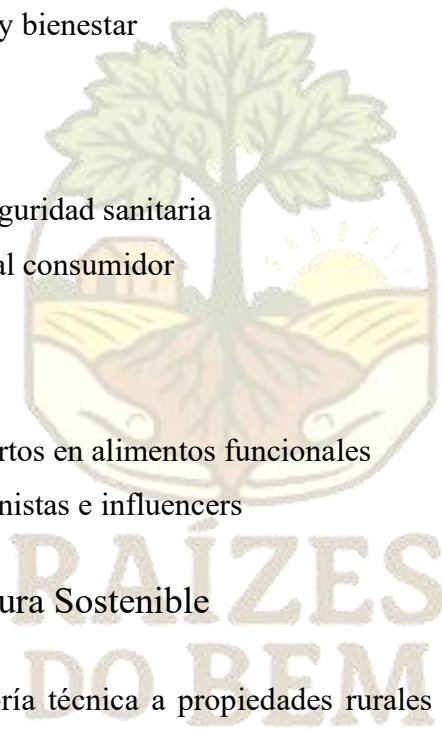
Descripción: Servicio de asesoría técnica a propiedades rurales sobre prácticas agroecológicas, manejo de suelos y producción artesanal sustentable.

Público objetivo: Pequeños productores, cooperativas, ONGs y organismos públicos.

Ventajas:

- Ampliando el impacto del proyecto
- Monetización del conocimiento técnico

Desafíos:



- Construyendo credibilidad en el sector
- Adaptación a diferentes realidades

Ejecución:

- Equipo técnico capacitado
- Materiales educativos e informes de impacto

4. Aplicación para conectar a productores y consumidores

Descripción: Aplicación que conecta a agricultores locales con consumidores y establecimientos, facilitando pedidos y entregas de productos sostenibles.

Público objetivo: Productores rurales, consumidores urbanos, restaurantes y tiendas.

Ventajas:

- Canal de venta directa
- Modernización rural y digitalización

Desafíos:

- Adopción tecnológica en el campo
- Mantenimiento de la plataforma

Ejecución:

- Desarrollo en alianza con startups
- Capacitación para su uso en el campo

V Festival Anual de Gastronomía Agroecológica

Descripción: Evento anual con productores, chefs, talleres, música y cultura, celebrando la agroecología y los productos artesanales locales.



Público objetivo: Comunidad local, turistas, cocineros, jóvenes rurales.

Ventajas:

- Fortalecimiento de la marca y la red
- Generación de ingresos y compromiso

Desafíos:

- Estructura y logística del evento
- Garantía de participación y patrocinios

Ejecución:

- Programación inclusiva con atracciones locales
- Alianzas con marcas sostenibles

6. Suscripción a Canastas Agroecológicas Temáticas

Descripción: Cestas mensuales con quesos, dulces, embutidos y recetas, personalizadas por temática (fiestas, salud, temporada, etc.).

Público objetivo: Familias urbanas, empresas, consumidores saludables.

Ventajas:

- Fidelización del cliente
- Valorización de productos agroecológicos

Desafíos:

- Logística de entrega eficiente
- Variedad y estacionalidad de los productos

Ejecución:

- Planes de suscripción flexibles
- Embalaje sostenible y creativo
- Programa de referencias y asociaciones B2B

Ofertas Secundarias – Proyecto Raíces del Bien

Además de sus productos principales, como dulces, quesos y embutidos artesanales, el Proyecto Raíces do Bem diversifica sus operaciones con ofertas complementarias que incrementan su impacto social y ecológico, fortalecen su relación con la comunidad y aportan valor a la marca. Conozca las principales:

1. Cursos de agroecología para agricultores locales

Descripción: Capacitación práctica y teórica en técnicas agroecológicas para fortalecer la agricultura familiar en la región.

Público objetivo: Agricultores familiares, jóvenes rurales y organizaciones comunitarias.

Ventajas:

- Promueve prácticas sostenibles y generación de ingresos.
- Fortalece la agricultura local y el sentido de pertenencia

Desafíos:

- Baja adherencia inicial
- Dificultades logísticas y necesidad de actualización constante

Ejecución:

- Alianzas con organismos públicos y ONG
- Expertos locales y materiales adaptados
- Uso de espacios de proyectos para clases

2. Consultoría en Agroecología para Pequeñas Fincas

Descripción:Asesoría técnica personalizada para la implementación de sistemas agroecológicos eficientes en pequeñas fincas.

Público objetivo:Agricultores familiares, nuevos productores, cooperativas.

Ventajas:

- Mejora de la productividad y la sostenibilidad
- Reducción de costes ambientales y operativos

Desafíos:

- Resistencia al cambio
- Se requiere un seguimiento constante

Ejecución:

- Planes personalizados por propiedad
- Monitoreo práctico y remoto
- Difusión a través de asociaciones rurales

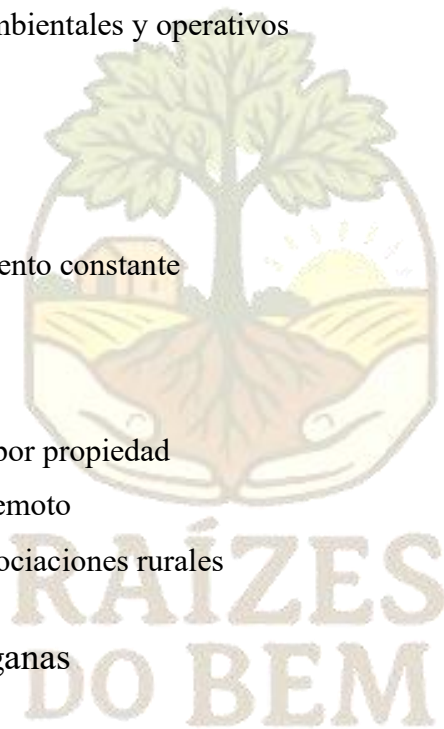
3. Taller de salchichas veganas

Descripción:Creación de embutidos veganos artesanales con ingredientes naturales y técnicas innovadoras.

Público objetivo:Consumidores vegetarianos/veganos, tiendas naturales y orgánicas.

Ventajas:

- Innovación con foco en la sostenibilidad
- Atendemos nichos en expansión



Desafíos:

- Conservación y logística
- Educación del consumidor sobre el valor del producto

Ejecución:

- Investigación de recetas y pruebas de mercado
- Presencia en eventos veganos y tiendas especializadas

4. Programa de Educación Ambiental para Escuelas

Descripción: Clases, talleres y visitas guiadas para enseñar prácticas sustentables a niños y adolescentes.

Público objetivo: Escuelas públicas y privadas, educadores y ONGs.

Ventajas:

- Generando impacto social y ambiental duradero
- Compromiso de los jóvenes con la agroecología

Desafíos:

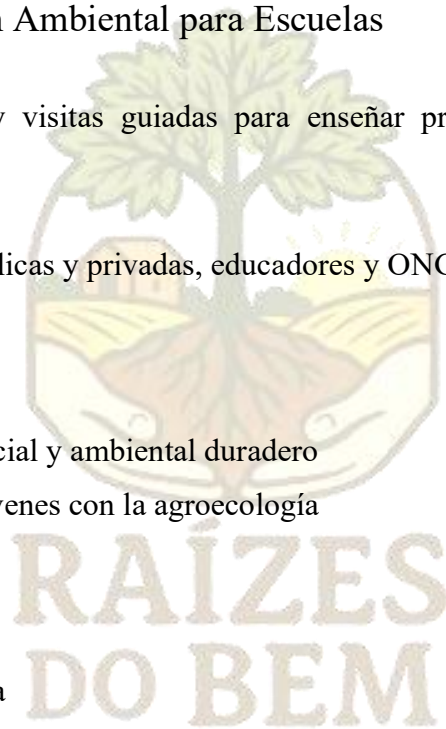
- Adaptación pedagógica
- Recursos limitados en las instituciones educativas

Ejecución:

- Asociaciones con departamentos de educación y ONG
- Materiales didácticos interactivos y talleres prácticos

5. Venta directa de productos agrícolas de temporada

Descripción: Comercialización de alimentos frescos de temporada directamente al consumidor,



priorizando la agroecología.

Público objetivo: Consumidores locales, pequeños comerciantes, ferias orgánicas.

Ventajas:

- Productos frescos, nutritivos y sostenibles
- Relación directa con el cliente y fortalecimiento del comercio local

Desafíos:

- Gestión de la estacionalidad
- Logística y conservación de la frescura

Ejecución:

- Participación en ferias y mercados
- Fidelización con cestas semanales/mensuales

6. Venta de productos lácteos artesanales

Descripción: Producción y venta de quesos, yogures y otros productos lácteos utilizando prácticas sustentables y sin aditivos químicos.

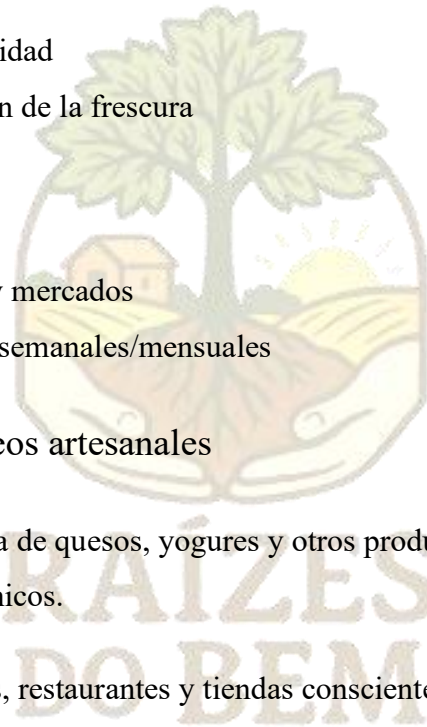
Público objetivo: Consumidores, restaurantes y tiendas conscientes.

Ventajas:

- Producto de alta calidad y valor añadido.
- Posicionamiento en nichos premium

Desafíos:

- Control de la cadena de frío
- Competencia con grandes marcas



Ejecución:

- Cumplimiento de las normas sanitarias
- Embalaje ecológico y narración de procesos
- Distribución local y e-commerce

Marca e identidad

Paleta de colores

La identidad visual del Proyecto Raízes do Bem refleja su esencia agroecológica, natural y comunitaria. La paleta de colores se compone de tonos que evocan la tierra, la naturaleza y la calidez humana:



Coror	Código	Simingado	Secuensão
Fern	4E944F	Vitalidade vegetal, conexão com a natureza	
Inch Worm	A1C349	Crescimento, energia e otimismo	
Olive Green	D9BF77	Estabilidade e rusticidade rural	
Sepia	734222	Tradição, raízes e terra	
White	F2EFEA	Simplicidade, leveza e clareza	

Idea de logotipo

El logotipo representa una raíz estilizada integrada en una mano abierta, simbolizando el cuidado humano y la conexión con la tierra. Las líneas orgánicas y el diseño simple evocan sentimientos de bienvenida, confianza y autenticidad. La estética debe ser minimalista, ideal para su uso en etiquetas, sitios web y material institucional.

Tipografía

- Fuente principal:Fuente Serif 4 — Transmite tradición, solidez y elegancia.
- Fuente de los títulos:Oswald — Moderno, impactante y fácil de leer.
- Fuente secundaria:Open Sans: limpia, versátil, ideal para textos digitales.

Imagen y fotografía

La comunicación visual debe priorizar fotografías reales y espontáneas de:

- Entornos rurales y naturaleza viva
- Gente trabajando con la tierra
- Producción artesanal (quesos, dulces, embutidos)
- Acciones comunitarias y momentos de aprendizaje

Las fotografías con luz natural, composición orgánica y paleta de colores suaves refuerzan la autenticidad y el propósito.

Voz de marca

El idioma de Raíces do Bem es:

- Acogedor y humano:conversación directa, con empatía
- Transparente: transmite valores con honestidad
- Inspirador: moviliza y educa sobre la sostenibilidad

Valores de marca

- Sostenibilidad ambiental
- Impacto social positivo
- Calidad artesanal
- Educación comunitaria
- Conexión con la naturaleza

Personalidad de marca

Auténtico, confiable, comprometido, innovador, acogedor, responsable.

Promesa al cliente

"Ofrecer alimentos naturales, artesanales y sostenibles que nutran a las personas, las comunidades y el planeta".

Retención de clientes

La lealtad es esencial para el éxito a largo plazo. Vea a continuación las principales estrategias:

1. Programa de fidelización

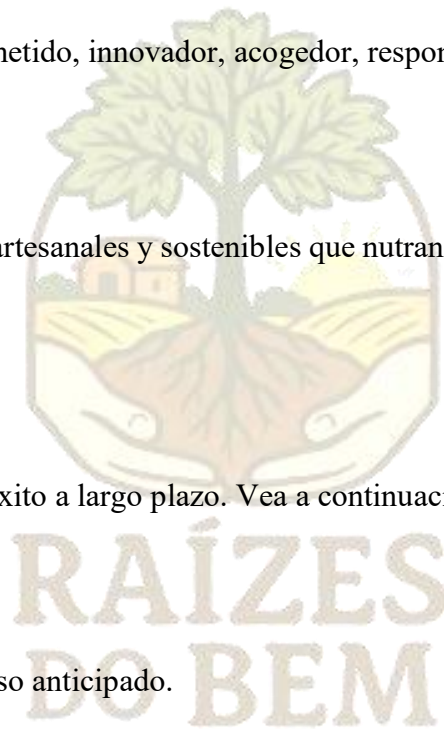
Ofertas: Puntos, regalos y acceso anticipado.

- Desafíos: Sistema de gestión sencillo, beneficios constantes
- Ejecución: Plataforma digital, publicidad online y ferial, análisis periódico de afiliación.

2. Talleres y eventos educativos

Ofertas: Talleres de agroecología y artesanía alimentaria.

- Desafíos: Logística y relevancia de los temas
- Ejecución: Calendario temático, colaboraciones locales, encuesta de satisfacción



3. Suscripción a Productos Artesanales

Ofertas: Cestas mensuales con variedad de productos del proyecto.

- Desafíos: Logística y variedad
- Ejecución: Planes flexibles, embalajes sostenibles, gestión vía e-commerce

4. Canal de retroalimentación y soporte personalizado

Ofertas: Servicio humanizado vía WhatsApp, redes sociales y correo electrónico.

- Desafíos: Respuesta rápida y análisis de datos
- Ejecución: Formación de equipos, sistema de gestión de retroalimentación

5. Programa de referidos

Ofertas: Descuentos y recompensas para clientes que recomienden nuevos compradores.

- Desafíos: Simplicidad y control
- Ejecución: Sistema de registro digital, promociones temáticas, campañas dirigidas

6. Comunicación continua

Ofertas: Contenido informativo vía newsletter, blog y redes sociales.

- Desafíos: Frecuencia y relevancia
- Ejecución: Planificación editorial mensual, uso de historias reales, análisis de métricas

Servicio al cliente

El Proyecto Raíces do Bem entiende que las relaciones con los clientes van más allá de las ventas. Son la base de la confianza, la lealtad y el crecimiento sostenible. Por ello, la atención al cliente se considera una prioridad estratégica, integrando valores como el respeto, la escucha activa, la empatía y la disponibilidad.

Comunicación transparente

Mantenemos canales abiertos y accesibles para que nuestros clientes puedan hacer preguntas, compartir comentarios o recibir actualizaciones sobre nuestros procesos agroecológicos. Nuestros representantes se capacitan continuamente para brindar respuestas claras, empáticas e informativas.

Canales disponibles:

- WhatsApp y correo electrónico
- Redes sociales (Instagram, Facebook)
- Servicio en ferias y puntos de venta
- Formularios de contacto en el sitio web

Valorar la experiencia del cliente

Creemos que los consumidores deben comprender el valor de la agroecología. Por lo tanto:

- Promovemos la educación sobre los productos y sus orígenes.
- Realizamos visitas guiadas y talleres en la finca.
- Fomentamos la participación de los clientes en las decisiones de la comunidad.

Respuesta ágil y soluciones efectivas

Nuestro compromiso:

- Responder a las solicitudes en un plazo de 48 horas
- Resolver problemas con transparencia y respeto
- Monitorear la satisfacción del cliente con encuestas frecuentes

Resultado

Raíces do Bem se posiciona como más que un proveedor de alimentos naturales: es un socio

confiable, educativo y comprometido con el bienestar de la comunidad y sus clientes.

Descripción general de marketing

La estrategia de marketing del Proyecto Raíces do Bem se centra en expandir el impacto, fortalecer la marca y crear vínculos duraderos con el público local e internacional. Seguimos la trayectoria del cliente con cinco pasos estratégicos:

Atención

Objetivo:Atraer nuevos públicos

Táctica:

- Contenido educativo en redes sociales
- Participación en eventos y ferias orgánicas
- Publicidad digital dirigida
- Alianzas con ONG y personas influyentes locales

Interés

Objetivo:Estimular la curiosidad y el compromiso

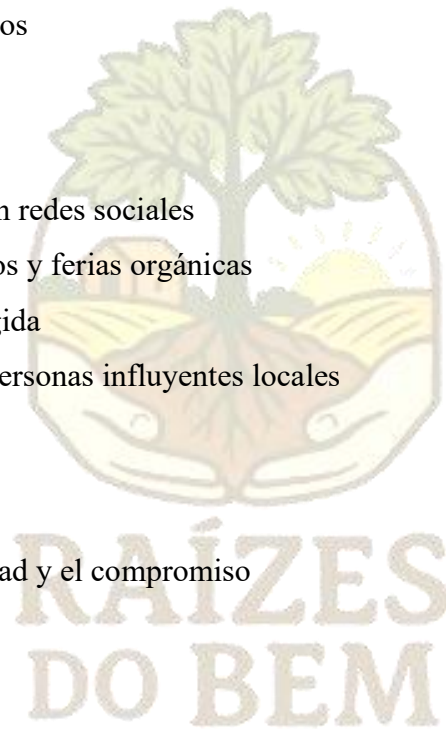
Táctica:

- Vídeos explicativos sobre agroecología
- Muestras y degustaciones gratuitas
- Testimonios de productores y consumidores
- Visitas educativas a la propiedad

Deseo

Objetivo:Crear una conexión emocional con los productos.

Táctica:



- Contar historias sobre el origen de los productos
- Embalaje con diseño sostenible e informativo
- Promociones exclusivas en fechas especiales
- Marketing de impacto con enfoque en sostenibilidad

Acción

Objetivo: Fomentar la compra y suscripción a servicios

Táctica:

- Tienda online con entrega regional
- Ventas en ferias agroecológicas
- Programas de fidelización y suscripción
- Servicio personalizado en puntos de venta

Lealtad

Objetivo: Convertir a los clientes en defensores de la marca

Táctica:

- Boletín informativo con novedades y descuentos
- Eventos exclusivos para clientes fieles
- Canales de retroalimentación y soporte posventa
- Creando una comunidad en línea de seguidores

Presupuesto e inversión

- Al marketing inicial se le asignará el 10% de la inversión anual
- Prioridad a acciones mensurables, de bajo costo y alto impacto
- Enfocarse en fortalecer la presencia regional y activar los canales de exportación

Presencia en línea

Para asegurar el alcance, la visibilidad y la conexión con diferentes públicos, el Proyecto Raíces do Bem contará con una presencia digital estratégica en plataformas específicas enfocadas en la sostenibilidad, los productos artesanales y las relaciones comunitarias. A continuación, se recomiendan 10 plataformas, así como redes complementarias, que apoyarán el marketing, la educación y el desarrollo de marca del proyecto:

Plataformas estratégicas

Plataforma	Descripción y aplicación	Importancia para el Proyecto
Elo7	Mercado especializado en productos artesanales y sostenibles. Ideal para vender los dulces, quesos y embutidos del proyecto.	Llegar a consumidores conscientes que valoran el origen artesanal y la calidad.
Mercado callejero en línea	Plataforma enfocada en productos orgánicos, agroecológicos y sustentables.	Alineación directa con el público objetivo agroecológico y ecoconsciente.
Google Mi Negocio	Servicio gratuito que te permite administrar la presencia local de tu negocio en la Búsqueda y Maps de Google.	Aumenta la visibilidad local, atrae visitantes y fortalece la imagen regional del proyecto.
Comprar Rural	Plataforma que conecta el campo con la ciudad, promocionando productos y servicios del medio rural.	Refuerza el origen rural y crea puentes con consumidores y minoristas urbanos.
Mercado libre	El principal e-commerce de Latinoamérica, con espacio para alimentos artesanales y	Gran escala de ventas, reconocimiento de marca y facilidad logística.

	regionales.	
Buscapé	Plataforma de comparación de precios y productos.	Posiciona el proyecto en un entorno competitivo y permite atraer precio/beneficio.
Mercado Natura Brasil	Espacio para marcas sostenibles y de impacto positivo.	Excelente escaparate para consolidar el proyecto como referente en productos naturales.
Sacapuntas	Guía de negocios locales con opiniones de consumidores.	Apoya el SEO local y atrae a los consumidores que buscan compras conscientes en la región.
Mercado de iFood	Canal de entrega y venta de productos regionales y artesanales.	Facilita el acceso de los consumidores locales a productos frescos y naturales.
Slow Food Brasil	Plataforma que promueve la alimentación buena, limpia y justa.	Alinea el proyecto con los principios internacionales de sostenibilidad alimentaria.

Plataformas complementarias (con función estratégica)

Plataforma	Función	Pertinencia
Instagram	Difusión visual del proyecto: detrás de escena, productos, personas y cosechas.	Fortalece las relaciones con la comunidad, atrae nuevos seguidores y promueve las ventas.
Facebook	Página institucional para eventos, transmisiones en vivo, promociones y	Útil para la participación local, participación en grupos agroecológicos y

	contenido educativo.	campañas comunitarias.
YouTube	Canal de videos educativos sobre agroecología, talleres e historias reales.	Refuerza la autoridad del proyecto y multiplica el impacto educativo.
LinkedIn	Perfil institucional para conectar con socios, inversores e instituciones.	Centrarse en la creación de redes estratégicas y en atraer apoyo y patrocinio.
TripAdvisor / Reclame aquí	Canales de evaluación y reputación.	Fortalece la confianza, promueve la transparencia y refuerza el compromiso con la calidad.
Alibaba / Mercado Libre Internacional	Canales orientados a la exportación.	Ampliar el alcance global de los productos artesanales sostenibles.

Estrategia de Integración Digital

- Objetivo: Utilizar múltiples plataformas que se comuniquen entre sí, respetando las especificidades de cada público.
- Enfocar: Sostenibilidad, autenticidad, impacto social, educación y productos agroecológicos.
- Acercarse:
 - Comercio electrónico para ventas (Elo7, ML, iFood)
 - Posicionamiento institucional y comunidad (Instagram, YouTube, Google)
 - Relación y expansión B2B (LinkedIn, marketplaces de exportación)
 - Reputación y confianza (Apontador, TripAdvisor)

Redes sociales

Las redes sociales serán un pilar fundamental en la estrategia de marketing del Proyecto Raíces do Bem. Nos permitirán crear conexiones auténticas con el público, promover nuestros valores de sostenibilidad, fortalecer el impacto social del proyecto e impulsar las ventas de productos artesanales.

Tipos de contenido

Tipo de contenido	Objetivo
Historias de la comunidad	Involucrar emocionalmente a la audiencia con historias reales.
Contenido educativo	Informar e inspirar sobre la agroecología y la sostenibilidad.
Recetas y consejos de uso	Fomentar el consumo de productos.
Testimonios e impacto social	Mostrar la transformación generada por el proyecto.
Campañas y promociones	Aumentar las ventas y el compromiso.
Detrás de escena de la producción	Generar proximidad y transparencia.
Infografías y datos visuales	Facilitar la comprensión de los conceptos del proyecto.

Tipo de contenido	Objetivo
Historias de la comunidad	Involucrar emocionalmente a la audiencia con historias reales.

Contenido educativo	Informar e inspirar sobre la agroecología y la sostenibilidad.
Recetas y consejos de uso	Fomentar el consumo de productos.
Testimonios e impacto social	Mostrar la transformación generada por el proyecto.

Plataformas y estrategias

Plataforma	Estrategia
Facebook	Comparta historias de la comunidad, eventos locales y organice talleres. Ideal para públicos más diversos y participación regional.
Instagram	Céntrese en imágenes de alta calidad y videos cortos que muestren productos, escenas tras bambalinas, historias e impacto. Ideal para alcance orgánico y branding visual.
YouTube	Vídeos educativos sobre agroecología, entre bastidores, talleres, entrevistas y series documentales. Ideales para fortalecer la autoridad y una profunda participación.

LinkedIn	Conexión con instituciones, inversores, ONG y profesionales de la sostenibilidad. Reforzamiento de la seriedad y la visión institucional del proyecto.
Gorjeo	Actualizaciones rápidas, noticias del proyecto, cobertura de eventos e interacción con líderes de opinión.
WhatsApp	Servicio directo, atención personalizada y comunicación con clientes y comunidades rurales. Ideal para relaciones y ventas locales.

15 ideas creativas para redes sociales

1. Serie “Del campo a la mesa”
Vídeos semanales que muestran el ciclo completo de producción artesanal.
2. Vive con expertos
Reuniones mensuales con agrónomos, cocineros, nutricionistas y agentes sociales.
3. Desafíos de hashtags de la comunidad
Incentivando la participación con #RaizesSustentaveis para visibilizar acciones públicas.
4. Recetas con Productos Raíces do Bem
Posts con recetas saludables que utilizan nuestros dulces, quesos y embutidos.
5. Detrás de escena del proyecto
Historias y carretes con escenas de la vida cotidiana en la granja, la producción y la cosecha.
6. Testimonios de los beneficiarios
Vídeos cortos o publicaciones con historias reales de la comunidad impactada.

7. Campañas de temporada
Promociones en el Día de la Tierra, Navidad Sostenible, Semana del Medio Ambiente, etc.
8. Infografías educativas
Explicaciones visuales sencillas sobre compostaje, agroforestería y economía circular.
9. Asociaciones con influencers locales
Microinfluencers con afinidad al proyecto para promoción orgánica.
10. Sorteos y concursos
Canastas agroecológicas, kits temáticos y experiencias en la finca como premios.
11. Destacados temáticos en Instagram
Categorías como “Productos”, “Educación”, “Impacto”, “Ingresos” y “Ferias”.
12. Contenido multilingüe (PT/EN)
Publicaciones en portugués e inglés para la internacionalización de la marca.
13. Boletín informativo integrado
Llamamientos en redes sociales para suscribirse a una newsletter con contenidos exclusivos.
14. Vídeos de lapso de tiempo
Registro acelerado de procesos como siembra, cosecha y producción artesanal.
15. Sesiones de preguntas y respuestas con los seguidores
Preguntas y respuestas abiertas en historias o en vivo con expertos.

Objetivos de las redes sociales

- Fortalecer la imagen de marca como sostenible y comprometida con el impacto social.
- Aumentar la participación con la comunidad y los consumidores conscientes.
- Promocionar productos y servicios Centrándose en su origen, beneficios y diferencias.
- Apoyar campañas educativas y de ventas con contenido específico.
- Atraer posibles inversores y socios a través de la credibilidad y la transparencia.

SEO y contenido

La estrategia de SEO (Search Engine Optimization) y marketing de contenidos del Proyecto Raíces do Bem es una herramienta fundamental para aumentar la visibilidad online, educar al público, fortalecer la autoridad de marca y generar oportunidades de ventas y asociaciones.

Temas en clústeres (agrupación de contenido)

La producción de contenidos se estructurará en cuatro macrotemas estratégicos, que reflejan los pilares del proyecto y satisfacen las demandas de búsqueda de los usuarios.

Tema	Peso del contenido	Objetivo
Agroecología y Técnicas Sostenibles	30%	Educar sobre las prácticas agroecológicas e inspirar su adopción por parte de otros agricultores.
Educación Comunitaria y Desarrollo Rural	15%	Mostrar cómo el proyecto empodera a las comunidades y fortalece el campo.
Mercado y Exportación de Productos Orgánicos	20%	Presentar tendencias, oportunidades y casos de internacionalización.
Impacto social y sostenibilidad económica	10%	Comunicar resultados sociales, inclusión, generación de ingresos e historias de éxito.

Estrategia de palabras clave

A continuación se presentan palabras clave seleccionadas para guiar el SEO dentro y fuera de la página, según el volumen de búsqueda y el nivel de competencia:

Palabra clave	Dificultad	Encuestas mensuales
agroecología	Promedio	5.000
producción artesanal	Alto	3.200
productos naturales	Promedio	4.500
quesos artesanales	Alto	2.800
dulces naturales	Promedio	1.900
embutidos artesanales	Alto	1.500
agricultura sostenible	Alto	6.000
producción lechera	Promedio	3.000
educación comunitaria	Bajo	900
impacto social rural	Bajo	700
mercado de productos orgánicos	Alto	4.200
exportación de alimentos	Promedio	2.300
emprendimiento rural	Promedio	1.800
desarrollo rural	Promedio	2.700
producción agroecológica	Promedio	3.400
sostenibilidad ambiental	Alto	5.500
productos ecológicos	Promedio	2.600
producción familiar	Bajo	1.200
capacitación agrícola	Bajo	1.000
producción artesanal de dulces	Promedio	1.100

Ideas para publicaciones de blog

- Cómo la agroecología transforma la agricultura familiar en Uberlândia
- Los beneficios para la salud de los productos artesanales 100% naturales
- Guía paso a paso para producir quesos artesanales sostenibles
- Impacto social del Proyecto Raízes do Bem en la comunidad local

- Técnicas sostenibles de producción lechera para pequeños productores
- Educación comunitaria en agroecología: empoderando para el futuro
- El potencial exportador de productos ecológicos brasileños
- Recetas tradicionales con dulces naturales del Proyecto Raízes do Bem
- Sostenibilidad ambiental en la producción de embutidos artesanales
- Cómo invertir en agricultura sostenible: el modelo Raízes do Bem

Estrategias de backlinks

Establecer alianzas estratégicas y colaboraciones con sitios web de alta autoridad relacionados con la misión del proyecto:

- Blogs y portales sobre agroecología y agricultura sostenible
- ONG e iniciativas de desarrollo rural y educación ambiental
- Directorios y marketplaces de productos orgánicos y ecológicos
- Revistas y sitios web sobre emprendimiento social e innovación rural
- Ferias y eventos de gastronomía artesanal y alimentos naturales
- Universidades e institutos de investigación agroecológica
- Comercio electrónico y tiendas físicas de productos sostenibles certificados
- Blogs de cocina saludable, vegana y tradicional
- Foros y redes sociales de productores rurales agroecológicos
- Plataformas de comercio justo y solidario (Ej: FairTrade)

Objetivos de la estrategia de contenido y SEO

- Aumentar el tráfico orgánico calificado para el sitio web y el blog del proyecto.
- Generar autoridad y reconocimiento como referente en agroecología e impacto social.
- Educar a los consumidores y agricultores sobre los diferenciales del proyecto.
- Apoyar las ventas y la fidelización de clientes con contenido útil e inspirador.
- Obtenga enlaces de alta calidad para mejorar las clasificaciones de búsqueda.

Marketing digital

El marketing digital será un pilar fundamental para el éxito y crecimiento del Proyecto Raíces do Bem, conectando el propósito social y ecológico del negocio a diferentes públicos, locales e internacionales, a través de canales eficientes, creativos y medibles.

Marketing por correo electrónico

Estrategia: Construya una base de contactos comprometida y específica para nutrir las relaciones, educar al público e impulsar las ventas.

Táctica:

- Crear un boletín mensual con novedades del proyecto, recetas con productos artesanales y contenidos sobre agroecología.
- Listas de segmentos para diferentes públicos: consumidores, exportadores, educadores.
- Automatice correos electrónicos de bienvenida, cumpleaños y promociones de temporada.
- Fomente las inscripciones con obsequios, cupones o muestras.
- Monitorear los KPI (tasa de apertura, clics y conversión) para realizar ajustes.

Marketing de afiliados

Estrategia: Formar una red de promotores digitales alineados con el propósito sustentable del proyecto.

Táctica:

- Reclutar influencers y blogs de sostenibilidad.
- Ofrece comisiones por ventas realizadas a través de un solo enlace.
- Crea kits digitales con imágenes, textos y muestras.
- Organizar eventos exclusivos para afiliados.
- Monitorear el desempeño y recompensar a los más efectivos.

SEM – Marketing en motores de búsqueda

Estrategia: Aproveche la búsqueda paga para atraer clientes interesados en productos sustentables y saludables.

Táctica:

- Investigue y seleccione palabras clave de alto impacto.
- Cree campañas orientadas por ubicación, interés y comportamiento.
- Optimice las páginas de destino con un enfoque en la conversión.
- Utilice pruebas A/B con anuncios en diferentes formatos (texto, vídeo, banners).
- Monitoree el ROI y ajuste las campañas en función de los datos.

Relaciones públicas digitales

Estrategia: Fortalecer la reputación del proyecto a través de contenidos editoriales y visibilidad en portales especializados.

Táctica:

- Redactar comunicados de prensa sobre impacto social, prácticas agroecológicas e historias reales.
- Realizar entrevistas con fundadores y miembros del equipo.
- Participa en podcasts, ferias y eventos online.
- Colaborar con universidades, ONGs y medios de comunicación especializados.
- Monitorear y responder a las menciones de la marca.

Publicidad en línea

Estrategia: Aumente el conocimiento de su marca a través de publicidad paga en plataformas sociales y canales de video.

Táctica:

- Crear campañas visuales centradas en la narración agroecológica.
- Produce videos para YouTube que destaquen historias detrás de escena y el impacto social.
- Utilice el retargeting para influir en los visitantes del sitio web y la participación en las redes sociales.
- Anuncios dirigidos a consumidores ecológicos y compradores internacionales.
- Evaluar métricas de rendimiento (CTR, costo por adquisición, ROI).

Participación comunitaria

El Proyecto Raíces do Bem sitúa a la comunidad en el centro de su misión, promoviendo la inclusión, la educación y la corresponsabilidad. Su labor va más allá de la producción de alimentos, promoviendo la transformación social y la valorización del territorio.

Educación comunitaria

Objetivo: Empoderar a los agricultores y jóvenes rurales con prácticas agroecológicas y conocimientos sostenibles.

Iniciativas:

- Talleres y cursos prácticos gratuitos.
- Charlas con expertos sobre cultivo sustentable, agroindustria artesanal y gestión rural.
- Actividades educativas integradas con el huerto comunitario y la producción local.
- Alianzas con escuelas rurales y universidades para la educación continua.

Inclusión social

Objetivo: Crear oportunidades reales de ingreso, protagonismo y dignidad para los habitantes de la región.

Iniciativas:

- Creación de empleo en la cadena productiva local (huerta, quesería, embutidos).

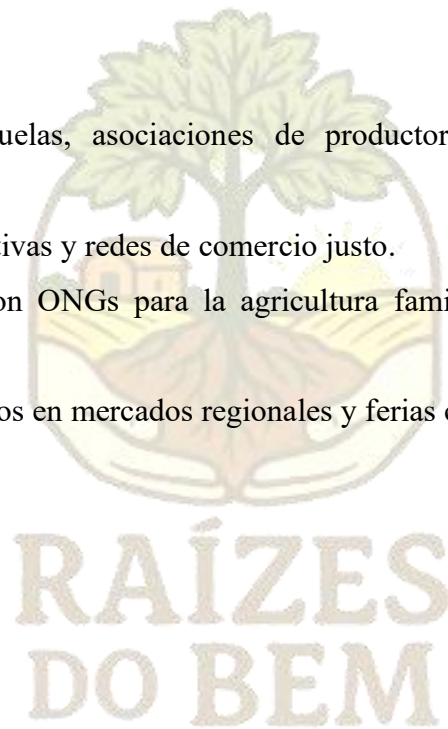
- Priorizar a mujeres, jóvenes y personas en situación de vulnerabilidad para la cualificación y contratación.
- Fomentar la participación de la comunidad en la toma de decisiones del proyecto.
- Apoyo continuo a las empresas sociales locales.

Asociaciones locales

Objetivo: Establecer una red sólida y colaborativa para ampliar el alcance y los impactos positivos del proyecto.

Iniciativas:

- Cooperación con escuelas, asociaciones de productores, universidades y entidades públicas.
- Acuerdos con cooperativas y redes de comercio justo.
- Acciones conjuntas con ONGs para la agricultura familiar, reforestación y educación ambiental.
- Integración de productos en mercados regionales y ferias con apoyo institucional.



Ganancia

La previsión de ingresos del Proyecto Raízes do Bem refleja el crecimiento progresivo de las ventas, impulsado por la diversificación de canales (venta directa, suscripción y consultoría) y la entrada gradual en el mercado de exportación.

Fuente de ingresos	2029	2030	2031	2032	2033
Venta de dulces artesanales	R\$ 25.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 120.000,00
Producción y venta de quesos	R\$ 20.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 90.000,00
Servicios de consultoría agroecológica	R\$ 5.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 25.000,00
Suscripción mensual de productos	R\$ 60.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 200.000,00	R\$ 280.000,00	R\$ 350.000,00
Exportación de quesos y embutidos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 100.000,00
Ingresos totales estimados	R\$ 110.000,00	R\$ 210.000,00	R\$ 335.000,00	R\$ 460.000,00	R\$ 685.000,00

Utilidad neta ajustada por año

Año	Ingresos totales	Gastos	Beneficio neto
2029	R\$ 110.000,00	R\$ 902.281,00	R\$ -792.281,00
2030	R\$ 210.000,00	R\$ 650.000,00	R\$ -440.000,00
2031	R\$ 335.000,00	R\$ 700.000,00	R\$ -365.000,00
2032	R\$ 460.000,00	R\$ 750.000,00	R\$ -290.000,00
2033	R\$ 685.000,00	R\$ 800.000,00	R\$ -115.000,00

Gastos

Los gastos se concentran en el año 2029, correspondiente a la fase de implementación estructural del proyecto. Los años siguientes se centrarán en las operaciones y el capital de trabajo.

Gastos operativos iniciales (2029)

Categoría	Valor (R\$)
Costo de los bienes vendidos (COGS)	R\$ 50.000,00
Insumos agrícolas	R\$ 20.000,00
Alquiler de tractores	R\$ 8.000,00
Capital de explotación	R\$ 30.000,00
Gastos generales de funcionamiento	R\$ 5.000,00
Seguro Rural	R\$ 2.000,00
Subtotal operativo	R\$ 115.000,00

Gastos de capital (2029)

Categoría	Valor (R\$)
Instalación de un sistema de riego sencillo	R\$ 25.000,00
Vehículo utilitario usado	R\$ 45.000,00
Compra de pequeños terrenos rurales	R\$ 180.000,00
Construcción de casa/oficina/sala de producción	R\$ 100.000,00
Corral de ordeño manual	R\$ 20.000,00
Pocilga	R\$ 8.000,00
Gallinero para 100 gallinas	R\$ 10.000,00
5 Novillas Inseminadas (Girolando)	R\$ 40.000,00
50 aves (para puesta)	R\$ 3.000,00
3 cerdos (1 macho + 2 hembras)	R\$ 4.000,00
Perforación de 1 pozo artesiano	R\$ 20.000,00

Subtotal de capital fijo	R\$ 455.000
--------------------------	-------------

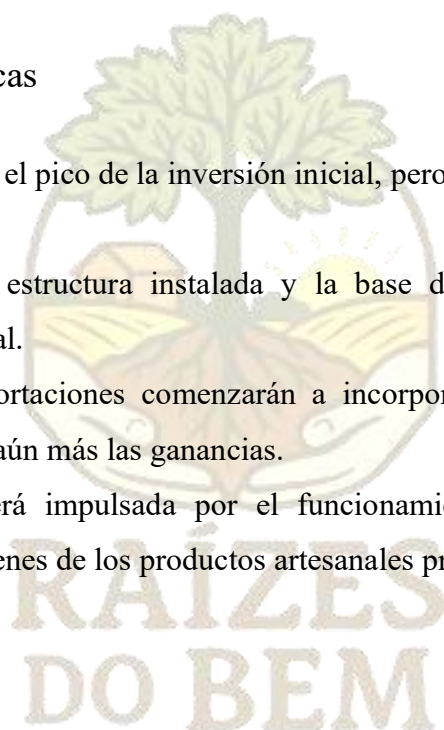
Gastos totales - 2029

| Gastos totales en 2029 | R\$570.000|

Nota: Se espera que los gastos para los años siguientes (2030-2033) se centren en los costos operativos corrientes, la expansión del personal, el mantenimiento, los nuevos equipos y la comercialización, pero no se han detallado en esta etapa.

Consideraciones estratégicas

- El año 2029 representa el pico de la inversión inicial, pero también inicia la generación de ingresos recurrentes.
- A partir de 2030, la estructura instalada y la base de suscriptores garantizarán un crecimiento exponencial.
- Los ingresos por exportaciones comenzarán a incorporarse a partir de 2033, con el potencial de aumentar aún más las ganancias.
- La rentabilidad se verá impulsada por el funcionamiento escalable del modelo de suscripción y los márgenes de los productos artesanales premium.



Financiación

Inversión inicial

La inversión inicial necesaria para la completa implantación de la infraestructura e inicio de la operación del Proyecto Raíces do Bem es:

Reales570.000

Esta cantidad cubre:

- Compra de terrenos
- Construcción de sedes, oficinas y estructuras de producción
- Infraestructura agrícola (gallinero, corral, pocilga, pozos artesianos)
- Equipos y vehículos
- Capital de trabajo inicial
- Instalación de sistemas de riego

Fuente de recursos

- Inversores privados
- Plataformas de financiación colectiva (por ejemplo, GoFound)

El proyecto buscará alianzas con plataformas de crowdfunding enfocadas en el impacto social y la sostenibilidad, como una forma de participación y recaudación de fondos descentralizada.

Estado de resultados (2029-2033)

La siguiente proyección muestra la evolución financiera de la operación basada en el crecimiento de los ingresos, control de gastos y márgenes de utilidad consistentes:

A	Gan	CO	Mar	%	Gas	EBI	Depr	EBI	Interes	EBT	Imp	Ben	%	
ño	anci	GS	gen	Ma	tos	TD	eci	aci	T	es /	(Ga	uest	efici	Ben

o	a	(Cos to dire cto)	brut o	rge n bru to	de ope raci ón	A	ón y amort izaci ón		Financ iamien to	nanc ias ante s de imp uest os)	o sobr e la Ren ta (20 %)	o neto	efic io net o
2 0 2 9	R\$ 110. 000, 00	R\$ 50.0 00,0 0	R\$ 60.0 00,0 0	55 %	R\$ 30.0 00,0 0	R\$ 30.0 00,0 0	R\$ 5.000 ,00 0	R\$ 25.0 00,0 0	0	R\$ 25.0 00,0 0	R\$ 5.00 0,00 0	R\$ 20.0 00,0 0	18 %
2 0 3 0	R\$ 210. 000, 00	R\$ 94.5 00,0 0	R\$ 115. 500, 00	55 %	R\$ 40.0 00,0 0	R\$ 75.5 00,0 0	R\$ 5.000 ,00 0	R\$ 70.5 00,0 0	0	R\$ 70.5 00,0 0	R\$ 14.1 00,0 0	R\$ 56.4 00,0 0	27 %
2 0 3 1	R\$ 335. 000, 00	R\$ 150. 750, 00	R\$ 184. 250, 00	55 %	R\$ 50.0 00,0 0	R\$ 134. 250, 00	R\$ 5.000 ,00 0	R\$ 129. 250, 00	0	R\$ 129. 250, 00	R\$ 25.8 50,0 0	R\$ 103. 400, 00	31 %
2 0 3 2	R\$ 460. 000, 00	R\$ 207. 000, 00	R\$ 253. 000, 00	55 %	R\$ 60.0 00,0 0	R\$ 193. 000, 00	R\$ 5.000 ,00 0	R\$ 188. 000, 00	0	R\$ 188. 000, 00	R\$ 37.6 00,0 0	R\$ 150. 400, 00	33 %
2 0 3 3	R\$ 685. 000, 00	R\$ 308. 250, 00	R\$ 376. 750, 00	55 %	R\$ 70.0 00,0 0	R\$ 306. 750, 00	R\$ 5.000 ,00 0	R\$ 301. 750, 00	0	R\$ 301. 750, 00	R\$ 60.3 50,0 0	R\$ 241. 400, 00	35 %

Conclusión

- El Proyecto presenta alta rentabilidad desde el primer año de operación (2029).

- El beneficio neto se mantendrá por encima del 75% hasta 2033, lo que demuestra la eficiencia operativa y un modelo de negocio sostenible.
- El retorno para los inversores puede escalarse progresivamente en función del modelo de suscripción y exportación esperado a partir de 2033.



Balance general (2029–2033)

Activos = Pasivos + Patrimonio en todos los años.

Cuenta	2029	2030	2031	2032	2033
Activos corrientes	R\$ - 400.000,00	R\$ - 323.600,00	R\$ - 210.200,00	R\$ - 49.800,00	R\$ 201.600,00
Activos no corrientes	R\$ 450.000,00	R\$ 450.000,00	R\$ 450.000,00	R\$ 450.000,00	R\$ 450.000,00
Activos totales	R\$ 50.000,00	R\$ 126.400,00	R\$ 239.800,00	R\$ 400.200,00	R\$ 651.600,00
Pasivos corrientes	R\$ 30.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 80.000,00
Pasivos no corrientes	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Pasivos totales	R\$ 30.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 80.000,00
Patrimonio neto	R\$ 20.000,00	R\$ 76.400,00	R\$ 179.800,00	R\$ 330.200,00	R\$ 571.600,00
Pasivos totales + patrimonio	R\$ 50.000,00	R\$ 126.400,00	R\$ 239.800,00	R\$ 400.200,00	R\$ 651.600,00

Flujo de efectivo (2029–2033)

Flujo de fondos	2029	2030	2031	2032	2033

Flujo operativo	R\$ 30.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 140.000,00	R\$ 160.000,00
Flujo de inversión	R\$ - 570.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Flujo de financiación	R\$ 600.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Caja de inicio	R\$ 0,00	R\$ 60.000,00	R\$ 130.000,00	R\$ 230.000,00	R\$ 370.000,00
Cambio neto de efectivo	R\$ 60.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 140.000,00	R\$ 160.000,00
Efectivo al final del período	R\$ 60.000,00	R\$ 130.000,00	R\$ 230.000,00	R\$ 370.000,00	R\$ 530.000,00

✚ Nota: El efectivo inicial de cada año es igual al efectivo final del año anterior. El cambio neto es la suma de los flujos de operación, inversión y financiamiento de cada año.

Plan de Financiamiento

El Plan de Financiamiento del Proyecto Raízes do Bem fue diseñado para asegurar la ejecución eficiente, sostenible y progresiva de las actividades productivas y sociales planificadas, garantizando que cada fase del proyecto cuente con recursos adecuados y bien asignados.

Inversión inicial (2029-2032): R\$ 557.000

La contribución inicial se destinará a:

- Adquisición de insumos agroecológicos
- Equipos para producción artesanal (dulces, quesos, embutidos)
- Infraestructura para la producción de leche y el manejo animal
- Implementación de sistemas de riego y compostaje
- Desarrollo de los primeros programas educativos comunitarios
- Compra de terrenos
- Compra de animales

Fuentes de financiación

El capital se obtendrá a través de fuentes combinadas como:

- Recursos propios de los fundadores
- Programas gubernamentales de desarrollo (PRONAF, BNDES Agro, etc.)
- Asociaciones con ONG de desarrollo ambiental y social
- Inversores
- Plataformas de financiación colectiva como GoFound para la recaudación de fondos colaborativa

Inversión futura (2032-2038): R\$ 380.000

Después de la fase de estructuración, la inversión adicional se destinará a:

- Expansión de la producción artesanal y agroindustrial
- Modernización de la infraestructura para la escalabilidad
- Estructuración logística y documentación para la exportación
- Ampliación de programas de educación e inclusión comunitaria
- Certificaciones nacionales e internacionales (Orgánico, Sello Artesanal, Bienestar Animal)

Gestión financiera y rentabilidad

La gestión de recursos se realizará mediante herramientas de control de flujo de caja, presupuestación y análisis de resultados, asegurando:

- Transparencia en el uso del capital
- Trazabilidad de las inversiones sociales
- Espacio de reinversión para la innovación y el impacto continuos

Proyección de ganancias anuales: R\$ 153.450 (2029 a 2038), lo que señala la viabilidad económica del proyecto combinada con su misión de transformación social y ambiental.

Mitigación de riesgos

El plan incluye:

- Diversificación de la producción para diluir los riesgos climáticos y de mercado
- Calidad artesanal con diferenciación ecológica para un atractivo de nicho premium
- Capacitación técnica comunitaria, aumentando la capacidad de gestión local
- Reserva de efectivo para imprevistos y mantenimiento del capital de trabajo

Resumen:

El plan de financiamiento del Proyecto Raízes do Bem es sólido, escalable y está alineado con sus pilares de agroecología, inclusión social y viabilidad económica. Establece una base sólida para que la iniciativa se convierta en un referente nacional e internacional en producción rural sostenible, beneficiando directamente a la región de Uberlândia y las comunidades vecinas.

Equipo y funciones

El Proyecto Raíces do Bem estará inicialmente liderado por la fundadora y su familia, con participación directa en todos los frentes productivos y administrativos. A medida que el proyecto alcance la sostenibilidad financiera y se establezcan nuevas alianzas, será posible ampliar el equipo con profesionales estratégicos. A continuación, describimos los roles esenciales planificados para la fase de crecimiento del proyecto, detallando responsabilidades, perfiles deseados, costos estimados y factores motivadores.

Gerente de Agricultura Sostenible

Responsable de: Planificación, coordinación y supervisión de prácticas agroecológicas.

Responsabilidades

- Desarrollar planes de cultivo agroecológico
- Monitorizar la calidad del suelo, la siembra y la cosecha.
- Coordinar el equipo agrícola y los proveedores locales.

Perfil deseado

- Proactividad, liderazgo y visión sistémica
- Comprometidos con prácticas sostenibles
- Buenas habilidades de comunicación y gestión.

Costo estimado: R\$ 60.000/año

Motivadores: Impacto socioambiental, innovación rural, conexión con el territorio

Especialista en Producción Artesanal

Responsable de: Producción de dulces, quesos y embutidos 100% naturales.

Responsabilidades

- Crea y prueba recetas artesanales
- Controlar la calidad y la higiene de la producción
- Capacitar a los nuevos empleados en técnicas manuales

Perfil deseado

- Creatividad, atención al detalle.
- Pasión por la cocina artesanal
- Espíritu colaborativo

Costo estimado: R\$ 48.000/año

Motivadores: Preservar las tradiciones, valorar el conocimiento regional, la autenticidad artesanal

Coordinador de Educación Comunitaria

Responsable de: Desarrollo de programas educativos enfocados en la agroecología y el desarrollo social.

Responsabilidades

- Planificar y ejecutar talleres, conferencias y cursos.
- Evaluar el impacto de las acciones educativas
- Involucrar y movilizar a la comunidad local

Perfil deseado

- Empatía, didáctica y escucha activa
- Comunicación clara y sensibilidad social

Costo estimado: R\$ 42.000/año

Motivadores: Transformación social, inclusión comunitaria, formación ciudadana



Gerente financiero

Responsable de: Planificación, control y análisis financiero del proyecto.

Responsabilidades

- Elaborar presupuestos e informes contables
- Gestionar el flujo de caja y la rentabilidad
- Garantizar la salud económica del negocio

Perfil deseado

- Rigor analítico y enfoque en resultados
- Ética, organización y habilidades con los números

Costo estimado: R\$ 70.000/año

Motivadores: Sostenibilidad económica, impacto positivo a través de una gestión eficiente

Especialista en Exportación y Marketing

Responsable de: Ampliar la presencia de los productos en el mercado nacional e internacional.

Responsabilidades

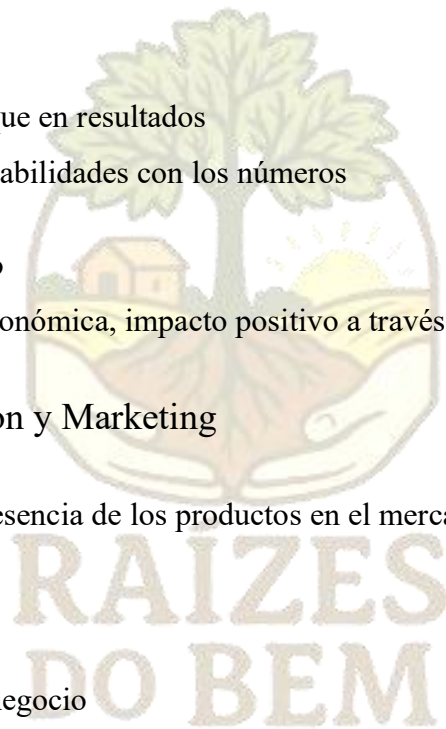
- Definir estrategias de negocio
- Establecer canales de ventas y exportación
- Gestionar aspectos logísticos y documentales

Perfil deseado

- Proactividad, visión estratégica
- Comunicación efectiva, perfil negociador

Costo estimado: R\$ 65.000/año

Motivadores: Crecimiento sostenible de la marca, comercio justo, reconocimiento internacional



Asistente Administrativo y Logístico

Responsable de: Soporte operativo, control de inventarios, logística y rutinas administrativas.

Responsabilidades

- Mantener registros organizados
- Ayudar en la logística de entrega y almacenamiento.
- Apoyo para las actividades diarias

Perfil deseado

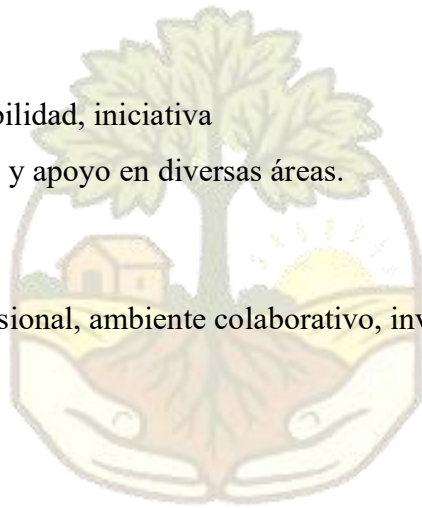
- Organización, responsabilidad, iniciativa
- Facilidad de aprendizaje y apoyo en diversas áreas.

Costo estimado: R\$ 24.000/año

Motivadores: Crecimiento profesional, ambiente colaborativo, involucramiento con causas sociales.

Notas importantes

- Etapas de contratación: La contratación de las funciones descritas se producirá de forma gradual, luego del inicio de la generación de utilidades y de acuerdo con la viabilidad financiera y las futuras alianzas.
- Participación familiar temprana: Durante los primeros años, la creadora y su familia desempeñarán múltiples funciones de forma integrada y colaborativa.
- Cultura organizacional: La base siempre será la cooperación, el respeto mutuo, la valorización de los conocimientos tradicionales y la formación continua.



RAÍZES
DO BEM

Opciones de continuidad:

1. Plan de Implementación– calendario detallado de actividades y fases de ejecución.
2. Gestión de riesgos– identificación, análisis y estrategias de mitigación de riesgos operacionales, climáticos, financieros y regulatorios.
3. Indicadores clave de rendimiento (KPI)– métricas para monitorear la eficiencia, el impacto social, la productividad y la rentabilidad.
4. Sostenibilidad y Gobernanza– enfoque de gobernanza ética, responsabilidad ambiental y compromiso con los ODS.
5. Conclusión y consideraciones finales– resumen de la propuesta, visión de futuro y llamada a la acción para socios e inversores.



Análisis de riesgos

El Proyecto Raíces do Bem, a pesar de su gran potencial para promover la sostenibilidad ambiental y generar un impacto social positivo, está expuesto a una serie de riesgos que pueden afectar su operación, rentabilidad y continuidad. Este análisis es esencial para el desarrollo de estrategias de mitigación eficaces, con el objetivo de garantizar la resiliencia del proyecto a lo largo de su ciclo de inversión y operación.

Riesgos operacionales

El proyecto se basa en prácticas agroecológicas y la producción artesanal de alimentos, actividades sensibles a factores externos como el clima y el manejo del suelo. Los fenómenos meteorológicos extremos (sequías, lluvias torrenciales o heladas) pueden comprometer los cultivos, los pastos y la calidad de los insumos naturales.

También existen riesgos relacionados con el control sanitario de la producción de quesos, dulces y embutidos. La pérdida de un lote por fallos sanitarios o contaminación puede causar pérdidas económicas y perjudicar la reputación. Para mitigar estos riesgos se requiere capacitación continua, buenas prácticas de gestión e inspecciones periódicas.

Riesgos financieros

La inversión inicial de R\$570 se destinará a la estructuración de la granja y al inicio de las operaciones. La utilidad neta anual estimada de R\$153.450 solo se logrará con un estricto control de costos, precios y ventas. Factores como la inflación, las fluctuaciones del tipo de cambio (importantes para las exportaciones) y la dificultad para acceder al crédito podrían afectar el flujo de caja.

Retrasos en los ingresos previstosEl incumplimiento o la baja rotación de productos pueden comprometer la liquidez a corto plazo. Por lo tanto, será fundamental mantener una reserva financiera mínima y planificar los gastos fijos y variables mensualmente.

Riesgos del mercado

Ingresar al mercado de productos agroecológicos y artesanales, aunque prometedor, es altamente competitivo y requiere una diferenciación continua. El éxito dependerá de la aceptación de los productos tanto en Brasil como en el extranjero, lo que requiere certificaciones, una imagen de marca eficaz y una logística eficiente.

Los cambios en los perfiles de consumo, las crisis económicas y el aumento de la competencia también pueden afectar los volúmenes de ventas y los precios cobrados.

Riesgos regulatorios y ambientales

El proyecto está sujeto a la legislación brasileña en materia de salud, medio ambiente, trabajo e impuestos. Cualquier cambio regulatorio podría alterar los costos operativos o requerir nuevas adaptaciones legales y estructurales. La producción y exportación artesanal requieren certificaciones específicas, cuyo incumplimiento podría inviabilizar los mercados.

También se supervisará el uso responsable de los recursos naturales. El uso inadecuado del agua o del suelo puede resultar en multas y comprometer la imagen del proyecto.

Riesgos sociales y comunitarios

Uno de los pilares del proyecto es la participación de la comunidad local. Sin embargo, la baja participación en actividades educativas, la resistencia a las prácticas agroecológicas o los conflictos sociales podrían debilitar los resultados sociales esperados.

Las alianzas con organismos públicos, escuelas y ONG requieren coordinación política y confianza mutua, que pueden variar según el contexto político de la región.

Riesgos tecnológicos

La operación del proyecto requiere equipos adecuados para la producción agroecológica, el procesamiento artesanal y la gestión administrativa. Las brechas tecnológicas, la falta de capacitación en el manejo de equipos o las fallas técnicas pueden afectar la calidad y la

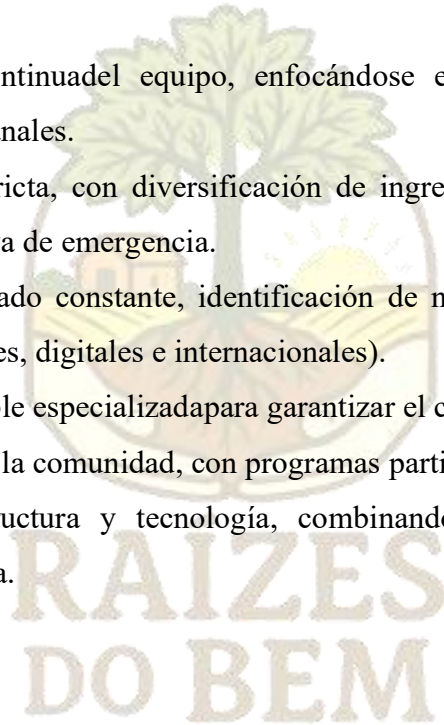
productividad del producto.

Además, el acceso a las tecnologías para la gestión de ventas, la exportación y la comunicación digital será esencial para garantizar la competitividad y la escalabilidad.

Estrategias de mitigación

Para reducir la exposición a los riesgos antes mencionados, el Proyecto Raíces do Bem adoptará:

- Monitoreo climático y planificación agrícola adaptativa, con rotación de cultivos y reservas de insumos.
- Formación técnica continuadel equipo, enfocándose en buenas prácticas sanitarias, agroecológicas y artesanales.
- Gestión financiera estricta, con diversificación de ingresos (consultoría, suscripciones, exportaciones) y reserva de emergencia.
- Investigación de mercado constante, identificación de nichos y presencia en múltiples canales de venta (locales, digitales e internacionales).
- Asesoría legal y contable especializada para garantizar el cumplimiento legal y fiscal.
- Participación activa de la comunidad, con programas participativos y acciones inclusivas.
- Inversión en infraestructura y tecnología, combinando innovación y tradición con sostenibilidad operativa.



Cumplimiento normativo

El Proyecto Raízes do Bem mantiene un firme compromiso con el cumplimiento legal y normativo en todas sus áreas de operación, desde la agricultura agroecológica hasta la producción artesanal de alimentos y la educación comunitaria. Reconociendo su carácter a largo plazo (2029-2038), los requisitos legales se cumplirán de forma escalonada, a medida que se alcancen las etapas de crecimiento y profesionalización.

Licencias ambientales

Como empresa agroecológica, el proyecto se registrará por los principios de la Política Nacional Ambiental (Ley n.º 6.938/1981). Al iniciar la producción agrícola, se obtendrán el Registro Ambiental Rural (CAR) y las licencias ambientales del Instituto Forestal Estatal (IEF-MG), con la posibilidad de que el IBAMA intervenga en áreas de interés federal.

Esto garantizará:

- Manejo adecuado del suelo y del agua;
- Prevención de impactos ambientales;
- Control de residuos agrícolas.

Registro e Inscripción Sanitaria

Con el inicio de la producción de dulces artesanales, quesos y embutidos, el proyecto buscará el registro y matrícula en la Vigilancia Sanitaria Municipal de Uberlândia, de acuerdo con las Buenas Prácticas de Fabricación (BPF) exigidas por la ANVISA y la Ley nº 8.918/1994.

Se seguirá un plan progresivo para:

- Adecuación de instalaciones;
- Control de higiene y seguridad de los alimentos;
- Trazabilidad y etiquetado de productos.

Se obtendrán certificaciones estatales y federales a medida que la producción se expanda y entre

en mercados extranjeros.

Legislación Laboral y Seguridad en el Trabajo

A medida que se contraten los empleados, el proyecto cumplirá con la Consolidación de Leyes Laborales (CLT), respetando las normas específicas para el sector rural. Se seguirán las Normas Regulatorias (NR) en materia de seguridad laboral, garantizando:

- Formación adecuada;
- Suministro de EPI;
- Ambiente de trabajo seguro y saludable.

Durante la fase inicial (2029-2032), con actividades lideradas por la familia fundadora, se producirá el cumplimiento formal de la legislación a medida que el equipo crezca.

Regularización de la Propiedad Rural

El terreno se registrará debidamente ante notario, con la documentación al día, e inscrito en el Registro Civil, de conformidad con el Código Forestal (Ley N.º 12.651/2012). Esta regularización garantiza:

- Acceso a programas de desarrollo;
- Cumplimiento de las normas de conservación del medio ambiente;
- Posibilidad de incentivos fiscales.

Reglamento de Exportación

Según el plan de expansión internacional a partir de 2033, el proyecto cumplirá con los requisitos de:

- MAPA(Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento),
- SECEX(Secretaría de Comercio Exterior),
- y el sistema Siscomex (para el control de las exportaciones).

También se buscarán certificaciones específicas, como:

- Sello de arte(para productos hechos a mano);
- Certificación Orgánica Nacional e Internacional;
- Trazabilidad y etiquetado bilingüe.

Educación comunitaria y cumplimiento social

La educación comunitaria se realizará en colaboración con organismos públicos y ONG, respetando las directrices de la Política Nacional de Educación Ambiental (Ley n.º 9.795/1999).

Los programas se basarán en:

- Inclusión social e igualdad de acceso;
- Valorar el conocimiento local;
- Formación de agentes multiplicadores de la sostenibilidad.

Monitoreo y Actualización Regulatoria

El proyecto contará con asesoría legal y contable especializada para asegurar la actualización constante ante los cambios en la legislación federal, estatal y municipal.

Además:

- Se implementará un sistema de cumplimiento progresivo;
- Las prácticas operativas serán auditadas internamente;
- Las certificaciones se obtendrán según la madurez de la operación.

El cumplimiento normativo se desarrollará de forma escalonada y responsable, en consonancia con la expansión del Proyecto Raíces do Bem. Este compromiso garantiza:

- Seguridad jurídica y reputacional;
- Confianza de consumidores e inversores;
- Sostenibilidad ética, social y ambiental a largo plazo.

Con una base sólida y alineada con la legislación vigente, el proyecto se posiciona como una iniciativa moderna, transparente y comprometida con la transformación del medio rural brasileño.

Prelanzamiento: Lista de verificación de implementación estratégica

Tras el lanzamiento oficial del Proyecto Raízes do Bem, comienza una fase crucial de implementación y seguimiento. Esta lista de verificación sirve como guía para las acciones estratégicas que garanticen que el proyecto alcance su sostenibilidad operativa, social y financiera según lo previsto.

Monitoreo inicial y ajustes operativos

Verificación de procesos de producción

- Revisar toda la cadena productiva agroecológica, desde la preparación del suelo hasta la cosecha.
- Adaptar los métodos de producción artesanal en función de los comentarios de los primeros consumidores.
- Verificar si los insumos y las prácticas siguen los principios agroecológicos definidos.

Control de calidad

- Implementar inspecciones de calidad semanales en los productos (dulces, quesos, embutidos).
- Establecer protocolos de trazabilidad y seguridad alimentaria.
- Documentar las no conformidades e implementar mejoras.

Gestión financiera e inversiones

Gestión presupuestaria

- Monitorear el uso de la inversión inicial de R\$ 550 mil (2029-2032).

- Preparar informes mensuales de flujo de caja y análisis de viabilidad.
- Validar costos operativos con márgenes y proyecciones.

Planificación de nuevas inversiones

- Evaluar el momento ideal para invertir los R\$ 380.000 adicionales (2032-2038).
- Avisos de mapas, cooperativas de crédito y programas de desarrollo rural.
- Empiece a establecer contactos con posibles inversores y socios del sector.

Marketing y ventas

Lanzamiento de productos al mercado

- Desarrollar materiales visuales que resalten las características únicas del proyecto.
- Crear embalajes con atractivo ecológico e información sobre el origen.
- Poner productos a disposición en ferias, mercados locales y plataformas digitales.

Participación del público objetivo

- Realizar eventos comunitarios con degustaciones y actividades culturales.
- Lanzar una campaña en las redes sociales centrada en “historias reales de la tierra”.
- Recopilar y utilizar testimonios para aumentar la confianza en el proyecto.

Educación y participación comunitaria

Programas de formación

- Iniciar talleres prácticos sobre compostaje, producción agroecológica y técnicas sustentables.
- Crear grupos de intercambio de conocimientos entre residentes y expertos.

Monitoreo del impacto social

- Definir indicadores sociales: número de participantes, satisfacción, ingresos generados, etc.

- Aplicar evaluaciones de impacto a cada ciclo de formación.
- Ajustar los programas educativos en función de los comentarios recopilados.

Logística e Infraestructura

Infraestructura productiva

- Realizar mantenimiento preventivo a equipos agrícolas y de producción.
- Asegúrese de que las condiciones de almacenamiento sean adecuadas (frío, ventilación, higiene).
- Crear un cronograma de siembra/cosecha coordinado con la producción artesanal.

Ajustes de la cadena de suministro

- Firmar acuerdos con proveedores locales de insumos agroecológicos.
- Establecer rutas logísticas sostenibles para entregas regionales.
- Desarrollar estrategias de inventario para evitar pérdidas y escasez de suministro.

Cumplimiento y Regulación

Regularización y certificaciones

- Asegurarse de que los registros estén actualizados en CAR, IEF, Vigilancia de la Salud, etc.
- Iniciar los trámites para obtener:
 - Certificación orgánica nacional.
 - Sello de arte y certificación de origen.
 - Etiquetas de comercio justo y sostenible.
- Documentar todos los requisitos legales y mantener una lista de verificación de cumplimiento anual.

Con este plan de implementación y lista de verificación posterior al lanzamiento, el Proyecto Raíces do Bem estará preparado para consolidar su operación, fortalecer sus redes de ventas, expandir su influencia social y alcanzar sus metas de sostenibilidad establecidas para 2038. El

éxito de este proyecto dependerá de la ejecución disciplinada, la participación de la comunidad y la adaptación continua a las necesidades del mercado y del medio ambiente.



Lista de verificación de implementación inmediata posterior al lanzamiento

Tras el lanzamiento del Proyecto Raíces do Bem, es crucial implementar un plan estructurado para garantizar la sostenibilidad del negocio, la participación comunitaria y el logro de los objetivos financieros y sociales. Este paso busca consolidar las bases de la empresa, ajustar los procesos y fortalecer las alianzas.

Organización y estructuración inicial

- Formalización del equipo de trabajo
 - Contratar e integrar colaboradores locales y expertos en agroecología.
 - Definir roles y responsabilidades claras para cada miembro del equipo.
- Establecimiento de la base operativa
 - Preparar instalaciones para la producción artesanal (cocina, lechería, zona de embutidos).
 - Organizar el espacio agrícola para prácticas agroecológicas, con infraestructura adecuada.

Capacitación y educación comunitaria

- Planificar y lanzar cursos y talleres sobre:
 - Agroecología.
 - Gestión sostenible.
 - Producción artesanal.
 - Emprendimiento rural.
- Definir cronograma y metodología participativa.
- Involucrar a socios locales e instituciones educativas para brindar apoyo y colaboración.

Producción y Logística

- Implementar técnicas agroecológicas en el campo:

- Preparación del suelo.
 - Plantación y manejo sustentable de cultivos.
- Iniciar producción artesanal:
 - Recetas de prueba.
 - Estandarizar procesos.
 - Implementar un estricto control de calidad.
- Definir y estructurar la cadena logística:
 - Almacenamiento en condiciones ideales.
 - Transporte eficiente a puntos de venta y distribución regional.

Marketing y ventas

- Lanzar la marca y desarrollar una comunicación visual consistente.
- Cree embalajes sostenibles y materiales promocionales atractivos.
- Definir estrategias de difusión:
 - Promoción local en ferias y eventos.
 - Presencia activa en medios digitales y redes sociales.
- Establecer canales de venta:
 - Puntos físicos en la comunidad.
 - Alianzas comerciales para ventas en mercados ecológicos.
 - Planificar futuras exportaciones.

Monitoreo y evaluación

- Implementar un sistema de seguimiento de producción y ventas.
- Evaluar el impacto social y ambiental:
 - Indicadores de mejora comunitaria.
 - Sostenibilidad de procesos.
- Realizar revisión periódica de la planificación financiera.
- Controlar las inversiones iniciales y monitorear las proyecciones de ganancias.

Gestión financiera y legal

- Organizar registros financieros detallados.
- Controlar el flujo de caja, gastos e ingresos.
- Garantizar la regularización y el cumplimiento de las normas sanitarias y ambientales.
- Mantenga las licencias y certificaciones actualizadas.
- Plan para captar futuras inversiones para la expansión.

Al seguir esta lista de verificación posterior al lanzamiento, el Proyecto Raíces do Bem estará preparado para consolidar su operación, crear lazos fuertes con la comunidad local, promover la producción sostenible e iniciar un círculo virtuoso de crecimiento económico, social y ambiental.



Plan Quinquenal — Proyecto Raíces del Bien

Tras el lanzamiento, la implementación estructurada durante los próximos cinco años será esencial para garantizar el crecimiento sostenible, la expansión del mercado y el fortalecimiento del impacto social y ambiental. A continuación, se presenta la lista de verificación detallada para los años 2 a 5, centrada en el desarrollo operativo, comercial, educativo y de gestión.

Año 2

Operacional

- Evaluar la producción inicial de dulces, quesos y embutidos artesanales.
- Ajustar los procesos agroecológicos para optimizar la productividad y la calidad.
- Iniciar la diversificación de cultivos con base en estudios de suelo y mercado.
- Establecer alianzas locales para suministrar insumos naturales.

Comercial

- Consolidar canales de ventas en Uberlândia y ciudades cercanas.
- Participar en ferias y eventos locales para promocionar la marca.
- Iniciar estudios de mercado para la exportación.

Educación e Impacto Social

- Implementar programas educativos en agroecología para la comunidad.
- Realizar talleres y capacitaciones para agricultores locales.
- Crear materiales didácticos y campañas de concienciación ambiental.

Gestión y Finanzas

- Revisar el presupuesto y el flujo de caja en función de los resultados del primer año.
- Planificar inversiones adicionales en infraestructura.
- Monitorear indicadores de impacto social y ambiental.

Año 3

Operacional

- Ampliar la producción según la demanda y la capacidad instalada.
- Invertir en mejoras tecnológicas para la producción artesanal.
- Garantizar certificaciones orgánicas y agroecológicas.

Comercial

- Comience a exportar a mercados seleccionados.
- Desarrollar marca y empaque adecuado para la exportación.
- Establecer alianzas con distribuidores nacionales e internacionales.

Educación e Impacto Social

- Ampliar los programas educativos a las escuelas e instituciones regionales.
- Crear centro comunitario de formación continua.
- Evaluar el impacto social y ajustar las acciones en función de la retroalimentación.

Gestión y Finanzas

- Buscar fuentes adicionales de financiamiento e inversión.
- Implementar un sistema integrado de gestión para el control operacional.
- Desarrollar un plan estratégico a mediano plazo.

Año 4

Operacional

- Consolidar la producción y la diversificación de productos.
- Implementar tecnología sustentable para reducir residuos.
- Ampliar la superficie cultivada y buscar nuevas técnicas agroecológicas.

Comercial

- Fortalecer la presencia en los mercados de exportación.
- Desarrollar canales de venta online y comercio electrónico.
- Participar en ferias internacionales y eventos empresariales.

Educación e Impacto Social

- Promover intercambios con otras comunidades sostenibles.
- Intensificar las campañas de educación ambiental y social.
- Documentar y difundir historias de éxito y mejores prácticas.

Gestión y Finanzas

- Revisar y optimizar los costos operativos.
- Evaluar en detalle los retornos financieros y sociales.
- Planificar futuras expansiones e inversiones complementarias.

Año 5

Operacional

- Optimizar toda la cadena productiva apuntando a la eficiencia y sostenibilidad.
- Consolidar el método agroecológico como referente regional.
- Implementar sistemas de monitoreo ambiental continuo.

Comercial

- Ampliar mercados internacionales y explorar nuevos nichos.
- Fortalecer las relaciones con los clientes y consumidores finales.
- Desarrollar campañas de marketing sostenibles e innovadoras.

Educación e Impacto Social

- Institucionalizar el proyecto educativo como parte de la comunidad.

- Promover eventos regionales y nacionales sobre agroecología.
- Evaluar el impacto a largo plazo y planificar la continuidad.

Gestión y Finanzas

- Consolidar un modelo de negocio sostenible y replicable.
- Buscar certificaciones internacionales de responsabilidad social.
- Planificar la siguiente fase de inversión y expansión.

Este plan detallado asegura que el Proyecto Raíces do Bem evolucione de forma estructurada y sostenible, manteniendo sus valores de sostenibilidad, impacto social y viabilidad económica a lo largo de los años.



Conclusión

El Proyecto Raíces do Bem representa una síntesis ejemplar de viabilidad económica, responsabilidad social y compromiso ambiental. Estructurado con base en los principios de la agroecología, la producción artesanal y la educación comunitaria, el proyecto se posiciona estratégicamente en un escenario global que exige soluciones sostenibles, éticas e inclusivas para los desafíos alimentarios, ecológicos y sociales del siglo XXI.

Con un sólido plan de negocios, basado en proyecciones financieras realistas, inversiones progresivas y una gestión de riesgos bien definida, el proyecto demuestra no solo capacidad operativa, sino también madurez institucional. El rendimiento planificado en ciclos, las inversiones en capital humano, las alianzas estratégicas y el enfoque en certificaciones nacionales e internacionales otorgan a la empresa un alto potencial de escalabilidad y replicabilidad, tanto a nivel regional como global.

La ventaja competitiva de Raíces do Bem reside en la armoniosa integración de innovación y tradición: técnicas modernas de gestión y comercialización se combinan con el conocimiento local, prácticas agroecológicas y una excelente producción artesanal. Esta combinación fortalece el vínculo entre productores, consumidores y comunidades, promoviendo cadenas de producción más justas, conscientes y resilientes.

Más que un negocio prometedor, Raíces do Bem es un proyecto de transformación. Transforma la tierra mediante la regeneración del suelo y los ecosistemas. Transforma la economía local mediante la generación de ingresos y la valorización de los pequeños productores. Y transforma a las personas mediante la educación, el empoderamiento y la reconexión con la naturaleza.

Este plan de negocios es el primer paso de un camino que busca posicionar a Raíces do Bem como referente nacional e internacional en desarrollo rural sostenible. Esperamos que inspire, conecte y movilice a quienes creen en un futuro más justo, saludable y verde.



**RAÍZES
DO BEM**