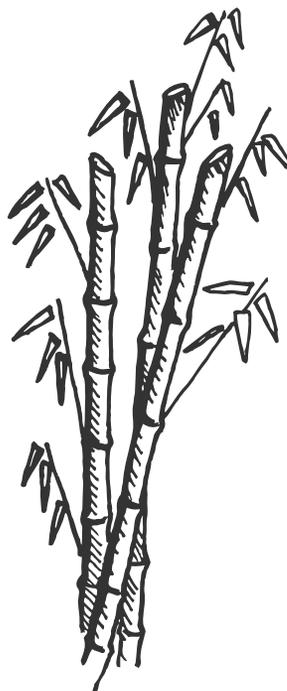




Disponible  
en Video-caso



## Raíces Ecotienda

Un emprendimiento de espíritu amigable con el medioambiente

En octubre de 2013 se inauguró Raíces Ecotienda, la primera tienda de productos ecosustentables en la región de Coquimbo. Su administrador es el ingeniero comercial Samuel Araya, quien luego de un periodo de reflexión decidió comenzar con su emprendimiento. La tienda se llama Raíces y comercializa vía web alimentos y productos amigables con el medioambiente, ya sean electrónicos como teclados de computador, mouse y audífonos, o bien productos domésticos como sets de cuchillos. Todos estos artículos, comúnmente fabricados con plástico, están hechos de bambú, material natural y renovable. Los principales canales de publicidad de la tienda son las redes sociales y la participación en ferias para pequeñas empresas, organizadas por instituciones privadas.

A pesar de que los productos de Samuel han tenido una positiva acogida en el público, está preocupado porque necesita encontrar estrategias que motiven al público a comprar por Internet productos con los que no están familiarizados.

*“Uno de los mayores desafíos es encontrar agricultores de la región que cultiven de forma orgánica sus hortalizas, frutas y verduras, para que se transformen en proveedores de la tienda”.*

### La crisis vocacional y el camino espiritual

Mientras Samuel cursaba la carrera de Ingeniería Comercial, experimentó fuertes contradicciones respecto de la forma en que funcionaba el mercado, lo que generó en él una crisis existencial. El año 2010 se tituló, a pesar

de que cuestionaba la lógica del trabajo de un ingeniero comercial, en la que primaba la eficiencia en el proceso productivo, dejando de lado aspectos espirituales e intangibles del desarrollo humano.

Aún cuando no se sentía del todo satisfecho con su carrera profesional comenzó, por necesidad económica, a trabajar en Coquimbo como administrador de la unidad de negocios de una empresa constructora. Su trabajo diario era rutinario y no se relacionaba con el cuidado del medioambiente. Estos factores animaron a Samuel a tomarse un año sabático y viajar a Bolivia, en donde se unió a una comunidad espiritual. Este viaje tenía un objetivo claro: comprender los pensamientos y sentimientos que le generaron tantos cuestionamientos en el pasado.

### **Raíces Ecotienda, un negocio amigable con el medioambiente**

Luego de permanecer seis meses en esta comunidad espiritual en Bolivia, Samuel pudo apreciar y comprender ciertos procesos personales y comunitarios. Una vez de vuelta en Coquimbo, Samuel recibió una oferta de una tía para instalar un negocio relacionado con sus preocupaciones ecológicas. Para poner en marcha el emprendimiento disponían de un capital inicial de \$3.500.000.

De esta forma, la tía se convirtió en la inversionista y Samuel en el administrador de Raíces Ecotienda, el primer comercio de la región de Coquimbo que vende productos orgánicos y de sello ecológico, revalorizando, además, las antiguas costumbres de vida de los seres humanos.

La tienda realiza sus ventas sólo por Internet, ya que un estudio de costos diagnosticó que los gastos de alquiler eran muy altos en comparación con el capital disponible. Por esta razón Samuel y su tía optaron por no arrendar un local físico y convertir a Raíces Ecotienda en un negocio que funciona 100% online.

Como se mencionó antes, los productos que se venden en la tienda deben cumplir con la condición de ser amigables con el medioambiente. Es por eso que los objetos que se comercializan están fabricados con bambú, material renovable que reemplaza al plástico. Dentro de las bondades del bambú es posible señalar que es duradero, reciclable, crece rápidamente y no erosiona la tierra, por

lo que se importan desde lentes hasta teclados para el computador fabricados con este material.

Además de los productos hechos con bambú, Raíces Ecotienda vende alimentos como carne de soya, cuscús, stevia, jugos naturales y frutas deshidratadas. Por otro lado, uno de los mayores desafíos es encontrar agricultores locales que cultiven de forma orgánica sus hortalizas, frutas y verduras, y convencerlos para que vendan sus productos en la tienda y, por lo tanto, se transformen en sus proveedores.

### **Lo natural no siempre es más barato**

Los productos alimenticios, así como los de bambú y de algodón orgánico, son difíciles de encontrar en el mercado regional, lo que obliga a Samuel a viajar a Santiago para conseguirlos. Esto, sumado a la escasa producción, hace que los precios suban y no sean accesibles para todos los bolsillos, lo que hace más difícil su comercialización.

En cuanto a la publicidad, el principal mecanismo de difusión ha sido la presencia de Raíces Ecotienda en las redes sociales, y la participación en ferias de promoción para las pequeñas empresas, como las organizadas por el Mall Plaza La Serena y el casino Enjoy.

Debido al poco tiempo que la tienda lleva funcionando y al elevado precio de sus productos (en comparación con sus sucedáneos), Samuel Araya está preocupado, ya que debe diseñar estrategias que le permitan encontrar su público objetivo y que éste se acostumbre a comprar por Internet, puesto que la tienda no tiene puntos físicos de venta. Por lo tanto, Samuel se pregunta ¿Cómo puedo convencer a los potenciales clientes para que compren habitualmente productos orgánicos por Internet, con los que no están familiarizados?