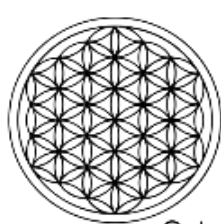


# Serie Sur- Sur:

## Potenciar las empresas dirigidas por mujeres



### PERFIL EMPRESARIAL



OMI

Only Mother Earth's Ingredients

**OMI**  
**Granada**  
[Sitio web](#)

#### SOBRE OMI

- **Estado de la empresa:** Empresa privada.
- **Año de registro:** 2018.
- **Número de empleados:** Emprendedora individual.
- **Sector de negocios:** Industria de productos naturales para el cuidado de la piel, el bienestar y la belleza.

#### Sheba Augustine – Fundadora



Sheba Augustine es la fundadora de OMI, una marca de cuidado de la piel totalmente natural creada en 2018 en la isla caribeña de Granada. Inspirada por su experiencia como joven madre en busca de productos de cuidado de la piel puros y seguros para su recién nacido, comenzó con una sencilla manteca corporal batida de dos ingredientes, elaborada con manteca de cacao local y aceite de coco, tan pura que se podía comer. Desde entonces, OMI se ha expandido hasta convertirse en una línea completa de productos para el cuidado diario de la piel, que incluye exfoliantes corporales, aceites faciales ligeros, mascarillas de arcilla y productos para el cuidado de los labios. Como emprendedora en solitario, Sheba dirige todos los aspectos de su negocio, desde la formulación y el diseño de los productos hasta el marketing, las ventas y la distribución, impulsada por su pasión por crear soluciones auténticas y sostenibles para el cuidado de la piel de su comunidad y más allá.



Financiado por  
la Unión Europea

## CONTEXTO

### Historia

OMI Skincare fue fundada en 2018 por Sheba Augustine, inspirada por su búsqueda de productos para el cuidado de la piel puros y seguros para su recién nacido. El primer producto fue una sencilla manteca corporal batida con dos ingredientes, elaborada con manteca de cacao local y aceite de coco. Impulsada por su compromiso con la simplicidad, la calidad y la sostenibilidad, OMI ha crecido hasta convertirse en una gama completa de productos para el cuidado de la piel, que combina ingredientes naturales procesados lentamente con envases ecológicos.

Misión: Crear productos para el cuidado de la piel puros, naturales y sostenibles que nutran la piel y apoyen a la comunidad.

Visión: Ser una marca líder en el Caribe reconocida por sus soluciones para el cuidado de la piel éticas, eficaces y respetuosas con el medio ambiente.

### Posición en el mercado

OMI se posiciona como una marca premium de productos naturales para el cuidado de la piel que hace hincapié en la sostenibilidad, la autenticidad y el compromiso con la comunidad. La marca ha ganado visibilidad a través de plataformas de redes sociales como Instagram, Facebook y WhatsApp.

### Relaciones con los pequeños agricultores

La empresa mantiene una estrecha relación con los proveedores locales de materias primas, colabora con empresas de envasado para garantizar el cumplimiento de las normas ecológicas e interactúa directamente con los clientes a través de sus plataformas digitales y experiencias de bienestar, incluido el Nature Spa presencial.

## PRODUCTOS Y MERCADOS

### Productos principales

OMI Skincare ofrece una gama de productos que incluye mantecas corporales batidas elaboradas con cacao y coco, exfoliantes corporales, aceites faciales ligeros, mascarillas de arcilla y productos para el cuidado de los labios.

### Mercados principales

La marca abastece al mercado local. Los productos OMI se venden a los residentes de Granada y a los visitantes de la experiencia de bienestar Nature Spa. OMI llega a los clientes a través de las ventas en línea,

conectando con personas que valoran el cuidado de la piel natural y sostenible. El Nature Spa también permite a OMI integrar sus productos en experiencias de ecoturismo y restauración, combinando servicios de bienestar como yoga y cocina vegana.

### Servicios principales

La empresa ofrece servicios adicionales, como un programa de recarga para sus envases reutilizables y experiencias de bienestar presenciales que incorporan la línea de productos OMI.





## INNOVACIONES: HITOS Y PLANES DE EXPANSIÓN

OMI Skincare ha alcanzado varios hitos desde su fundación en 2018. La empresa comenzó con el lanzamiento de una sencilla manteca corporal batida con dos ingredientes y se expandió gradualmente hasta convertirse en una línea completa de productos naturales para el cuidado de la piel. La introducción de servicios de recarga y envases ecológicos supuso un avance significativo en materia de sostenibilidad. Sheba Augustine también ha aprovechado la inteligencia artificial y las herramientas digitales para gestionar de forma eficiente su negocio en solitario, utilizando la tecnología para generar ideas para la creación de contenidos, organizar las operaciones y

gestionar las interacciones con los clientes. La creación del Nature Spa representa otro hito, ya que combina el cuidado de la piel con experiencias de bienestar holísticas y cocina vegana.

Para su crecimiento futuro, OMI necesita apoyo técnico para la ampliación de su línea de productos y soluciones de envasado sostenibles. Se necesita inversión financiera para ampliar la producción y el alcance del mercado, mientras que se necesitará apoyo normativo para las certificaciones que permitan la exportación internacional y el etiquetado.

## FACTORES DE ÉXITO Y LECCIONES APRENDIDAS

El éxito de OMI Skincare se debe a la autenticidad y la transparencia en la formulación de sus productos, que tienen una gran acogida entre los clientes. El uso estratégico de las redes sociales ha demostrado ser un método rentable para fomentar el compromiso y promover la historia de la marca. Las herramientas digitales y el apoyo de la inteligencia artificial han permitido a Sheba Augustine gestionar eficazmente el

negocio como emprendedora en solitario. El compromiso de la empresa con la sostenibilidad y la participación de la comunidad la diferencia de sus competidores, y el aprendizaje continuo, la adaptación y la capacidad de respuesta a las necesidades de los clientes han sido fundamentales para el crecimiento de OMI.



*El perfil empresarial se ha elaborado como parte de la Serie Sur- Sur: Potenciar las empresas dirigidas por mujeres del ONU Mujeres – COLEAD y cuenta con el apoyo del programa Fit For Market Plus, ejecutados por COLEAD en el marco de la Cooperación al Desarrollo entre la Organización de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (OEACP) y la Unión Europea (UE).*

*Esta publicación ha sido elaborada con el apoyo financiero de la UE y la OEACP. El contenido es responsabilidad exclusiva de COLEAD y de ONU Mujeres, y en ningún caso debe considerarse que refleja las opiniones de la UE o de la OEACP.*