

Plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga.

Yeniffer Milena Hernández Muños

Trabajo de Grado para Optar al Título de

Administración Agroindustrial

Director

Carlos Avellaneda Rueda

Magister en gestión de la tecnología educativa

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia (IPRED)

Administración Agroindustrial Bucaramanga

2024

Dedicatoria

Este logro se lo dedico a Dios, a mi Señor a Él y solo a Él sea toda la Gloria y la Honra.

Agradecimientos

Quiero expresar mis más profundos y sinceros agradecimientos a mi Gran Dios por su ayuda y compañía en este proceso de aprendizaje, por la provisión de los recursos económicos y académicos que se necesitaron en su momento. Gracias a Dios por la vida y por permitirme culminar esta etapa con Él y en Él.

Gracias a mi hija, familia y amigos por su apoyo en esta etapa académica.

Gracias a mi tutor Carlos Avellaneda por su valiosa compañía y dirección en este proyecto, por compartir sus conocimientos. Su dedicación, paciencia y sabiduría han sido fundamentales para llevar a cabo este trabajo de manera excepcional.

Así mismo quiero reconocer y agradecer al profesor Iván Porras quien fue un excelente profesor y guía, que desde el principio de la carrera siempre estuvo dispuesto a ayudarnos a todos los que lo necesitamos en algún momento.

Agradezco también a la universidad y al IPRED y por supuesto a cada profesor que hicieron parte del camino de aprendizaje que, con esmero y vocación, transmitieron los conocimientos y dieron lo mejor de sí mismos.

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	12
1. Planteamiento del problema.....	13
1.1 Objetivos	17
1.2 Objetivo General.....	17
1.3 Objetivos Específicos.....	17
2. Cuerpo de trabajo	18
2.1 Marco referencial	18
2.1.1 Marco teórico	18
2.1.2 Marco normativo.....	23
3. Método	27
3.1 Resultados	30
4. Viabilidad Económica del Plan de Negocio Propuesto	53
5. Conclusiones	56
6. Recomendaciones	57
Referencias Bibliográficas	59
Apéndices.....	61

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1 Diseño metodológico	27
Tabla 2. Dirección del vivero.....	31
Tabla 3. Precios de plantas para el público.....	37
Tabla 4.Plantas que harán parte del vivero	39
Tabla 5. Maquinaria y equipos.....	42
Tabla 6.Gastos de adecuación del vivero.....	43
Tabla 7. Muebles, Enseres y Equipos de Oficina	44
Tabla 8.Gastos administrativos.....	45
Tabla 9. Precios mayoristas	46
Tabla 10.Proyección de costo en venta mensual	47
Tabla 11. Proyección de ventas	49
Tabla 12. Ficha Técnica.....	51
Tabla 13.Costos fijos y variables	52
Tabla 14. Inversión inicial	53
Tabla 15. TIR Y VAN	54

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1.Registro ante cámara de comercio.....	32
Figura 2.Tiempo de funcionamiento del vivero.....	32
Figura 3.Especies de plantas demandadas	33
Figura 4.Clientes potenciales	34
Figura 5.Presentación de venta.	34
Figura 6.Publicidad.....	35
Figura 7.Diagrama de procesos.....	41
Figura 8.Organigrama	45

Lista de Apéndices

pág.

Apéndice A. Identificación de la oferta de plantas en la ciudad de Bucaramanga 62

Glosario

Beneficios: se refieren a bienes o resultados positivos que pueden favorecer a una o más personas y satisfacer necesidades.

Comercialización: es una serie de actividades que se desarrollan para facilitar la venta y/o lograr que un producto llegue al consumidor final.

Compra: es la operación por la cual un comprador adquiere un bien o servicio de un vendedor a cambio de una remuneración monetaria o en especie.

Decoración: refiere al embellecimiento o adornamiento de un espacio. Puede ser el arte de combinar elementos ornamentales y objetos decorativos.

Demanda: es un número determinado de bienes o servicios que las personas desean adquirir a los precios ofrecidos en el mercado.

Estudio: se refiere a la investigación, análisis o examen detallado de un tema o área específica.

Exterior: hace referencia al espacio o área fuera de un lugar o edificio. También puede referirse a características de espacios que se encuentran a la intemperie.

Flor: es la estructura reproductiva de las plantas angiospermas. Generalmente, tiene pétalos coloridos y contiene órganos reproductores.

Follaje: se refiere a las hojas y ramas de las plantas, especialmente en árboles y arbustos. Es la parte verde y frondosa de la vegetación.

Interior: se relaciona con el espacio dentro de un lugar o edificio. También puede referirse a características o elementos que están en la parte interna de algo.

Jardín: espacio al aire libre diseñado y cultivado con plantas, flores y elementos decorativos. Puede ser ornamental o funcional.

Jardinería: práctica de cultivar y cuidar plantas en jardines. Incluye tareas como la siembra, poda, riego y mantenimiento.

Mercado: lugar o contexto donde se realizan transacciones de compra y venta de bienes y servicios. Puede ser físico o virtual.

Negocio: actividad económica organizada con el objetivo de obtener ganancias. Puede ser una empresa, comercio o emprendimiento.

Oferta: cantidad de bienes o servicios disponibles en el mercado para su venta. Es complementaria a la demanda.

Ornamentales: son plantas cultivadas por su belleza y decoración. Se utilizan en jardines de hogares, parques y en general espacios públicos.

Plantas: son organismos vivos que realizan fotosíntesis y crecen en el suelo. Incluyen árboles, arbustos, flores y hierbas.

Vivero: lugar donde se cultivan y venden plantas para su posterior trasplante o uso en jardinería y paisajismo.

Resumen

Título: Plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga.

Autor: Yeniffer Milena Hernández Muños

Palabras clave: plantas, ornamentales, mercado, comercialización, vivero.

Descripción

Este proyecto tiene como fin principal desarrollar un plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga, se busca conocer como está funcionando este mercado para así tener en cuenta factores importantes a la hora de llevar a cabo dicho proyecto.

Dentro de los factores para tener en cuenta en dicho plan de negocios son principalmente el análisis de mercado para identificar la oferta de plantas ornamentales existentes en la ciudad de Bucaramanga. Así mismo Identificar los elementos de plan de negocio para la comercialización de plantas y evaluar la viabilidad financiera del plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga.

Además, de conocer estos índices económicos se busca identificar, que tipos de plantas son las más apetecidas por los consumidores, quienes son los principales proveedores de los viveros de la ciudad y como se está manejando la publicidad para llamar la atención de la población que adquiere las plantas.

En general la idea de este proyecto es evaluar las mejores condiciones técnicas, comerciales, administrativas y financieras que permita generar la propuesta más apropiada para este modelo de negocio.

¹ Trabajo de Grado

² Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia (IPRED). Administración Agroindustrial. Director: Carlos Avellaneda Rueda. Magister en la gestión de la tecnología educativa.

Abstract

Title: Business Plan for the Commercialization of Ornamental Plants in Bucaramanga.

Author: Yeniffer Milena Hernández Muños

Key words: plants, ornamentals, market, marketing, nursery.

Description:

The main purpose of this project is to develop a business plan for the commercialization of ornamental plants in Bucaramanga, it seeks to know how this market is working in order to take into account important factors when carrying out this project.

Among the factors to be taken into account in this business plan are mainly the market analysis to identify the supply of existing ornamental plants in the city of Bucaramanga. Identify the elements of the business plan for the commercialization of plants and evaluate the financial viability of the business plan for the commercialization of ornamental plants in Bucaramanga.

In addition, knowing these economic indices seeks to identify what types of plants are the most desired by consumers, who are the main suppliers of the city's nurseries and how advertising is being handled to attract the attention of the population that acquires the plants.

In general, the idea of this project is to evaluate the best technical, commercial, administrative and financial conditions to generate the most appropriate proposal for this business model.

¹Degree Project

² Institute for Regional Projection and Distance Education (IPRED). Agroindustrial Administration. Director: Carlos Avellaneda Rueda. Master's Degree in Educational Technology Management.

Introducción

Las plantas ornamentales son todas aquellas plantas cuyo fin principal es embellecer, y decorar diferentes espacios, sin importar el color, tamaño o forma de la planta. Estas plantas tienen el efecto de embellecer y dar color a los diferentes espacios y a su vez crear un ambiente natural. Las plantas ornamentales se dividen en plantas de interior y plantas de exterior, cada una de estas plantas tiene su manera específica de cuidado. Estas se pueden vender en bolsa o maceta, generalmente estas plantas después de la compra se trasplantan al lugar donde van a permanecer y esto puede ser en un jardín vertical, jardines en suelo, o simplemente se trasplanta a una nueva maceta para complementar la belleza de la planta.

En este proyecto se busca generar ofertas atractivas que puedan llegar a mercados que no tienen la suficiente cobertura desde los procesos de producción hasta la comercialización de las plantas, para así llamar la atención de los posibles clientes.

1. Planteamiento del problema

En Colombia existen más de 4000 especies diferentes de plantas que tienen fin de ornato, dentro las plantas ornamentales que más destacan son las orquídeas, bromelias, anturios, troncos del Brasil, begonias, aglaonemas entre otras.

Según el Ministerio de Agricultura y desarrollo Rural, actualmente en Colombia existen más de 3000 viveros dedicados a la producción y comercialización de estas plantas y de las zonas que más producen plantas ornamentales son Occidente (departamento de Antioquia) Centro (departamento Cundinamarca) y zona centro occidente (departamentos: Risaralda, Caldas, Quindío y Valle del cauca). (2020, pág.14)

La oferta que se identifica en la ciudad de Bucaramanga tiene manejos muy básicos donde los estados de formalidad no está bien definidos por tal motivos las estructuras legales no tiene un reconocimiento valido, desde hace un tiempo se viene identificando una necesidad creciente en la utilización de este tipo de plantas de manera tercera, generando una gran oportunidad de tipo técnico, sobre todo en la variedad y las condiciones y de tipo comercial en la organización de los puntos de venta, es importante el análisis de la disponibilidad de este tipo de plantas y sobre todo la creación de fuentes de comunicación que faciliten la usabilidad por parte de los clientes,

Desarrollar este tipo de estudios genera bases importantes para el escalamiento de negocios con un impacto ambiental y de conciencia ciudadana.

Basados en esto, se puede hacer la pregunta problema de la siguiente manera ¿Cuáles deben ser las condiciones técnicas, comerciales administrativas y financieras para desarrollar un modelo de comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga?

Justificación

El presente proyecto tiene como finalidad investigar el comportamiento del mercado de las plantas en la zona de Bucaramanga, esto con el fin de conocer la viabilidad del proyecto para así llevarlo a cabo.

Bucaramanga es denominada como la ciudad bonita de Colombia, y es muy común ver en los edificios, casas, parques, empresas, locales, y demás establecimientos, con plantas que adornan con sus diferentes colores y estilos, además de realzar la belleza de la ciudad.

Con este proyecto lo que se busca es entender el mercado de las plantas ornamentales, cual es la necesidad que presenta la ciudad, para así poder llevar a cabo un diseño de mercado atractivo e impactante para atrapar la atención de los posibles clientes.

Con base en algunas de las estadísticas que se presentan en el planteamiento del problema, se ve claramente que, en el mercado nacional, no hay mucha información del mercado de las plantas ornamentales, ya que desde los inicios de este tipo de mercado fue pensado para campo internacional.

Bucaramanga cuenta con alrededor de 625.114 habitantes de los cuales el 52. % son mujeres y el 47. % son hombres y los tipos de residencia según encuestas por el DANE son:

Casa 40,56%

Apartamento 54,77%

Además que “En Bucaramanga, los estratos más comunes son 3, 4 y 5 Según un informe de Vanguardia, al menos el 60% de la oferta de viviendas está ubicado en el estrato 4.” (vanguardia, 2013.parr.7)

Con esta información se podría tener un buen punto de partida, ya que los datos podrían indicar que existe un poder adquisitivo en la ciudad, además que existe el espacio adecuado para las plantas y un punto importante que al ser las mujeres la mayor población en la ciudad, podría haber una mayor apreciación del mercado de la zona.

¿Por qué se justifica pensar en un modelo de negocio de estas plantas en Bucaramanga?

Según Colviveros (Asociación Colombiana de Viveristas y Productores de plantas ornamentales), el mercado local ha sido estimado en más de \$ 200.000.000.000 de ventas al cierre del año 2022.

El mercado se divide en diferentes canales los cuales son:

Canal mayorista el cual representa el 54% de la comercialización.

Ventas en grandes superficies representa 24%

Ventas directas 12%

Ventas por medios digitales representa un 10%

(colviveros, 2023.pag.8)

En el departamento de Santander no existe una alta producción de plantas ornamentales, sin embargo, existen grandes viveros comercializadores, actualmente la capital de Santander, (Bucaramanga) cuenta con 4 viveros registrados ante cámara de comercio de Bucaramanga sin embargo es en Piedecuesta en donde se encuentra la concentración de viveros más grandes de la zona metropolitana.

Esta poca representación ante la cámara de comercio de viveros registrados muestra que la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga se está haciendo de manera informal y

con esto podríamos tener una oportunidad de negocio ya que se puede acaparar un mercado de compra directa entre entes institucionales y el comercializador de plantas, cortando un poco la cadena de intermediarios que se puede presentar al no ser una empresa legalmente constituida.

Este proyecto lo que busca es también salir de la informalidad, a su vez se busca formalizar este esquema económico, también creando un modelo de comercialización de plantas digitalmente ya que en este momento en la zona no hay presencia digital.

En general lo que se puede lograr con este tipo de proyectos es facilitar a las personas de la ciudad de Bucaramanga, la creación de jardines privados que busquen mejorar las condiciones medioambientales que favorezcan la vida de las personas.

1.1 Objetivos

1.2 Objetivo General

Elaborar un plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga.

1.3 Objetivos Específicos

- Identificar los elementos de plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga.
- Hacer un análisis de mercado para identificar la oferta de plantas ornamentales existentes en la ciudad de Bucaramanga.
- Evaluar la viabilidad del plan del de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga.

2. Cuerpo de trabajo

▪ 2.1 Marco referencial

2.1.1 Marco teórico

¿Qué es un plan de negocios?

El diseño de un plan de negocios tiene como objetivo principal establecer la viabilidad comercial y financiera de un determinado proyecto para la creación de una empresa, esta información será tomada como referencia e influirá significativamente en la toma de decisiones por parte de los ejecutores del proyecto.

Componentes de un plan de negocio

- Portada
- Índice o tabla de contenidos
- Resumen ejecutivo
- Definición de negocio
- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Organización del negocio de inversión y financiamiento
- Conclusiones y recomendaciones

Existen muchos autores que han escrito sobre planes de negocio. Algunos de los autores más influyentes en el campo de los negocios y la gestión son los siguientes:

Clayton Christensen:

Eduardo Suarez (2020) sostiene que **Clayton Christensen:**

Fue un teórico de la gestión empresarial que se enfocó en la innovación disruptiva. Él descubrió que muchas empresas fracasaban por seguir dos pautas que se enseñaban en las escuelas de negocios: escuchar con atención a sus mejores clientes e invertir sólo en las tecnologías que les parecían más rentables. En lugar de eso, Christensen argumentó que las empresas deberían enfocarse en las necesidades de los clientes que no están siendo satisfechas por los productos existentes y desarrollar soluciones innovadoras para satisfacer esas necesidades. (El país, s.f. párr.2)

Arthur R. DeThomas y Lin Gensing-Pophal

Arthur R. DeThomas y Lin Gensing-Pophal son coautores del libro “Writing a Convincing Business Plan” (Escribir un plan de negocios convincente). En este libro, proporcionan orientación sobre cómo crear un plan de negocios sólido, ellos en su libro propusieron un enfoque para la elaboración de un plan de negocios. Su modelo se centra en investigar cuidadosamente la industria en la que el negocio planea operar. Desarrollaron un plan detallado para influir favorablemente en los factores que determinarán el éxito del negocio considerando cuidadosamente cada fase del negocio y cómo integrar adecuadamente sus partes y así recopilar información para estimar la probabilidad de éxito y el riesgo al que estará expuesta la empresa (Introducción, s.f.)

Vijay Govindarajan miembro honorífico de la **cátedra Coxe de la Tuck School of Business de la Universidad de Dartmouth**, ha realizado importantes contribuciones al mundo de los negocios. Uno de sus conceptos más influyentes es “la solución de las tres cajas”.

Caja 1: Aquí se encuentran las medidas necesarias para gestionar un negocio en el momento actual hasta su nivel máximo de eficacia. Es decir, las acciones que aseguran el funcionamiento óptimo del negocio actual.

Caja 2: En esta caja se encuentran las medidas para escapar de las trampas del pasado. Se identifican los negocios, prácticas y actitudes que han perdido relevancia y deben ser abandonados.

Caja 3: La tercera caja es donde se generan ideas innovadoras que darán lugar a nuevos modelos de negocio. (Dartmouth, s.f.)

2.1.2 Marco cultural

Las plantas y las flores ornamentales y no ornamentales tienen diferentes significados según la cultura, región o religión de los seres humanos. En general, se considera que las plantas y sus flores son seres vivos que aportan energía espiritual que influye en nuestra vida.

Las plantas tienen un gran valor no solo en la naturaleza por los beneficios que aportan en los diferentes ecosistemas naturales y toda la cadena alimenticia, sino que también en las zonas urbanas en donde las plantas ornamentales añaden color, textura y vitalidad a los espacios urbanos. Los jardines, parques y plazas se transforman en lugares agradables y visualmente atractivos

gracias a estas plantas, y por supuesto en áreas rurales en donde las plantas ornamentales tienen gran importancia, además de ser sumamente atractivas para adornar con sus flores y follajes los diferentes espacios que nos ofrece el campo.

El sector floral es una industria importante, esta industria incluye floristerías, viveros, exportación de flores, follajes y demás. Genera empleo y contribuye a la economía global.

Según el portal web Agronegocios (2023) Holanda es el mayor productor y comercializador de plantas en el mundo y el segundo en ocupar el lugar es Colombia, aunque Colombia ocupa el primer lugar en exportar claveles a Estados Unidos. (párr.3).

El Instituto Colombiano Agropecuario (2024) indica que:

Colombia posee cerca de 520 especies de flores y follajes de corte registrados para exportación entre los que se destacan hortensia, crisantemo, rosa, clavel, alstroemeria, ruscus, solidago, cocculus, girasol, Eryngium y crocosma (párr.14).

Consumo de plantas

La cadena de flores, follajes y ornamentales es una de las cadenas más fuertes en Colombia según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural, ya que este sector representa el segundo renglón después del café en cuanto a las exportaciones agrícolas del país, a su vez Colombia es el segundo país exportador mundial de flores, primer exportador de claveles en el mundo y también es el principal proveedor de plantas de Estados Unidos.

Este sector generó un importante ingreso de divisas al país con un estimado de 1.423 millones de dólares en 2019; a su vez este sector aporta el 17% del impuesto de renta del país. En Colombia cerca del 95% de producción de plantas ornamentales es exportada, ya que este sector

nació con el enfoque del mercado internacional. En la exportación marítima de flores, se consolida como líder a nivel mundial, con más del 6% del total exportado, llegando, entre otros, a destinos lejanos como Japón, Reino Unido y Australia (Minagricultura, 2020. pág.5)

Es importante destacar que los datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura se enfocan en la producción y exportación de flores, follajes y plantas ornamentales como un todo. No obstante, no se especifica el consumo interno de plantas ornamentales en Colombia.

El mercado de plantas ornamentales en Santander, Colombia es un sector en crecimiento. Aunque la venta mayorista sigue siendo dominante, es decir las ventas por grandes, medianos o pequeños viveros físicos, cada vez más personas optan por comprar plantas a través de plataformas en línea, según el portal web Agronegocios (2019) destaca que cada vez más personas optan por comprar plantas a través de plataformas en línea, y que este es un mercado que toma cada vez más fuerza y las personas eligen hacer las compras de las plantas en plataformas online. (párr.2).

En Bucaramanga, el clima es tropical. Aunque la temperatura puede variar según la altitud y la época del año; el clima tropical por sus condiciones cálidas y húmedas permite tener una amplia variedad de plantas que se desarrollaran perfectamente, y en algunas ocasiones se encontraran plantas que pueden florecer durante todo el año, tal es el caso de algunas variedades de la planta Bougainvillea.

Perfil del cliente

Las plantas ornamentales son muy populares en todo el mundo y son apreciadas por muchas personas por su belleza y capacidad para mejorar el ambiente. Según el estudio realizado por Iberflora, “el consumidor de flores y plantas en general son mujeres (58% frente a un 42% de hombres) de entre 35 y 55 años que viven en pareja o en familia, con hijos pequeños y que viven en piso con terraza.” (Iberflora, 2016. parr.2.)

Además, las plantas ornamentales pueden ser tanto de interior como exterior, lo que las hace accesibles a una amplia variedad de personas. Algunas personas disfrutan cultivando plantas como una forma de relajación, mientras que otras las utilizan para decorar sus hogares o jardines. También hay quienes se dedican a la jardinería como una forma de conexión con la naturaleza y como una alternativa para mejorar su salud mental.

2.1.3 Marco normativo

El Instituto Colombiano Agropecuario indica lo siguiente:

La normatividad establecida para todos los viveros está regulada por el Instituto Colombiano Agropecuario. El ICA es la entidad responsable de adoptar las medidas necesarias para hacer efectivo el control de la sanidad animal y vegetal, así como de ejercer el control técnico en la producción y comercialización de semillas para siembra.

La Resolución No. 0780006 del 25 de noviembre de 2020 establece los requisitos para el registro de viveros y huertos básicos dedicados a la producción y comercialización de material vegetal de propagación y/o plantas vivas para la siembra u ornato en Colombia

con el fin de garantizar su calidad. La resolución también establece las medidas fitosanitarias que deben ser implementadas por los viveristas al fin de garantizar la Fitosanidad de las plantas. (ICA, 2021, párr.6.)

2.1.4 Marco histórico

Plan de negocio para cultivar y comercializar patrones de plantas de rosas en la parroquia de Tabacundo, provincia de Pichincha.

En el cantón Pedro Moncayo está ubicada la empresa “Patrocom” tiene como objetivo ofrecer al mercado un producto de calidad, debido a la crisis sanitaria muchas empresas pequeñas dedicadas al cultivo y comercialización de patrones de rosas quebraron. La recolección de datos e información necesaria para el estudio se logró a través de instrumento de medición, para el caso de este documento se ha utilizado la herramienta de la encuesta donde el total de las personas fue de 381, el estudio de mercado fue realizado en la proveniencia de Pichincha, cantón Pedro Moncayo, así mismo, se proyectó la demanda y la oferta para el producto. Como mecanismo de recolección de datos se utilizaron fuentes primarias y secundarias, en donde se determinó como mercado meta las florícolas del cantón Pedro Moncayo. Para la producción de los patrones de rosas los elementos que se utilizarán son: Fundas negras 5x8, Tierra negra con cascajo y estaca de rosa. La organización está conformada por: el departamento de gerencia general, departamento de finanzas, departamento operativo y por el departamento de ventas, en cuanto a los colaboradores estarán capacitados para el desarrollo óptimo de sus funciones. La empresa “Patrocom” estará legalmente constituida en la Superintendencia de compañías, valores y seguros. En la parte financiera, la empresa estableció un margen de

utilidad del 24 % por encima del costo de producción, manteniendo un precio accesible para los consumidores, por lo cual, en el primer año de producción tiene una ganancia neta de \$1.308 permitiéndole a la empresa que tenga una recuperación de la inversión.

Erazo Mueses, E. (2022). Plan de negocio para cultivar y comercializar patrones de plantas de rosas en la parroquia de Tabacundo, provincia de Pichincha. [Tesis de Pregrado]. Quito: Universidad Tecnológica Indoamérica.

Plan de negocios para la creación de un vivero dedicado a la producción y comercialización de plantas decorativas de interior y exterior mediante la importación de semillas certificadas de Bogotá-Colombia en la ciudad de Quito.

Ecuador y Colombia mantienen relaciones comerciales desde hace algunos años tales el caso de que ambos países pertenecen a la comunidad andina de naciones lo que permite que se obtengan grandes beneficios los cuales favorecen las importaciones de mercancías hacia el Ecuador. El análisis del entorno externo tanto de Ecuador como de Colombia posibilita general este proyecto ya que existe una facilidad de importación de las semillas certificadas para la producción y comercialización de plantas decorativas. La oportunidad que se encuentra en el mercado se da ya que actualmente las personas adquieren plantas para decorar sus hogares oficinas o espacios verdes, por ende, el proyecto genera un nuevo concepto en el mercado logrando un posicionamiento en el sector norte de la ciudad de Quito. Los clientes valoran la calidad del producto, la durabilidad, la variedad, y los colores que las plantas ofrecen, a un precio accesible. El marketing y publicidad que se realiza tomando en cuenta el manejo de redes sociales que se da en la

actualidad servirá como un medio potencial para dar a conocer de diferentes maneras los productos que se encuentran a la venta. En cuanto a la estructura organizacional y los diferentes procesos que se dan a lo largo del proyecto se determina que la creación de la empresa es favorable debido a que será de un solo propietario. A su vez en la evaluación financiera demuestran que el proyecto es factible ya que al determinar los indicadores VAN, TIR, índice de rentabilidad dan como resultado que sean favorables para el proyecto.

Juiña, J. (2020). Plan de negocios para la creación de un vivero dedicado a la producción y comercialización de plantas decorativas de interior y exterior mediante la importación de semillas certificadas de Bogotá-Colombia en la ciudad de Quito (Tesis de pregrado). Universidad de las Américas, Quito.

Plan de negocios para la comercialización y exportación de plantas ornamentales tropicales desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Zúrich-Suiza.

Ecuador es un país conocido por sus microclimas y ser un fuerte exportador de productos agrícolas, como el banano y el cacao, además de las flores, sobre todo al mercado norteamericano y europeo. Es por eso, que el presente documento presenta un plan de negocios para la comercialización y exportación de plantas tropicales ornamentales desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Zúrich, Suiza. Luego de realizar un análisis de entorno de ambos países, se encontró diversos factores positivos que aportan al desarrollo e implementación del proyecto, uno de ellos es el acuerdo que se firmó recientemente con el EFTA el cual permite que productos agrícolas ecuatorianos ingresen con un 99 por ciento

de preferencias arancelarias. El mercado suizo se caracteriza por ser un mercado exigente en cuanto a la calidad, es por eso por lo que se hace énfasis en la procedencia de las plantas y el uso de responsabilidad social para la producción de estas, además de ser cultivadas con productos orgánicos. Por otro lado, para generar este proyecto es necesario conocer las necesidades de los clientes y cuáles son sus preferencias. Esto se consigue con base en investigaciones cualitativas y cuantitativas, para de esta manera poder establecer una oportunidad de negocio, las estrategias y acciones promocionales enfocadas en el mercado objetivo establecido, mediante un canal de distribución el cual está conformado por los distribuidores suizos. Por último, la inversión necesaria para el proyecto es de 30.418,87 dólares, la cual se financia con un préstamo bancario y capital de los accionistas. Dentro del análisis financiero se pudo establecer que es un proyecto viable para poner en marcha con base en los resultados obtenidos, ya que el capital invertido se recupera en un plazo de cuatro años y dos meses y genera una utilidad para los inversionistas. El proyecto presenta un VAN de 7,563.76 dólares y una TIR de 24.66 por ciento.

Bejarano, N. (2020). Plan de negocios para la comercialización y exportación de plantas ornamentales tropicales desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Zúrich-Suiza (Tesis de pregrado). Universidad de las Américas, Quito.

3. Método

Tabla 1

Diseño metodológico

Aspectos	Descripción
Tipo o clase de investigación	Esta investigación es descriptiva.
Sistema de hipótesis y variables o de Presupuestos y categorías de análisis	<p>Hipótesis: La definición de un plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales es sostenible y viable en la ciudad de Bucaramanga.</p> <p>La Variable Independiente: son los costos de procesos administrativos y producción, tales como pagos de arriendo de local, pago nomina, servicios (agua, luz e internet).</p> <p>La Variable dependiente: son los costos de materias primas tales como, compra de plantas, insumos para el mantenimiento de las plantas, abonos, fertilizantes etc.</p>
Método de investigación	El plan de negocios se ha de llevar a cabo por medio de encuestas que permitirán conocer la oferta de plantas en la Ciudad de Bucaramanga.
Fuentes de información	Primarias y secundarias
Técnicas de investigación	Encuesta, observación directa y fuentes secundarias.

Instrumento para recolectar la información	Cuestionario.
Modo de aplicación	El modo de aplicación es directo.
Definición de población (elemento, muestral o censal)	La población está determinada por la oferta de viveros de la ciudad de Bucaramanga.
Proceso de muestreo	Cálculo de la muestra, según los datos de la cámara de comercio la cual nos indica que existen 5 viveros en la ciudad.
Marco muestral o censal	Viveros formales e informales.
Alcance	Ciudad de Bucaramanga.
Tiempo de aplicación	Se define un mes para realizar las encuestas.

Para la ejecución de este plan de negocios, el tipo de investigación que se empleará en el desarrollo del proyecto será descriptiva.

El método de investigación es cuantitativo y cualitativo puesto que está basado en la construcción de la elaboración de un plan de negocio que permita en primer lugar conocer cómo funciona el mercado de las plantas ornamentales en Bucaramanga, así como también la estructura económica que se pueda proponer.

Para desarrollar esta investigación se obtuvo información de fuentes de información primarias por medio de un instrumento en formato de encuesta que fue aplicado a personas viveristas comercializadoras de Bucaramanga, y secundarias como fuentes de información tales como artículos de revistas, libros, tesis de grado, páginas de internet, blogs entre otros.

Se utilizó un instrumento en el formato de encuesta como medio para la recolección de información de los viveros que actualmente están ubicados en Bucaramanga- Santander para conocer cuál es la oferta, además de saber cuáles son las plantas más apetecidas según la experiencia de ellos, y como se ubican geográficamente en la ciudad. El medio por el cual se realizó la encuesta es Microsoft Forms.

Posterior a ello se realizó el debido estudio técnico, con el fin de proporcionar la información de lo que se requiere en cuanto a costos fijos, costos variables, además de los costos administrativos, para así tener una base sólida para la puesta en marcha del presente plan de negocio.

Para finalizar, se determinó la viabilidad económica del presente plan de negocio, basados en los indicadores financieros tales como: Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), con esta información se verifico si el plan de negocio es sostenible y rentable a largo plazo, además de identificar si dicho proyecto generara ganancias predecibles y solidez o si por el contrario el negocio no funcionara financieramente.

3.1 Resultados

El resultado del presente documento se presenta de la siguiente manera, en primer lugar, se muestra la información adquirida de la encuesta realizada a los viveristas de Bucaramanga y en segundo lugar la identificación de los elementos técnicos, operativos, administrativos y viabilidad económica que se han de tener en cuenta para la ejecución del presente plan negocio.

Comportamiento de la oferta en Bucaramanga Santander para la comercialización de plantas ornamentales.

Aplicación de la encuesta a los viveristas de Bucaramanga. Para la determinación del tamaño de la muestra nos basamos en la información de La cámara de comercio de Bucaramanga, la cual indica que en Bucaramanga existen 4 viveros registrados, además se ha de tener en cuenta la información empírica de la autora que busco presencialmente los viveros en la Ciudad.

La encuesta se aplicó a 5 viveros comercializadores de plantas ornamentales en la ciudad de Bucaramanga, los cuales están ubicados en diferentes barrios de la ciudad tales como Cabecera y lagos del Cacique esto quiere decir que aplicamos la encuesta al 100% de los viveros reportados en establecimientos comerciales, y adaptados a las necesidades de cuidados de las plantas.

En la pregunta 1 se quiso saber el nombre del vivero.

Análisis de la encuesta.

Pregunta 2

¿Cuál es la dirección del vivero?

Tabla 2.

Dirección del vivero

Resultados	
Mi Matica Vivero Boutique SAS	Carrera 32 #38-16, Bucaramanga
Vivero Jardín del llano	Calle 71#49-99 Barrio Lagos del Cacique
Vivero y artesanías el bosque	Carrera 33a#32-112 Bucaramanga
La Jacinta tiendas y vivero	Calle 41 #37-16 cabecera, Bucaramanga
Vivero Jardín del llano	Calle 36 #12-58

En la tabla se puede evidenciar que, de los 5 viveros encuestados, 4 están ubicados en Cabecera, una de las zonas más comerciales de Bucaramanga, esto es importante porque el acceso a un lugar transitado permite tener visibilidad y darse a conocer.

Pregunta 3. ¿El vivero esta registrado ante cámara de comercio?

Figura 1.

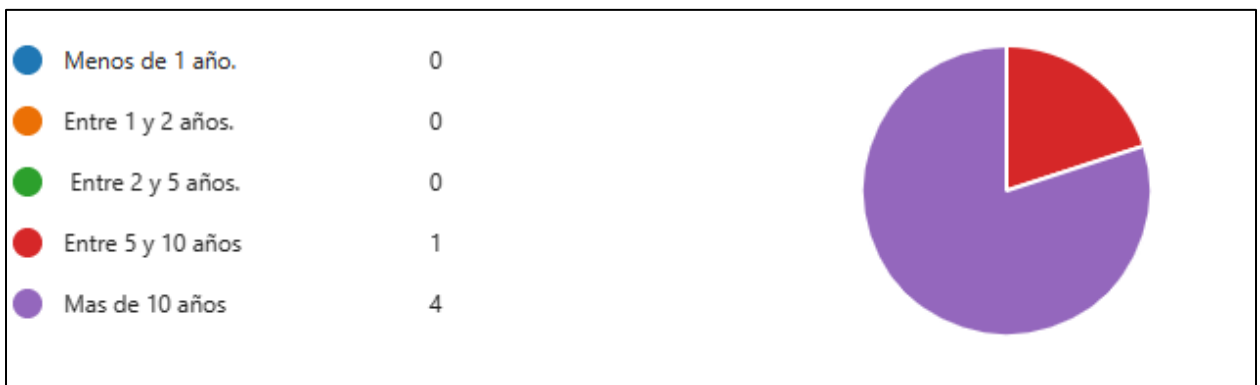
Registro ante cámara de comercio



Pregunta 4. ¿Hace cuánto tiempo está funcionando el vivero?

Figura 2.

Tiempo de funcionamiento del vivero

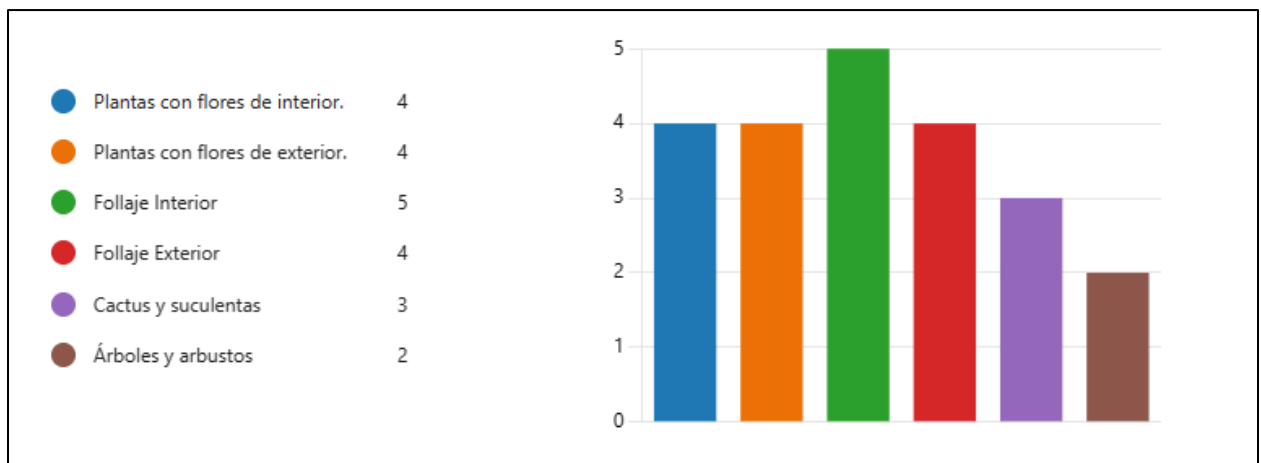


En la presente grafica se da a conocer un dato muy importante y que los viveros que actualmente están funcionando llevan una buena trayectoria en el mercado y que por ende ya son conocidos por los habitantes de la ciudad.

Pregunta 5. ¿Qué especies de plantas ornamentales son más populares y demandadas en la zona?

Figura 3.

Especies de plantas demandadas



Esta es una de las preguntas de mayor importancia debido a que, en las respuestas se evidencia cuáles son las plantas más apetecidas por los clientes de Bucaramanga.

Podemos evidenciar que de los tipos de plantas más adquiridas por lo clientes, son las plantas de interior, pero especialmente plantas de solo follaje, estas plantas tienen la característica de embellecer los espacios que no tienen acceso de sol directo, lo que es muy común en la ciudad, ya que existen grandes edificios de oficina, o apartamentos cerrados mediana o parcialmente y

estos ambientes son muy propicios para las plantas de follajes para interior que tiene una gama muy amplia de diferentes tipos de variedades de plantas.

Pregunta 6. ¿Dónde están los clientes potenciales? ¿En qué áreas geográficas se concentra la demanda?

Figura 4.

Cientes potenciales



En este grafico se puede evidenciar que la mayoría de los clientes potenciales se encuentran en la ciudad.

Pregunta 7. ¿En qué presentación venden las plantas?

Figura 5.

Presentación de venta.



En este gráfico se evidencia que la presentación de las plantas puede variar y depende especialmente de la especie de la planta, según lo observado las plantas de flores pequeñas como la primavera, o algunas begonias, la presentación es maceta de plástico, pero las plantas tipo arbustos como las buganvillas o los ficus son vendidos en bolsa plástica.

Pregunta 8. ¿Cómo se enteran los clientes de la existencia de tu vivero y sus productos?

Figura 6.

Publicidad



Se evidencia en este gráfico que los viveros no han contado con una gran estrategia de marketing para dar a conocer el negocio, si no que se han dado a conocer por las recomendaciones

de la comunidad, aunque también se ha de destacar que hay algunos viveros que cuentan con redes sociales muy activas y estas herramientas les ha dado un mayor alcance a nuevos usuarios lo que les permite tener mayores ventas.

Se llevo a cabo un análisis detallado del mercado de las plantas ornamentales en Bucaramanga, esto implicó investigar la oferta de plantas existente en la zona, además de conocer la experiencia de cada uno de los viveros, así mismo se conoció cuáles son las plantas más demandadas, cuales es la presentación más vendida, además de conocer que los clientes potenciales se encuentran en la ciudad.

Basándonos en el resultado de la encuesta, de los 5 viveros que están ubicados en la ciudad de Bucaramanga 4 están registrados ante cámara y comercio, esta es una información valiosa ya que estas empresas están generando empleos formales, además, los 5 viveros tienen una experiencia de más de 5 años lo que les permite tener un profundo conocimiento del cuidado de las plantas.

Esta información es importante porque conocer la oferta existente de las plantas en la ciudad de Bucaramanga y saber la experiencia de cada vivero, crea una realidad de la competencia a la que se enfrentaría los ejecutores del proyecto en el momento de llevar el presente proyecto a cabo.

3.1.6.1.1 Observación de las especies de plantas más vendidas en los viveros y lista de precios al público.

La información obtenida en la siguiente tabla es importante ya que evidencia el precio de las diferentes especies de plantas en los viveros, sin embargo, durante el periodo de observación se pudo evidenciar, que en los 5 viveros se manejan los mismos precios a excepción de las algunas variedades en especial como las orquídeas y bromelias, aun así, la diferencia de precios no es muy significativa.

El ejercicio de observación nos indica que hay una regulación de precios, y este es un aporte importante, porque en el momento de ejecutar el proyecto no podríamos vender ni por debajo ni por encima del precio de los demás viveros para mantener el equilibrio, sin embargo, al evaluar los precios de los posibles competidores ha de ayudar al proyecto a desarrollar una estrategia de precios adecuada y competitiva.

Tabla 3.

Precios de plantas para el público

PLANTA	PRECIO
Anturios Martillado	45.000
Begonia big	6.000
Hortensias	25.000
Begonias elatum	15.000
buganvillas variegadas	15.000
Bromelias	60.000
Ají ornamental	10.000
Violetas de los Alpes	15.000
dalias	12.000
Poinsettias	15.000
Geranios	6.000
Gerberas	15.000
Hibiscos	15.000
Guineas	6.000

Kalanchoes	6.000
petunias.	8.000
Primaveras	12.000
rosas	10.000
Violetas africanas	10.000
Gloxinias	12.000
Pensamientos	5.000
PHALAENOPSIS	60.000
Aglaonemas perdiz	20.000
alocasias	20.000
Afelandras	15.000
Begonias rex	15.000
Calateas	15.000
diefenbachias (Camila)	25.000
Ficus pandurata 1m	90.000
Helechos boston pequeño	15.000
Filodendros selum	25.000
Sansevierias	6.000
Espatofilos	28.000
Singonios	5.000
Suculentas	5000
Miami	10.000

Identificación de los componentes Técnicos, comerciales, operativos y administrativos para la ejecución del modelo de negocio. La logística empresarial es un componente importante para el éxito de cualquier organización, puesto que con la gestión eficiente de los bienes, información y recursos se puede tener una ventaja competitiva. Por esta razón en el presente plan de negocio se ha de desarrollar adecuadamente cada proceso y se tendrán en cuenta los factores claves tales como, asignación eficiente de recursos de almacenamiento y mano de obra, además de planificar rutas de entrega, consolidar envíos. Una logística bien organizada garantiza entregas puntuales de las plantas en condiciones óptimas.

Componentes técnicos y operativos:

Infraestructura del Vivero: en la estructura del vivero se han de tener en cuenta aspectos importantes y lo principal es el lugar en donde se establecerá el vivero (lote o local) este aspecto es de vital importancia ya que es importante que dicho lugar cuente con acceso de sol directo en la mayoría de espacio, así como también es importante el recurso hídrico para el riego de las plantas.

Selección de Especies: las plantas que se toman como insumo del proceso comercial son las siguientes:

Tabla 4.

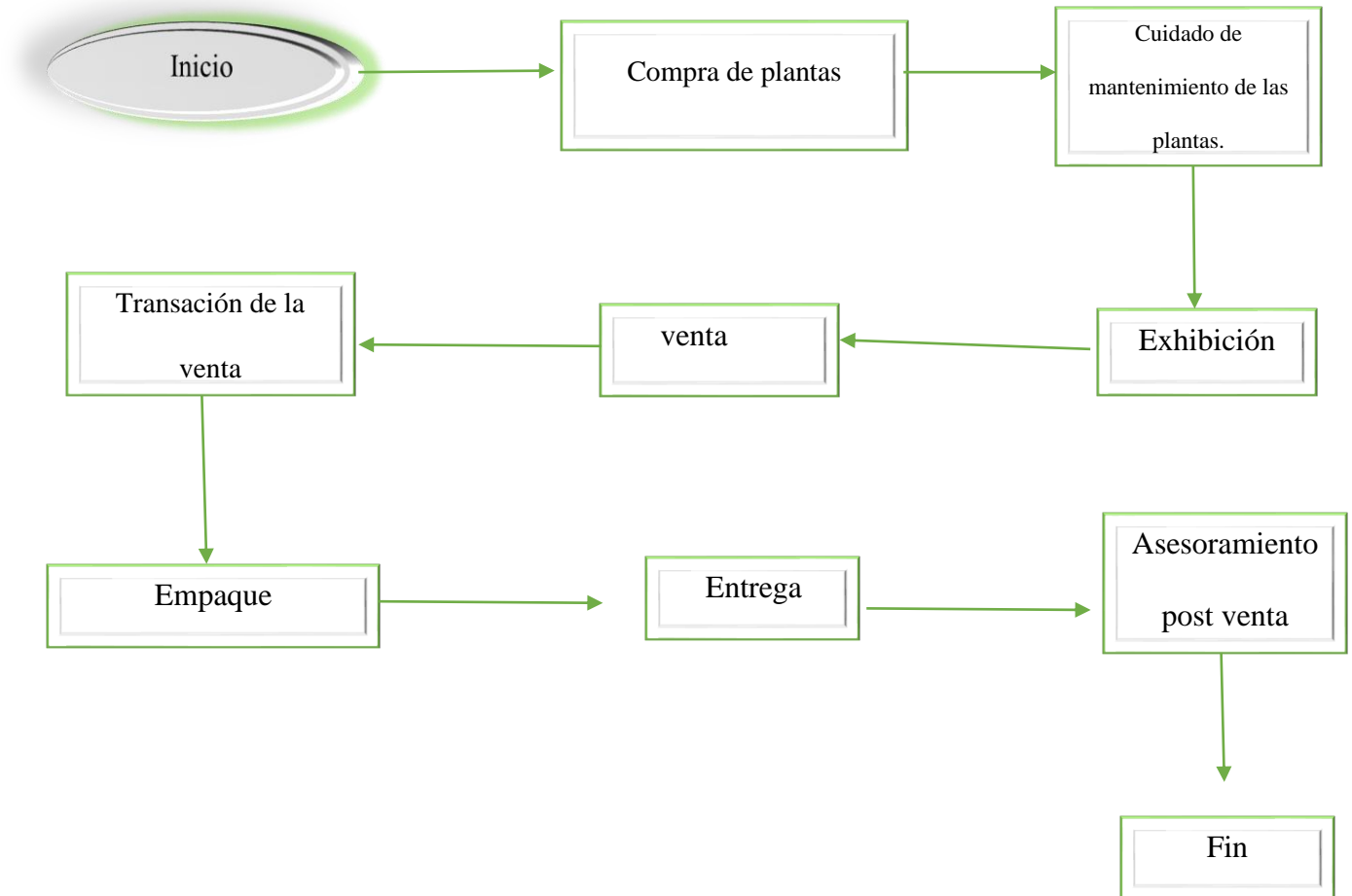
Plantas que harán parte del vivero

Anturios	Gloxinias
Begonia big	Pensamientos
Hortensias	PHALAENOPSIS
Begonias elatum	Aglaonemas perdiz
Buganvilias variegadas	Alocasias
Bromelias	Afelandras
Ají ornamental	Begonias rex
Violetas de los Alpes	Calateas
Dalias	Diefenbachias (Camila)
Poinsettias	Ficus pandurata 1m
Geranios	Helechos Boston pequeño
Gerberas	Filodendros selum
Hibiscos	Sansevierias
Guineas	Espatofilos
Kalanchoes	Petunias

Primaveras	Rosas
Violetas	Singonios

Control de Calidad: se habilitarán procesos para garantizar la calidad de las plantas, tales como:

- Riego adecuado
- Fertilización
- Poda de mantenimiento o formación (arbustos)
- Limpieza de hojas.
- Prevención de plagas y enfermedades.

Diagrama de procesos**Figura 7.***Diagrama de procesos*

Las plantas ornamentales generalmente son muy delicadas, especialmente las plantas de Flores tales como orquídeas, bromelias, primaveras, gerberas, geranios, begonias, pensamientos entre otras, por eso es importante tratarlas con mucho cuidado, ya que de no ser así pueden sufrir daños graves tales como ruptura del tallo, flor y/o ramas. Así que teniendo en cuenta eso se requiere un pequeño modelo de logística que sea delicado y ordenado, para que así permita el transporte

adecuado de las plantas, para conservar la planta bella y así evitar daños y con esto poder llamar la atención de los clientes y fidelizarlos.

Descripción de actividades

- **Selección y Adquisición de Plantas:** Se adquieren plantas ornamentales de proveedores, además de esto se evalúa la calidad y salud de las plantas.
- **Cuidado y Mantenimiento:** plantas se trasladan al vivero, se les proporciona riego, nutrientes (fertilización) y se les protege, contra plagas y enfermedades.
- **Exhibición y Venta:** Las plantas se exhiben en el vivero y los clientes que visitan el vivero, o los que contactan por medio de plataformas virtuales, seleccionan las plantas que desean comprar.
- **Transacción de Venta:** Se realiza la transacción de venta de las plantas.
- **Empaque y Entrega:** Las plantas se empaacan cuidadosamente, y se entregan a los clientes o se coordinan envíos a domicilio.
- **Asesoramiento Postventa:** Se brinda información sobre el cuidado y mantenimiento de las plantas, se atienden consultas y se ofrecen recomendaciones.

Maquinaria y equipos. En seguida, se presentará un listado de la maquinaria y equipo que se ha de necesitar para iniciar dicho proyecto.

Tabla 5. Maquinaria y equipos

Maquinaria y Equipos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Carretilla metálica	1	\$ 230.000,00	\$ 230.000,00
Escoba	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Estantes	5	\$ 152.000,00	\$ 760.000,00
Guantes	2	\$ 15.000,00	\$ 30.000,00

Manguera	1	\$ 160.000,00	\$ 160.000,00
Rastrillo	1	\$ 30.900,00	\$ 30.900,00
Regadera 4 litros (jardín)	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
Tijeras de podar a una mano	2	\$ 40.000,00	\$ 80.000,00
Total			\$ 1.340.900,00

Maquinaria y Equipos: El costo de la maquinaria y equipos para el proyecto es de \$1,340,900. Esto representa una inversión significativa en activos físicos necesarios para llevar a cabo las operaciones del proyecto.

Tabla 6.

Gastos de adecuación del vivero

Producto	Unidades	Precio	Precio Total
Poli sombra al 65% por 100 metros	1	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
postes de madera	6	\$ 132.200,00	\$ 793.200,00
Tanques para recolección de agua.	1	\$ 721.000,00	\$ 721.000,00
Total			\$ 2.514.200,00

Gastos de Adecuación del Vivero: Se han de destinar \$2,514,200 para adecuar el vivero. Estos gastos incluyen mejoras en la infraestructura, Poli sombra al 65% postes de madera Tanques para recolección de agua necesarios para el funcionamiento del vivero.

2.1.6.2.6 Muebles, Enseres y Equipos de Oficina. Es necesario que en el negocio se puedan contar con ciertos elementos que faciliten las labores administrativas y así mismo obtener mayor eficiencia por parte de los empleados del área de administración.

Tabla 7.*Muebles, Enseres y Equipos de Oficina*

Muebles, Enseres y Equipos de oficina	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Archivadores	1	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00
Celulares	2	\$ 1.200.000,00	\$ 2.400.000,00
Computador	1	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00
Escritorio	1	\$ 1.400.000,00	\$ 1.400.000,00
Silla de escritorio	1	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00
Total			\$ 7.310.000,00

Muebles y Enseres: El costo de los muebles y enseres es de \$7,310,000. Estos elementos son esenciales para la comodidad y funcionalidad del espacio de trabajo.

Componentes administrativos

Recursos Humanos: dentro de lo proyectado lo ideal es iniciar el proyecto con 3 colaboradores, los cuales se distribuirían de la siguiente manera:

La gerente seria la misma persona encargada del marketing, así como también colaboradora en las ventas, en segundo lugar, se ha de necesitar a un contador el cual se ha de encargar que toda la parte financiera se gestione correctamente. Y en tercer lugar se ha necesitar un colaborador (hombre) para trabajos forzosos en el vivero, (cargue y descargue de las plantas) y demás oficios en los que se requiera.

Organigrama. Para la ejecución del presente plan de negocio, se requiere 4 personas en las diferentes áreas tales como administrativa (gerente y contador) comercial (atención al cliente) y marketing.

Figura 8.

Organigrama

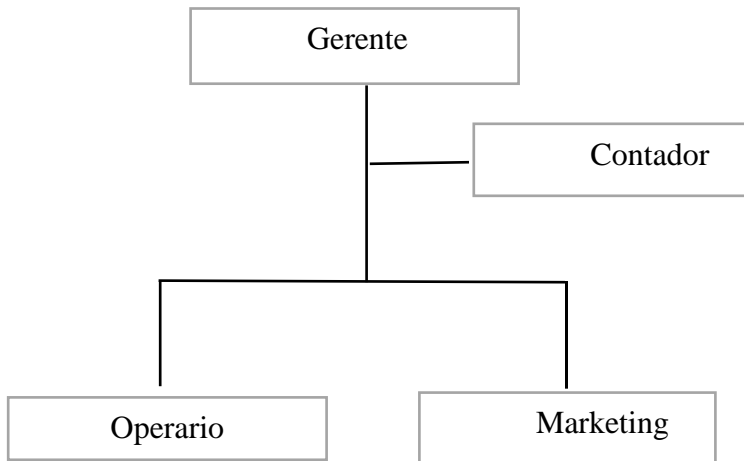


Tabla 8.

Gastos administrativos

Cargo	Gerente	Operario	Ventas y Marketing
Porcentaje			
Número de vacantes	1	1	1
Sueldo	\$ 2.000.000,00	\$ 1.300.000,00	\$1.300.000,00
Subsidio de transporte	\$ 162.000,00	\$ 162.000,00	\$ 162.000,00

Cesantías	8%	\$	166.600,00	\$	108.290,00	\$ 108.290,00
Intereses a las Cesantías	1%	\$	1.666,00	\$	1.620,00	\$ 1.620,00
Prima de Servicios	8%	\$	166.600,00	\$	108.290,00	\$108.290,00
Vacaciones	2%	\$	80.000,00	\$	54.210,00	\$ 54.210,00
Salud	9%	\$	170.000,00	\$	110.500,00	\$110.500,00
Pensión	12%	\$	240.000,00	\$	156.000,00	\$156.000,00
ARL	Nivel II	\$	28.800,00	\$	13.572,00	\$13.572,00
SENA	2%	\$	40.000,00	\$	26.000,00	\$ 26.000,00
ICBF	3%	\$	4.860,00	\$	39.000,00	\$ 39.000,00
Caja de compensación	4%	\$	80.000,00	\$	52.000,00	\$ 52.000,00
Dotación	1,66%	\$	33.200,00	\$	21.580,00	\$ 21.580,00
Total		\$	3.173.726,00	\$	2.153.062,00	\$2.153.062,00
Total, Nómina Mensual						\$7.534.060,00

Gestión Financiera: Se ha de llevar un registro de ingresos, gastos, inversiones realizadas en el vivero.

Tabla 9.

Precios mayoristas

PLANTA	PRECIO c/u
Anturios	\$ 35.000,00
Begonia big	\$ 2.500,00
Hortensias	\$ 16.000,00
Begonias elatum	\$ 8.500,00
buganvillas variegadas	\$ 9.000,00
Bromelias	\$ 40.000,00
Ají ornamental	\$ 7.000,00
Violetas de los Alpes	\$ 9.000,00
dalias	\$ 6.000,00

Poinsettias	\$ 10.000,00
Geranios	\$ 2.500,00
Gerberas	\$ 10.000,00
Hibiscos	\$ 9.500,00
Guineas	\$ 3.000,00
Kalanchoes	\$ 3.000,00
petunias.	\$ 4.000,00
Primaveras	\$ 10.000,00
rosas	\$ 5.000,00
Violetas africanas	\$ 10.000,00
Gloxinias	\$ 8.000,00
Pensamientos	\$ 2.500,00
PHALAEOPSIS	\$ 40.000,00
Aglaonemas perdiz	\$ 10.000,00
alocasias	\$ 12.000,00
Afelandras	\$ 8.500,00
Begonias rex	\$ 8.000,00
Calateas	\$ 8.500,00
diefenbachias (Camila)	\$ 15.000,00
Ficus pandurata 1m	\$ 60.000,00
Helechos Boston pequeño	\$ 8.500,00
Filodendros selum	\$ 13.000,00
Sansevierias	\$ 3.500,00
Espatofilos	\$ 15.000,00
Singonios	\$ 2.000,00
Suculentas	\$ 3.000,00
Miami	\$ 4.000,00

Tabla 10.*Proyección de costo en venta mensual*

PLANTA	PRECIO c/u	UNIDADES	TOTAL
Anturios	35.000	10	\$ 350.000,00
Begonia big	2.500	60	\$ 150.000,00
Hortensias	16.000	20	\$ 320.000,00

Begonias elatum	8.500	30	\$	255.000,00
buganvillas variegadas	9.000	100	\$	900.000,00
Bromelias	40.000	6	\$	240.000,00
Ají ornamental	7.000	20	\$	140.000,00
Violetas de los Alpes	9.000	25	\$	225.000,00
dalias	6.000	30	\$	180.000,00
Poinsettias	10.000	20	\$	200.000,00
Geranios	2.500	20	\$	50.000,00
Gerberas	10.000	15	\$	150.000,00
Hibiscos	9.500	15	\$	142.500,00
Guineas	3.000	40	\$	120.000,00
Kalanchoes	3.000	15	\$	45.000,00
petunias.	4.000	25	\$	100.000,00
Primaveras	10.000	40	\$	400.000,00
rosas	5.000	35	\$	175.000,00
Violetas africanas	10.000	10	\$	100.000,00
Gloxinias	8.000	15	\$	120.000,00
Pensamientos	2.500	60	\$	150.000,00
PHALAENOPSIS	40.000	50	\$	2.000.000,00
Aglaonemas perdiz	10.000	20	\$	200.000,00
alocasias	12.000	15	\$	180.000,00
Afelandras	8.500	30	\$	255.000,00
Begonias rex	8.000	10	\$	80.000,00
Calateas	8.500	35	\$	297.500,00
diefenbachias (Camila)	15.000	50	\$	750.000,00
Ficus pandurata 1m	60.000	50	\$	3.000.000,00
Helechos Boston pequeño	8.500	60	\$	510.000,00
Filodendros selum	13.000	40	\$	520.000,00
Sansevierias	3.500	100	\$	350.000,00
Espatofilos	15.000	40	\$	600.000,00
Singonios	2.000	3	\$	6.000,00
Suculentas	3.000	500	\$	1.500.000,00
Miami	4.000	200	\$	800.000,00
Total		1814	\$	15.561.000,00

Tabla 11.*Proyección de ventas*

PLANTA	PRECIO	UNIDADES	TOTAL
Anturios	\$ 45.000,00	10	\$ 450.000,00
Begonia big	\$ 6.000,00	60	\$ 360.000,00
Hortensias	\$ 25.000,00	20	\$ 500.000,00
Begonias elatum	\$ 15.000,00	30	\$ 450.000,00
buganvillas variegadas	\$ 15.000,00	100	\$ 1.500.000,00
Bromelias	\$ 60.000,00	6	\$ 360.000,00
Ají ornamental	\$ 10.000,00	20	\$ 200.000,00
Violetas de los Alpes	\$ 15.000,00	25	\$ 375.000,00
dalias	\$ 12.000,00	30	\$ 360.000,00
Poinsettias	\$ 15.000,00	20	\$ 300.000,00
Geranios	\$ 6.000,00	20	\$ 120.000,00
Gerberas	\$ 15.000,00	15	\$ 225.000,00
Hibiscos	\$ 15.000,00	15	\$ 225.000,00
Guineas	\$ 6.000,00	40	\$ 240.000,00
Kalanchoes	\$ 6.000,00	15	\$ 90.000,00
petunias.	\$ 8.000,00	25	\$ 200.000,00
Primaveras	\$ 12.000,00	40	\$ 480.000,00
rosas	\$ 10.000,00	35	\$ 350.000,00
Violetas africanas	\$ 10.000,00	10	\$ 100.000,00
Gloxinias	\$ 12.000,00	15	\$ 180.000,00
Pensamientos	\$ 5.000,00	60	\$ 300.000,00
PHALAENOPSIS	\$ 60.000,00	50	\$ 3.000.000,00
Aglaonemas perdiz	\$ 20.000,00	20	\$ 400.000,00
alocasias	\$ 20.000,00	15	\$ 300.000,00
Afelandras	\$ 15.000,00	30	\$ 450.000,00
Begonias rex	\$ 15.000,00	10	\$ 150.000,00
Calateas	\$ 15.000,00	35	\$ 525.000,00
diefenbachias (Camila)	\$ 25.000,00	50	\$ 1.250.000,00
Ficus pandurata 1m	\$ 90.000,00	50	\$ 4.500.000,00
Helechos Boston pequeño	\$ 15.000,00	60	\$ 900.000,00
Filodendros selum	\$ 25.000,00	40	\$ 1.000.000,00
Sansevierias	\$ 6.000,00	100	\$ 600.000,00
Espatofilos	\$ 28.000,00	40	\$ 1.120.000,00
Singonios	\$ 5.000,00	3	\$ 15.000,00

Suculentas	\$ 5.000,00	500	\$ 2.500.000,00
Miami	\$ 10.000,00	200	\$ 2.000.000,00
Total		1814	\$ 26.075.000,00

Proveedores:

Los proveedores de las plantas están ubicados en diferentes zonas del país dependiendo el tipo de planta, así que, para plantas de follaje para exterior, como también plantas de flor de exterior se adquirirán las plantas en los viveros productores de Fusagasugá.

Para plantas de follaje y flor de interior las plantas se han de adquirir en los viveros productores de San Antonio del Tequendama.

Las plantas más delicadas tales como orquídeas y bromelias serán adquiridas en un vivero ubicado en el departamento de Antioquia y esta es en una empresa llamada Piante.

Las plantas pequeñas como lo son las suculentas, begonias big, pensamientos, guinea, serán adquiridas en un vivero productor de plantas ubicado en Piedecuesta-Santander,

Para el transporte de las plantas de las diferentes ciudades hasta Bucaramanga, en el caso de las plantas del departamento de Antioquia, son enviadas por una empresa de transportes.

Las plantas que vienen del departamento de Cundinamarca estas son enviadas por el viverista por un camión y el precio de las plantas ya incluyen el transporte.

Y las plantas adquiridas en Piedecuesta, son enviadas por el vivero productor al vivero que realizo la compra de las plantas sin costo adicional.

Ficha Técnica de control de cada planta ejemplo la plantas buganvilia.

Descripción: La buganvilla (Boungainvillea) es una planta exuberante y colorida que se presenta tanto como arbusto, así como también árbol pequeño. Son Plantas de exterior, requieren al menos 5/6 horas de sol al día para estimular la floración y mantenerse sana, en climas cálidos es necesario cuidar el riego ya que no debe ser muy abundante debido a que puede llevar a la planta a contraer enfermedades, lo recomendable es de 3 a 4 veces a la semana.

La gama de plantas ornamentales es muy amplia, por lo que se toma esta planta como ejemplo, ya que es una de las plantas más comunes en la calle de la ciudad.

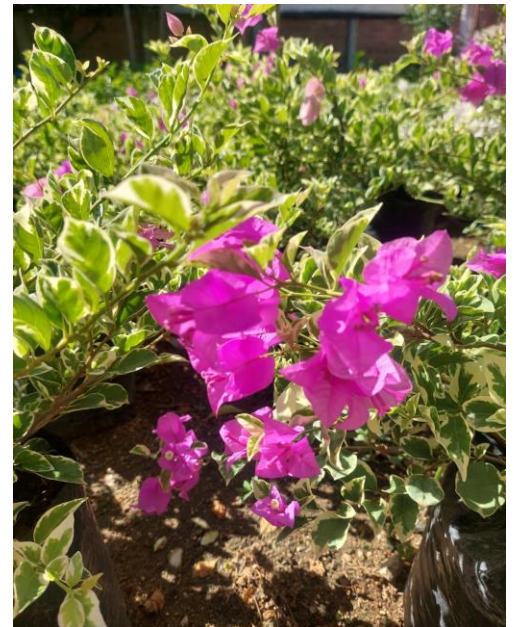
Tabla 12.

Ficha Técnica

Ficha Técnica de cola buganvilla.	
Nombre común	Trinitario
Nombre Científico	Boungainvillea
Familia	Nictagináceas

Follaje

Hojas de forma elípticas de color verde brillante O variegada verde con bordes blancos.



Flor	Flores pequeñas, hermafroditas, de diferentes colores que pueden ser Blanco, rojo, naranja, rosado, morado, diferentes tonalidades de magenta, entre otros.
Altura	Hasta 12 m

Tabla 13.*Costos fijos y variables*

Concepto	Valor
Arriendo local	\$ 3.000.000,00
Campañas publicitarias por redes sociales	\$ 50.000,00
Internet	\$ 80.000,00
Página Web	\$ 50.000,00
Plan telefónico	\$ 45.000,00
Servicio de agua	\$ 400.000,00
Servicio de luz	\$ 120.000,00
Fertilizantes	\$ 120.000,00
Total	\$ 3.865.000,00

4. Viabilidad Económica del Plan de Negocio Propuesto

Viabilidad económica. Se precisa conocer la viabilidad del proyecto, para así verificar si es necesario ajustarlo, replantearlo o en su debido caso desistir de él. A continuación, se procede a determinar la viabilidad financiera del presente plan de negocios y para ello se apoyó en un simulador financiero.

Para la determinación de la viabilidad del presente proyecto, fue necesario realizar el debido estudio técnico, ya que esto permitió conocer con detalle datos importantes tales como proyección de ventas, gastos fijos y variables, costos administrativos y demás, con el simulador se obtuvo datos importantes como punto de equilibrio, se conoció también la Tasa Interna de Retorno (TIR).

La información obtenida fue la siguiente:

Se determinó la inversión inicial, la cual es \$ 35.100.260.

Tabla 14. Inversión inicial

Costo de producción	\$ 20.887.000,00
Costos indirectos de producción	\$ 3.520.000,00
Presupuesto gastos fijos	\$ 7.834.060,00
Presupuestos gastos variables	\$ 345.000,00
Adecuación del vivero	\$ 2.514.200,00
Total	\$ 35.100.260,00

Según los datos proporcionados por el simulador, se hizo una proyección en la que se determina que el punto de equilibrio se logra, con una venta mensual de \$ 29.013.980.

Basados en el flujo de caja que se utilizó en el simulador se proyecta un crecimiento anual en ventas del 20 % y una inflación anual del 13 %.

Basados en la tabla de proyección de ventas nos arroja una cantidad de plantas vendidas por un monto total de \$ 26.0750.000, pero para alcanzar el punto de equilibrio es necesario que la venta mensual sea de \$29.013.980, así que se hace una proyección de ventas de \$35.000.000 con la misma inversión inicial (\$35.100.260.) con esta proyección de venta, la tasa interna de retorno de sería del 78% y el Valor Presente Neto 81.795.068 la cual nos da buenas referencias.

Se mantendría de base para inventario un total de \$ 20.000.000.

Tabla 15. TIR Y VAN

TIR	78%
VAN	81.794.831

Basándonos en los datos se evaluó la viabilidad del plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga.

Ventas Proyectadas: La tabla de proyección de ventas muestra una cantidad de plantas vendidas por \$26,075,000. Sin embargo, para alcanzar el punto de equilibrio, se necesita una venta mensual de \$29,013,980.

Proyección de Ventas: Considerando una proyección de ventas de \$35,000,000 con la misma inversión inicial de \$35,100,260, podemos evaluar la viabilidad financiera del proyecto.

Tasa Interna de Retorno: 78%, el proyecto es rentable.

Valor Presente Neto: Un VPN positivo de \$81,795,068 sugiere que el proyecto es financieramente favorable.

Podemos concluir que con una proyección de ventas optimista y una inversión inicial constante, el proyecto parece tener buenas perspectivas financieras. Además, mantener un inventario base de \$20,000,000 ayuda a garantizar la continuidad de las operaciones

Los indicadores financieros sugieren que plan de negocio para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga es viable.

Discusión.

En los resultados del plan de negocios para la comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga, se identificaron los componentes clave para desarrollar un plan de negocio sólido. Estos incluyen la definición clara de las plantas ornamentales, el análisis de costos y precios de las plantas la estructura organizativa y la proyección financiera.

Se pudo evidenciar que la oferta de plantas en Bucaramanga está adaptada a las necesidades de la ciudad. Las plantas más vendidas son aquellas que se adaptan a la infraestructura de la ciudad, aunque sin duda alguna se habla de una gran variedad, las plantas más apetecidas por el mercado urbano son las plantas de follaje para interior, es decir aquellas plantas que no necesitan sol directo, pero si luz solar.

Es importante también reconocer que la logística de las plantas es un proceso que está bien estructurado en la ciudad de Bucaramanga ya que el proveedor hace llegar las plantas directamente al lugar que indique el viverista lo que facilita la logística de las plantas.

Se evaluó la viabilidad del plan de negocio propuesto y se consideraron factores como la inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto la cual es \$35,100,260, así mismo realizó una proyección de venta estimada al mes, la cual es de \$ 26.0750.000, sin embargo es importante tener en cuenta que para alcanzar el punto de equilibrio se deben generar ventas por un valor total de \$ 29.013.980 por lo cual se hace una proyección de ventas de \$35.000.000 con la misma inversión inicial (\$35.100.260.) con esta proyección de venta, la tasa interna de retorno de sería del 78% y el Valor Presente Neto 81.795.068. Con base en esta evaluación, se concluyó que el plan es viable y tiene potencial para el éxito.

5. Conclusiones

Analizando el presente plan de negocio, se logró identificar la oferta de plantas ornamentales en la ciudad de Bucaramanga, en total 5 viveros de los cuales, 4 son viveros registrados ante cámara y comercio, los 5 viveros están ubicados en zonas altamente frecuentadas por ende son zonas comerciales lo que les facilita darse a conocer ante el público. Si bien todos los viveros manejan variedad de plantas, de las plantas más vendidas son las plantas de interior, esto según la encuesta aplicada.

De igual forma se logró identificar los componentes técnicos, administrativos y operativos para la ejecución del presente proyecto, esto permitirá una mayor eficiencia ya que se

conocen cuáles son los elementos necesarios para cada componente y así actuar rápido en momento en que se presente eventualidades en la ejecución del proyecto.

Para viabilidad del plan del de negocio de comercialización de plantas ornamentales en Bucaramanga, es necesario vender al menos lo que nos indica el punto de equilibrio que son \$ 29.013.980 al mes, aunque no es una cifra significativa, para que se mantenga el proyecto a largo plazo, se deben buscar estrategias de marketing, para llamar la atención del cliente y concluir las ventas.

A lo largo del documento se ha podido evidenciar que las plantas ornamentales son un producto muy apetecido y tienen mucho mercado, por lo que podemos concluir que es un buen negocio y que a largo plazo con buena administración, el vivero puede crecer y abrir nuevas líneas de mercado, sin embargo se ha de tener en cuenta parámetros claves como la constancia para darse a conocer al público, ya que uno de los factores importantes de los viveros encuestados es que son viveros que tienen más de 5 años en el mercado, lo que los acredita en los lugares en donde están ubicados, y generan confianza a los clientes.

6. Recomendaciones

Con la finalidad de llevar a cabo el presente proyecto, recomendaría fortalecer el marketing digital para ampliar la demanda de las plantas, y llegar no solo a los habitantes de la ciudad de Bucaramanga si no, también de otros sectores del departamento.

Así como también sería bueno crear exposiciones de viverismo a nivel local, para dar a conocer al público las ofertas de viveros que hay en la ciudad y no enfocarse solo en la venta de las plantas, si no identificar cuáles son los beneficios de las plantas para la vida en general.

Y para acreditar el vivero se debe fomentar la calidad de las plantas y para ello es importante el proceso postventa, indicando al cliente los cuidados correctos de cada planta para así garantizar la vida de cada planta adquirida en el vivero.

Referencias Bibliográficas

Agronegocios. (2023). Colombia es el segundo país que más exporta ramos de flores en el mercado global. AGRONEGOCIOS. <https://www.agronegocios.co/agricultura/colombia-entre-los-reyes-de-la-exportacion-de-ramos-de-flores-en-el-mundo-3578195>

Bejarano, N. (2020). Plan de negocios para la comercialización y exportación de plantas ornamentales tropicales desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Zúrich-Suiza (Tesis de pregrado). Universidad de las Américas, Quito.

Colviveros. (s. f.). Colviveros.org. <https://www.colviveros.org/Colviveros-datos-viverismo.html>

de Cadenas Agrícolas y Forestales Diciembre, D. (2023). Cadena de Flores, Follajes y Ornamentales.Gov.co.<https://sioc.minagricultura.gov.co/Flores/Documentos/2020-12-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

de La Producción de Plantas Vivas, C. Y. P. (2023). El viverismo en Colombia. Colviveros.org. <https://www.colviveros.org/ElViverismoColombianoEnero2023.pdf>

de La Producción de Plantas Vivas, C. Y. P. (s/f). El viverismo en Colombia. Colviveros.org.<https://www.colviveros.org/ElViverismoColombianoEnero2023.pdf>

El tiempo, Salario mínimo (2024): cuánto les cuesta a las empresas contratar a un empleado (eltiempo.com)

Erazo Mueses, E. (2022). Plan de negocio para cultivar y comercializar patrones de plantas de rosas en la parroquia de Tabacundo, provincia de Pichincha. [Tesis de Pregrado]. Quito: Universidad Tecnológica Indoamérica.

Fusagasugá, Colombia, paraíso de plantas ornamentales. (2022). Agricultura de las Américas. <https://agriculturadelasamericas.com/agricultura/fusagasuga-colombia-paraíso-de-plantas-ornamentales/>

Garzón Velandia. (2022). Plan de Negocio: Taller de mantenimiento automotriz de vehículos livianos ubicado en la ciudad San Gil. Universidad Industrial de Santander.

Harvard business publishing Education. (s/f). Harvard.edu. <https://hbsp.harvard.edu/home/>
Inicio. (2020). Asocolflores. <https://asocolflores.org/es/>

Introducción., 2. 1. (s. f.). Capítulo 2: Plan de Negocios: Revisión de Literatura de diversos autores y elección del enfoque de Investigación. Udlap.mx. Recuperado 11 de junio de 2024, de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/varela_b_r/capitulo2.pdf

José. (2016). ¿Cómo es el consumidor de flores y plantas? Iberflora. <https://iberflora.feriavalencia.com/consumidor-flores-plantas/>

Juñña, J. (2020). Plan de negocios para la creación de un vivero dedicado a la producción y comercialización de plantas decorativas de interior y exterior mediante la importación de semillas certificadas de Bogotá-Colombia en la ciudad de Quito (Tesis de pregrado). Universidad de las Américas, Quito.

La biodepuración del aire con plantas purificantes y ornamentales, como alternativa ambiental en el siglo XXI - hdl:11349/3767 (udistrital.edu.co)

Miraba, P. (2021). Plantas Ornamentales: qué son y cuáles son sus beneficios. Edu.ec. <http://blog.espol.edu.ec/geek/2021/07/27/plantas-ornamentales-que-son-y-cuales-son-sus-beneficios/>

Silvana, M. (2023). Blog de Jardinería, Plantas y Flores - Huerto y Jardines. Jardinería, Plantas y Flores. <https://jardineriaplantasyflores.com/>

Suárez, E. (2020). Clayton Christensen, un generoso maestro de la innovación. Ediciones EL PAÍS S.L. https://elpais.com/tecnologia/2020/01/25/actualidad/1579968374_552089.html

Todo sobre Plantas, Flores y Jardinería. Las flores más bonitas del mundo. (2018). Ornamentalis Plantas, Flores, Jardinería y Viveros. <https://ornamentalis.com/>

Tuck School of Business at Dartmouth. (s. f.). Vijay Govindarajan - Bio. Dartmouth.edu. Recuperado 10 de junio de 2024, de <https://www.tuck.dartmouth.edu/people/vg/bio>

Apéndices

Apéndice A. Identificación de la oferta de plantas en la ciudad de Bucaramanga

Este Cuestionario está dirigido a personas viveristas de Bucaramanga para la recolección de datos de la oferta existente de plantas ornamentales en la Ciudad, con el fin principal de formular un plan de Negocios para la Comercialización de plantas Ornamentales en Bucaramanga.

1. ¿Cuál es el nombre del vivero?
2. ¿Cuál es la dirección del vivero?
3. ¿El vivero esta registrado ante cámara de comercio?

NO

SI

4. ¿Cuál es el tamaño del mercado potencial para plantas ornamentales en tu área?

Pequeño

Mediano

Grande

5. ¿Qué especies de plantas ornamentales son más populares y demandadas en la zona?

Flores

Arbustos

Cactus y suculentas

Otras (especifica):

6. ¿Dónde están los clientes potenciales? ¿En qué áreas geográficas se concentra la demanda?

Zona urbana

Zona rural

Ambas

7. ¿Cuáles son los criterios de compra más importantes para los clientes al adquirir plantas ornamentales?

Precio

Calidad

Variedad de especies

Asesoramiento del personal

Otros (especifica):

8. ¿Cómo se enteran los clientes de la existencia de tu vivero y sus productos?

Publicidad local

Redes sociales

Recomendaciones de boca a boca

Otros (especifica):