

**Emprendimiento social**

**“Vivero jardín del sol”**

Estudiantes

Doris Lizet Romero Salón

Gabriel Hernando Galvis Herrera

Wilmer Yohany Copete

Directora

Erinela Peñaranda Gómez

Universidad nacional abierta y a distancia – UNAD

Escuela ciencias administrativas, contables y de negocios ECACEN

Diplomado de profundización para el emprendimiento social

Villavicencio – Meta – Colombia

2022

## Resumen

La idea de crear el Vivero jardín sol, nace de tres futuros profesionales de la Universidad Abierta y a Distancia UNAD, que desean configurar con sus experiencias adquiridas a lo largo de sus carreras y materializar una idea de negocio que sea amigable con el medio ambiente, es así como nace el vivero jardín del sol, una empresa ubicada en el municipio de Villavicencio en la zona rural vereda santa rosa km 17 vía Puerto López (Meta), es allí donde la magia del Ecosistema Llanero toma forma y se hace realidad el sueño de poder ayudar a conservar la biodiversidad de la Orinoquía y lograr ofrecer al público la posibilidad que todas las especies nativas de la región como el yopo, la palma de moriche, el limón, el aguacate, el flor amarillo y demás especies oriundas de la región, puedan ser adquiridas por propios y visitantes; también poder contribuir con entes gubernamentales en los planes de reforestación y conservación de los habitats naturales de la región.

El capital es de los propios inversionistas que hacen parte de este proyecto, adicionalmente se gestionara un crédito bancario para suplir las necesidad de inversión para algunos equipos y/o máquinas que llegásemos a requerir para la puesta en marcha del vivero, el cual está proyectado aproximadamente en \$151.560.512.

**Palabras claves:** emprendimiento, especies, medio ambiente, plantas, producción, vivero

### **Abstract**

The idea of creating the Sun Garden Nursery was born from three future professionals from the UNAD Open and Distance University, who wish to use their experiences acquired throughout their careers and materialize a business idea that is friendly to the environment, is Just as the Jardín del Sol nursery was born, a company located in the municipality of Villavicencio in the rural area of Vereda Santa Rosa km 17 via Puerto López (Meta), it is there where the magic of the Llanero Ecosystem takes shape and the dream of to be able to help conserve the biodiversity of the Orinoquía and to be able to offer the public the possibility that all the native species of the region such as the yopo, the moriche palm, the lemon, the avocado, the yellow flower and other native species of the region, they can be acquired by locals and visitors; also to be able to contribute with government entities in the reforestation and conservation plans of the natural habitats of the region.

The capital is from the investors themselves who are part of this project, additionally a bank loan will be managed to meet the investment needs for some equipment and/or machines that we may require for the start-up of the nursery, which is projected approximately at \$151.560.512

**Keywords:** entrepreneurship, species, environment, plants, production, nursery

## Tabla de Contenido

Resumen	2
Abstract	3
Introducción	13
Objetivos	14
Objetivo General	14
Objetivo Especifico	14
Planteamiento del Problema o Necesidad	15
Población Afectada	15
Innovación Socia	17
Modelo de Desing Thinking	18
Empatía	18
Análisis Paralelo	18
Definición	19
Mapa Mental	19
Ideación	20
Pensamiento Sistémico	20
Prototipado	21

Testeo	5 22
Prototipo en Imagen	22
Modelo de Negocio	24
Lienzo Modelo Canvas	25
Socios Claves	26
Actividades Clave	26
Propuesta de Valor	26
Novedad	27
Diseño	27
Personalización	28
Comodidad	28
Relación con los Clientes	29
Segmentación de Clientes	29
Recursos Claves	29
Canales	29
Estructuras de Costo	30
Fuentes de Ingreso	30
Estrategias de Mercados	31

Segmentación de Clientes	6 31
Segmentaciones Geográficas del Mercado	32
Segmentación Demográfica	33
Segmentación Económica	33
Segmentación por Industria	34
Competencia	34
Análisis de la Competencia	34
Aliados Estratégicos	35
Estrategias	36
Estrategias de Comunicación	37
Estrategias de Posicionamiento	37
Estrategias de Diferenciación	38
Estrategias de Innovación Transformadora	38
Marca y Eslogan	39
Redes Sociales	40
Página WIX	40
Página Facebook	40
Página Instagram	41

	7
Matriz DOFA	41
Ofertas y Actividades para Desarrollar	42
Proyecciones Operativas y Financieras	43
Recursos Operativos Requeridos	43
Instalaciones	44
Equipos	44
Personal	45
Alcance de Proyecto y Financiación	47
Alcance Social	47
Alcance Geográfico	47
Financiación	48
Costos administrativos, imprevistos y riesgos	49
Inversión Proyectada	49
Capacidad Instalada	51
Disponibilidad de Insumos	51
Ficha Técnica de la empresa	51
Descripción Maquinaria y Elementos Operativos	52
Descripción Equipos de Oficina	53

	8
Proyección Operativa y Financiera	53
Recursos Operativos	53
Tamaño del Proyecto	53
Descripción de los Cargos	54
Organigrama	55
Proyección de Ventas	55
Precio de Venta	56
Capital de Trabajo	57
Inversión Total	59
Conclusiones	60
Referencias	61

**Lista de Tablas**

Tabla 1. Segmentación Geográfica	32
Tabla 2. Segmentación Demográfica	33
Tabla 3. Análisis de la Competencia	35
Tabla 4. Matriz DOFA	41
Tabla 5. Planteamiento de Actividades	42
Tabla 6. Capacidad Instalada	51
Tabla 7. Descripción de maquinaria y elementos operativos	52
Tabla 8. Descripción de equipos de oficina	53
Tabla 9. Descripción de los Cargos	54
Tabla 10. Proyección ventas (por unidad)	56
Tabla 11. Punto de equilibrio	57
Tabla 12. Inversión Total	59

## Lista de Figuras

Figura 1. Seguimiento problemático ambiental	16
Figura 2. Mapa Mental	20
Figura 3. Modelo Canvas Vivero Jardín del Sol	25
Figura 4 Flujo de Dinero	48
Figura 5. Organigrama	55

## Lista de Imágenes

Imagen 1. Logo	17
Imagen 2. Prototipado de Imagen	23
Imagen 3. Prototipado de Imagen	23
Imagen 4. Prototipado de Imagen	23
Imagen 5. Novedad	27
Imagen 6. Diseño	27
Imagen 7. Personalización	28
Imagen 8. Comodidad	29
Imagen 9. Innovación Transformadora	38
Imagen 10. Marca y Slogan	39
Imagen 11. Página WIX	40
Imagen 12. Página Facebook	40
Imagen 13. Página Instagram	41
Imagen 14. Invernadero	43
Imagen 15. Herramientas	44
Imagen 16. Integrantes del Proyecto	45
Imagen 17. Análisis Financiero	47

Imagen 18. Inversión Proyectada del Vivero	49
Imagen 19. Vehículo	50
Imagen 20. Dron	50
Imagen 21. Ficha Técnica de la Empresa	51
Imagen 22. Flujo de caja Mensual	58

## **Introducción**

Hoy en día, las empresas enfrentan constantes desafíos y riesgos, los nuevos retos a los que se enfrenta la sociedad cada día son mucho más exigentes y requieren que las organizaciones lo hagan actuar con ética y transparencia en el desarrollo de su negocio para lograr que sean más rentables y que la compañía se gane la confianza de socios comerciales, socios, clientes, proveedores y el público, también se establecen comúnmente lazos de familiaridad, lealtad, lazos que garantizan un negocio exitoso con un comportamiento ético y legal para todos.

Esto es muy importante para el vivero Jardín del Sol, la responsabilidad social empresarial, por qué se ha implementado una política ética de buena conducta, diseñadas para garantizar el más alto nivel de profesionalismo en todos sus procesos con el personal idóneo en estas tareas que permitan el normal desarrollo de sus actividades en este ámbito económico, impactando positivamente la sociedad y el medio ambiente.

Con este tipo de investigación, el objetivo es averiguar cómo obtener el capital necesario para iniciar un negocio, cómo hacerlo funcionar, cómo financiar el crecimiento y desarrollo del mismo y, finalmente, qué beneficios se obtendrán, de las inversiones realizadas.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Proyecto económico sostenible para fortalecer un modelo de emprendimiento forestal nativo enfocando en impactar positivamente las comunidades de la Orinoquía y sus alrededores con recursos operativos y financieros necesarios para la puesta en marcha de este.

### **Objetivos Específicos**

Identificar las diferentes variables que componen la innovación social, que nos revelan una solución o un contenido con características claves del proyecto propuesto.

Implementar el modelo Design Thinking destacando la contribución de todas las etapas del proyecto de emprendimiento presentado.

Definir estrategias efectivas para lograr cada meta definida en la visión. Es decir, tras diagnosticar los puntos débiles y fuertes, se deben trazar planes de acción que permitan en todo momento la mejora continua.

Formular las estrategias operativas y financieras necesarias para lograr los objetivos y el plan de acción que permitan el mejoramiento de la gestión del Vivero con el desarrollo de la propuesta de valor.

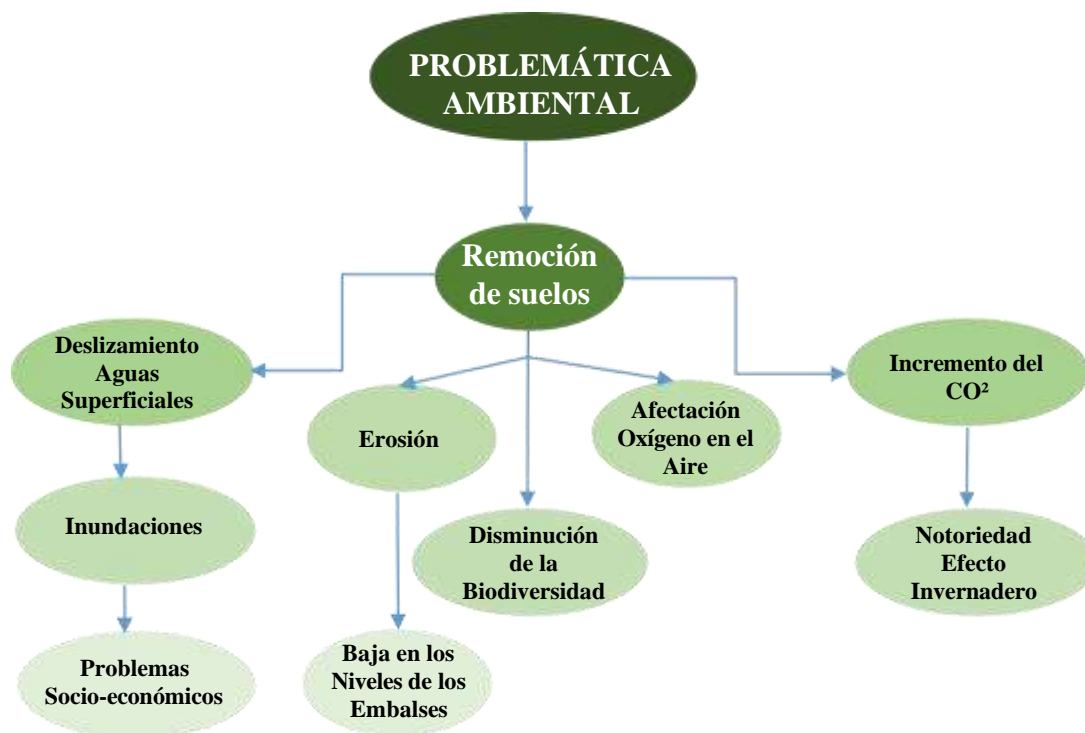
### **Planteamiento del problema o de la necesidad.**

Ante la necesidad de cuidar el medio ambiente, también se da una oportunidad de oro con la cual se beneficiará toda la población en general. La creación del vivero jardines del sol se contribuye a mejorar la calidad de vida de esta población beneficiada, ya que la iniciativa contempla crear conciencia, y evitar la tala de árboles. Nuestro proyecto tiene como finalidad satisfacer las necesidades de los pueblos, como también una nueva oportunidad de incursionar en el mercado de una forma sana, que contribuye con el cuidado del medio ambiente. Hemos podido identificar el alto nivel de preocupación por mantener ecosistemas saludables y de esta manera evitar una emergencia ecológica. La necesidad obstinada de mantener un medio ambiente sano es un compromiso y preocupación de todos en la ciudad de Villavicencio y alrededores, por lo tanto, la necesidad de este proyecto es totalmente necesaria, ya que mediante el mismo se va a contribuir con algunos de los 17 objetivos de desarrollo sostenible, y la producción de alimentos sanos que ayudan a que sus consumidores tengan una mejor salud.

La falta de conciencia ambiental en las comunidades de la Orinoquía ha desatado un caos a nivel forestal a tal punto que muchas especies forestales nativas han llegado aún punto de peligro de extinción, ocasionando grandes cambios en el ecosistema de la región, es así que se evidencia notablemente los efectos del cambio climático en zonas de alto volumen de deforestación, inundaciones súbitas y falta de nacimiento de fuentes hídricas.

### **Población afectada**

Las familias que viven en las márgenes de las cuencas de los ríos del departamento del Meta, donde la tala indiscriminada de bosques ocasiona problemas en sus cultivos de pan coger y su vida cotidiana.

**Figura 1:** Seguimiento Problemática Ambiental

Pie: Representación gráfica de los problemas ambientales en la Orinoquia. Elaboración propia.

## Innovación Social

### Proyecto de Emprendimiento Social: Vivero Jardín del Sol – Villavicencio – Meta



Imagen 1: Logo. Imagen propia

El vivero Jardín del Sol tiene como finalidad donar material vegetal a la sociedad; Las plantas producidas desde entonces están destinadas al mantenimiento de las áreas protegidas de la misma empresa, pero principalmente para satisfacer las necesidades de la comunidad. Por ejemplo, se han hecho convenios con instituciones educativas para crear barreras vivas; con personas y entidades que realicen proyectos de reforestación donde el impacto ambiental es considerablemente afectado por temas de deforestación y tala masiva de especies, como también Para propietarios de predios rurales que quieren proteger sus fuentes de agua, el impacto social de los viveros forestales inicia en las personas que participan en el proceso de producción las cuales se proyectan hacia su entorno y su comunidad generando un interés y una necesidad de conocer el vivero, las especies y las actividades que se derivan de estos procesos productivos, crear un impacto social positivo en las redes de valor, como mejorar las condiciones de producción y la inclusión en las cadenas de suministro, serian la base de la pirámide y/o proveedores y distribuidores desfavorecidos.

## Modelo de Design Thinking

### Empatía

El propósito de esta terminología es comprender los sentimientos, emociones y necesidades de los usuarios y su entorno en relación con la solución que buscamos, debemos ser capaces de ponernos en su lugar y tener la capacidad de gestionar y resolver nuestros problemas, en otras palabras, la empatía es una parte clave del pensamiento de diseño.

### *Análisis Paralelo*

**Objetivo.** Analizar soluciones existentes similares a la de nuestra problemática con el fin de tener una perspectiva más completa de hasta dónde podemos llegar.

**Descripción.** Analizar las opciones similares ya existentes. Por ejemplo, si estamos diseñando una silla para niños, se buscan productos existentes de la misma categoría que puedan servirnos de inspiración para nuestro futuro diseño.

Los viveros bien administrados son negocios que generan muy buenos recursos económicos siempre que exista un plan de producción y un producto de calidad, la competencia entre viveros genera que los clientes puedan determinar las mejores opciones, y comparar la calidad y genética del material vegetativo que se les está ofreciendo y rara vez hay viveros que no suplen ese flujo, la variación anual de la inflación tiene mucho que ver con los precios que se dan a los clientes de los viveros; y a veces toca realizar cambios y ajustes comerciales en los precios para que se pueda satisfacer las necesidades emergentes.

Para el vivero Jardín del sol representan las demás empresas dedicadas a la actividad agrícola un competidor en el sector y para destacarse deben agregar valor estratégico a sus productos o servicios que los diferencien de los demás.

### **Definición**

En este paso se utilizan datos e información precisa para comprender la situación y el usuario, para probar los puntos de dolor o situaciones no deseadas, pensamientos felices o situaciones deseadas, soluciones aleatorias o problemas actuales, todos ellos obtienen procesos sensibles detrás del paso. Con un problema o necesidad, damos la oportunidad de mejorar.

### ***Mapa Mental***

**Objetivo.** Evaluar la relación entre distintas variables sobre un tema central y obtener una visión global y simplificada del mismo.

**Descripción.** Un mapa mental es una herramienta útil para desarrollar ideas y posibilidades. Para disfrutar de la compañía de los demás. Esto fomenta el flujo de emociones a medida que la mano y la mente trabajan juntas, este último está sostenido por un dispositivo visible.

Para hacer un mapa mental, se coloca un tema principal en el centro de una hoja en blanco para que sea el centro del mapa.

**Figura 2: Mapa Metal**



Fuente: Elaboración propia

## Ideación

Incrementar la participación de la comunidad en las distintas etapas del proyecto productivo del vivero, desde la definición de las necesidades provocadas por el entorno social y de negocio hasta la consideración y elección de opciones de ataque al problema hasta su implementación y seguimiento.

## *Pensamiento Sistémico*

**Objetivo.** Entender todas las partes que influyen en nuestro reto o solución.

**Descripción.** El pensamiento sistémico, pensamiento holístico o incluso sistémico-holístico es fundamental en Design Thinking. Es una forma de pensar que defiende que cada

elemento forma parte de un todo interconectado, de un sistema. Por lo tanto, está influenciado por otros elementos o incluso sistemas que debemos conocer o tener en cuenta para generar soluciones más completas.

Para pensar de forma sistémica u holística tenemos que entender que un elemento está influido por su contexto, su entorno, las personas que lo usan, las conexiones con otros elementos, etc. Debemos tener todo ello en cuenta a la hora de llegar a conclusiones o plantear soluciones.

En las diferentes etapas de la cadena de valor del vivero intervienen diversos actores, como empresas, proveedores de bienes y servicios, productores directos, procesadores, exportadores, etc., todos actuando como empresas que entregan productos o servicios para crear y restaurar la calidad requerida por el mercado, en la misma situación, el mercado espera obtener el mismo o superior calidad de su producto final cada año, por lo que las empresas de esta cadena de valor, incluidas las de los viveros, deben comprometerse a trabajar con una visión clara de futuro y con la idea de crecer, mejorar, rentabilizar cada ciclo y mantenerla, lo que se conoce como visión empresarial.

### **Prototipado**

Durante la fase de creación de prototipado, damos vida a las ideas. La creación de prototipado revela ideas tangibles y nos ayuda a identificar posibles soluciones al resaltar esas cosas que necesitamos mejorar o mejorar antes de llegar al resultado final.

### ***Inmersión Cognitiva***

**Objetivo.** Entender la realidad existente, poniéndonos en el lugar de un usuario tipo.

**Descripción.** Esta tarea consiste en ponerse en el lugar del usuario y pasar personalmente por todos los pasos del disfrute de un producto o servicio. Por lo tanto, el equipo de diseño deberá vivir las mismas experiencias por la que pasan los usuarios potenciales para entender la realidad que les rodea. Esta herramienta se usa en las fases de Empatía y de Prototipado, para fomentar la sintonía con el usuario y entender la realidad existente.

La gestión exitosa de la empresa se centra en identificar bien a sus mercados, especialmente en conocer mejor las características, necesidades y problemas de los clientes poniéndonos en sus zapatos, para luego proponer una solución o Propuesta de Valor (PdV) que se ajuste a dichas necesidades, garantizando las ganancias adecuadas, cada grupo de clientes tiene características y necesidades diferentes, por lo que la empresa les brinda una oferta y atención de acuerdo a sus necesidades.

Me encanta la sensación relajada de un vivero. De hecho, algunas tardes cuando me siento estresado, voy al jardín cerca de mi casa y camino todos los pasillos, cuando realizo dicha actividad siento lo que mis clientes buscan al ingresar al vivero Jardín del Sol esa paz y tranquilidad cuando van en busca de alguna especie para su necesidad ambiental.

## **Testeo**

### ***Prototipo en Imagen***

Consiste en seleccionar una variedad de imágenes, fotografías, materiales, etc. que pueden expresar conceptos relacionados con la posible solución y que no sean complicados de expresar.

**Objetivo.** Representar una posible solución de forma visual.

**Descripción.** Plasmar las características principales de una posible solución mediante una imagen ayuda a sostener el diálogo sobre posibles mejoras o modificaciones de la misma, tanto con miembros del equipo de trabajo, como con usuarios final

**Imagen 2:** Prototipo de imagen



**Imagen 3:** Prototipo de imagen



**Imagen 4:** Prototipo de imagen










Fuente: Fotografías AGROSAVIA.

## **Modelo de Negocio**

Contribuir a mejorar e incrementar la producción, productividad y comercialización de las diferentes variedades, producidas por el vivero Jardín de Sol ubicado en la vereda de Santa Rosa del municipio de Villavicencio en el departamento del Meta, promoviendo la participación de los productores y actores de la Región, para generar mejores ingresos en las familias de los integrantes de la organización, La Misión de la empresa es la producción de todas las especies nativas de la región de los llanos orientales , para satisfacer a sus clientes y superar las expectativas de comercialización; además el objetivo es crear, desarrollar e implementar una estrategia de investigación, multiplicación de especies forestales; para obtener un mejor ingreso económico, una mayor productividad para los mercados locales, nacionales y de exportación, el primer factor importante es conocer el entorno operativo de la empresa. Para ello, se realiza un análisis macro ambiental, en el que se examinan los parámetros sociales, legales, económicos y tecnológicos del departamento del Meta, seguidos de un análisis micro ambiental donde se conoce mejor el sector, para encontrar en la empresa, sus debilidades, fortalezas, etc. Finalmente, para comprender el entorno de la empresa, se estudia el nivel de competencia y debe conocer los tipos de estrategias que utilizan los competidores, sus debilidades y fortalezas, y de esta manera determinar la mejor estrategia que debe seguir la organización.

## Lienzo del Modelo Canvas o de Negocio

Figura 3: Modelo Canvas Vivero Jardín del Sol.

<p><b>Socios Clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores de Materias Primas.</li> <li>• Agricultores de la Región.</li> <li>• Entidades Gubernamentales</li> <li>• Casas comerciales Agrícolas.</li> <li>• Instituciones educativas.</li> <li>• Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria AGROSAVIA.</li> </ul>	<p><b>Actividades Clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación a pequeños Productores.</li> <li>• Visita a Ecosistemas en Peligro de nuestra Región.</li> </ul>	<p><b>Propuesta de Valor</b> </p> <p>Experiencia Personalizada en el diseño y conformación de jardines clónales, ornamentales y empresariales los cuales están debidamente avalados por los organismos ambientales del país, con la asistencia técnica de nuestros ingenieros agrónomos para poder llevar Novedad, Diseño, Personalización y Comodidad.</p>	<p><b>Relación con Clientes</b> </p> <p>Interacción directa con los clientes por medio de visitas Programadas o en el punto de venta y también los canales digitales como lo es la Pagina Web de la Empresa, afianzando los lazos comerciales.</p>	<p><b>Segmentos De Clientes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas amantes a la naturaleza con la visión del cuidado ambiental.</li> <li>• Agricultores con necesidad de proyectos silvopastoriles en sus predios.</li> <li>• Corporaciones de cuidado ambiental existentes en la región <b>CORMACARENA</b></li> </ul>
<p><b>Estructura De Costos</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago de Proveedores.</li> <li>• Gastos de Mantenimiento y Funcionamiento del Vivero.</li> <li>• Asistencia y Capacitaciones a clientes y Empresas.</li> <li>• Compra de Equipos Agrícolas.</li> </ul>		<p><b>Fuente De Ingresos</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta De Materiales vegetales en el vivero.</li> <li>• Convenios Institucionales.</li> <li>• Planes de reforestación Intensivos.</li> <li>• Exportación de Material Vegetal</li> </ul>		

Fuente: Elaboración propia

### ***Socios Claves***

Población de la vereda Santa Rosa y veredas circundantes al municipio de Villavicencio.

### ***Actividades Claves***

Comercialización de los productos del vivero Jardín de Sol, y transferencia de tecnología hacia los diferentes actores ambientales que intervienen en esta actividad.

### ***Propuesta de Valor***

La puesta en marcha de este proyecto es sin duda una demostración de progreso y excelencia, ya que, mediante el mismo, se contribuye al desarrollo sostenible de la población llanera, una nueva modalidad de negocio socialmente responsable que apuesta por disminuir la tasa de desempleo y también un cuidado óptimo del medio ambiente que con el pasar de los años se ha visto muy afectado. La correcta planificación de los ciclos de producción, transportes costos y mano de obra son actividades esenciales que son de alta prioridad para garantizar la calidad de nuestros servicios.

La esencia del proyecto es la producción de productos que son de origen en esta región, su correcta producción y comercialización es de vital importancia para las familias de del departamento ya que el objetivo a mediano y largo plazo es monopolizar el mercado, teniendo siempre presente la calidad del producto y nuestros servicios para que estos sean de gran acogida por las comunidades. También el proyecto tiene adicionalmente otras estrategias que permiten seguir mejorando nuestra sociedad y es la implementación de actividades de reforestación que contempla seguir construyendo una mejor silvicultura que no pondrá en peligro las vidas silvestres y también humanas ya que la pureza del aire que respiramos depende del mismo. Las propuestas son:

**Novedad.** El uso de tubos de plástico en el sistema de bandejas evita daños en el suelo, por lo que es más respetuoso con el medio ambiente al no utilizar nailon. Esta técnica mejora el desarrollo de las posturas, reduce la huella utilizada para tal fin, favorece la formación de raíces vegetales garantiza una mayor tasa de supervivencia y facilita el movimiento, pues, por ejemplo 4.000 posturas en una bolsa ocupan la cama de los camiones, lo mismo la cantidad se puede mover en camionetas usando tecnología de tubos en automóviles.

**Imagen 5: Novedad**



Fuente: <http://www.escambray.cu/2015/novedad-en-el-vivero/>

**Diseño.** El vivero no solo debe ser visto como un lugar de cultivo de árboles, también debe ser un lugar de investigación y construcción permanente de conocimiento sobre las diversas especies de crianza, transferencia de tecnología, capacitación, socialización de proyectos, organización y trabajo público. Para ello es necesario llevar a cabo la gestión empresarial de esta actividad productiva, en la que se planifican y desarrollan diversas actividades, se realizan los controles técnicos y de calidad necesarios. Debe haber personal continuamente capacitado, experimentado y comprometido.

**Imagen 6: Diseño**



Fuente: <https://franciscotorres.co/disenio-construccion-y-produccion-en-un-vivero-forestal-para-especies-nativas/>

**Personalización.** En el vivero **Jardín del Sol** abarcamos todo el proceso productivo desde el diseño, desarrollo, producción y comercialización hasta la ampliación de todo tipo de especies propias y nativas, para que esto suceda, aportamos nuestro amplio conocimiento en viveros y años de experiencia para diseñar, implementar y ejecutar una respuesta de calidad para cada uno de nuestros clientes; uno que se adapte a ti. Por eso trabajamos contigo. Somos una empresa familiar y somos capaces de transmitir todo el amor y la ilusión por este sector a cada uno de nuestros clientes. Para ello, siempre realizamos un seguimiento constante e individual para personalizar todos tus sueños, tus objetivos son nuestros objetivos y siempre estaremos encantados de ayudarte a conseguirlos.

**Imagen 7:** Personalización



Fuente: <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/consejos-para-construir-un-invernadero-y-ser-un-buen-agricultor-domestico/>

**Comodidad.** En un vivero bien diseñado, las plantas se organizan de acuerdo con las necesidades de luz, por lo que es fácil encontrar plantas con sombra en un área y plantas luminosas en otra, generalmente a pleno sol. También la comodidad en la visita al vivero es sumamente importante, que el cliente encuentre ordenado y limpio el lugar por eso en nuestro vivero todos nuestros clientes pueden deleitarse de las maravillas de la naturaleza sin tener problemas de movilidad y a su vez disfrutar de todas las especies disponibles en la actualidad, es fácil encontrar hierbas y especies más grandes como árboles o arbustos. Recuerda siempre conocer el espacio disponible y la disponibilidad de luz en tu hogar antes de comprar plantas. Si

no tiene espacio al aire libre, debe limitarse a las plantas de interior y proporcionarles la cantidad de luz indirecta que necesitan para un crecimiento saludable.

**Imagen 8:** Comodidad



Fuente: <https://plazadepaloquemao.com/product/flores-y-artesantias/natura-vivero/>

### ***Relación con los Clientes***

A través de la página web y las visitas realizadas a los diferentes cultivos, corporaciones, juntas de acción comunal y público en general.

### ***Segmentos de Clientes***

Cultivadores de la región

Corporaciones ambientales.

Instituciones educativas

secretaría de agricultura departamental.

### ***Recursos Claves***

Comunidad de las diferentes veredas de la ciudad de Villavicencio.

Instructores técnicos agrícolas.

Recursos financieros.

### ***Canales***

Página web, redes sociales, punto de atención del vivero.

***Estructura de Costos***

Costos operacionales

Suministro permanente de materia prima.

***Fuentes de Ingreso***

Distribución y venta de todas las especies de material vegetal nativo que el vivero posee para las comunidades del municipio de Villavicencio.

## Estrategias de Mercado

### Segmentación de Clientes

La segmentación de nuestra empresa consiste en ganar la cuota de mercado en el que estamos compitiendo actualmente. Dicha cuota se debe ganar aumentando las ventas y mediante la publicidad, sin modificar las características de los productos.

La segmentación implica dividir un mercado, industria o sector en secciones o grupos según las necesidades o características del cliente, esto se debe a que el mercado no es el mismo sino que está formado por clientes con diferentes necesidades y gustos, la segmentación nos ayuda a comprender la cantidad de personas que podrían comprar un producto, es importante señalar que para realizar la segmentación en el mercado es necesario saber identificar a los consumidores para determinar a qué segmento pertenecen, producido en el mercado de viveros y La comercialización de plantas ornamentales para consumidores se divide en industrializada e individualizada.

Vivero **Jardín del Sol** tiene los siguientes segmentos de clientes:

- 1) Pequeños y medianos productores de la Orinoquia.
- 2) Organizaciones de productores.
- 3) Proyectos de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales. Cada grupo de clientes tiene características y necesidades diferentes, por lo que la empresa les brinda una oferta y atención de acuerdo a sus necesidades.

## Segmentación Geográfica del Mercado

**Tabla 1:** Segmentación Geográfica

*Fuente: elaboración propia*

<b>Elemento</b>	<b>Descripción</b>
País	Colombia
Región	Orinoquia
Departamento	Meta
Ciudad	Villavicencio
Clima	Cálido, apto para las especies nativas
Edad	18-60 años
Sexo biológico	Femenino
Tamaño y ciclo familiar	Hogar o individual
Religión	No aplica
Ingreso	No aplica
Profesión	Indefinido
Cultura	Enfoque Llanero

Villavicencio es un municipio del Departamento del Meta, con una ubicación privilegiada en el oriente de Colombia, en el centro del Departamento entre la cordillera oriental y la región de la Orinoquia, esta ubicación hace que se encuentre en el centro del sector, lo que permite un rápido acceso a todos los llanos orientales, la última conexión es muy importante, ya que no se puede ignorar que allí se ubican los principales puertos fluviales de la región de la altillanura que permite un acceso más rápido a productos y bienes importados; para asegurar el comercio, que es una de las actividades más importantes de la economía llanera.

También cabe mencionar que las vías de la ciudad se encuentran en muy buen estado que puede generar un desarrollo significativo para la misma, también tienen un impacto económico en ciudades vecinas como: Restrepo, Camaral, Acacias, Puerto López, Puerto Gaitán.; es muy importante para las empresas manufactureras y de servicios porque se han realizado estudios de mercado más amplios que deben garantizar la sostenibilidad financiera en un entorno global competitivo.

### ***Segmentación Demográfica (Tamaño)***

Según el último censo nacional, Villavicencio es un municipio con más de 570.000 habitantes. Sus áreas de influencia incluyen 15 municipios que aporten al menos 200.000 habitantes, consolidándose como área urbana de acceso obligatorio para reuniones de negocios y servicios en el país. Es necesario determinar la tasa de crecimiento anual de la población de la ciudad de 1.22%. En otras palabras, los siguientes cambios en la población han ocurrido en los últimos 5 años:

**Tabla 2:** Segmentación Demográfica

*fuentes: elaboración propia*

<b>Año</b>	<b>Habitantes</b>	<b>Tasa de Crecimiento</b>
2018	550.000	1.22%
2019	556.710	1.22%
2020	563.502	1.22%
2021	570.377	1.22%
2022	577.337	1.22%

### ***Segmentación Económica***

Los acuerdos comerciales celebrados a nivel internacional tienen un impacto directo en la ciudad de Villavicencio, ya que brindan oportunidades a Las empresas manufactureras existentes, las cuales están mejorando su infraestructura, tecnología y producción en un esfuerzo por satisfacer las necesidades de la demanda y crear más empleos para que los habitantes de la ciudad puedan obtener ingresos que garanticen su bienestar.

De hecho, los responsables de regular la economía del país se han esforzado por hacerla lo más sostenible posible, y ha demostrado el resultado alcanzado a finales de 2019, cuando este año alcanzó una de las tasas de desempleo más bajas de los últimos años, y que la

inflación no superaba los dos dígitos porcentuales, según expertos de la industria, esto se refleja en un crecimiento que supera al de muchos países latinoamericanos.

### ***Segmentación por Industria***

Este tipo de segmentación creemos que es el óptimo para aplicar en nuestro vivero **Jardín del Sol**, este tipo de segmentación ayuda a comprender mejor dónde estará la empresa en la competencia, ya sea economía, tecnología, agricultura, etc.

En este momento es importante saber cuántas empresas apuestan por un mismo negocio y que productos ofrecen al mercado, porque permite un mejor análisis de lo que tienen para poder competir introduciendo nuevos productos o servicios, a diferencia de lo que ofrecen otras industrias.

### **Competencia**

La empresa Vivero Jardín del Sol, ha venido implementando una serie de los preceptos que delimitan la administración, lo cual ha dado lugar a que se cuente con un nivel de posicionamiento óptimo en un mercado altamente competitivo.

### ***Análisis de la Competencia***

Se estable los diferentes viveros existentes en la región, dedicados a la comercialización de material vegetal, como los principales competidores de nuestra empresa.

Por otro lado, la comercialización por medio de redes sociales puede manifestar incidencias en las propuestas de ventas del proyecto, al mediar el factor precio con los productos ofrecidos, sin llegar a tener en cuenta la calidad de los mismos.

Es muy importante tener en cuenta que, al ser un proyecto de emprendimiento, se tiene el riesgo latente por parte de los competidores ya que muchas veces el músculo financiero y el posicionamiento en años en la región pueden generar vulnerabilidad en nuestra empresa.

**Tabla 3:** Análisis de la Competencia

*Fuente: Elaboración Propia*

<b>Nombre</b>	<b>Años en el mercado</b>	<b>Lugar</b>
<b>Vivero Los Girasoles</b>	4	<b>Villavicencio</b>
<b>Decor Ambientes</b>	5	<b>Villavicencio</b>
<b>Agro diversos S.A.S</b>	5	<b>Acacias</b>
<b>Vivero Margarita</b>	3	<b>Restrepo</b>

### **Aliados Estratégicos**

Con el fin de fortalecer y facilitar la producción y comercialización de material vegetal de propagación, el ICA actualizó los requisitos para el registro de viveros y huertos básicos ante el Instituto. Mediante Resolución ICA 780006 de 2020 los viveristas cuentan con una herramienta que garantiza la condición fitosanitaria del material ofertado a los cultivadores para el inicio o renovación de siembras en el país. A continuación, relacionamos las entidades más relevantes en la región:

#### ***Agrosavia***

Mediante la transferencia de tecnología por parte de la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, se mantiene en la vanguardia de los nuevos clones que se investigan en la región y así fortalecer ese intercambio de conocimientos que nos son muy favorables.

### ***Sena***

Se busca la capacitación hacia las comunidades más vulnerables donde se propondrá un plan de estudio de los recursos naturales de la Orinoquia y así podamos involucrar a todos los actores ambientales en el proyecto.

### ***Cormacarena***

Como ente de regulación y control en la región es clave para controlar los altos índices de deforestación que se manejan en los llanos orientales, y así trabajar mancomunadamente con nuestra empresa en temas de educación ambiental.

### **Estrategias**

La puesta en marcha de este proyecto es sin duda una demostración de progreso y excelencia, ya que, mediante el mismo, se contribuye al desarrollo sostenible de la población llanera, una nueva modalidad de negocio socialmente responsable que apuesta por disminuir la tasa de desempleo y también un cuidado óptimo del medio ambiente que con el pasar de los años se ha visto muy afectado. La correcta planificación de los ciclos de producción, transportes costos y mano de obra son actividades esenciales que son de alta prioridad para garantizar la calidad de nuestros servicios,

La esencia del proyecto es la producción de productos que son de origen en esta región, su correcta producción y comercialización es de vital importancia para las familias de del departamento ya que el objetivo a mediano y largo plazo es monopolizar el mercado, teniendo siempre presente la calidad del producto y nuestros servicios para que estos sean de gran acogida por las comunidades. También el proyecto tiene adicionalmente otras estrategias que permiten seguir mejorando nuestra sociedad y es la implementación de actividades de reforestación que

contempla seguir construyendo una mejor silvicultura que no pondrá en peligro las vidas silvestres y también humanas ya que la pureza del aire que respiramos depende del mismo.

### ***Estrategia de Comunicación***

La enorme influencia de la tecnología de la información actual y la comunicación en un entorno organizacional, mostradas en variables de promover, estimular el uso de medios digitales para incentivar la comercialización de los productos y servicios de la empresa, se ha venido incursionando en medios masivos como Facebook, Instagram, YouTube y WhatsApp, también se determinó que Vivero Jardín del Sol necesitaba un espacio de divulgación en los medios de comunicación tradicionales como lo son la radio, la prensa regional, con pautas publicitarias que permitan aquellos oyentes y lectores conocer las alternativas en materiales vegetales que el vivero les tiene a disposición.

El marketing y las ventas que actualmente existen impulsarán la acción para siempre lograr llegar efectivamente al consumidor y así generar rentabilidad y competitividad de la empresa en el mercado.

### ***Estrategia de Posicionamiento***

Llevar a cabo una investigación descriptiva para determinar las tendencias de los consumidores y deseos de clientes existentes y potenciales para la comercialización de todas las variedades existentes en el vivero Jardín del Sol, Considerando que el servicio de venta de plantas vivas del Vivero debe ser eficiente, Se recomienda crear un mayor nivel de rentabilidad para la empresa, por eso se ha diseñado un plan estratégico que facilitará este posicionamiento de Enero a Diciembre del 2023, esto permitirá profundizar en la comprensión de quiénes son los clientes potenciales para poder captarlos de manera más efectiva y convertirlos en clientes reales

y leales a la empresa.

### ***Estrategia de Diferenciación***

La empresa busca ofrecer productos únicos que los clientes valoren, siguiendo una estrategia de diferenciación, la clave la proporciona la excelente calidad, el excelente servicio, el diseño innovador, las capacidades técnicas y una imagen de marca muy positiva, el éxito de esta estrategia es que cualquiera que sea el atributo del producto o servicio que se elija para diferenciar, debe resaltar a la empresa, es ahí donde la diferencia con los competidores debe ser lo suficientemente importante como para justificar una prima sobre los costos de comercialización, variedades de plantas ornamentales, especies nativas que otras empresas no se atreven a distribuir, y la asistencia técnica personalizada que nuestros técnicos le puedan ofrecer a nuestros clientes, una estrategia de diferenciación que consiste principalmente en crear un producto o servicio que sea diferente del producto o servicio que ofrecen los competidores eso se consigue en el vivero Jardín del Sol.

### ***Estrategia de Innovación Transformadora***

**Imagen 9:** Innovación Transformadora



Fuente: <https://posgradointra.webs.upv.es/innovacion-transformadora/>

El vivero Jardín del Sol, sirve no solo como Fito mejoradores, sino también como centro de investigación e innovación donde se experimenta con especies y cultivos comercialmente importantes para facilitar el establecimiento de bancos temporales de germoplasma y plantas de especies para su caracterización, selección y manejo. Este tipo de actividad, trasladada al trabajo corporativo, posibilita el desarrollo, comprensión y adopción de métodos sencillos de propagación de plantas a gran escala, así mismo, la empresa está en el proyecto de instalar un vivero bioclimático en cada municipio y el establecimiento de colmenas para ayudar a la polinización de las plantas producidas en él y también visionar la comercialización de la miel como alternativa económica durante el tiempo que tome a los cultivos ser productivos, lo que está estimado en unos tres años.

### *Marca y Eslogan*

#### **Imagen 10:** Logo y Eslogan



Fuente: Elaboración propia

La empresa Vivero **Jardín del Sol**, ha venido implementando una serie de los preceptos que delimitan la administración, lo cual ha dado lugar a que se cuente con un nivel de posicionamiento óptimo en un mercado altamente competitivo.

## Redes Sociales

### Página WIX

#### Link de la Pagina Web

<https://clarinet960502.wixsite.com/vivero-jardin-del-so/blank-2>

#### Imagen 11: Pagina web del vivero



Fuente: Elaboración propia

### Página Facebook

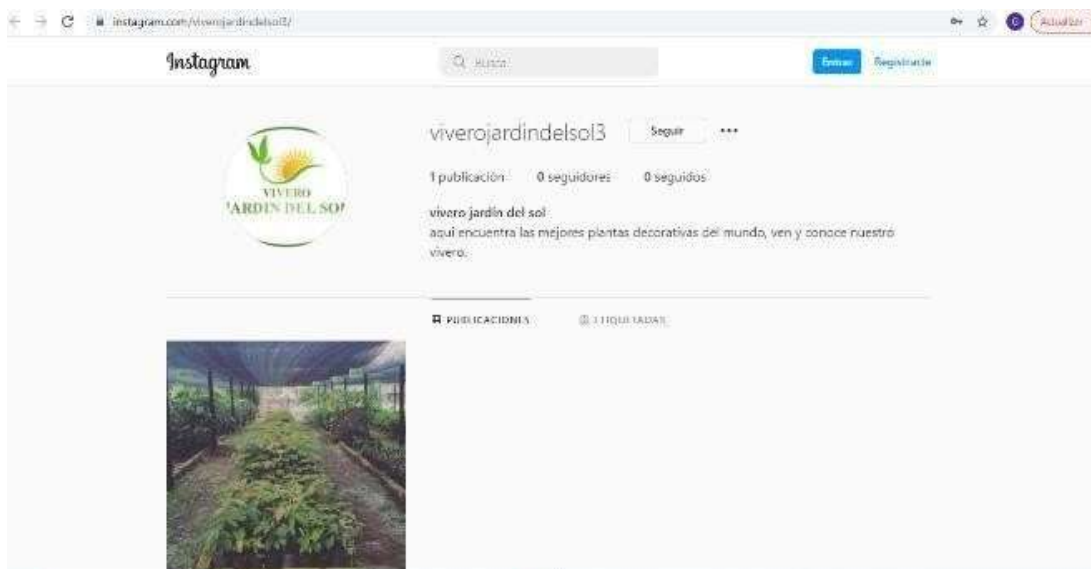
#### Imagen 12: Pagina Facebook



Fuente: Elaboración propia

## Instagram

**Imagen 13:** Pagina en Instagram



Fuente: Elaboración propia

## Matriz DOFA

**Tabla 4:** Matriz DOFA Vivero Jardín del Sol

Fuente: Elaboración propia

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
Diseños innovadores.	Capital limitado para el funcionamiento de la empresa.
Manejo de variedad de especies vegetales.	Mano de obra calificada escasa.
Personal comprometido con la empresa.	Dificultad para la acreditación del vivero.
Calidad en los productos entregados por el vivero.	Altos costos de transporte
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
Innovación agrícola con agricultura de precisión.	Variedad de viveros en la región con ofertas similares.
Crecimiento de las ventas por fortalecimiento en el sector.	Alternativas de material vegetativo ornamental sintético.
Existencia en la variedad de clientes.	Cambio climático que afecta la productividad
Ampliación de Fuentes e financiación.	Fluctuación del dólar que incremental materia prima

## Oferta y Actividades para Desarrollar

**Tabla 5:** Planteamiento de Actividades

*Fuente: Elaboración propia*

<b>Objetivo Especifico</b>	<b>Actividades</b>	<b>Metodología</b>
Selección del área para la instalación y construcción del vivero según factores medioambientales requeridos	Elección del lugar para la construcción del vivero	Para la selección de lugar es determinante los factores como la ubicación, inclinación del terreno, fuentes hídricas, drenajes óptimos y demás criterios para la realización de este.
Poner en marcha la construcción del vivero teniendo en cuenta el espacio requerido para el establecimiento de las especies forestales nativas.	Ejecución de la obra de instalación del vivero, germinadores, áreas de investigación, adquisición de	Diseño y presupuesto requerido para la construcción de las instalaciones necesarias para el montaje, consecución y compra de materiales; delimitando el espacio necesario para la

## Proyecciones Operativas y Financieras

### Recursos Operativos Requeridos

#### *Instalaciones*

#### **Imagen 14:** Invernadero.



Fotografía: Batallón Tarqui, Ejército Nacional

Una vez ubicado el vivero en el terreno, se inicia una serie de actividades para instalar y construir la infraestructura necesaria para su funcionamiento, este variará dependiendo de los planes proyectados y los fondos disponibles.

Lo primero que se implementó en el vivero **Jardín del Sol**, fue la construcción de una valla viva que actúe como barrera contra el viento y aislante al mismo tiempo, después de crear esta barrera, las diferentes áreas del vivero deben definirse utilizando las propiedades de estos espacios, este diseño debe basarse en la necesidad de maximizar los beneficios que ofrece el terreno sin comprometer la comodidad de las tareas diarias que se realizan en el sitio de trabajo.

Si desea producir plántulas de calidad, existen algunos elementos claves, el éxito de una instalación centrada en la producción de plantas depende en gran medida de la infraestructura y la tecnología que permita una producción de calidad a costos competitivos, especialmente cuando se trata de plantas agrícolas y ornamentales.

El vivero cuenta con un espacio destinado al manejo y control de las actividades administrativas y a la atención de clientes y proveedores, es una oficina con un espacio de 9m<sup>2</sup> en la cual se desarrolla bien esta labor, ya que es un espacio suficiente para la ubicación de un escritorio con su silla, uno o dos archivadores y dos o tres sillas más, para la atención de personas y visitantes.

### *Equipos*

#### **Imagen 15.** Herramientas.



**Fuente:** Fotografía Viveros Poza

En nuestra empresa consideramos que la aplicación de agroquímicos requiere el uso de equipos especiales, cuyo objetivo es la eficiencia de la aplicación y el ahorro de tiempo y del producto aplicado, los equipos de gasificación que se pueden adquirir se deben seleccionar de acuerdo al tamaño de las áreas a impactar, para un vivero pequeño como el nuestro, uno o dos aspersores traseros de 20 litros, operados por una sola persona y que no requieren combustible ni electricidad, pueden ser suficientes.

El sistema de riego del vivero debe ser diferente dependiendo de la etapa de desarrollo de la planta, las bandejas de germinación o el sustrato de germinación se deben regar con una pequeña gota, para que no haya peligro de que las gotitas de agua caigan al ambiente y se queden en la superficie.

A continuación, relacionamos las herramientas necesarias para adelantar las actividades en cada una de las fases productivas en el vivero:

Azadón de 3 lb con cabo

Azadón de 3 lb con empaque

Pala cuadrada con cabo

Pala de punta con cabo

Garlancha de punta cuadrada

Garlancha de punta derecha

Rastrillo con cabo

Palustre de 9 pulgadas

Los materiales adquiridos para la adecuación del vivero, las máquinas y equipos necesarios para el proceso de producción, y los insumos necesarios para el mantenimiento de las plántulas en el vivero **Jardín del Sol** son de la más alta calidad, Comparamos siempre productos de marcas conocidas, porque hay muchas marcas en el mercado que no garantizan el resultado esperado y pueden poner en peligro la producción del vivero.

### *Personal*

**Imagen 16.** Integrantes del proyecto.





**Fuente:** Elaboración propia

Un grupo de futuros profesionales de la Unad, emprendedores visionarios con ganas de salir adelante, de formar país, pero ante todo de poder contribuir a la sociedad con los conocimientos adquiridos en la universidad, para ejecutar de la mejor manera posible la acción social que nuestro país tanto necesita.

Wilmer Copete (Operario del vivero): Realizar operaciones de producción de semillas. Controlar las plagas, enfermedades, malas hierbas. Con 2 ayudantes que estén ayudando en el proceso siendo remunerados.

Lizeth Romero (Administradora): llevamos el registro financiero e inventarios de materiales como equipos de mantenimiento y todo el inventario de cantidades en el vivero.

Gabriel Galvis (Gerente Control de calidad): Tendrá a su cargo la planificación, control y desarrollo de la producción de plántulas en nuestro vivero Jardín Del Sol; Dentro de sus actividades principales se encuentran asegurar el cumplimiento de los planes de producción y distribución de plantas, gestión de costos, organización de equipos de trabajo y optimización de procesos, asegurando la calidad del producto final.

## **Alcance del Proyecto y Financiación**

### **Imagen 17.** Análisis financieros.



**Fuente:** Fotografía LittlePigPower || Shutterstock

La gestión empresarial también requiere espacio y tiempo para monitorear las inversiones y sus resultados, solo así se puede mirar la eficiencia de los procesos productivos, tener un entendimiento más claro de la rentabilidad y el estado de las relaciones financieras con terceros, proveedores, clientes y otros importantes aliados.

### ***Alcance Social***

La generación de mano de obra directa es prioridad en la región para contribuir en la disminución del índice de desempleo en el área de influencia del vivero, como son los salarios de los trabajadores directamente relacionados con los cultivos, en labores de labranza, siembra, fertilización y control de plagas, deshierbe, riego, cosecha, clasificación y empaque.

### ***Alcance Geográfico***

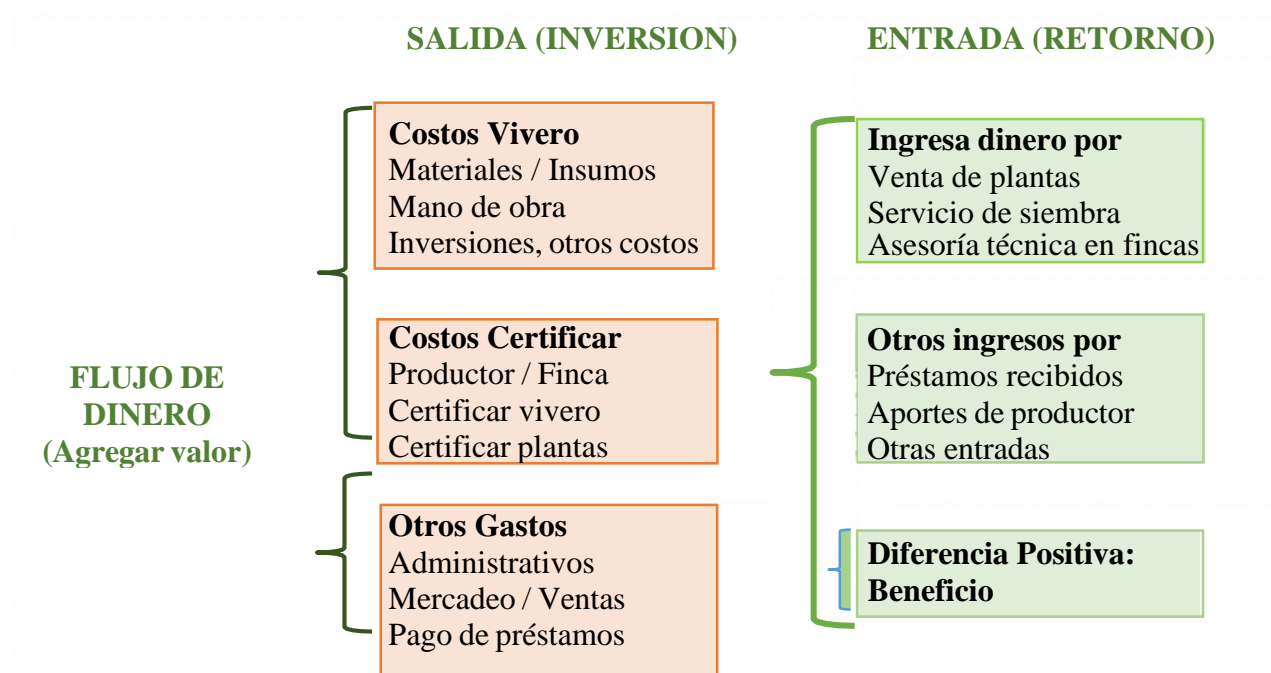
El proyecto se realizará en la comunidad de la vereda de Santa Rosa, municipio de Villavicencio en el departamento de la meta, donde se estima la participación inicial de 50 lugareños clasificados entre las edades de 29 a 50 años, siendo las mujeres cabeza del hogar las mayores participantes del proyecto.

## Financiación

El proyecto se caracteriza por no contar con altos costos ni gastos en el desarrollo y elaboración del mismo, ya que se contará como fase inicial con un presupuesto aproximadamente de cincuenta y tres millones de pesos m/cte. (\$53.000.000), capital suministrado por las accionistas del proyecto, de igual manera si es requerido se buscara una entidad financiera y/o cooperativa y/o fondo para una capitalización futura.

Se pueden establecer tres ítems de costos como materia prima de producción, sostenimiento de espacios físico y formadores ambientales en capacitaciones.

**Figura 4:** Flujo de dinero.



Fuente: Elaboración propia

Con la información de los comprobantes en orden y clasificadas según al grupo que pertenecen, es más sencillo el registro, solo se trata de pasar los datos de acuerdo a la clasificación de Salidas (Costos, Gastos), o Entradas (Ventas, financiamientos)

### ***Costos Administrativos, Imprevistos y Riesgos***

Insumos directos, que representan el costo de semillas, fertilizantes, plaguicidas, insecticidas y herbicidas; envases y otros materiales.

Costos indirectos que no tienen un impacto directo en los cultivos, pero que son necesarios para el desempeño de las tareas agrícolas del vivero **Jardín del Sol**, incluyendo costos de consultoría agrícola, depreciación y mantenimiento de los activos operativos, contador, personal administrativo y operativo, arrendamientos y otros.

### **Inversión Proyectada**

#### **Imagen 18:** Inversiones Proyectadas del vivero



**Fuente:** La vida y el dinero.com

Es llamado así porque representa todo aquello en donde la empresa debe invertir, para un propósito que va más allá del ejercicio económico de un año, la idea de las inversiones consiste en proporcionarle a las directivas del vivero, las bases de decisión suficiente como para incluir en el plan de inversiones, solo aquellas que se justifique, ya queretornan en un tiempo razonable y producen nueva utilidad, por ende, el anhelado crecimiento de la empresa.

Para la inversión inicial del proyecto, especialmente los costos directos, el comité organizador otorgará un préstamo colectivo del banco Agrario, que es el banco que emite el préstamo colectivo en la ciudad, y la tasa de interés es menor, la cantidad demandada será de

aproximada de Cien millones de pesos m/cte. (\$100.000.000) a un año con una tasa de interés del 17% anual. La amortización mensual será pactada por las partes, y se incluirán en el primer ciclode ventas.

Se tendrá como prioridad la adquisición de un vehículo el cual pueda facilitar el transporte de plántulas e insumos, tanto para fortalecer el inventario del vivero, como la entrega de materiales a los clientes, un valor a agregado en las negociaciones que realice el vivero, destacando este servicio de postventa a la empresa ante las otras compañías del sector.

**Imagen 19:** Vehículo



**Fuente:** Tu carro.com

La innovación en el vivero **Jardín del Sol**, es otro aspecto fundamental en la proyección de la empresa es como se está incursionando en la compra de un DRON el cual tenga las características necesarias para implementar las técnicas de Agricultura de precisión que se están manejando en la actualidad.

**Imagen 20:** Dron



**Fuente:** Grupo Acre Colombia

## Capacidad Instalada

**Tabla 6:** Capacidad Instalada

*Fuente: Elaboración propia*

Conceptos	Unidad de medida
Área	3.600 M <sup>2</sup>
% de espacio utilizado	50 %

## Disponibilidad Insumos

Para esta disponibilidad los insumos se realizarán la compra mensual para el mantenimiento del vivero, esto será regido por las mediciones que se realicen durante el trabajo diario que se realice para la conservación de nuestro vivero.

## Ficha Técnica de la empresa

**Imagen 21:** Ficha Técnica de la Empresa

*Fuente: Elaboración propia*

NOMBRE	Vivero jardín del sol
Director General	Gabriel Galvis
Año De Fundación	2022
Rotula	Venta de plántulas germinadas y semillas para sembrar.
Visión	Crear, desarrollar e implementar una estrategia integral en la organización; para obtener un mejor ingreso económico, una mayor productividad para los mercados locales, nacionales de exportación y la producción de todas las especies nativas de la región de los llanos orientales
Cantidad De Empleados	4
Departamentos	1 gerente, 1 Administrador, 1 operario vivero.
Localización	Villavicencio meta; vereda santa rosa, finca san francisco
Contacto	3152903531-3134193291-3118867507

## Descripción de Maquinaria y Elementos Operativos

**Tabla 7:** Descripción de Maquinaria y Equipos Operativos

*Fuente: Elaboración propia*

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
<b>Sierra o cortadora de madera</b>	1	3.250.000	<b>3.250.000</b>
<b>Guadaña</b>	1	4.600.000	<b>4.600.000</b>
<b>Azadón de 3l con cabo</b>	2	67.900	<b>135.800</b>
<b>Azadón de 3l con empaque</b>	2	59.000	<b>118.000</b>
<b>Pala cuadrada con cabo</b>	4	24.950	<b>99.800</b>
<b>Pala de punta con cabo</b>	4	25.100	<b>100.400</b>
<b>Garlancha de punta cuadrada</b>	1	79.500	<b>79.500</b>
<b>Garlancha de punta derecha</b>	1	74.000	<b>74.000</b>
<b>Rastrillo con cabo</b>	3	19.900	<b>59.700</b>
<b>Palustre de 9 pulgadas</b>	5	17.700	<b>88.500</b>
<b>Canastilla plástica</b>	10	70.000	<b>700.000</b>
<b>Manguera (metro)</b>	500	1.200	<b>600.000</b>
<b>Adaptadores y rociadores de agua</b>	20	19.900	<b>398.000</b>
<b>Botiquín</b>	1	120.000	<b>120.000</b>
<b>Extintores</b>	2	50.000	<b>100.000</b>
<b>Picas</b>	2	43.056	<b>86.112</b>
<b>Bolsa plástica forestal 8x16 cm</b>	1.000	50	<b>50.000</b>
<b>Plástico de invernadero calibre 6</b>	2	787.000	<b>1.574.000</b>
<b>Madera</b>	100	5.000	<b>500.000</b>
<b>Carretilla</b>	2	100.000	<b>200.000</b>
<b>TOTAL</b>			<b>12.933.812</b>

## Descripción Equipos de Oficina

**Tabla 8:** Equipos de oficina

*Fuente: Elaboración propia*

<b>Conceptos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>Computador</b>	2	1.467.000	<b>2.934.000</b>
<b>Impresora</b>	1	1.234.000	<b>1.234.000</b>
<b>Escritorio</b>	2	200.000	<b>400.000</b>
<b>Archivador</b>	1	200.000	<b>200.000</b>
<b>Silla</b>	1 0	20.000	<b>200.000</b>
<b>TOTAL</b>			<b>4.968.000</b>

## Proyección Operativa y Financiera

Por un lado, la gestión de capitalización de la empresa se refiere a la gestión, planificación y control de fondos en el corto plazo, durante el periodo de funcionamiento del vivero **Jardín del SOL**, se revisaron las características de los diferentes medios de cobro y pago y cuáles son los principales instrumentos financieros utilizados para el pago del déficit financiero y principales medios de captación de ingresos.

### Recursos Operativos

#### *Tamaño del proyecto*

Descripción de la capacidad instalada de la empresa en términos de unidades en coherencia con el potencial de mercado identificado. Se debe contemplar el tipo de tecnología que se ha de emplear. El tamaño en términos del espacio que se requiere.

Longitud del vivero 30 x120= 3.600 m<sup>2</sup>

## Descripción de los Cargos

**Tabla 9:** Descripción de los Cargos

Fuente: Elaboración propia

Identificación del puesto	Gerente de Control De Calidad
Número de vacantes	1
Tiempo de dedicación	Jornada Completa
Obligaciones y responsabilidades	Planifican, dirigen o coordinan programas de control de calidad. Formulan las políticas de control de calidad y controlan la calidad de Laboratorio y esfuerzos de producción.
Salario Bruto mensual	1.800.000 + aportes a seguridad social
Identificación del puesto	Administrativo
Número de vacantes	1
Tiempo de dedicación	Jornada Completa
Obligaciones y responsabilidades	Asegurarse del manejo y ejecución de las actividades requeridas en el vivero. (Liderazgo del personal, registro de labores, actividades de mantenimiento y adecuación del vivero, manejo del sistema de riego, cumplimiento con los requerimientos ambientales entre otras)
Salario Bruto mensual	1.500.000 + aportes a seguridad social
Identificación del puesto	Operario Vivero
Número de vacantes	1
Tiempo de dedicación	Jornada Completa
Obligaciones y responsabilidades	Tiene que ser capaz de identificar correctamente las plantas y debe saber cómo cuidar cada especie. Se valorará de forma positiva que el trabajador tenga experiencia previa en Viveros y además, debe tener también conocimientos básicos agroforestales.
Salario Bruto mensual	1.300.000 + aportes a seguridad social
Identificación del puesto	Auxiliar Operario Vivero
Número de vacantes	1
Tiempo de dedicación	Jornada Completa
Obligaciones y responsabilidades	Tiene que ser capaz de identificar correctamente las plantas y debe saber cómo cuidar cada especie. Se valorará de forma positiva que el trabajador tenga experiencia previa en Viveros y además, debe tener también conocimientos básicos agroforestales.
Salario Bruto mensual	1.300.000 + aportes a seguridad social

## Organigrama

**Figura 5:** Organigrama de la Empresa



Fuente: elaboración propia

## Proyecciones de Ventas

Para definir las proyecciones de ventas se parte analizar el comportamiento actual de demanda, con el objetivo de determinar el volumen de productos bienes o servicios que se estaría dispuestos a adquirir, en este sentido, se parte por la recopilación de datos sobre sus gustos, preferencias, motivos de compra y costumbres.

**Tabla 10.** Proyecciones de Ventas (unidades)*Fuente: Elaboración propia*

	Año 1
<b>TOTAL</b>	<b>16.687</b>
Enero	1.000
Febrero	1.585
Marzo	900
Abril	1.125
Mayo	1.820
Junio	1.436
Julio	1.310
Agosto	1.702
Septiembre	2.045
Octubre	1.150
Noviembre	1.614
Diciembre	1.000

En caso de que, la demanda del producto sea estacional se debe sustentar cuáles son y en qué meses se podría presentar.

### **Precio de Venta**

Teniendo en cuenta los costos fijos y variables para la producción de las diferentes especies de Plántulas que el vivero ofrece, estableció un valor sobre la media de los productos más comerciales que se ofertan, siendo este el valor promedio de \$14.250 sin incluir el IVA, considerando un Margen de utilidad a partir del primer año de funcionamiento del 74.57%, dado que los costos y gastos para el puesto en marcha del proyecto, absorben y superan los índices proyectados.

**Tabla 11:** Punto de Equilibrio*Fuente: Elaboración propia*

<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>
Total costos fijos	116.237.800
Total costos variables	19.984.000
Número de unidades	16.687
Costo variable unitario	8.163
Precio de venta sin IVA	14.250
Precio de venta con IVA (10%)	15.675
Margen de utilidad promedio	74,57%
Punto de equilibrio en unidades	19.097

**Capital de Trabajo**

Una vez se pone en marcha un proyecto, se presenta diferencia de tiempo de producción, venta y cobro que hace que la empresa no siempre empiece a recibir dinero desde su apertura, sin embargo, si necesita recursos para responder a los costos y gastos presentes, así que es necesario contar con un de flujos de caja, que permita solventarlos.

Por un lado, la gestión de capitalización de la empresa se refiere a la gestión, planificación y control de fondos en el corto plazo, durante el periodo de funcionamiento del vivero jardín del sol, se revisaron las características de los diferentes medios de cobro y pago y cuáles son los principales instrumentos financieros utilizados para el pago del déficit financiero y principales medios de captación de ingresos.

Imagen 22. Flujo de Caja Mensual

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Ingresos</b>												
Ventas	14.250.000	22.586.250	12.825.000	16.031.250	25.935.000	20.463.000	18.667.500	24.253.500	29.141.250	16.387.500	22.999.500	14.250.000
<b>Total ingresos</b>	14.250.000	22.586.250	12.825.000	16.031.250	25.935.000	20.463.000	18.667.500	24.253.500	29.141.250	16.387.500	22.999.500	14.250.000
<b>Egresos</b>												
Compra material prima e insumos	2.000.000	1.230.000	1.500.000	1.100.000	2.300.000	1.628.000	1.000.000	1.970.000	2.000.000	700.000	1.050.000	900.000
Remuneración personal operativo	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645	3.922.645
Gastos generales de operación	500.000	500.000	500.000	500.000	600.000	500.000	500.000	600.000	700.000	500.000	550.000	500.000
Remuneración administrativos	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345	4.841.345
Gastos de administración	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
Gastos financieros	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000
Gastos de marketing	115.000	115.000	115.000	115.000	115.000	115.000	115.000	115.000	115.000	115.000	115.000	115.000
Otros gastos	50.000	40.000	50.000	35.000	62.000	50.000	50.000	28.000	80.000	50.000	40.000	31.000
<b>Total egresos</b>	11.868.990	11.088.990	11.368.990	10.953.990	12.280.990	11.496.990	10.868.990	11.916.990	12.098.990	10.568.990	10.958.990	10.749.990
<b>Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)</b>	2.381.010	11.497.260	1.456.010	5.077.260	13.654.010	8.966.010	7.798.510	12.336.510	17.042.260	5.818.510	12.040.510	3.500.010

Fuente: Elaboración propia

## Inversión Total

La inversión inicial, descripción los conceptos que incluyen este rubro y presentar su respectiva tabla. Por ejemplo, inversión en activos fijos, inversión en gastos de instalación y puesta en marcha e inversión en capital de trabajo.

**Tabla 12.** Inversión Total

*Fuente: Elaboración propia*

<b>Rubro</b>	<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
	Maquinaria y equipo	12.933.812
Activos fijos	Equipo de oficina	4.168.000
	Terrenos	25.000.000
	Muebles y enseres	800.000
	Equipo de transporte	0
	Estudios de investigación	150.000
Instalaciones y puesta en marcha	Adecuación del local o espacio de producción	360.000
	Gastos legales de constitución	1.600.820
	Marketing	1.380.000
	Arriendo	0
	Sueldos	105.167.880
<b>Capital de trabajo</b>		<b>151.560.512</b>

**Nota:** El capital es de los propios inversionistas que hacen parte de este proyecto, adicionalmente se gestionara un crédito bancario para suplir las necesidades de inversión para amortizar los gastos nominales, equipos y/o máquinas que llegásemos a requerir para la puesta en marcha del vivero.

## Conclusiones

La sustentabilidad en el proyecto es parte de detener y delimitar la agricultura, proteger las áreas boscosas de la microcuenca e incentivar a los productores agrícolas de la zona a mantener o incrementar la productividad de la tierra a través de la implementación de prácticas amigables. En estos procesos se pretende garantizar la sostenibilidad de los recursos naturales.

Saber planear las acciones necesarias para llegar al objetivo, distribuir funciones para mejorar la eficacia del conjunto y aceptar las responsabilidades. Tener autonomía para escoger opciones; Poner en práctica los conocimientos teóricos de gestión empresarial y de observación de su impacto en un entorno realista.

Mediante el proyecto jardín del sol aplicando las herramientas del modelo CANVAS, todo esto con relación directa con nuestra propuesta de valor, es indiscutible aclarar que es un proyecto pionero bajo esta modalidad, que proporcionara un mejor desarrollo socioeconómico en la región llanera, de tal manera que llevara soluciones significativas para la población.

El fortalecimiento de la visión de la empresa en el largo plazo, es importante porque actualmente uno de los principales puntos de crecimiento empresarial son las estrategias comerciales de nuevos escenarios, que son posibles solo si los gerentes limitan su gestión en la planificación, la innovación y la creatividad, porque da la oportunidad de estructurar muy bien la empresa; consolidando las prácticas de marketing que son fundamentales en el desarrollo de proyectos de emprendimiento.

## Referencias

Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). *[De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio!](#)* (p.p.47-52). Grupo Editorial Patria.

Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). *[De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio!](#)* (p.p.79-98). Grupo Editorial Patria.

Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p.65-134). Editorial Miguel Ángel Porrúa.

Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (capítulo 1 y 2).

Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/191619>

Editorial Uniagustiniana. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/199380>

José Eucario Parra Castrillón, Jonatan Rosales Chávez, Lucio Cruz López, & Dayan Domínguez. (2019). Las rutas posibles de los proyectos de innovación: un análisis de casos. Ingenierías USBMed, 10(1), 58–67.

Mejía Martínez, A. (19,11, 2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking. [Archivo de video

Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios..