



**UNIVERSIDAD RANCISCO DE PAULA SANTANDER
DIVISIÓN BIBLIOTECA EDUARDO COTE LAMUS**



RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES):

NOMBRE(S): SANDRA MILENA **APELLIDOS:** PACHECO LLANES

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: ADMINISTRACION DE EMPRESAS

DIRECTOR:

NOMBRE(S): NELSON EMILIO **APELLIDOS:** GARCIA TORRES

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACION DE PLANTAS ORNAMENTALES EN CUCUTA.

RESUMEN

En la formulación de este plan de negocio se realizaron los estudios pertinentes para la creación de una empresa comercializadora de plantas ornamentales enfocada en convertir las plantas en un detalle para obsequiar en una ocasión especial. Regalando plantas se contribuye a dar una imagen fresca, moderna, actual y sorprendente, un regalo que no se olvidara fácilmente ya que requiere unos cuidados por parte de quien lo recibe y siempre tendrá su recuerdo presente, un regalo que no acabara en el fondo de un cajón o almacenado en el trastero, muy al contrario, siempre tendrá un lugar privilegiado y visible.

PALABRAS CLAVE: GREEN MEMORIES COMERCIALIZADORA PLANTAS REGALO.

CARACTERISTICAS:

PÁGINAS: 127 **PLANOS:** **ILUSTRACIONES:** **CD ROOM:** 1

***“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA SIEMBRA Y
COMERCIALIZACION DE PLANTAS ORNAMENTALES EN CUCUTA “***

SANDRA MILENA PACHECO LLANES

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

ADMINISTRACION DE EMPRESAS DIURNA

SAN JOSE DE CUCUTA

2014

***“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA SIEMBRA Y
COMERCIALIZACION DE PLANTAS ORNAMENTALES EN CUCUTA “***

SANDRA MILENA PACHECO LLANES

**Trabajo de Grado presentado como requisito para optar por el título en
Administración de Empresas**

DIRECTOR

NELSON EMILIO GARCÍA T.

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

ADMINISTRACION DE EMPRESAS DIURNA

SAN JOSE DE CUCUTA

2014

San José de Cúcuta, 7 de febrero de 2014

LUGAR: LABORATORIO EMPRESARIAL – SALA 104

PLAN DE ESTUDIOS: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO DEL PROYECTO: “FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES EN CÚCUTA”

MODALIDAD: TRABAJO DE GRADO

JURADOS:

MAGDA ZARELA SEPÚLVEDA ANGARITA

ENTIDAD: U.F.P.S.

EDWIN ALBERTO CELIS MORENO

ENTIDAD: U.F.P.S.


RORAIMA RUBIO WALDO


ENTIDAD: U.F.P.S.

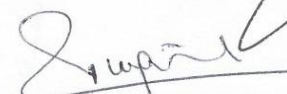
DIRECTOR: NELSON EMILIO GARCÍA TORRES

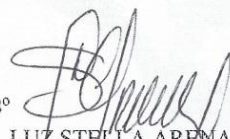
NOMBRE ESTUDIANTE

| | CÓDIGO | CALIFICACIÓN | | |
|------------------------------|---------|--------------|---------|-----------|
| | | LETRAS | NÚMEROS | A – M - L |
| SANDRA MILENA PACHECO LLANES | 1210660 | CUATRO CERO | 4,0 | X |


MAGDA ZARELA SEPÚLVEDA ANGARITA
Jurado


EDWIN ALBERTO CELIS MORENO
Jurado


RORAIMA RUBIO WALDO
Jurado

VºBº 
LUZ STELLA ARENAS PÉREZ
Coordinadora Comité Curricular
Administración de Empresas

Lola P.

CONTENIDO

| | pág. |
|---|------|
| INTRODUCCIÓN. | |
| 1. TÍTULO. | 15 |
| 2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN. | 16 |
| 2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. | 16 |
| 2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA. | 18 |
| 2.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA. | 18 |
| 3. OBJETIVOS. | 19 |
| 3.1. OBJETIVO GENERAL | 19 |
| 3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS. | 19 |
| 4. JUSTIFICACIÓN. | 20 |
| 5. MARCO REFERENCIAL. | 21 |
| 5.1. MARCO TEÓRICO. | 21 |
| 5.2. MARCO CONCEPTUAL. | 27 |
| 5.3. MARCO ESPACIAL. | 30 |
| 5.4. MARCO TEMPORAL. | 30 |
| 6. ASPECTOS METODOLÓGICOS. | 28 |
| 6.1. TIPO DE ESTUDIO. | 31 |
| 6.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN. | 31 |
| 6.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN. | 32 |
| 6.4. POBLACIÓN. | 32 |
| 6.5. MUESTRA. | 33 |
| 6.6. SISTEMATIZACIÓN DE VARIABLES. | 34 |
| 6.7. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN. | 35 |
| 6.7.1. Técnica para la recolección de la información. | 35 |
| 6.7.2. Técnica procesamiento de la información. | 36 |
| 6.7.3. Presentación de la información. | 36 |
| 7. ESTUDIO DE MERCADO. | 38 |
| 7.1. INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA. | 38 |
| 7.2. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO. | 48 |
| 7.3. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO. | 49 |

| | | |
|------|---------------------------------------|-----|
| 7.4 | ESTUDIO DEL SECTOR. | 55 |
| 7.5 | ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA. | 58 |
| 7.6 | PROVEEDORES. | 62 |
| 7.7 | PRECIOS. | 64 |
| 7.8 | CANALES DE DISTRIBUCIÓN. | 65 |
| 7.9 | PROMOCIÓN. | 66 |
| 7.10 | CLIENTES. | 68 |
| 7.11 | ESTRATEGIAS DE MERCADEO. | 72 |
| 8. | ANÁLISIS TECNICO. | 74 |
| 8.1 | PROCESO PRODUCTIVO. | 74 |
| 8.2 | LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO. | 78 |
| 8.3 | DISTRIBUCIÓN DE PLANTA. | 79 |
| 8.4 | CAPACIDAD INSTALADA. | 80 |
| 8.5 | EQUIPO DE OFICINA, MUEBLES Y ENSERES. | 81 |
| 8.6 | MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS. | 82 |
| 8.7 | COSTOS DE PRODUCCIÓN. | 84 |
| 9. | ANÁLISIS ADMINISTRATIVO. | 88 |
| 9.1 | CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA. | 88 |
| 9.2. | TRAMITES. | 89 |
| 9.3 | ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA EMPRESA. | 90 |
| 9.4 | TALENTO HUMANO. | 91 |
| 9.5 | POLÍTICAS DE REMUNERACIÓN. | 92 |
| 9.6 | MECANISMOS DE SELECCIÓN. | 92 |
| 9.7 | MECANISMOS DE CONTRATACIÓN. | 93 |
| 9.8 | MANUAL DE FUNCIONES. | 93 |
| 9.9 | MANUAL DE PROCEDIMIENTOS. | 98 |
| 10. | ANÁLISIS FINANCIERO. | 101 |
| 10.1 | PROYECCIONES DE VENTAS | 101 |
| 10.2 | INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS. | 102 |
| 10.3 | COSTOS DE PRODUCCION. | 103 |
| 10.4 | COSTO TOTAL DE PRODUCCION. | 105 |
| 10.5 | GASTOS ADMINISTRATIVOS. | 106 |
| 10.6 | INVERCION INICIAL. | 109 |

| | |
|-------------------------------------|-----|
| 10.7 ESTADOS FINANCIEROS. | 110 |
| 10.8 INDICADORES FINANCIEROS. | 115 |
| 11. ANÁLISIS DEL IMPACTO AMBIENTAL. | 117 |
| 12. CONCLUSIONES. | 122 |
| BIBLIOGRAFÍA | 123 |
| ANEXOS. | 125 |