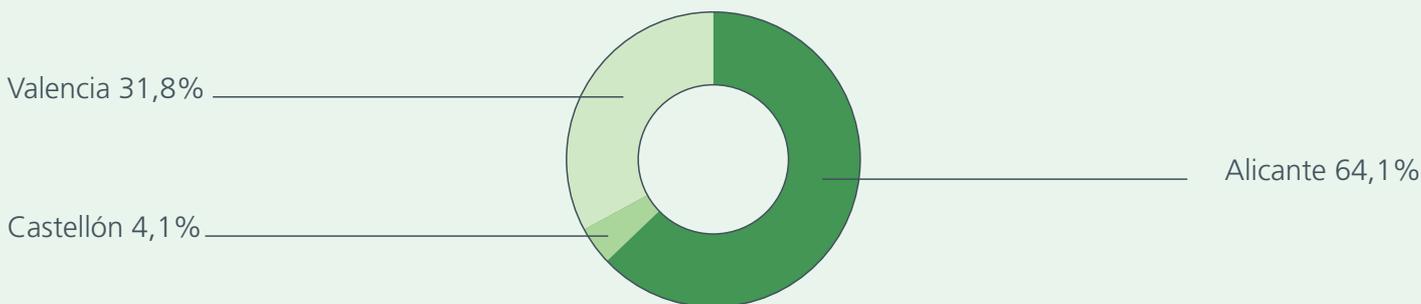


CONTEXTO SECTORIAL

Según datos del Anuario de Estadística del año 2012 del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente referidas al año 2011, la Comunitat Valenciana representa alrededor del 31,5% del total nacional en cuanto a superficie cultivada y el 27,2% en volumen de producción de plantas ornamentales.

Los factores que más facilitan la entrada en el mercado son la inversión en innovación tecnológica y la calidad de los productos ofertados.

DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE PRODUCTORES DE SEMILLAS DE PLANTAS ORNAMENTALES, COMUNIDAD VALENCIANA, 2014 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Competencia desleal de productores no registrados oficialmente Escasez y encarecimiento del agua Plagas Subidas del IVA del 8% al 21% Crisis económica con reducción de la demanda pública y privada 	<ul style="list-style-type: none"> Tendencia a residir en zonas residenciales Mercado internacional en crecimiento Creciente interés por los espacios públicos Clima propicio para el cultivo de multitud de especies de exterior Calidad del producto
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Versatilidad en posibilidades de cultivo No hay competencia por precio Especialización 	<ul style="list-style-type: none"> Escasa inversión en tecnología Necesidad de mostrar el producto para negociar con los clientes Calidad del producto

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

TAMAÑO DE MERCADO

Los cuatro grandes segmentos de mercado fundamentales son: Centros de jardinería (*garden center*), Mayoristas, Minoristas y público en general, e Instituciones públicas.

Deberás conocer dos aspectos importantes para el futuro de tu negocio: si tu cartera de productos se adapta a las necesidades del mercado, y cuáles son las posibilidades y capacidades que tienes para colocar tus productos en el mercado.

Un vez que hayas acabado la investigación de mercado y conozcas la gama de productos estarás en condiciones de calcular, de manera aproximada, el tamaño de tu mercado. Recuerda que tu producción estará limitada por la dimensión de tus instalaciones.

CLIENTES

Otros viveros, centros de jardinería no productores, instituciones públicas, floristerías y público en general.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

El 64,1% de los productores de semillas se ubican en la provincia de Alicante. En la provincia de Valencia se concentra la mayor superficie de cultivo destinado a flores y plantas ornamentales de la Comunitat Valenciana.

Más de la mitad de los viveros ornamentales de la Comunidad Valenciana facturan entre 30.000 y 120.000 euros anuales. Durante 2014, el valor de las exportaciones valencianas referidas a plantas vivas y productos de floricultura alcanzó los 66,65 millones de euros, siendo Valencia la principal provincia exportadora.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS
Cultivo de variedades y especies más comunes de plantas y arbustos	Flor cortada o seca, para el embellecimiento de interiores
Plantas de temporada	Variedades de plantas, árboles y arbustos internacionales
Plantas arbustivas de pequeño tamaño	Venta de abonos, plantas, semillas y demás productos para un jardín
Plantas aromáticas	Asistencia técnica y tratamientos fitosanitarios
Trepadoras	Decoración de espacios interiores, la planta o el arbusto artificial
De interior	Adornos, accesorios para jardines y zonas verdes (macetas, figuras, fuentes)
Vivaces	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE VIVEROS DE PLANTAS ORNAMENTALES TIPO

CNAE	01.19
SIC	01.81
IAE	911 (si es persona física)
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	87.111 euros
Localización	Periferia de núcleos urbanos
Personal y estructura organizativa	Emprendedor, 1 ingeniero, 1 encargado y 2 obreros
Clientes	Otros viveros, centros de jardinería no productores, instituciones públicas, floristerías y público en general
Herramientas promocionales	Revistas especializadas, directorios comerciales, rotulado de vehículos, tarjetas y presencia en ferias
Valor de lo inmovilizado/Inversión	37.900 euros
Importe gastos anuales	78.333,96 euros
Resultado bruto (%)	10,07%

RECOMENDACIONES

Busca una localización no cercana a los núcleos urbanos, donde puedes encontrar suelo más barato.

Invierte en tecnología para aumentar la producción y abaratar costes.

Es importante conocer las especies o variedades que más se demandan.

Estudia el mercado al que proveerás: centros de jardinería, mayoristas, minoristas, venta al público en general, instituciones públicas.

Sé versátil en la producción. Orienta la oferta hacia los segmentos de clientes que te interesen.

Visita las ferias más importantes del sector, donde puedes contactar con proveedores y potenciales clientes.

ENLACES DE INTERÉS

www.fepex.es · www.guiaverde.com · www.asfplant.com · iberflora.feriavalencia.com · www.asoc-vame.es