

Amarantos: Arreglos florales secos

Tipo de proyecto: Elaborado en el 2026

Categoría: Emprendimiento e Innovación
Eje Temático: Gestión de Suministros

Sofía Bonilla Hidalgo, Aura Briceño Monge

Docente tutor: Mileidy Lumbi Carrillo

Colegio Vocacional Monseñor Sanabria

CORVEC: Unidos por la excelencia

120460109@est.mep.go.cr

120500765@est.mep.go.cr

Tabla de contenido

Justificación:	1
Problema o necesidad identificada:	1
Oportunidad detectada:	1
Contexto del entorno:.....	1
Objetivos del modelo de negocios:.....	3
Objetivo general:.....	3
Objetivos específicos:	3
Idea de Negocio:	3
Modelo de negocio	5
Descripción precisa de los antecedentes que fundamentan la propuesta de valor.....	7
Segmento de mercado (SM).	7
Propuesta de Valor (PV).	8
Canales (C).....	11
Relación con los clientes (RCI).	13
Fuentes de Ingresos (FI).....	15
Recursos Clave (RC)	18
Actividades Clave (AC)	21
Alianzas Clave (AsC)	23
Estructura de Costos (EC)	25
Definición del negocio	27
Datos básicos del negocio:	27
La descripción del negocio:	28

Las características diferenciadoras:	29
El mercado objetivo:	30
La visión y la misión:	31
Misión	31
Visión	31
Razones que justifican la puesta en marcha del negocio	32
Objetivos del negocio	33
Objetivo general.....	33
Objetivos específicos	33
Estudios:	34
Estudio de mercado	34
Plan de marketing	35
Producto	35
Precio	36
Plaza.....	36
Promoción.....	37
Estudio técnico	38
Requerimientos físicos	38
Proceso del negocio	38
Política de compras.....	40
Manejo del inventario	40
Control de calidad	41
Diagrama de flujo del proceso	41

Estudio de organización	42
Estructura o forma jurídica	42
Estructura orgánica	42
Cargos y funciones.....	43
Encargado(a) administrativo(a) y de operaciones	43
Diseñador(a) floral y decorativo(a)	44
Personal de producción.....	44
Personal de apoyo temporal.....	44
Requerimiento de personal	45
Encargado(a) administrativo(a) y de operaciones	45
Personal temporal	46
Gastos de personal	46
Sistemas de información	47
Entrada de información	48
Procesamiento de la información	49
Salida de información	49
Seguridad de la información	50
Perfil del equipo directivo	50
Gastos de constitución y legalización.....	53
Imprevistos	54
Financiamiento del proyecto.....	54
Punto de equilibrio.....	55
Balance general proyectado	56

Análisis financiero	57
Impacto del emprendimiento	57
Conclusión.....	58
Anexo #1 (Modelo canvas).	60
Anexo #2 (Logo)	60
Anexo #3 (Canales).	61
Anexo #4 (Imágenes del proceso).	61

Justificación:**Problema o necesidad identificada:**

La industria de organización de eventos en Costa Rica demanda constantemente elementos decorativos que aporten valor estético, diferenciación y durabilidad a las celebraciones corporativas, sociales y culturales. Sin embargo, la oferta predominante del mercado floral nacional se concentra en arreglos elaborados con flores frescas, los cuales presentan una vida útil limitada, requieren condiciones específicas de conservación y generan mayores costos de reposición para las empresas organizadoras de eventos.

Adicionalmente, la creciente preocupación por la sostenibilidad y la reducción de residuos ha impulsado la búsqueda de alternativas decorativas que minimicen el desperdicio asociado a productos de corta duración. En este contexto, surge la necesidad de contar con soluciones florales innovadoras que mantengan altos estándares de calidad estética, reduzcan el impacto ambiental y permitan una utilización prolongada en múltiples eventos.

Oportunidad detectada:

Se identifica una oportunidad de negocio en la comercialización de arreglos y decoraciones elaborados con flores secas dirigidos específicamente al segmento de grandes organizadoras de eventos. Este nicho presenta un potencial de crecimiento debido a la escasa especialización existente en el mercado costarricense, donde la mayoría de las floristerías ofrecen exclusivamente productos basados en flores naturales frescas.

La propuesta permite diferenciarse mediante una oferta innovadora caracterizada por una mayor durabilidad, menor necesidad de mantenimiento y una estética alineada con las tendencias actuales de diseño sostenible, "...un proceso laborioso que revela una belleza duradera" (Estúdio das Velas, 2025)". Asimismo, las flores secas posibilitan la reutilización de los arreglos en diversos eventos, generando una alternativa económicamente atractiva para las empresas clientes.

Contexto del entorno:

Contexto social: Los consumidores muestran una creciente preferencia por productos que reflejen prácticas responsables con el ambiente y promuevan el consumo sostenible. Paralelamente, los

eventos sociales y corporativos buscan incorporar elementos decorativos exclusivos que fortalezcan la experiencia de los asistentes y proyecten una imagen diferenciada. "Los expertos suelen apostar por la naturalidad, la personalización y la calidad sobre la cantidad" (Portillo, 2025, párr. 36)

Contexto económico: Las empresas organizadoras de eventos buscan optimizar recursos sin comprometer la calidad de sus servicios.

Las flores secas representan una alternativa eficiente debido a su prolongada vida útil, lo que reduce los costos asociados a la sustitución frecuente de arreglos florales y mejora la rentabilidad de las inversiones decorativas.

Contexto tecnológico: El desarrollo de técnicas especializadas de secado, preservación y tratamiento floral permite conservar las características estéticas de las flores durante largos periodos. Además, las herramientas digitales facilitan la promoción, comercialización y personalización de productos para clientes empresariales mediante plataformas de comercio electrónico y redes sociales.

Contexto ambiental: La sostenibilidad constituye un factor relevante en la toma de decisiones de consumidores y organizaciones. Las flores secas generan una menor cantidad de residuos en comparación con las flores frescas de uso temporal, favoreciendo prácticas de economía circular y contribuyendo a la reducción del desperdicio de materiales decorativos.

Pertinencia del modelo de negocio: El modelo de negocio propuesto resulta pertinente debido a que responde a una necesidad identificada dentro del mercado de eventos en Costa Rica, aprovechando un nicho con escasa competencia directa y alto potencial de diferenciación. La especialización en flores secas permite ofrecer una propuesta de valor basada en la innovación, la sostenibilidad, la durabilidad y la optimización de costos para los clientes empresariales.

Asimismo, el enfoque dirigido a grandes organizadoras de eventos favorece la generación de relaciones comerciales de largo plazo, la repetición de compras y la escalabilidad del

emprendimiento. De esta manera, la iniciativa contribuye al desarrollo de soluciones decorativas sostenibles y competitivas dentro de la industria nacional de eventos.

Objetivos del modelo de negocios:**Objetivo general:**

Desarrollar una empresa especializada en el diseño, producción y comercialización de arreglos decorativos elaborados con flores secas para organizadoras de eventos en Costa Rica; ofreciendo soluciones innovadoras, sostenibles y de alto valor estético, que satisfagan las necesidades del mercado y garanticen la viabilidad económica del emprendimiento para posicionarnos como una de las mejores opciones en decoración floral.

Objetivos específicos:

Trabajar con un modelo de negocio basado en la durabilidad, personalización y sostenibilidad de los arreglos florales, fortaleciendo la competitividad del negocio frente a la oferta tradicional.

Implementar estrategias de comercialización digital y alianzas estratégicas con organizadoras de eventos que permitan la expansión progresiva y escalabilidad del emprendimiento.

Establecer procesos de abastecimiento y producción eficientes que promuevan la sostenibilidad ambiental y la optimización de recursos a largo plazo.

Alcanzar un crecimiento sostenido mediante la diversificación de productos y servicios relacionados con la decoración floral para distintos tipos de eventos.

Idea de Negocio:

Amarantos es un emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de arreglos con flores secas para uso decorativo. Se trata de una propuesta innovadora dentro del mercado costarricense, ya que este tipo de producto aún es poco común en las floristerías del país. Nuestro enfoque principal está dirigido a empresas organizadoras de eventos, como bodas, cumpleaños y funerales, así como a hoteles que deseen incorporar nuestros arreglos en la decoración de sus espacios y habitaciones. De manera complementaria,

también aceptaremos pedidos individuales de clientes particulares, aunque este no será nuestro principal segmento de mercado.

Los arreglos serán elaborados en nuestro taller de trabajo y posteriormente transportados hasta el lugar donde se desarrollará el evento o serán entregados al cliente. Las ventas podrán realizarse de forma presencial mediante cita previa o de manera virtual, utilizando nuestros medios de contacto oficiales, como el correo electrónico, el número telefónico y las redes sociales.

Con este emprendimiento buscamos satisfacer la necesidad de una decoración diferente, elegante y con identidad propia. Las flores secas ofrecen una alternativa estética que combina belleza, durabilidad y significado, permitiendo que los arreglos puedan conservarse durante mucho tiempo como un recuerdo con valor sentimental para quienes los reciben o utilizan.

Nuestra meta es posicionarnos dentro del mercado floral costarricense como una alternativa moderna, innovadora y especializada en decoración con flores secas. Aspiramos a ampliar las opciones disponibles para quienes organizan eventos, ofreciendo un producto que conserve la belleza de las flores tradicionales, pero que además destaque por su mayor duración, su aroma natural y su valor decorativo. Mediante estrategias de mercadeo en redes sociales, como TikTok e Instagram, así como campañas publicitarias, esperamos dar a conocer nuestra marca y consolidarnos como un referente nacional en este tipo de decoración.

Asimismo, mantenemos un firme compromiso con el medio ambiente. Como emprendimiento costarricense, procuramos reducir al máximo nuestra huella ambiental mediante el uso de procesos naturales y materiales reutilizables siempre que sea posible, sin comprometer la calidad del producto. Los residuos vegetales generados durante la elaboración de los arreglos son completamente biodegradables y reciben una disposición adecuada. El proceso de secado de las flores se realiza de forma totalmente natural, sin consumo de energía. Además, procuramos utilizar materiales amigables con el ambiente y, cuando esto no es posible, reciclamos materiales como plástico, papel, cartón y aluminio,

los cuales son enviados a centros de acopio. Debido a la naturaleza de nuestro producto, el consumo de agua también es considerablemente menor en comparación con una floristería tradicional. Por último, al ser nuestro producto, uno duradero, disminuye el consumo masivo y los residuos generados por el cambio constante que se debe realizar si se usan arreglos de flores frescas.

Modelo de negocio

Nuestro modelo de negocio se basa en ofrecer arreglos florales elaborados con flores secas para el mercado de la decoración de eventos. Nuestro principal público objetivo está conformado por empresas organizadoras de bodas, cumpleaños y funerales, además de hoteles y clientes particulares que requieran decoraciones especiales.

La oferta de productos es amplia y adaptable a las necesidades de cada cliente. Incluye centros de mesa, caminos de flores, arcos decorativos, adornos colgantes, coronas, ramos de novia y otras composiciones florales personalizadas. Todos los arreglos serán diseñados considerando la estética, la paleta de colores, el estilo del evento y las preferencias expresadas por cada cliente al momento de realizar el encargo.

Es importante señalar que los pedidos deberán realizarse con suficiente anticipación, ya que cada proyecto requiere un proceso detallado de planificación, preparación, secado de las flores, diseño, elaboración, transporte y montaje de todos los elementos decorativos.

La infraestructura necesaria consiste en un espacio tipo bodega o taller donde el personal pueda desarrollar sus actividades de manera organizada y segura.

Se estima que normalmente trabajarán entre tres y diez personas, aunque el espacio deberá permitir futuras ampliaciones. Cada colaborador contará con un área adecuada según sus funciones, ya sea secado, almacenamiento, elaboración, decoración o empaquetado. Además, se requerirán mesas de trabajo, buena iluminación y el mobiliario necesario para garantizar condiciones óptimas de trabajo.

Uno de los espacios más importantes será el área de secado de las flores. Esta deberá ser amplia, seca y protegida de la luz solar directa para conservar adecuadamente los colores y las características naturales del material vegetal. En este espacio se instalarán anaqueles,

percheros y sistemas de suspensión para facilitar el proceso de secado. También será indispensable una bodega destinada al almacenamiento tanto de las flores ya secas como de los demás materiales utilizados en la elaboración de los arreglos, procurando una adecuada organización que reduzca pérdidas y evite daños en los productos.

Además de la infraestructura y los servicios básicos, será necesario contar con papelería, transporte, herramientas especializadas y personal capacitado. Entre las herramientas requeridas se encuentran tijeras de jardinería, laca, oasis floral, maquillaje floral, perfumes y otros materiales complementarios. En cuanto al recurso humano, se requerirá personal con conocimientos en secado de flores, manejo adecuado de residuos, elaboración de arreglos florales, diseño decorativo y habilidades manuales. Tal como señala Portillo (2025, párr. 2): "Esta disciplina requiere de técnica, creatividad y sensibilidad para apreciar la belleza y originalidad de cada material vegetal, y para saber adaptarlos a diferentes estilos, ocasiones y preferencias".

Para financiar la adquisición de estos recursos se espera utilizar principalmente los ingresos generados por las actividades del propio emprendimiento. Sin embargo, también será necesaria una inversión inicial que permita adquirir el equipo, acondicionar las instalaciones y obtener los materiales requeridos para iniciar operaciones. Aunque las flores secas reducen considerablemente los costos de mantenimiento a largo plazo, el costo inicial continúa siendo significativo.

En este sentido, "el elevado costo de las flores frescas responde a factores como los costos de producción, transporte, conservación y la naturaleza perecedera del producto, lo que incrementa su precio final" (Jardín de Nod, s. f.).

Se espera que las ventas mantengan una frecuencia constante debido a la demanda continua de eventos como bodas, cumpleaños, aniversarios, actividades empresariales y ceremonias conmemorativas. Debido al tiempo que requiere la elaboración de cada proyecto, el negocio trabajará principalmente mediante reservaciones anticipadas, lo que permitirá planificar la producción y brindar un mejor servicio al cliente.

Los gastos variables dependerán principalmente de la temporada del año, del precio de las flores y de las características específicas de cada proyecto. Algunas especies florales aumentan su precio durante fechas de alta demanda, como el Día de la Madre o el Día del Amor y la Amistad. Asimismo, el costo final variará según la cantidad de flores, materiales adicionales, transporte y demás requerimientos solicitados por cada cliente. Por otra parte, los gastos fijos estarán compuestos principalmente por el alquiler del local, los servicios públicos, el salario del personal y las inversiones destinadas al mercadeo y la publicidad. Desde el punto de vista económico, el emprendimiento presenta condiciones favorables de viabilidad. Aunque requiere una inversión inicial de magnitud media, los arreglos florales personalizados poseen un alto valor agregado debido a la mano de obra especializada, el diseño exclusivo y la durabilidad del producto. Esto permite establecer precios que cubran los costos de producción y generen un margen de utilidad. Los proyectos de mayor escala, como bodas, eventos empresariales o decoraciones completas, representan una importante fuente de ingresos y contribuyen significativamente a la rentabilidad del negocio. Por esta razón, se espera que, conforme aumente la cantidad de clientes y la presencia de la marca en el mercado, los ingresos superen los gastos operativos, permitiendo la sostenibilidad y el crecimiento del emprendimiento a mediano y largo plazo.

Descripción precisa de los antecedentes que fundamentan la propuesta de valor.

Segmento de mercado (SM).

La propuesta de valor está dirigida a todas aquellas empresas dedicadas a la organización de eventos sociales de alto nivel. En la gran mayoría de estos eventos es común encontrar arreglos florales utilizados como parte de la decoración, ya sea en las mesas, paredes, entradas, escenarios o tarimas. Esto genera una alta demanda de flores por parte de estas empresas y, considerando que las flores son un recurso de costo elevado, al que además se suma la mano de obra especializada para su diseño e instalación, este representa un mercado con un importante potencial comercial.

Asimismo, consideramos que existe una demanda constante de los servicios que ofrecen estas compañías, ya que siempre hay personas interesadas en contratar la organización y decoración de eventos como cumpleaños, bodas, graduaciones, funerales, aniversarios, entre otros. Debido a esta demanda continua, las empresas del sector buscan constantemente alternativas innovadoras y creativas que les permitan diferenciarse de la competencia, fidelizar a sus clientes actuales y atraer nuevos consumidores.

En este contexto, nuestro emprendimiento representa una propuesta atractiva, ya que ofrece un producto poco común dentro del mercado, capaz de aportar un elemento diferenciador a la decoración de eventos. Esta innovación despertaría el interés de aquellas empresas que buscan ofrecer experiencias únicas y memorables a sus clientes, fortaleciendo así su competitividad y ampliando las posibilidades de personalización en cada evento.

Propuesta de Valor (PV).

La propuesta de valor de nuestro negocio se fundamenta en la innovación y en la diferenciación de nuestros productos dentro del mercado costarricense. Nuestros arreglos de flores secas destacan por su singularidad, su atractivo estético, su durabilidad y el valor sentimental que adquieren al formar parte de los momentos más importantes en la vida de nuestros clientes. Estos elementos convierten nuestro producto en una alternativa innovadora frente a los arreglos florales tradicionales, ofreciendo una experiencia que va más allá de un simple detalle decorativo.

Actualmente, los arreglos de flores secas representan una tendencia con un importante crecimiento en el mercado internacional. En diversos países se han convertido en una opción muy popular gracias a su estilo moderno, elegante y sostenible, además de la gran exposición que han recibido a través de las redes sociales. Plataformas como Instagram, Pinterest y TikTok han impulsado esta tendencia, motivando a las personas a buscar productos diferentes, llamativos y con un alto valor estético que les permitan destacar y compartir experiencias memorables. En Costa Rica, este mercado aún se encuentra poco

desarrollado, lo que representa una excelente oportunidad para posicionarnos como pioneros y líderes dentro de este segmento.

Además de su diseño exclusivo, nuestros arreglos florales ofrecen múltiples beneficios que agregan valor al producto. Uno de los más importantes es su durabilidad. A diferencia de las flores frescas convencionales, que suelen marchitarse en pocos días, las flores secas pueden conservar su belleza durante varias semanas e incluso meses si reciben los cuidados adecuados. Esta característica permite que los clientes disfruten de su compra durante mucho más tiempo, obteniendo un mayor rendimiento de su inversión y reduciendo la necesidad de reemplazar constantemente los arreglos florales.

Esta ventaja convierte nuestro producto en una excelente opción para empresas e instituciones que utilizan arreglos florales como parte de la decoración de sus espacios. Hoteles, restaurantes, cafeterías, oficinas corporativas, salones de eventos, clínicas privadas y otros establecimientos requieren mantener una imagen elegante y acogedora para sus clientes. En estos casos, nuestros arreglos representan una solución mucho más rentable que las flores tradicionales, ya que disminuyen significativamente la frecuencia con la que deben renovarse.

Por ejemplo, un hotel que normalmente adquiere arreglos florales frescos una o dos veces por semana podría reemplazarlos por nuestros arreglos de flores secas y realizar compras únicamente una vez al mes o incluso con menor frecuencia, dependiendo de las necesidades del establecimiento. Esto representa un ahorro considerable en costos de reposición y mantenimiento, sin sacrificar la calidad visual ni la elegancia de los espacios. De igual manera, restaurantes, salas de espera, oficinas y otros negocios pueden beneficiarse de esta alternativa, manteniendo ambientes atractivos durante largos períodos de tiempo.

Aunque la frecuencia de compra por parte de estos clientes empresariales sería menor en comparación con la de las flores tradicionales, esto no representa una desventaja para nuestro modelo de negocio. Costa Rica cuenta con una amplia oferta de hoteles, alojamientos turísticos, restaurantes, centros de eventos y empresas que requieren

decoración permanente. Además, este tipo de clientes suele realizar pedidos de mayor volumen, por lo que cada venta genera ingresos importantes y permite establecer relaciones comerciales de largo plazo mediante contratos o compras recurrentes.

Otro aspecto fundamental de nuestra propuesta de valor es el componente emocional que poseen nuestros productos. Las flores suelen estar presentes en los momentos más importantes de la vida de las personas, como bodas, aniversarios, graduaciones, nacimientos, cumpleaños, ceremonias religiosas, homenajes y funerales. En muchas ocasiones, los clientes desean conservar esos recuerdos especiales, pero las flores naturales se deterioran rápidamente, impidiendo preservar ese símbolo de un momento significativo.

Nuestros arreglos de flores secas ofrecen la posibilidad de transformar esos recuerdos en piezas decorativas permanentes que pueden conservarse durante meses e incluso años.

Un ramo de novia puede convertirse en un recuerdo invaluable del día de la boda; un arreglo utilizado en una graduación puede recordar un importante logro personal; un ramo recibido como regalo de un ser querido puede mantenerse como un símbolo de afecto; e incluso los arreglos florales utilizados para honrar a una persona fallecida pueden conservarse como una forma de mantener vivo su recuerdo y rendir homenaje a su memoria.

Este valor sentimental hace que nuestros productos trasciendan su función decorativa y se conviertan en objetos cargados de significado emocional. Cada arreglo representa una historia, una experiencia y un recuerdo que nuestros clientes pueden preservar durante mucho tiempo, generando un vínculo emocional con la marca y aumentando la percepción de valor del producto.

Adicionalmente, nuestros arreglos contribuyen a una forma de consumo más sostenible y responsable. Al tener una vida útil mucho mayor que las flores frescas, se reduce el desperdicio generado por la constante sustitución de arreglos florales y se promueve un consumo más eficiente de los recursos. Esto responde a una creciente tendencia de

consumidores que valoran productos duraderos, de calidad y con un menor impacto ambiental.

En conclusión, nuestra propuesta de valor combina innovación, exclusividad, durabilidad, rentabilidad y un profundo valor emocional. Al ofrecer arreglos de flores secas únicos en el mercado costarricense, brindamos una alternativa moderna y diferenciada que satisface tanto las necesidades de clientes individuales como de empresas e instituciones. Nuestro producto no solo embellece espacios, sino que también permite conservar recuerdos importantes, optimizar costos de decoración y responder a las nuevas tendencias de consumo, posicionándonos como una empresa innovadora con un alto potencial de crecimiento dentro del mercado nacional.

Canales (C)

La estrategia de comunicación y promoción de Amarantos estará enfocada principalmente en el uso de redes sociales, aprovechando las tendencias digitales y el alto alcance que estas plataformas ofrecen en la actualidad. Este medio permite llegar de manera rápida y efectiva a una gran cantidad de personas, especialmente a aquellas que forman parte de nuestro mercado meta y que podrían mostrar interés en los productos y servicios que ofrece nuestra floristería especializada en flores secas.

A través de nuestras cuentas oficiales en redes sociales compartiremos contenido de valor y material audiovisual que refleje la identidad de la marca. Entre las publicaciones se incluirán fotografías y videos de los diferentes arreglos florales elaborados por nuestro equipo, promociones especiales durante fechas con alta demanda, imágenes y videos de los eventos en los que participemos, así como proyectos de decoración previamente realizados. Este contenido permitirá mostrar la calidad de nuestro trabajo y servirá como una fuente de inspiración para futuros clientes.

Asimismo, se publicarán imágenes y videos en los que se muestren algunas de las etapas del proceso de confección de los arreglos florales. Esto tiene como objetivo brindar mayor transparencia sobre la elaboración de nuestros productos, generar confianza en los clientes

y crear una relación más cercana con nuestra comunidad, permitiéndoles conocer el cuidado, la dedicación y el detalle que se invierte en cada creación.

En plataformas como TikTok, se desarrollarán videos promocionales basados en tendencias y formatos populares, con el propósito de aumentar la visibilidad de la marca, mejorar el alcance orgánico de las publicaciones y atraer nuevos clientes interesados en propuestas innovadoras de decoración con flores secas.

Como complemento a nuestra estrategia digital, Amarantos contará con una página web oficial. Este sitio funcionará como un canal de información y presentación de la empresa, donde los visitantes podrán conocer la historia de la marca, los servicios ofrecidos, los diferentes paquetes de decoración disponibles para eventos, una galería con imágenes de nuestros trabajos y, posteriormente, una sección dedicada a las reseñas y opiniones de clientes anteriores. Además, tanto en la página web como en nuestras redes sociales estarán disponibles de forma visible los medios de contacto de la empresa, incluyendo el correo electrónico y el número telefónico, facilitando así la comunicación y la atención al cliente.

En cuanto a la entrega de los servicios, al tratarse de un emprendimiento dedicado a la decoración de eventos, todos los arreglos florales incluidos en cada pedido serán transportados por la empresa hasta el lugar previamente acordado con el cliente. Para garantizar una logística eficiente y segura, se utilizarán distintos medios de transporte según la magnitud del evento y la cantidad de productos que deban trasladarse. En eventos pequeños o de tamaño moderado podrán emplearse vehículos particulares o busetas, mientras que para eventos de mayor escala será necesario utilizar camiones que permitan transportar la decoración de forma adecuada y sin comprometer la integridad de los arreglos.

Por otra parte, en el caso de las ventas ocasionales de arreglos florales individuales dirigidas a clientes específicos, la entrega se realizará directamente en la tienda. De esta manera, no será necesario realizar una inversión adicional en transporte para este tipo de

ventas, optimizando los recursos de la empresa y facilitando el proceso de entrega para el cliente.

Relación con los clientes (RCI).

En Amarantos, la relación con nuestros clientes constituye uno de los pilares fundamentales del negocio. Nuestro propósito no se limita a ofrecer arreglos y decoraciones con flores secas, sino a formar parte de los momentos más importantes de la vida de nuestros clientes y construir relaciones de confianza que perduren en el tiempo. Por ello, buscamos brindar una experiencia personalizada, cercana y de alta calidad desde el primer contacto hasta el servicio postventa.

Nuestra empresa atenderá principalmente dos segmentos de clientes. El primero corresponde a personas que requieren nuestros servicios para ocasiones especiales y eventos únicos, como bodas, aniversarios, cumpleaños, graduaciones o celebraciones familiares. El segundo segmento está conformado por clientes corporativos e institucionales, tales como hoteles, restaurantes, cafeterías, funerarias, oficinas, tiendas y otros establecimientos comerciales que requieran arreglos florales de manera periódica para la decoración de sus espacios.

En ambos casos, mantener una comunicación clara y constante será una prioridad.

Esperamos que nuestros clientes puedan contactarnos principalmente a través de nuestras redes sociales, sitio web y medios de contacto oficiales. Desde ese primer acercamiento, recibirán una atención completamente personalizada, enfocada en comprender sus necesidades, preferencias y expectativas. Dependiendo de la naturaleza del proyecto y de la comodidad del cliente, las reuniones podrán realizarse de forma presencial o virtual, garantizando un proceso flexible y accesible.

Nuestro objetivo es que cada diseño refleje fielmente la visión del cliente. Para lograrlo, dedicaremos el tiempo necesario a conocer sus gustos, resolver sus dudas y asesorarlo durante todo el proceso creativo, ofreciendo recomendaciones profesionales cuando sea necesario sin perder de vista la identidad y los deseos de cada persona o empresa.

En el caso de los clientes que contraten nuestros servicios para una ocasión específica, mantendremos el contacto después de la entrega del proyecto mediante campañas informativas y publicaciones en redes sociales. Compartiremos promociones, lanzamientos de nuevos productos, fechas especiales y contenido de valor que incentive futuras contrataciones y fortalezca el reconocimiento de la marca. Asimismo, solicitaremos retroalimentación sobre la experiencia recibida con el fin de identificar oportunidades de mejora y mantener altos estándares de calidad.

Por otra parte, con nuestros clientes corporativos procuraremos establecer relaciones comerciales de largo plazo mediante contratos semestrales o anuales, dependiendo de las necesidades de cada organización. Más allá de una relación estrictamente comercial, aspiramos a convertirnos en un aliado estratégico para el mantenimiento de la imagen y decoración de sus espacios. Como parte de este compromiso, realizaremos seguimientos periódicos para verificar el estado de los arreglos florales, recordar la necesidad de reemplazar o renovar las composiciones cuando corresponda y ofrecer servicios de mantenimiento o actualización que permitan conservar la calidad estética de nuestros productos.

Como muestra de agradecimiento hacia nuestros clientes más frecuentes, implementaremos un programa de fidelización que incluya beneficios exclusivos, descuentos, obsequios, acceso anticipado a nuevas colecciones y promociones especiales. Estas iniciativas buscan fortalecer la relación con nuestros clientes, incentivar su permanencia y demostrar el valor que tienen para nuestra empresa.

La captación de nuevos clientes también desempeñará un papel importante en nuestra estrategia de crecimiento. Con el fin de dar a conocer la calidad y el estilo de nuestros productos, planeamos enviar muestras y propuestas de decoración a empresas, hoteles, restaurantes, cafeterías y otros negocios potenciales. Esta estrategia permitirá que los posibles clientes conozcan de primera mano el acabado, la durabilidad y el diseño de nuestras composiciones, aumentando las posibilidades de establecer nuevas alianzas comerciales.

Las redes sociales serán otro elemento esencial dentro de nuestra estrategia de relación con los clientes. Mantendremos una comunicación activa mediante la respuesta rápida a consultas, la atención de comentarios y la recepción de sugerencias que contribuyan al mejoramiento continuo de nuestros productos y servicios. Asimismo, ante cualquier inconveniente, actuaremos con transparencia, responsabilidad y rapidez, ofreciendo soluciones oportunas que fortalezcan la confianza de nuestros clientes y refuercen la reputación de la marca.

Finalmente, reconocemos que una de las herramientas de promoción más valiosas será la recomendación de nuestros propios clientes. Al tratarse de productos altamente estéticos y diseñados para embellecer espacios y eventos, nuestros arreglos tienen un gran potencial para ser compartidos en redes sociales mediante fotografías y publicaciones. Por ello, cuidaremos cada detalle de nuestros diseños para que se conviertan en una experiencia visual memorable y digna de ser compartida. La presencia de la marca Amarantos en cada proyecto contribuirá a posicionarla como un símbolo de elegancia, exclusividad, creatividad y buen gusto, generando publicidad orgánica y fortaleciendo el reconocimiento de la empresa en el mercado.

Fuentes de Ingresos (FI)

La principal fuente de ingresos de Amarantos será la comercialización de arreglos florales elaborados con flores secas. Nuestro catálogo estará conformado por una amplia variedad de productos, entre ellos centros de mesa, ramos, arreglos decorativos de distintos tamaños y detalles personalizados para diferentes ocasiones y eventos.

Con el fin de analizar la viabilidad económica del emprendimiento, este apartado se desarrolla a partir de tres aspectos fundamentales: el costo del producto, el precio que actualmente pagan los clientes por productos similares en el mercado y el nivel de ventas necesario para que el negocio sea rentable.

Costo del producto: Como referencia para este análisis se toma un arreglo floral mediano-grande tipo centro de mesa, ya que se proyecta como uno de los productos con mayor demanda dentro del negocio.

En cuanto a la materia prima, considerando flores secas, follaje preservado, bases, espumas florales, pegamentos, cintas, materiales de manualidades y demás insumos necesarios para su elaboración, se estima un costo aproximado de ₡16 000 por unidad. A este monto debe añadirse el costo de la mano de obra. Se proyecta un salario competitivo para el personal encargado de la elaboración de los arreglos, estimado en ₡650 000 mensuales, incluyendo las cargas sociales y seguros correspondientes. Al distribuir este costo dentro de la producción, se calcula una participación aproximada de ₡20 000 por arreglo.

Finalmente, deben contemplarse otros costos indirectos asociados al funcionamiento del negocio, como alquiler del local, electricidad, transporte, mantenimiento, herramientas y otros gastos operativos. Al integrar todos estos elementos, se obtiene un costo total aproximado de ₡27 000 por arreglo.

Considerando un precio de venta de ₡50 000, cada unidad generaría una utilidad aproximada de ₡23 000, lo que representa un margen atractivo para la empresa y contribuye a la sostenibilidad financiera del emprendimiento.

Tabla 1

Nombre de la tabla

Fuente: Creación propia

Concepto	Monto (CRC)
Materia prima	16.000
Mano de obra	4.000
Costo total del Arreglo (mas otros gastos)	27.000
Precio de venta	50.000
Utilidad por unidad	23.000

Para establecer un precio competitivo, se realizó una investigación del mercado floral costarricense, tomando como referencia diversas floristerías con propuestas similares al concepto de Amarantos.

Como punto de comparación se utilizó un arreglo de tamaño equivalente elaborado con flores frescas. Los precios observados en el mercado son los siguientes:

Floristerías tradicionales: entre ₡45 000 y ₡55 000.

Floristerías de diseño: entre ₡55 000 y ₡75 000.

Floristerías de lujo: entre ₡75 000 y ₡100 000.

Con base en esta comparación, el precio propuesto de ₡50 000 para un arreglo de flores secas resulta altamente competitivo. Además, las flores secas ofrecen un importante valor agregado debido a su larga duración, menor mantenimiento y carácter decorativo permanente, lo que incrementa el valor percibido por el cliente y hace que la propuesta de Amarantos sea aún más atractiva tanto para consumidores como para posibles inversionistas.

Tabla 2

Nombre de la tabla

Fuente: Creación propia

Tipo de floristería	Precio promedio
Tradicional	45.000-55.000
De diseño	55.000-75.000
De lujo	75.000-100.000
Precio de Amarantos	50.000

Para que Amarantos pueda operar de manera sostenible, es necesario generar ingresos suficientes para cubrir los costos de producción, salarios, alquiler del local, servicios públicos, transporte, compra de materiales y demás gastos operativos.

De acuerdo con las proyecciones realizadas, el negocio deberá facturar entre ₡1 500 000 y ₡2 000 000 mensuales, lo que permitiría cubrir todos los costos y mantener una operación estable.

Tomando como referencia un precio de venta de ₡50 000 por arreglo, sería necesario vender aproximadamente entre 30 y 40 arreglos al mes para alcanzar dicho objetivo.

Es importante destacar que esta meta se considera alcanzable, ya que la empresa no dependerá únicamente de la venta de un solo tipo de arreglo. Amarantos ofrecerá una amplia variedad de productos de diferentes tamaños y precios, además de servicios de decoración para eventos, lo que permitirá diversificar las fuentes de ingreso y aumentar el volumen de ventas. Por ello, las proyecciones financieras indican que el emprendimiento posee un modelo de negocio económicamente viable.

Tabla 3

Nombre de la tabla

Fuente: Creación propia

Concepto	Valor
Facturacion mensual minima	1.500.000
Facturacion mensual ideal	2.000.000
Precio promedio por arreglo	50.000
Arreglos necesarios por mes	30-40
Utilidad aprox. Por arreglo	23.000

Recursos Clave (RC)

Los recursos clave de Amarantos constituyen la base para el correcto funcionamiento del emprendimiento y el desarrollo de todas sus actividades productivas. El recurso más esencial son las flores y los follajes que se utilizarán en la elaboración de los distintos productos. Estos materiales deben ser aptos para el proceso de secado y, al mismo tiempo,

contar con características visuales que resulten atractivas y armoniosas, de manera que contribuyan a la estética y calidad de los arreglos florales. Asimismo, será indispensable disponer de recipientes, bases y estructuras sobre las cuales se confeccionarán los arreglos, garantizando tanto la estabilidad como una presentación atractiva del producto final.

Para llevar a cabo el proceso de secado de las flores, será necesario contar con un espacio amplio, seco y con poca exposición a la luz, ya que estas condiciones favorecen su correcta conservación y permiten obtener un mejor resultado. Este espacio deberá estar equipado con mecanismos de suspensión, percheros o estructuras similares que permitan colgar las flores durante el tiempo requerido para completar el proceso de secado. Una vez finalizado este procedimiento, será indispensable disponer de otra área igualmente amplia, equipada con estantes y contenedores que faciliten la clasificación y organización de las flores según su tipo, tamaño, color, uso o cualquier otra característica relevante. Esto permitirá mantener un adecuado control del inventario y agilizar la elaboración de los pedidos.

Debido a que Amarantos estará enfocado principalmente en la decoración de eventos y en pedidos de gran volumen, será necesario contratar entre una y ocho personas, dependiendo de la demanda y de la magnitud de los proyectos solicitados. El equipo de trabajo deberá estar conformado por personas con creatividad, innovación y sentido estético, además de compartir los valores que caracterizan al emprendimiento. Cada colaborador desempeñará funciones específicas de acuerdo con sus conocimientos, habilidades y experiencia, procurando que cada etapa del proceso sea realizada por la persona más capacitada. Estas funciones abarcan desde la planificación y el diseño creativo de los arreglos hasta el secado de las flores, la selección de materiales, el ensamblaje y la preparación de los productos para su entrega.

Además del recurso humano, será indispensable contar con todas las herramientas y utensilios necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades. Entre estos se incluyen tijeras de distintos tamaños, papel de diferentes grosores y colores, marcadores, reglas, pegamentos, diversos tipos de cintas decorativas, hilos, cuerdas, alambres florales,

grapas y otros materiales relacionados con la papelería y la decoración. Todos estos recursos permitirán elaborar arreglos florales de alta calidad y responder de manera adecuada a las necesidades y preferencias de cada cliente.

En cuanto a los recursos físicos, será necesario contar con suficientes mesas de trabajo y asientos para que todo el personal pueda desempeñar sus funciones de manera cómoda, segura y eficiente. Asimismo, se requerirán estantes, repisas y espacios de almacenamiento donde puedan organizarse tanto los materiales de trabajo como los productos terminados, evitando posibles daños y facilitando el acceso a cada recurso. De igual forma, será indispensable disponer de un escritorio destinado a las labores administrativas, donde se ubicarán la computadora, la caja registradora, el teléfono, documentos importantes y los demás implementos necesarios para la gestión y administración del negocio.

El local también deberá contar con un servicio sanitario en buenas condiciones para uso de los colaboradores, sin afectar el desarrollo normal de sus actividades. Además, será importante que el establecimiento disponga de una adecuada ventilación, buena iluminación en las áreas de trabajo y suficiente espacio para permitir el desplazamiento seguro del personal y la correcta manipulación de los materiales.

Para garantizar el desarrollo eficiente de todos los procesos, será indispensable contar con servicios básicos como agua potable, electricidad e internet. Estos recursos deberán mantenerse de forma continua y estable, ya que resultan esenciales tanto para las actividades de producción como para las labores administrativas y la comunicación con los clientes. En algunos casos, dichos servicios podrían estar incluidos dentro del costo del alquiler del local, lo que representaría un beneficio económico para el emprendimiento.

Desde el punto de vista financiero, será necesario disponer del capital suficiente para cubrir todos los gastos operativos del negocio. Entre estos se encuentran el pago de salarios, el alquiler del local, la compra de flores, follajes, recipientes y demás materiales de trabajo, así como el mantenimiento de equipos, el pago de servicios básicos y cualquier otro gasto relacionado con el funcionamiento cotidiano del emprendimiento.

Para el transporte de los productos terminados, será necesario contratar o disponer de un medio de transporte que se adapte a la cantidad y al tamaño de los arreglos florales que deban entregarse. Dependiendo del volumen de cada pedido, podrán utilizarse automóviles, vehículos de carga o incluso camiones. Asimismo, será indispensable contar con contenedores especializados que protejan los arreglos durante el traslado, evitando daños y garantizando que lleguen a su destino en óptimas condiciones.

En conclusión, Amarantos requiere un local con el espacio suficiente para distribuir adecuadamente las diferentes áreas de trabajo y almacenar todos los recursos necesarios para la producción. Este espacio deberá contar con el mobiliario adecuado, un servicio sanitario, zonas de almacenamiento y condiciones óptimas para el secado y la conservación de las flores. Además, será indispensable disponer de servicios básicos como agua potable, electricidad e internet, ya que son fundamentales para el desarrollo de las distintas actividades del emprendimiento. El equipo de trabajo estará conformado por un número de colaboradores que variará según la magnitud de los proyectos, procurando siempre contar con personas creativas, comprometidas y capacitadas. Finalmente, será necesario disponer de flores, follajes, materiales de papelería, herramientas de trabajo, medios de transporte y contenedores especializados que permitan elaborar y entregar productos de alta calidad, manteniendo los estándares que caracterizan a Amarantos.

Actividades Clave (AC)

Las actividades clave de Amarantos se concentran en los procesos que permiten transformar la materia prima en productos terminados de alta calidad y garantizar un servicio eficiente para nuestros clientes. Aunque el número de actividades principales no es muy amplio, cada una de ellas comprende una serie de procesos fundamentales para el correcto funcionamiento del emprendimiento. Entre las más importantes se encuentran el secado de las flores, la elaboración de los arreglos florales, la distribución e instalación de las decoraciones y la gestión administrativa del negocio.

El proceso inicia con la adquisición de flores y follajes a nuestros proveedores, de acuerdo con la cantidad de pedidos programados y las necesidades del inventario. Una vez recibidos

los materiales, se clasifican según su estado, separando aquellos que ya se encuentran secos y listos para utilizarse de los que aún deben pasar por el proceso de secado.

El secado de las flores comienza con una etapa de preparación, en la que se retiran pétalos, hojas o cualquier otra parte que presente daños o pueda afectar la calidad del resultado final. Posteriormente, las flores se agrupan, se amarran cuidadosamente y se cuelgan boca abajo utilizando los mecanismos de suspensión disponibles dentro del emprendimiento. Una vez colocadas, permanecen en un espacio oscuro, seco y con condiciones ambientales adecuadas durante el tiempo necesario para completar correctamente el proceso de secado. Al finalizar este procedimiento, las flores se almacenan en el área destinada para tal fin, donde permanecen clasificadas y protegidas hasta el momento de ser utilizadas en la elaboración de los diferentes arreglos florales.

La elaboración de cada arreglo inicia desde el momento en que el cliente realiza su solicitud. A través de nuestras redes sociales y demás plataformas oficiales, los clientes podrán obtener la información de contacto necesaria para comunicarse con Amarantos y solicitar el servicio deseado. Es importante que los pedidos se realicen con una anticipación prudente a la fecha del evento, ya que esto permitirá planificar adecuadamente la producción, organizar los recursos necesarios y garantizar un resultado de alta calidad. Durante el proceso de solicitud, el cliente deberá indicar todos los aspectos relacionados con la propuesta estética que desea para su evento, incluyendo la paleta de colores, las flores de su preferencia, el estilo decorativo y el tipo de arreglos requeridos, como centros de mesa, arcos florales, ramos, arreglos colgantes u otros elementos decorativos. Con esta información, el equipo de trabajo iniciará el proceso creativo, diseñando cada propuesta de acuerdo con las necesidades, preferencias y características específicas del evento.

Una vez definidos y aprobados los diseños, comenzará la etapa de elaboración y montaje de los arreglos florales. En esta fase participará una cantidad variable de colaboradores, dependiendo del tamaño, la complejidad y el volumen del proyecto. Debido a que este proceso puede extenderse durante varios días, resulta fundamental que los pedidos no se realicen a última hora. Durante toda la elaboración se mantendrá una comunicación

constante con el cliente, proporcionando actualizaciones periódicas y compartiendo fotografías del avance de los arreglos, con el propósito de garantizar que el resultado final cumpla con sus expectativas y satisfaga plenamente sus necesidades.

El día del evento, todos los arreglos solicitados serán organizados cuidadosamente y transportados hasta el lugar previamente acordado. El medio de transporte utilizado dependerá de la cantidad, el tamaño y las características de los productos que deban trasladarse. Una vez en el sitio, el equipo procederá con la preparación del espacio y el montaje de cada uno de los arreglos, procurando que todos los elementos queden correctamente instalados y en perfectas condiciones antes del inicio de la actividad.

Además de las actividades relacionadas con la producción y la instalación de los arreglos, la gestión administrativa constituye un proceso clave para el funcionamiento del emprendimiento. Para ello, siempre habrá una persona encargada de administrar los pagos, coordinar la agenda de pedidos, organizar la planificación de los proyectos y supervisar el inventario. Este último será revisado de forma periódica con el fin de verificar la disponibilidad de materiales, flores secas, follajes y demás recursos necesarios para la producción, identificar posibles faltantes y realizar oportunamente los pedidos correspondientes. De esta manera, se garantizará la continuidad de las operaciones y el cumplimiento de los compromisos adquiridos con los clientes.

Alianzas Clave (AsC)

Las alianzas clave representan un elemento fundamental para el desarrollo y crecimiento de Amarantos, ya que permiten garantizar el abastecimiento oportuno de los recursos necesarios para la elaboración de nuestros productos, optimizar los costos de operación y fortalecer la presencia del emprendimiento dentro del mercado. Estas relaciones estratégicas estarán orientadas a establecer vínculos de beneficio mutuo con proveedores y organizaciones que compartan nuestros estándares de calidad y nuestra visión de ofrecer propuestas innovadoras en el sector de la decoración con flores secas.

En primer lugar, se buscará establecer convenios con proveedores especializados en flores y follajes, quienes serán los encargados de suministrar la principal materia prima del

emprendimiento. Se procurará trabajar con proveedores que ofrezcan productos frescos, de excelente calidad y con un abastecimiento constante, de manera que se garantice la disponibilidad de los materiales necesarios para atender la demanda y mantener los estándares de calidad que caracterizan a Amarantos.

Además de la materia prima principal, será indispensable establecer relaciones comerciales con distribuidores de papel, bases, recipientes, materiales de pasamanería, herramientas de jardinería y demás insumos requeridos para la elaboración de los arreglos florales. Como emprendimiento, buscaremos que estas alianzas nos permitan acceder a productos de alta calidad a precios competitivos, aprovechando las ventajas de las compras al por mayor.

Esto representará un beneficio tanto económico como operativo, al reducir costos, asegurar el abastecimiento de materiales y mejorar la eficiencia de nuestros procesos de producción.

Conforme Amarantos crezca y logre consolidarse dentro del mercado, uno de nuestros objetivos será establecer alianzas estratégicas con hoteles interesados en ofrecer una propuesta decorativa diferente a la convencional. Estas relaciones estarán basadas en la confianza, el compromiso y el beneficio mutuo, permitiéndonos asumir de forma periódica la elaboración, instalación y renovación de los arreglos florales destinados a embellecer sus espacios interiores. De esta manera, contribuiremos a crear ambientes elegantes y diferenciados que mejoren la experiencia visual de sus visitantes, al tiempo que fortalecemos la presencia de nuestra marca.

Asimismo, aspiramos a desarrollar alianzas con empresas especializadas en la organización y decoración de eventos. Gracias a la calidad, originalidad y durabilidad de nuestras decoraciones, estas empresas podrán incorporar los productos y servicios de Amarantos dentro de sus propuestas y recomendarnos a clientes que busquen opciones innovadoras, sostenibles y diferentes a las decoraciones florales tradicionales. Este tipo de colaboración permitirá ampliar nuestro alcance comercial, incrementar las oportunidades de negocio y fortalecer el posicionamiento de la empresa dentro del mercado de la decoración de eventos.

En conjunto, estas alianzas estratégicas contribuirán al crecimiento sostenible de Amarantos, permitiéndonos asegurar el suministro de materiales de calidad, optimizar nuestros costos de operación, ampliar nuestra red de clientes potenciales y consolidarnos como una empresa creativa, confiable y diferenciada dentro del sector de la decoración con flores secas.

Estructura de Costos (EC)

La estructura de costos de Amarantos puede dividirse en tres categorías principales: inversión inicial, gastos fijos y gastos variables. Estas categorías permiten identificar los recursos económicos necesarios para poner en marcha el emprendimiento y garantizar su funcionamiento a lo largo del tiempo. Dentro de ellas se contemplan aspectos como la adquisición de materia prima, la mano de obra, la infraestructura, las herramientas de trabajo y los diferentes costos operativos asociados al desarrollo de las actividades del negocio.

Para iniciar operaciones, Amarantos requerirá una inversión inicial de nivel medio-bajo, ya que el proceso de elaboración de arreglos florales con flores secas no demanda maquinaria especializada ni equipos de alto costo. Sin embargo, la inversión más significativa estará relacionada con la infraestructura del negocio. Dependiendo de la alternativa más conveniente desde el punto de vista financiero, se podrá optar por alquilar o adquirir un inmueble que reúna las condiciones necesarias para el desarrollo de las actividades.

Como se mencionó anteriormente, el establecimiento deberá contar con un espacio amplio, preferiblemente tipo ofibodega, que permita distribuir adecuadamente las diferentes áreas de trabajo. Será necesario disponer de una zona destinada al secado de las flores, otra para su almacenamiento y un área principal donde se llevarán a cabo los procesos de elaboración de los arreglos florales y las demás actividades operativas del emprendimiento.

Un inmueble con estas características tiene un costo aproximado de entre 2 000 y 3 500 dólares mensuales. No obstante, mediante una búsqueda más detallada del mercado inmobiliario, es posible encontrar opciones adecuadas por un monto cercano a 1 500

dólares mensuales, lo que permitiría optimizar los costos sin comprometer las necesidades operativas del negocio.

En cuanto a los costos de operación, la actividad que representa la mayor inversión corresponde a la adquisición de flores y follajes, principal materia prima utilizada en la elaboración de los productos. A pesar de ello, este costo continúa siendo competitivo, ya que estos insumos pueden adquirirse al por mayor a precios accesibles y existe una amplia variedad de proveedores, lo que permite seleccionar la mejor opción según el tipo de flor requerido o la época del año.

Con base en una investigación de precios y opciones de compra de flores aptas para el secado, o de flores ya secas, se estima una inversión aproximada de entre ₡400 000 y ₡500 000 destinada a la compra de esta materia prima. Es importante destacar que las pérdidas de inventario serán mínimas, ya que las flores secas poseen una vida útil considerablemente mayor que las flores frescas. Aquellas que no sean utilizadas en un proyecto podrán almacenarse para futuros encargos sin que pierdan su utilidad. Asimismo, el monto destinado a la compra de flores podrá variar dependiendo del volumen de pedidos, de las especificaciones de cada cliente y de los contratos permanentes que mantenga el emprendimiento.

Además de la materia prima, será necesario invertir en herramientas de jardinería, materiales de pasamanería como papel coreano, cintas decorativas, maquillaje floral, laca y otros insumos, el primer lote de flores para secar, mobiliario, decoración del local y demás implementos necesarios para iniciar operaciones. Considerando todos estos recursos, se estima una inversión aproximada de ₡4 000 000.

Todas las cifras presentadas corresponden a estimaciones iniciales y podrían reducirse mediante una investigación más exhaustiva del mercado, la comparación de proveedores y la búsqueda de alternativas que ofrezcan una mejor relación entre calidad y precio. No obstante, la estrategia de Amarantos estará enfocada en ofrecer productos con un alto valor agregado y una propuesta diferenciada, dirigida a un segmento de clientes dispuesto a invertir en decoraciones exclusivas y de alta calidad. Entre estos clientes se incluyen

hoteles, restaurantes, funerarias, organizadores de eventos y otros establecimientos que demanden servicios decorativos de nivel premium.

En conclusión, se estima que la inversión inicial necesaria para poner en marcha el emprendimiento será de aproximadamente ₡5 300 000. Por otra parte, los gastos fijos mensuales se calculan en alrededor de ₡2 150 000, mientras que los gastos variables se estiman en aproximadamente ₡500 000. Estas proyecciones proporcionan una base financiera para evaluar la viabilidad del negocio y servirán como referencia para la planificación económica y el crecimiento de Amarantos.

Definición del negocio

Datos básicos del negocio:

Nombre del proyecto: Amarantos

Tipo de empresa bajo el cual se constituirá legalmente: Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).

Ubicación del negocio: Para el establecimiento de Amarantos se consideran como posibles ubicaciones Barreal de Heredia y Río Segundo de Alajuela. Ambas alternativas se encuentran en evaluación debido a su acceso a importantes rutas de comunicación, cercanía con la Gran Área Metropolitana y condiciones favorables para las actividades de producción, almacenamiento y distribución de los productos. La ubicación definitiva se establecerá posteriormente, una vez analizadas las condiciones específicas del espacio requerido para el funcionamiento del negocio.

Tipo de actividad económica: Amarantos desarrollará una actividad económica orientada principalmente a la producción y comercialización de arreglos y elementos decorativos elaborados con flores secas, dirigidos especialmente a empresas, hoteles, restaurantes, funerarias y organizadoras de eventos. Asimismo, el negocio contempla la prestación de servicios relacionados con la decoración floral, de acuerdo con las características y necesidades específicas de cada cliente.

La actividad productiva comprende el proceso de preparación y secado de las flores, su almacenamiento y la posterior elaboración de los arreglos en el taller de Amarantos. Una vez terminados, los productos serán preparados para su entrega y transporte hasta el lugar acordado con el cliente.

La descripción del negocio:

Amarantos es un negocio dedicado a la elaboración y comercialización de arreglos y elementos decorativos confeccionados con flores secas, orientado principalmente a la atención de empresas, hoteles, restaurantes, funerarias y organizadoras de eventos que requieren decoración floral para sus espacios o actividades. El negocio se enfocará especialmente en pedidos al por mayor y en el establecimiento de relaciones comerciales a largo plazo con sus clientes.

Los productos de Amarantos consistirán en composiciones decorativas elaboradas a partir de flores sometidas a un proceso de secado, las cuales serán seleccionadas, almacenadas y posteriormente utilizadas en la confección de los diferentes arreglos. Cada producto podrá adaptarse a las características y necesidades particulares del cliente, tomando en consideración aspectos como el tipo de espacio o evento, la paleta de colores y las flores de preferencia. El propio documento de la estudiante contempla estos elementos dentro del proceso de elaboración.

Entre las principales características de los productos se encuentran su durabilidad, exclusividad, apariencia estética y posibilidad de personalización. A diferencia de las flores frescas, las flores secas pueden conservarse durante un período más prolongado, lo que permite mantener la decoración sin necesidad de reemplazar los arreglos con la misma frecuencia. Además, Amarantos plantea desarrollar una identidad visual propia mediante diseños modernos y llamativos y mediante la selección de flores que adquieren características particulares después del proceso de secado.

Como parte del servicio, Amarantos brindará atención personalizada y seguimiento directo al cliente, desde el contacto inicial y la definición de las características del pedido hasta la

elaboración y entrega del producto. Para los clientes empresariales se contempla, además, trabajar mediante pedidos de mayor volumen y contratos que permitan establecer relaciones comerciales de mayor duración.

Las características diferenciadoras:

Amarantos se distinguirá por ofrecer **arreglos y elementos decorativos elaborados con flores secas**, desarrollando una propuesta diferente a la decoración floral convencional basada principalmente en flores frescas. Sus productos combinarán durabilidad, personalización y una estética propia, con el propósito de responder a las necesidades de empresas y organizaciones que buscan soluciones decorativas diferentes y de mayor permanencia.

Una de sus principales características diferenciadoras será la durabilidad de los arreglos. El uso de flores secas permitirá que las composiciones puedan conservarse durante períodos más prolongados, disminuyendo la necesidad de sustituirlas con la misma frecuencia que los arreglos elaborados con flores frescas.

Otra característica será la exclusividad y personalización de los diseños. Amarantos seleccionará flores que presenten características estéticas atractivas después del proceso de secado y las combinará para desarrollar composiciones con una identidad visual propia, adaptadas a las características y requerimientos de cada cliente.

Asimismo, el negocio buscará diferenciarse mediante una atención personalizada, manteniendo comunicación y seguimiento directo con cada cliente durante el desarrollo de los pedidos. Esto permitirá conocer las necesidades particulares de cada proyecto y adaptar la propuesta decorativa a lo solicitado.

Finalmente, el aprovechamiento de las flores secas permitirá reducir pérdidas de materia prima, debido a que aquellas flores que no sean utilizadas inmediatamente podrán almacenarse y emplearse posteriormente en otros arreglos. Esta característica proporciona mayor flexibilidad para el manejo del inventario y disminuye el desperdicio asociado con productos florales de corta duración.

El mercado objetivo:

Para determinar el mercado objetivo de Amarantos se realizó una segmentación de mercado, considerando aspectos geográficos, demográficos, psicográficos y conductuales, con el propósito de identificar los grupos de clientes con mayor potencial para adquirir los productos y servicios ofrecidos por el emprendimiento.

Segmentación geográfica: Amarantos se dirigirá principalmente al mercado costarricense, con énfasis en zonas donde existe una alta concentración de actividades sociales, empresariales y turísticas. Para el establecimiento de sus operaciones se consideran como posibles ubicaciones Barreal de Heredia y Río Segundo de Alajuela, debido a su acceso a importantes rutas de comunicación que facilitan la movilización hacia la Gran Área Metropolitana y otras regiones del país.

Segmentación demográfica: El emprendimiento se enfocará principalmente en empresas organizadoras de eventos, hoteles y centros de eventos. De manera complementaria, podrá atender restaurantes, cafeterías, funerarias y clientes particulares interesados en adquirir arreglos florales personalizados para celebraciones familiares, fechas especiales o decoración de interiores.

Segmentación psicográfica: Los clientes potenciales de Amarantos se caracterizan por valorar la calidad, la exclusividad y la innovación. Asimismo, muestran interés por alternativas relacionadas con la sostenibilidad y el consumo responsable, buscando productos que combinen funcionalidad, estética y durabilidad.

Segmentación conductual: Amarantos busca atender especialmente a clientes que realizan compras relacionadas con la decoración de manera periódica o recurrente. Dentro de este grupo se encuentran empresas organizadoras de eventos, hoteles y otros establecimientos comerciales que requieren soluciones decorativas para sus diferentes actividades y espacios.

Mercado objetivo principal: A partir de la segmentación realizada, el mercado objetivo principal de Amarantos estará conformado por empresas organizadoras de eventos, hoteles

y centros de eventos que requieren soluciones decorativas para bodas, aniversarios, graduaciones, eventos empresariales, actividades culturales y otras celebraciones especiales.

Principales características del consumidor: El consumidor objetivo de Amarantos se caracteriza por valorar la estética, la calidad, la exclusividad y la durabilidad de los elementos decorativos. Se trata de clientes interesados en productos que aporten valor a la imagen y ambientación de sus eventos o espacios y que respondan a sus necesidades particulares de decoración.

Razones para la elección del mercado: La elección de este mercado se fundamenta principalmente en la relación existente entre las actividades desarrolladas por estos clientes y los productos y servicios ofrecidos por Amarantos. Las empresas organizadoras de eventos, hoteles y centros de eventos requieren elementos decorativos para diferentes actividades y celebraciones durante el año, lo que permite orientar la propuesta hacia clientes con posibilidades de realizar pedidos recurrentes y establecer relaciones comerciales de mayor duración.

La visión y la misión:

Misión

Crear arreglos y elementos decorativos con flores secas que permitan preservar momentos especiales y embellecer diferentes espacios, ofreciendo productos duraderos, personalizados y de calidad que respondan a las necesidades de nuestros clientes.

Visión

Consolidar a Amarantos como una empresa reconocida en el mercado costarricense de la decoración floral, destacándose por la elaboración de arreglos con flores secas, la calidad de sus productos, la innovación y la atención personalizada.

Razones que justifican la puesta en marcha del negocio

La puesta en marcha de Amarantos surge a partir de la identificación de una necesidad relacionada con el uso de flores frescas en la decoración de eventos y espacios. Estos productos poseen una vida útil limitada y requieren mantenimiento y sustitución periódica, lo que genera gastos recurrentes para las empresas y clientes que los utilizan. Ante esta situación, Amarantos propone la elaboración de arreglos con flores secas como una alternativa de mayor duración y menor necesidad de mantenimiento.

Otra razón que sustenta el desarrollo del emprendimiento es la posibilidad de ofrecer productos que combinen estética, durabilidad, personalización y aprovechamiento de los materiales. Las flores secas pueden conservarse durante períodos más prolongados y utilizarse en diferentes composiciones decorativas, permitiendo ofrecer una alternativa distinta dentro de la decoración floral.

Asimismo, el proyecto se orienta principalmente hacia empresas organizadoras de eventos, hoteles y centros de eventos, cuyas actividades requieren elementos decorativos para bodas, aniversarios, graduaciones, eventos empresariales, actividades culturales y otras celebraciones. Esta relación entre las necesidades del mercado seleccionado y los productos ofrecidos por Amarantos constituye una oportunidad para desarrollar pedidos recurrentes y establecer relaciones comerciales de mayor duración.

Amarantos también plantea como parte de su propuesta la personalización de los diseños, la atención directa al cliente y la posibilidad de trabajar mediante pedidos anticipados. Este sistema permitiría planificar la producción de acuerdo con las necesidades de cada cliente, organizar el uso de los materiales y disminuir el riesgo de mantener inventarios excesivos.

En conjunto, estas razones justifican la puesta en marcha de Amarantos como una propuesta de negocio orientada a ofrecer una alternativa decorativa basada en flores secas, dirigida especialmente a clientes que requieren soluciones personalizadas y duraderas para sus eventos y espacios.

Objetivos del negocio

Objetivo general

Desarrollar y consolidar Amarantos como un emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de arreglos y elementos decorativos con flores secas, dirigido principalmente al mercado empresarial y de eventos, mediante productos duraderos, personalizados y de calidad que permitan establecer relaciones comerciales sostenibles con sus clientes.

Objetivos específicos

Elaborar arreglos y elementos decorativos con flores secas que respondan a las necesidades y preferencias de los diferentes clientes.

Posicionar progresivamente la marca Amarantos en el mercado costarricense de la decoración floral, especialmente entre empresas organizadoras de eventos, hoteles y centros de eventos.

Establecer relaciones comerciales con clientes empresariales que permitan generar pedidos recurrentes y contratos para la elaboración de arreglos y decoración de diferentes espacios y actividades.

Implementar estrategias de promoción mediante redes sociales, publicidad y acercamiento directo a clientes potenciales para dar a conocer los productos y servicios de Amarantos.

Mantener una atención personalizada y un seguimiento directo de los pedidos, desde la identificación de las necesidades del cliente hasta la entrega del producto.

Optimizar el aprovechamiento de las flores secas y demás materiales utilizados en la elaboración de los arreglos, procurando disminuir pérdidas y mantener un adecuado control de los recursos.

Estudios:

Estudio de mercado

El estudio de mercado de Amarantos tiene como propósito analizar las condiciones del sector en el que se desarrollará el emprendimiento, identificar las características del mercado al cual se dirigirán sus productos, conocer la competencia y establecer una proyección de la demanda. Asimismo, permitirá definir las estrategias de marketing relacionadas con el producto, el precio, la plaza y la promoción.

Análisis de la industria

Amarantos se desarrollará dentro de la industria florística y de la decoración, específicamente en la elaboración y comercialización de arreglos y elementos decorativos confeccionados con flores secas. Su propuesta se relaciona con el uso de productos florales para la decoración de espacios y eventos, pero se diferencia de la oferta tradicional basada principalmente en flores frescas por utilizar flores sometidas a un proceso de secado para posteriormente incorporarlas en diferentes composiciones decorativas.

La actividad del emprendimiento comprende diferentes procesos, entre ellos la selección de las flores, el secado, el almacenamiento de los materiales, el diseño y elaboración de los arreglos y su posterior comercialización y entrega. El uso de flores secas permite conservar los materiales durante periodos más prolongados y utilizar posteriormente aquellas flores que no sean requeridas de manera inmediata en un determinado pedido, facilitando la organización del inventario y el aprovechamiento de los recursos.

Dentro de esta industria, Amarantos plantea orientar su actividad principalmente hacia el mercado empresarial, especialmente empresas organizadoras de eventos, hoteles y centros de eventos. De manera complementaria, se consideran otros establecimientos como restaurantes, cafeterías y funerarias, además de clientes particulares que requieran este tipo de decoración.

La propuesta responde a necesidades relacionadas con la decoración de espacios y eventos mediante productos que combinen estética, durabilidad y personalización. A

diferencia de los arreglos elaborados con flores frescas, cuya conservación es limitada, las flores secas permiten desarrollar productos que pueden permanecer durante periodos más prolongados y requieren una menor frecuencia de sustitución.

Asimismo, el emprendimiento contempla la utilización de medios digitales como parte de su proceso de comercialización y comunicación con los clientes. Las redes sociales permitirán mostrar los productos, los procesos de elaboración y los proyectos desarrollados, mientras que el contacto directo con empresas permitirá presentar la propuesta y atender requerimientos específicos.

De esta manera, Amarantos busca incorporarse a la industria florística y de la decoración mediante una propuesta especializada en flores secas, con un modelo orientado principalmente a clientes empresariales, pedidos de mayor volumen y relaciones comerciales de mayor duración. Su participación en esta industria se apoyará en la elaboración de productos personalizados, el aprovechamiento de las características de las flores secas y la atención directa de las necesidades de cada cliente.

Plan de marketing

El plan de marketing de Amarantos estará orientado a dar a conocer sus arreglos y elementos decorativos elaborados con flores secas, captar clientes potenciales y establecer relaciones comerciales duraderas. Para ello, se consideran cuatro elementos fundamentales: producto, precio, plaza y promoción.

Producto

Amarantos ofrecerá arreglos y elementos decorativos elaborados con flores secas, dirigidos principalmente a empresas organizadoras de eventos, hoteles, centros de eventos y otros establecimientos que requieran decoración floral.

Los productos se caracterizarán por su durabilidad, estética, exclusividad y posibilidad de personalización. Los diseños se adaptarán a las características del espacio o evento y a las necesidades y preferencias de cada cliente.

Además del producto, Amarantos ofrecerá atención personalizada y seguimiento directo de los pedidos. Para los clientes empresariales se contempla la elaboración de pedidos de mayor volumen y proyectos de decoración de acuerdo con requerimientos específicos. Los arreglos serán elaborados en el taller de Amarantos, donde se realizarán los procesos de preparación y secado de las flores, almacenamiento de los materiales y confección de los productos. Las flores secas que no sean utilizadas inmediatamente podrán conservarse para futuros pedidos, favoreciendo el aprovechamiento de los materiales.

Precio

Amarantos establecerá el precio de sus productos considerando los materiales utilizados, tamaño del arreglo, diseño, nivel de personalización y cantidad solicitada por el cliente.

Para las proyecciones realizadas en el proyecto se ha considerado como referencia un precio promedio de ₡50.000 por arreglo. Sin embargo, el precio final podrá variar de acuerdo con las características y requerimientos particulares de cada pedido.

En los pedidos de mayor volumen y en los contratos establecidos con clientes empresariales, las condiciones de precio podrán variar de acuerdo con la cantidad de productos y las características del servicio solicitado.

El precio de introducción, el precio regular posterior y los porcentajes o tipos específicos de descuento deberán definirse de acuerdo con los costos de producción y las condiciones comerciales del emprendimiento.

Plaza

Amarantos utilizará principalmente un canal de comercialización directo, mediante el cual el emprendimiento establecerá contacto con los clientes sin necesidad de intermediarios. Este modelo responde a la orientación empresarial del proyecto y permitirá mantener comunicación directa con organizadoras de eventos, hoteles, centros de eventos y otros establecimientos interesados en los productos.

Los arreglos serán elaborados en el taller de Amarantos y posteriormente transportados hasta el lugar acordado con el cliente, procurando conservar su integridad y presentación durante el traslado.

Los medios digitales también funcionarán como canales de contacto para presentar los productos, atender consultas y gestionar pedidos.

Para el establecimiento de las operaciones se consideran como posibles ubicaciones Barreal de Heredia y Río Segundo de Alajuela. La ubicación definitiva se establecerá una vez que se analicen las condiciones y requerimientos del espacio destinado al funcionamiento del negocio.

Promoción

Amarantos utilizará principalmente medios digitales para promocionar sus productos y aumentar el reconocimiento de la marca. Se contempla el uso de redes sociales como Instagram y TikTok, en las cuales se podrán publicar fotografías y videos de los arreglos, procesos de elaboración y proyectos desarrollados. También se plantea contar con una página web como medio de información y contacto con los clientes.

Otra estrategia será el acercamiento directo a empresas que formen parte del mercado objetivo. Amarantos presentará su propuesta y podrá proporcionar muestras de los arreglos para que los clientes potenciales conozcan las características y apariencia de los productos. También se contemplan colaboraciones con creadores de contenido, restaurantes, cafeterías y espacios de estilo boutique donde los arreglos puedan ser exhibidos, con el propósito de aumentar la visibilidad de la marca.

Cada arreglo contará con la identificación de Amarantos para favorecer el reconocimiento de la marca. Después de concretar una venta se mantendrá contacto y seguimiento con los clientes, y se contempla implementar programas de fidelización para quienes mantengan relaciones comerciales prolongadas con el emprendimiento.

Estudio técnico

El estudio técnico de Amarantos permite establecer los recursos físicos necesarios para el funcionamiento del emprendimiento y describir las operaciones que se desarrollarán desde la adquisición de las materias primas hasta la elaboración y entrega de los productos.

Asimismo, contempla las condiciones requeridas para el espacio de trabajo, el almacenamiento de los materiales y la organización de las diferentes actividades relacionadas con la producción.

Requerimientos físicos

Para el funcionamiento de Amarantos será necesario contar con un espacio tipo ofibodega o taller que permita desarrollar las actividades relacionadas con la preparación y secado de las flores, el almacenamiento de materiales, la elaboración de los arreglos y la administración del negocio.

Entre los principales requerimientos físicos se contemplan estantes y percheros para el proceso de secado y almacenamiento de las flores, mesas de trabajo, mobiliario para el área administrativa, herramientas de jardinería y diferentes materiales necesarios para la elaboración y presentación de los arreglos.

Las principales materias primas e insumos estarán constituidos por flores y follajes, materiales de pasamanería, papel, cintas, laca, maquillaje floral y otros elementos requeridos para la elaboración y acabado de los productos.

Los costos específicos de los requerimientos físicos serán establecidos mediante cotizaciones, con el propósito de determinar con mayor precisión la inversión necesaria para el inicio de las operaciones.

Proceso del negocio

Las operaciones de Amarantos comprenderán diferentes etapas, desde la adquisición de las materias primas e insumos hasta la distribución y entrega del producto terminado al cliente.

Compra de materias primas e insumos. Se adquirirán las flores, follajes y demás materiales necesarios para la elaboración de los arreglos, considerando las necesidades de producción y los pedidos recibidos.

Recepción y selección. Las flores y los materiales serán recibidos y revisados antes de iniciar el proceso de producción, seleccionando aquellos que presenten las condiciones adecuadas para su utilización.

Preparación y secado. Las flores seleccionadas serán preparadas y colocadas en las estructuras destinadas al proceso de secado.

Almacenamiento. Una vez finalizado el proceso de secado, las flores serán almacenadas hasta el momento de su utilización. Las flores que no sean requeridas inmediatamente podrán conservarse para pedidos posteriores.

Diseño y elaboración. De acuerdo con las características del pedido y las necesidades del cliente, se seleccionarán las flores y los materiales requeridos. Posteriormente, se realizará el diseño, composición, decoración y acabado del arreglo.

Control de calidad. Una vez elaborado el producto, se revisará su presentación, acabado y condición general antes de prepararlo para la entrega.

Preparación y distribución. Los arreglos terminados serán preparados cuidadosamente para su traslado y posteriormente transportados hasta el lugar acordado con el cliente, procurando conservar su integridad y presentación durante todo el recorrido.

Las operaciones de Amarantos comprenderán diferentes etapas, desde la adquisición de las materias primas e insumos hasta la distribución y entrega del producto terminado al cliente.

Compra de materias primas e insumos. Se adquirirán las flores, follajes y demás materiales necesarios para la elaboración de los arreglos, considerando las necesidades de producción y los pedidos recibidos.

Recepción y selección. Las flores y los materiales serán recibidos y revisados antes de iniciar el proceso de producción, seleccionando aquellos que presenten las condiciones adecuadas para su utilización.

Preparación y secado. Las flores seleccionadas serán preparadas y colocadas en las estructuras destinadas al proceso de secado.

Almacenamiento. Una vez finalizado el proceso de secado, las flores serán almacenadas hasta el momento de su utilización. Las flores que no sean requeridas inmediatamente podrán conservarse para pedidos posteriores.

Diseño y elaboración. De acuerdo con las características del pedido y las necesidades del cliente, se seleccionarán las flores y los materiales requeridos. Posteriormente, se realizará el diseño, composición, decoración y acabado del arreglo.

Control de calidad. Una vez elaborado el producto, se revisará su presentación, acabado y condición general antes de prepararlo para la entrega.

Preparación y distribución. Los arreglos terminados serán preparados cuidadosamente para su traslado y posteriormente transportados hasta el lugar acordado con el cliente, procurando conservar su integridad y presentación durante todo el recorrido.

Política de compras

Las compras de flores, follajes, materiales e insumos se realizarán de acuerdo con las necesidades de producción y los pedidos recibidos. La posibilidad de almacenar flores secas permitirá conservar aquellos materiales que no sean utilizados inmediatamente y emplearlos posteriormente en otros arreglos.

Este sistema permitirá organizar las compras de acuerdo con las características de cada proyecto y favorecer el aprovechamiento de los recursos disponibles.

Manejo del inventario

El inventario estará compuesto principalmente por flores secas, follajes, materiales decorativos, herramientas e insumos utilizados en la elaboración de los arreglos.

Las flores que hayan completado adecuadamente el proceso de secado podrán almacenarse para su utilización posterior. Cuando una determinada flor no sea requerida en

un pedido o exista un sobrante después de un proyecto, podrá conservarse para futuras elaboraciones.

Los materiales se mantendrán organizados en el área de almacenamiento para facilitar su identificación, conservación y utilización de acuerdo con las necesidades de cada pedido.

Control de calidad

El control de calidad se realizará durante las diferentes etapas del proceso productivo.

Inicialmente, se revisarán las condiciones de las flores y los materiales recibidos.

Posteriormente, se verificará el proceso de secado y almacenamiento.

Durante la elaboración se comprobará que los materiales y el diseño respondan a las características solicitadas por el cliente. Antes de la entrega, cada arreglo será revisado para verificar su presentación, acabado y condición general.

Durante el transporte, los productos serán manipulados cuidadosamente para procurar que lleguen al cliente en las mismas condiciones en las que salieron del taller.

Diagrama de flujo del proceso

Compra de materias primas e insumos

- Recepción y selección de flores y materiales
- Preparación de las flores
- Proceso de secado
- Almacenamiento
- Recepción y revisión del pedido
- Diseño del arreglo
- Elaboración y acabado
- Control de calidad
- Preparación del pedido
- Transporte
- Entrega al cliente

Estudio de organización

El estudio de organización de Amarantos describe la manera en que estará estructurado el negocio, las áreas necesarias para su funcionamiento, las responsabilidades del personal y los mecanismos utilizados para administrar y organizar la información. Debido a que el emprendimiento se encuentra en una etapa inicial, se plantea una estructura sencilla y flexible que pueda adaptarse conforme aumenten las ventas, los proyectos y las necesidades de producción.

Estructura o forma jurídica

Amarantos se plantea como una empresa constituida bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.). Esta forma jurídica se considera para organizar la participación de las personas socias y establecer una estructura empresarial que permita el crecimiento futuro del emprendimiento.

Estructura orgánica

Amarantos contará inicialmente con una estructura organizativa sencilla y flexible. Debido a que se trata de un emprendimiento en etapa inicial, algunas funciones podrán ser compartidas entre las personas que participen en el negocio y las responsabilidades podrán ajustarse de acuerdo con la cantidad y complejidad de los proyectos.

La organización contempla actividades relacionadas con la administración y las operaciones, el diseño y la producción, la comercialización y atención al cliente, así como la logística y distribución de los productos.

La dirección tendrá la responsabilidad de supervisar las diferentes actividades del emprendimiento y procurar que los procesos administrativos, de diseño, producción y logística se desarrollen de acuerdo con los objetivos establecidos.

Conforme Amarantos aumente la cantidad de clientes, pedidos y proyectos, se contempla la incorporación progresiva de nuevos colaboradores para atender las necesidades del negocio.

Cargos y funciones

La estructura organizativa de Amarantos estará conformada por diferentes funciones encargadas de garantizar el correcto funcionamiento del negocio, desde la administración y planificación de los pedidos hasta la elaboración, preparación y montaje de los arreglos florales y decoraciones.

Debido a que se trata de un emprendimiento en etapa inicial, algunas funciones podrán ser compartidas entre los colaboradores y las responsabilidades podrán ajustarse según la cantidad y complejidad de los proyectos.

Encargado(a) administrativo(a) y de operaciones

La persona encargada de administración y operaciones tendrá como función principal coordinar y supervisar las actividades administrativas y operativas de Amarantos, procurando que los pedidos, recursos, materiales, pagos y proyectos se gestionen de manera ordenada y eficiente.

Entre sus funciones se encontrará llevar el control de los pedidos realizados por los clientes, coordinar las fechas de entrega, preparación y montaje, elaborar y dar seguimiento a las cotizaciones, controlar los pagos, ingresos y gastos del negocio y administrar el inventario de flores secas, follajes, bases y demás materiales.

También será responsable de coordinar las compras de materia prima, mantener comunicación con clientes, proveedores y colaboradores, organizar la agenda de trabajo y asignar tareas según las necesidades de cada proyecto.

Como parte de sus responsabilidades deberá procurar que la información administrativa y financiera se mantenga actualizada, que los materiales necesarios estén disponibles oportunamente y que se cumplan los plazos establecidos con los clientes.

Diseñador(a) floral y decorativo(a)

La persona encargada del diseño floral y decorativo tendrá la responsabilidad de crear y desarrollar las propuestas de arreglos florales y decoraciones de Amarantos, tomando en cuenta las necesidades y preferencias de cada cliente.

Sus funciones incluirán seleccionar las flores, follajes, colores, texturas y materiales adecuados para cada proyecto, elaborar propuestas visuales, determinar la distribución de los elementos decorativos y adaptar los diseños al tipo de evento, espacio y presupuesto disponible.

Además, deberá supervisar que los productos terminados correspondan con el diseño aprobado y proponer nuevas combinaciones, estilos y productos que permitan mantener actualizado el catálogo de la empresa.

Personal de producción

El personal de producción tendrá a su cargo actividades como el secado y clasificación de flores, selección de materiales, elaboración y ensamblaje de arreglos, preparación de pedidos y apoyo en el montaje de las decoraciones.

Estas funciones corresponden directamente a las actividades productivas desarrolladas por Amarantos y permitirán atender los diferentes pedidos y proyectos.

Personal de apoyo temporal

Cuando existan eventos o pedidos de gran volumen que requieran personal adicional, Amarantos podrá incorporar colaboradores temporales.

Este personal brindará apoyo principalmente en las actividades relacionadas con la decoración, manipulación de arreglos, preparación de materiales, producción y montaje de los proyectos.

Requerimiento de personal

Para el funcionamiento de Amarantos será necesario contar con personal que permita desarrollar de manera eficiente las diferentes etapas del proceso productivo y administrativo.

Debido a que el emprendimiento estará enfocado principalmente en la decoración de eventos y en pedidos de gran volumen, la cantidad de colaboradores podrá variar de acuerdo con la demanda, el tamaño y la complejidad de cada proyecto.

Por esta razón, se contempla una estructura inicial de personal reducida, con la posibilidad de incorporar colaboradores adicionales cuando el volumen de trabajo lo requiera.

El personal requerido deberá caracterizarse principalmente por su responsabilidad, creatividad, capacidad de organización, trabajo en equipo, sentido estético y disposición para aprender. No todos los puestos requerirán experiencia previa especializada, ya que algunas funciones podrán ser aprendidas mediante capacitación interna.

Encargado(a) administrativo(a) y de operaciones

Vacantes iniciales: 1.

Experiencia: Preferiblemente un año en administración, atención al cliente o coordinación de actividades.

Conocimientos: Manejo básico de computadora, control de inventarios, organización de pedidos, facturación y gestión de documentos.

Habilidades y destrezas: Organización, responsabilidad, comunicación efectiva, planificación, manejo de información y capacidad para coordinar diferentes tareas.

Diseñador(a) floral y decorativo(a)

Vacantes iniciales: 1.

Experiencia: Preferiblemente experiencia relacionada con diseño floral, decoración, manualidades o actividades creativas. También podrán considerarse personas sin experiencia que tengan facilidad para aprender.

Habilidades y destrezas: Creatividad, sentido estético, atención al detalle, capacidad de aprendizaje y disposición para trabajar en la elaboración de los productos.

Personal de producción y apoyo

El personal relacionado con la producción deberá contar con conocimientos básicos de decoración y manipulación cuidadosa de arreglos.

Entre las habilidades y destrezas requeridas se encuentran la disposición para aprender, trabajo en equipo, responsabilidad, puntualidad, atención al detalle y capacidad para seguir instrucciones.

Personal temporal

Amarantos contempla la posibilidad de incorporar entre uno y tres colaboradores temporales adicionales, principalmente cuando existan eventos o pedidos de gran volumen que requieran mayor cantidad de personal.

En el planteamiento realizado para el proyecto se contempla un total de cinco puestos permanentes, con la posibilidad de incorporar entre uno y tres colaboradores temporales según la magnitud de los proyectos. De esta manera, la cantidad total de personas trabajando en Amarantos podrá aumentar progresivamente hasta aproximadamente ocho colaboradores, de acuerdo con la demanda.

La jornada laboral del personal operativo se plantea inicialmente de lunes a viernes, de 7:00 a. m. a 3:00 p. m., con la posibilidad de requerir labores ocasionales los sábados o jornadas adicionales durante la preparación, instalación y desmontaje de eventos.

La distribución de las funciones permitirá que cada colaborador se concentre en las actividades relacionadas con sus conocimientos y habilidades, manteniendo al mismo tiempo una dinámica de trabajo colaborativo.

Gastos de personal

En cuanto a la remuneración, el proyecto contempla un costo aproximado de ₡650.000 mensuales por colaborador, incluyendo las cargas sociales y los seguros correspondientes.

Este monto se utilizará como referencia para la planificación financiera del emprendimiento y podrá variar de acuerdo con el puesto, las responsabilidades y la modalidad de contratación.

La cantidad de colaboradores será variable según la magnitud de los proyectos, lo cual permitirá ajustar los costos de personal a las necesidades de producción y operación.

El personal de producción tendrá a su cargo actividades como el secado y clasificación de flores, selección de materiales, elaboración y ensamblaje de arreglos, preparación de pedidos y apoyo en el montaje de las decoraciones.

Por otra parte, el área administrativa se encargará de coordinar pagos, pedidos, planificación e inventario, procurando que los materiales necesarios estén disponibles para cumplir con los compromisos adquiridos con los clientes.

El proyecto estima actualmente gastos variables de aproximadamente ₡500.000 mensuales y gastos fijos cercanos a ₡2.150.000 mensuales.

De esta manera, la estructura de gastos de personal de Amarantos busca mantener un equilibrio entre la necesidad de contar con trabajadores suficientes para garantizar la calidad de los productos y la importancia de controlar los costos durante la etapa inicial del emprendimiento.

Conforme aumenten las ventas y se establezcan contratos de mayor volumen, será posible incorporar nuevos colaboradores de acuerdo con las necesidades de producción y operación.

Sistemas de información

Amarantos contará con un sistema de información destinado a registrar, organizar, almacenar y procesar los datos necesarios para el funcionamiento administrativo, comercial y productivo del negocio.

Debido a que se trata de un emprendimiento en etapa inicial, se utilizarán herramientas digitales de fácil acceso que permitan mantener la información centralizada y facilitar su consulta por parte de las personas responsables de cada área.

Entrada de información

La entrada de información estará constituida principalmente por los datos proporcionados por los clientes, proveedores y colaboradores, así como por la información generada internamente durante las operaciones del negocio.

En el caso de los clientes, se registrarán datos como nombre, información de contacto, tipo de evento, fecha del evento, cantidad y características de los productos solicitados, presupuesto, dirección de entrega o montaje y cualquier requerimiento especial.

También se registrará la información relacionada con las cotizaciones, pedidos, pagos y fechas de entrega.

En cuanto a los proveedores, se recopilarán datos relacionados con los productos adquiridos, cantidades, precios, fechas de compra y condiciones de entrega.

Registro de la información

El registro de la información estará principalmente a cargo del encargado administrativo y de operaciones, quien será responsable de mantener actualizados los datos relacionados con clientes, pedidos, proveedores, pagos e inventario.

El personal encargado de diseño y producción podrá proporcionar información relacionada con los materiales utilizados, cantidades disponibles, productos elaborados y necesidades de reposición.

De esta manera, cada área aportará la información correspondiente a sus actividades y el encargado administrativo podrá centralizarla.

Almacenamiento de la información

Para el almacenamiento de la información, Amarantos utilizará herramientas digitales como hojas de cálculo y almacenamiento en la nube.

Se podrán crear registros separados para clientes y pedidos, proveedores y compras, inventario, ingresos y gastos y planificación de proyectos.

La información digital se mantendrá organizada por categorías y fechas, utilizando archivos con nombres y formatos estandarizados que faciliten su búsqueda y actualización.

Además, se realizarán copias de seguridad periódicas para reducir el riesgo de pérdida de información.

Procesamiento de la información

El procesamiento de la información consistirá en organizar y analizar los datos registrados con el propósito de conocer el funcionamiento del negocio y facilitar la toma de decisiones.

La información de ventas permitirá identificar cuáles productos y servicios tienen mayor demanda; los registros de inventario permitirán determinar cuándo es necesario realizar nuevas compras; y los datos de gastos y ventas permitirán conocer el comportamiento financiero del negocio.

Asimismo, la información de cada pedido podrá utilizarse para planificar las actividades de diseño, producción, transporte y montaje.

Salida de información

La salida de información se realizará mediante registros, informes y reportes internos.

Entre estos podrán encontrarse reportes de ventas, gastos, inventario, compras, pedidos pendientes, pedidos completados y proyectos programados.

También se podrán elaborar informes periódicos que permitan comparar los ingresos y gastos del negocio, identificar productos con mayor demanda y evaluar el cumplimiento de los objetivos establecidos.

Estos informes serán utilizados principalmente por la administración para evaluar el desempeño de Amarantos y tomar decisiones relacionadas con compras, producción, precios, personal y planificación.

La información también será utilizada para brindar una atención más eficiente a los clientes.

Al contar con un registro organizado de cada pedido, será posible consultar rápidamente las características de un proyecto, su fecha de entrega, el monto acordado, los pagos realizados y los requerimientos específicos del cliente.

Esto permitirá dar seguimiento a los pedidos y reducir errores durante las etapas de producción y entrega.

Seguridad de la información

El acceso a la información será limitado según las funciones de cada colaborador.

Los datos administrativos, financieros y personales de los clientes serán manejados principalmente por la persona encargada de la administración, mientras que el personal de producción y montaje tendrá acceso únicamente a la información necesaria para realizar sus funciones.

Además, se procurará utilizar contraseñas seguras, copias de respaldo y almacenamiento digital protegido para evitar la pérdida o divulgación no autorizada de la información.

De esta manera, el sistema de información de Amarantos permitirá mantener un control organizado de las operaciones del negocio, facilitar la comunicación entre las diferentes áreas, mejorar el seguimiento de los pedidos y proporcionar información útil para la planificación y toma de decisiones.

Conforme la empresa aumente su cantidad de clientes y operaciones, el sistema podrá evolucionar hacia herramientas de gestión más especializadas que permitan automatizar una mayor cantidad de procesos.

Perfil del equipo directivo

Amarantos cuenta con estudiantes emprendedoras de la especialidad de Diseño y Desarrollo Digital, cuya formación académica les ha permitido desarrollar conocimientos relacionados con diseño, creatividad y uso de herramientas digitales, los cuales pueden aplicarse al desarrollo de la identidad visual de Amarantos, creación de contenido para redes sociales, elaboración de propuestas para los clientes y promoción de los productos y servicios del emprendimiento.

Dentro de la información aportada para el proyecto, una de las integrantes señala contar con experiencia práctica relacionada directamente con la actividad principal del

emprendimiento. Ha trabajado ocasionalmente en una floristería y realiza su pasantía en este tipo de establecimiento, experiencia que le ha permitido familiarizarse con el ambiente de trabajo de una floristería y adquirir conocimientos prácticos relacionados con la manipulación de flores, elaboración de arreglos, organización de materiales y procesos propios de este tipo de negocio.

También señala haber participado en proyectos académicos y actividades de carácter social que han requerido organización, responsabilidad y trabajo en equipo. Entre estas experiencias se encuentran actividades de reforestación, apoyo a refugios de animales y proyectos colegiales como la elaboración y pintura de murales y la dirección de actos cívicos.

Estas actividades le han permitido desarrollar capacidades para planificar tareas, coordinar actividades, trabajar con diferentes personas y asumir responsabilidades dentro de un proyecto hasta su finalización.

Entre las habilidades señaladas se encuentran la motora fina, el sentido y criterio de diseño, la capacidad de aprendizaje rápido y la organización. La motora fina constituye una habilidad útil para la elaboración y manipulación cuidadosa de arreglos florales y elementos decorativos.

La formación en diseño también permite desarrollar un criterio visual aplicable a la combinación de colores, formas, texturas y elementos utilizados en los productos de Amarantos. Asimismo, la capacidad de aprendizaje permitirá adquirir progresivamente nuevos conocimientos relacionados con la administración y gestión empresarial.

En la dirección de Amarantos se contempla la supervisión general de las diferentes áreas, procurando que las actividades administrativas, de diseño, producción y logística se desarrollen de acuerdo con los objetivos establecidos. La participación será especialmente importante en las áreas de diseño y producción, mediante la supervisión de la elaboración de los arreglos, la selección y combinación de materiales, el cumplimiento de los diseños establecidos y la calidad de los productos terminados.

También se contempla la participación en la planificación de nuevos productos, el desarrollo de propuestas para los clientes y la definición de la identidad visual de la empresa.

Dentro de la información aportada se reconoce que todavía existen áreas empresariales en las que será necesario adquirir mayor conocimiento, principalmente en administración, finanzas y gestión empresarial. Por esta razón, conforme Amarantos se desarrolle, se contempla la posibilidad de recibir capacitación y contar con el apoyo de personas especializadas en aquellas áreas que requieran conocimientos adicionales.

Conforme la empresa crezca, aumente la cantidad de proyectos y amplíe su cartera de clientes, la estructura del equipo directivo podrá evolucionar y las responsabilidades podrán distribuirse entre las personas que formen parte del emprendimiento.

Estudio de la inversión y financiamiento

El estudio de la inversión y financiamiento de Amarantos permite determinar los recursos económicos necesarios para poner en funcionamiento el emprendimiento, así como las fuentes previstas para financiar la inversión inicial y mantener posteriormente las operaciones del negocio.

Investigación y desarrollo

Durante el desarrollo de Amarantos se han realizado actividades relacionadas con la investigación y planificación del proyecto, el análisis del mercado, la definición del mercado objetivo, el diseño de los productos y la organización del modelo de negocio.

El desarrollo de la propuesta ha permitido definir las características de los arreglos elaborados con flores secas, los posibles clientes, los procesos necesarios para la elaboración de los productos, los recursos requeridos y las estrategias para su comercialización.

También se contempla la capacitación necesaria para fortalecer los conocimientos relacionados con la elaboración de los productos y la administración y gestión del emprendimiento.

Gastos de constitución y legalización

Amarantos plantea constituirse bajo la figura de una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.). Para iniciar formalmente sus operaciones será necesario considerar los gastos correspondientes a la constitución y legalización del negocio.

Dentro de este apartado se contemplan los gastos relacionados con el proceso de constitución de la sociedad, inscripción y registro del negocio, así como los permisos y trámites necesarios para iniciar sus actividades.

Los montos específicos correspondientes a estos procesos deberán establecerse una vez que se determinen los trámites requeridos para la formalización del emprendimiento.

Gastos de puesta en marcha

Para iniciar las operaciones de Amarantos será necesario disponer de recursos destinados al acondicionamiento del espacio de trabajo, adquisición de materiales, herramientas, mobiliario y demás elementos necesarios para comenzar la producción.

Entre los principales recursos contemplados se encuentran el alquiler y acondicionamiento de una bodega o taller, la adquisición de flores y follajes, herramientas, materiales de pasamanería, papel, cintas, laca, maquillaje floral, mobiliario, estantes, mesas de trabajo y demás materiales requeridos para la elaboración de los arreglos.

El proyecto estima aproximadamente \$4.000.000 para los recursos necesarios durante la puesta en marcha. Asimismo, dentro de las estimaciones desarrolladas se contempla una inversión inicial aproximada de \$5.300.000, considerando diferentes gastos necesarios para iniciar el emprendimiento.

También se contemplan actividades de capacitación del personal y acciones de promoción y publicidad para dar a conocer Amarantos. Para la promoción se utilizarán principalmente medios digitales como Instagram y TikTok, además de contemplarse el desarrollo de un sitio web.

Imprevistos

El proyecto contempla destinar un porcentaje de la inversión para atender situaciones imprevistas que puedan presentarse durante la puesta en marcha del negocio.

Se ha considerado un 5 % sobre una inversión estimada de ₡5.300.000, correspondiente a un fondo aproximado de: ₡265.000 para imprevistos.

Este monto permitirá disponer de una reserva para atender gastos no contemplados inicialmente que puedan surgir durante el proceso de inicio de las operaciones.

Financiamiento del proyecto

El financiamiento de Amarantos estará basado principalmente en la inversión de capital propio de las emprendedoras para cubrir los gastos iniciales del proyecto.

Esta fuente permitirá financiar la adquisición de materiales, herramientas, mobiliario, acondicionamiento del espacio de trabajo y otros recursos necesarios para comenzar las operaciones.

Una vez que el emprendimiento se encuentre funcionando, se utilizarán los ingresos generados por las ventas para cubrir los gastos operativos y financiar progresivamente las necesidades de crecimiento de la empresa.

El proyecto contempla que los ingresos provenientes de la comercialización de los arreglos y los servicios de decoración permitan mantener las operaciones y contribuir al crecimiento del negocio.

En caso de que el capital propio no sea suficiente para cubrir la totalidad de la inversión inicial, se podrán considerar fuentes externas de financiamiento, como préstamos para emprendimientos o programas de apoyo dirigidos a pequeñas empresas.

Cualquier financiamiento externo deberá analizarse considerando aspectos como el monto solicitado, el plazo, la tasa de interés y la capacidad de pago de la empresa.

Análisis económico

El análisis económico de Amarantos presenta las proyecciones de ingresos y egresos contempladas para el funcionamiento del emprendimiento. Estas estimaciones permiten

analizar el comportamiento esperado del negocio y establecer una referencia para la planificación financiera.

Presupuesto de ingresos

Para la proyección de ingresos se ha considerado un precio promedio de ₡50.000 por arreglo y una venta estimada de 60 arreglos mensuales.

Concepto	Proyección
----------	------------

Precio promedio por arreglo	₡50.000
-----------------------------	---------

Cantidad estimada de arreglos mensuales	60
---	----

Ingreso mensual estimado	₡3.000.000
--------------------------	------------

Ingreso anual estimado	₡36.000.000
------------------------	-------------

De acuerdo con esta proyección, Amarantos podría generar ingresos aproximados de ₡3.000.000 mensuales, equivalentes a ₡36.000.000 anuales.

Presupuesto de egresos

El proyecto estima gastos variables aproximados de ₡500.000 mensuales y gastos fijos cercanos a ₡2.150.000 mensuales.

Tipo de egreso	Monto mensual
----------------	---------------

Gastos fijos	₡2.150.000
--------------	------------

Gastos variables	₡500.000
------------------	----------

Total de egresos mensuales	₡2.650.000
----------------------------	------------

Total de egresos anuales	₡31.800.000
--------------------------	-------------

De acuerdo con estas estimaciones, los egresos totales serían aproximadamente de ₡2.650.000 mensuales, equivalentes a ₡31.800.000 anuales.

Punto de equilibrio

El proyecto contempla el punto de equilibrio como el nivel de ventas necesario para cubrir los costos de operación sin generar pérdidas ni utilidades.

Dentro de la información desarrollada para Amarantos se plantea una referencia de 60 unidades para alcanzar el punto de equilibrio. Sin embargo, este dato deberá ser revisado

en relación con los costos fijos, costos variables y precio de venta establecidos en las proyecciones financieras.

Flujo de caja proyectado

Con base en las proyecciones generales de ingresos y egresos establecidas para el emprendimiento, se plantea el siguiente flujo mensual:

Concepto	Monto mensual
Ingresos proyectados	₡3.000.000
Egresos proyectados	₡2.650.000
Flujo neto proyectado	₡350.000

La proyección muestra un flujo neto mensual aproximado de ₡350.000, tomando como referencia los ingresos y egresos establecidos en el proyecto.

Estado de ganancias y pérdidas proyectado

Con base en las proyecciones financieras realizadas, Amarantos podría generar ingresos anuales aproximados de ₡36.000.000.

Considerando gastos operativos anuales cercanos a ₡31.800.000, se obtendría una utilidad estimada de:

Concepto	Proyección anual
Ingresos	₡36.000.000
Egresos	₡31.800.000
Utilidad proyectada	₡4.200.000

La utilidad anual proyectada sería aproximadamente de ₡4.200.000, de acuerdo con los ingresos y egresos contemplados en el proyecto.

Balance general proyectado

El balance general proyectado de Amarantos estará compuesto por los activos, pasivos y patrimonio del negocio.

Dentro de los activos se incluirán el inventario de flores secas, materiales decorativos, herramientas de trabajo, mobiliario, equipo administrativo y efectivo disponible.

Los pasivos corresponderán a posibles obligaciones financieras, compromisos con proveedores o financiamiento externo que se utilice para fortalecer la operación.

El patrimonio estará integrado por los aportes realizados por las socias fundadoras, las utilidades generadas por la empresa y cualquier reinversión realizada durante su funcionamiento.

Análisis financiero

El análisis financiero permitirá evaluar los resultados económicos proyectados para Amarantos y determinar la relación entre la inversión inicial, los ingresos, los gastos y las utilidades esperadas.

De acuerdo con la información desarrollada para el proyecto, se contempla una inversión inicial aproximada de ¢5.300.000, ingresos anuales proyectados de ¢36.000.000, egresos anuales aproximados de ¢31.800.000 y una utilidad anual estimada de ¢4.200.000.

Estos datos serán utilizados para analizar la rentabilidad del emprendimiento, así como el periodo necesario para recuperar la inversión inicial.

Impacto del emprendimiento

Amarantos plantea desarrollar una actividad económica basada en la producción y comercialización de arreglos y elementos decorativos elaborados con flores secas. Su funcionamiento permitirá generar actividad comercial mediante la adquisición de materias primas e insumos, elaboración de productos, comercialización y prestación de servicios de decoración.

Conforme aumente la demanda y la cantidad de proyectos, el emprendimiento contempla incorporar nuevos colaboradores de acuerdo con las necesidades de producción y operación, ampliando progresivamente su capacidad de trabajo.

El aprovechamiento y almacenamiento de flores secas también forma parte del modelo productivo de Amarantos, ya que los materiales que no sean utilizados inmediatamente

podrán conservarse para pedidos posteriores, favoreciendo un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.

Conclusión

El desarrollo de este emprendimiento nos permitió comprender que el éxito de una idea de negocio no depende únicamente de contar con una propuesta innovadora, sino también de una planificación estratégica que contemple de manera integral todos los aspectos necesarios para su puesta en marcha, funcionamiento y crecimiento. A lo largo de este proyecto fue posible analizar cada uno de los elementos que conforman el modelo de negocio, permitiéndonos identificar los recursos necesarios, las necesidades del mercado, el perfil de nuestros clientes potenciales y las estrategias más adecuadas para garantizar la viabilidad y sostenibilidad de Amarantos.

Asimismo, logramos identificar una oportunidad dentro del mercado de la decoración, debido a la limitada oferta de propuestas especializadas en arreglos elaborados con flores secas. Si bien existen numerosas floristerías tradicionales, son pocas las que ofrecen una alternativa que combine originalidad, elegancia, sostenibilidad y durabilidad. Por esta razón, consideramos que Amarantos responde a una necesidad real de aquellas personas y organizaciones que buscan decoraciones con un estilo propio, capaces de diferenciarse de los arreglos florales convencionales y aportar un mayor valor estético y funcional.

Durante el desarrollo del proyecto también fue posible analizar las principales fortalezas del emprendimiento. Entre ellas destaca la amplia durabilidad de los arreglos elaborados con flores secas, lo que representa un importante valor agregado para los clientes. Además, se identificó el creciente interés, especialmente entre las nuevas generaciones, por estilos de decoración más personalizados, modernos y con identidad propia. Esta tendencia favorece la aceptación de propuestas innovadoras como Amarantos, permitiendo ofrecer un producto diferenciado dentro del mercado y ampliando las opciones disponibles para los consumidores. En este sentido, consideramos que nuestro emprendimiento posee características que lo convierten en una alternativa competitiva, con potencial para

posicionarse dentro del sector de la decoración y atender un segmento de mercado en constante crecimiento.

Por otra parte, la elaboración de este proyecto fortaleció nuestras habilidades de investigación, análisis, planificación, organización, trabajo en equipo y toma de decisiones. Cada etapa del proceso requirió la búsqueda de información confiable, la evaluación de diferentes alternativas y la construcción de soluciones que respondieran a las necesidades del mercado. Esto nos permitió comprender que el desarrollo de un emprendimiento exitoso exige compromiso, creatividad, capacidad de adaptación y un proceso de mejora continua que permita responder a los cambios y tendencias del entorno empresarial.

Finalmente, este trabajo nos permitió visualizar de manera más clara el proceso que implica convertir una idea en un proyecto empresarial estructurado y viable. Más allá de representar un ejercicio académico, Amarantos constituye una propuesta con potencial de crecimiento, respaldada por un análisis de mercado, una planificación estratégica y una propuesta de valor claramente diferenciada. Estamos convencidos de que, mediante una adecuada gestión de sus recursos, una constante innovación y un firme compromiso con la calidad, Amarantos puede consolidarse como una empresa competitiva y reconocida dentro del sector de la decoración con flores secas, ofreciendo a sus clientes una alternativa innovadora, elegante y duradera que contribuya a transformar la manera en que se conciben los arreglos florales en Costa Rica.

Bibliografía.

Portillo, G. (2025). Diseño floral: técnicas, estilos y usos para transformar cualquier espacio.

Jardinería On. <https://www.jardineriaon.com/disenio-floral.html>

Jardín de Nod. (2024, 9 de noviembre). Rentabilidad de un negocio de florería: análisis detallado. <https://jardindenod.com/que-tan-rentable-es-un-negocio-de-floreria/>

Estúdio das Velas. (2025, 7 de mayo). La magia de las flores secas: un proceso laborioso que vale la pena. <https://estudiodasvelas.com/es/blogs/aktualnosci/a-magia-das-flores-secas-um-processo-trabalhoso-que-vale-a-pena>

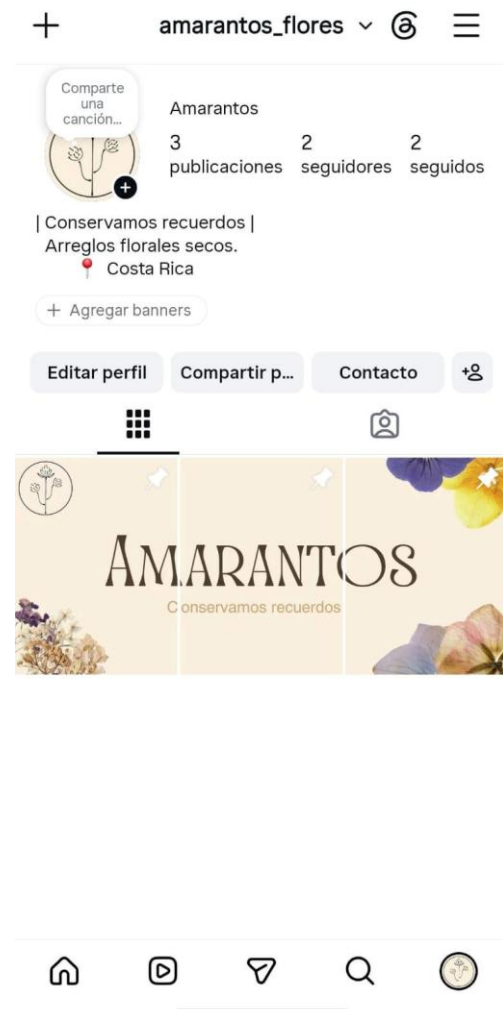
Anexo #1 (Modelo canvas).



Anexo #2 (Logo)



Anexo #3 (Canales).



Anexo #4 (Imágenes del proceso).



