



# La Plantuca

Centro de producción y venta de  
plantas aromáticas/medicinales  
ecológicas

---

# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

---



## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

---

*La Plantuca* nace tras detectar una necesidad no cubierta en un grupo de potenciales clientes. Es básico conocer las características **de nuestro sector** y de **nuestros clientes** potenciales.

### NUESTRO SECTOR

El sector de las plantas aromáticas y medicinales tiene una realidad diversa y compleja. Esta realidad se debe a diferentes factores:

- Un gran número de especies, con diferentes técnicas de cultivo.
- Formas de elaboración y de transformación diversas a nivel de producción, ya que hay diferentes productos: planta fresca, seca, congelada, aceites esenciales, extractos.
- Un sector muy amplio y variado de consumo, agroalimentario, industria de los aromas, la industria cosmética, farmacéutica, etc. Eso nos obliga a sacar al mercado un producto con unas características determinadas.
- Nos encontramos con un mercado internacional, regulado por los mecanismos comunitarios y con algunos países que se dedican a esta producción.

Podemos clasificar la utilización de las plantas aromáticas y medicinales en tres grandes sectores:

- **MEDICINAL:** a partir de las plantas medicinales.
- **ALIMENTARIO:** a partir de las plantas aromáticas.
- **PERFUMERO:** a partir de las plantas perfumeras.

También se utilizan estas plantas para:

- **DECORACIÓN**
- **TURISMO Y EDUCACIÓN**
- **OTROS SECTORES:** Protección de cultivos, etc.

## Sector medicinal

---



En este sector se utilizan plantas medicinales, ya sea seca o como extractos, aceites esenciales, etc. Todos los productos medicinales a base de plantas están sujetos a la legislación de medicamento, siendo muy estrictos en lo referente a su elaboración y venta.

Hay diferentes sectores y productos tratados:

- . **Farmacia** (principios activos aislados)
- . **Fitoterapia**
  - . Herboristería (planta seca)
  - . Fitomedicina (planta seca, extractos, aceites esenciales).

- . Aromaterapia (aceites esenciales).
- . Homeopatía (tinturas madre).
- . Flores de Bach (elixires florales).
- . **Dermofarmacia** o cosmética de alta gama (extractos, aceites esenciales).

## Sector alimentario

---



En este sector se utilizan plantas aromáticas condimentarias (frescas, congeladas o secas) o bien plantas medicinales (secas) para elaborar infusiones de uso en alimentación .

Todos los productos alimentarios condimentarios están sujetos al código alimentario que regula su elaboración y venta, existiendo legislación específica.

Existen diferentes sectores y productos tratados:

### . **Productos destinados al consumidor final**

- . Condimentos (planta seca).
- . Infusiones (planta seca).

### . **Productos destinados a la industria**

- . Aditivos alimentarios (saborizantes, aromatizantes, colorantes).
- . Complementos alimenticios (planta seca, extractos, aceites esenciales).
- . Alimentos funcionales (planta seca, extractos).

## Sector perfumero

---



En este sector se utilizan extractos y aceites esenciales para elaborar productos con finalidad de transmitir fragancias, aunque hay que remarcar que existe una gran competencia de las esenciales elaboradas sintéticamente.

Hay diferentes sectores:

- . **Perfumería de tocador** (perfumes).
- . **Higiene personal** o cosmética de baja gama (jabones, cremas hidratantes, desodorantes, repelentes de insectos, etc.)
- . **Perfumería industrial** (detergentes y ambientadores).

## Decoración

---



Tanto el aspecto visual como el fragante son características tenidas en cuenta para elaborar productos de decoración, utilizando ya sea hierba fresca y seca, como aceites esenciales o esencias.



Se pueden elaborar diferentes productos: ramos, guirnaldas, centros florales, popurrís, saquitos de olor, escobas, cojines, velas, cuadros, productos de madera, cerámica, etc.

## **Turismo y educación**

---



Los aspectos visuales y fragantes de las plantas aromáticas y perfumeras también pueden servir como reclamos paisajísticos vinculados a la oferta turística, formando parte de jardines o parcelas de cultivo. Las características de las plantas medicinales y aromáticas también pueden ser el hilo conductor de una oferta educativa, relacionada con visitas de reconocimiento botánico o talleres para la elaboración de productos artesanos.

## **Otros sectores**

---

Existen otros sectores donde algunas plantas aromáticas y medicinales pueden tener un papel importante, y que cada vez tienen más demanda: antioxidantes, tintes, insecticidas, fungicidas, bactericidas, aditivos en alimentación animal, etc.

## LOS CLIENTES DE LA PLANTUCA

**Cantabria** es el punto de partida para la comercialización de nuestros productos. **La Plantuca** quiere vender directamente a los habitantes de esta comunidad, a través de mercados locales, hostelería (restaurantes, hoteles, turismo rural...), viveros, centros de jardinería y en nuestras propias instalaciones.

Tras hablar con viveristas de Cantabria y estudiar el mercado actual de plantas aromáticas en nuestra Comunidad Autónoma, llegamos a la conclusión de que **no hay producción** de estas plantas **en nuestra Tierra** y que todo lo que se consume en nuestras casas y empresas transformadoras viene de otras comunidades o de otros países.

La personas que formamos el proyecto de **La Plantuca** nos pusimos manos a la obra y buscamos empresas interesadas en nuestra futura producción, buscamos nichos de mercado y llegamos a la conclusión de que **es factible** e **innovador** producir semilla, planta, tiestos, etc..., **ecológica**, de **kilómetro cero** y **en Cantabria**.

Nuestros clientes van a estar divididos en tres grandes bloques:

### . Mayoristas



Industrial Farmacéutica Cantabria, S.A.



### . Distribuidores o minoristas

- . Viveros
- . Almacenes de venta de piensos



. Centros de jardinería

. Floristerías

. Tiendas locales

. **Consumidores directos**

. Hostelería (restaurantes, hoteles, turismo rural)

. Agricultores

. Particulares

## Mayoristas

---

A los clientes mayoristas les proporcionaremos plantas aromáticas bajo pedido, ya que ellos nos proporcionarán las semillas que quieren que cultivemos, ellos harán acopio y almacenaje, asumirán los riesgos de subidas o bajadas de precios y los gastos de transporte correrán por su cuenta. Supondrá una estabilidad para nuestros ingresos.



En principio trabajaremos con **Josenea**, una empresa que nace como un **centro de inserción socio laboral** cuyo objetivo es la inserción de personas en exclusión social utilizando como medio la **creación de pequeños proyectos empresariales**. Las actividades que realiza tienen un alto **valor social y medioambiental** reconocido por la calidad de sus productos, por la dignificación de sus trabajadores y su sostenibilidad económica, esta empresa se ha mostrado muy interesada en nuestro proyecto, este contrato nos supondrá un 60 % de nuestros ingresos económicos durante los dos primeros años.

Cuando estemos ya establecidos, negociaremos con IFC y Soria Natural para producir aquellas plantas que ellos nos demanden.



**IFC:** Industrial Farmacéutica Cantabria es la compañía líder en prescripción dermatológica en España por tercer año consecutivo tanto por el aval científico de sus productos y respaldo de los profesionales, como por su trabajo de referencia en I+D+I en el ámbito de la salud.





La principal inquietud de IFC es trabajar entorno a los tres valores que la definen como empresa y compañía farmacéutica: **emprendimiento, innovación y cercanía**.

Esta filosofía resumida en la frase “Celebrate life”, también representa el espíritu de compromiso con las personas que conforman IFC y **con aquellas que más lo necesitan**. Con más de 27 proyectos cada año de RSC y más de 500.000€ en **donaciones**, Industrial Farmacéutica Cantabria ve un deber moral trabajar por los valores humanos universales y **dedicar todos los esfuerzos posibles en educación, alimentación y recursos a los más necesitados**.



**Soria Natural** apuesta firmemente por un riguroso control de la calidad, un ambicioso plan de I+D+i y una implicación de todos los profesionales que trabajan en ella.

**Eficacia, seguridad y calidad al servicio de la salud**. En estos tres valores se puede resumir la razón de ser de Soria Natural. Pero para llegar a ellos ha sido necesario poner todos los medios y recursos para que la **investigación continua**, la **innovación**, el dinamismo, la calidad, la **formación del equipo humano**, el **respeto por el medio ambiente**... sean los principios que rijan el proceso de trabajo con el que Soria Natural desarrolla su actividad.

La **visión social** de estos mayoristas encaja con la visión de **La Plantuca**.

La responsabilidad que **La Plantuca** tiene para con nuestros consumidores hace que en ningún momento podamos bajar la guardia y sigamos trabajando para ofrecerles nuevas soluciones naturales adaptadas a sus necesidades.

## **Distribuidores y consumidores directos**

---

El otro 40% de los ingresos de **La Plantuca** vendrán de la venta directa de plantones y de tiestos a distribuidores y consumidores directos.

En **La Plantuca** sabemos que **los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocio**, por ello es necesario conocer de antemano los gustos y necesidades o problemas que tienen.

Además de **hablar con los mayoristas** y con los **distribuidores**, hemos realizado **encuestas** por redes sociales, para saber que plantas aromáticas/medicinales utilizan más a menudo los particulares de nuestra Comunidad y paralelamente hemos enviado **correos electrónicos a restaurantes cántabros** para que nos digan si les parece un buen

proyecto, la producción de plantas aromáticas/medicinales ecológicas, de km cero y producidas en nuestra comunidad.

Las **respuestas** obtenidas han sido muy **positivas y reveladoras** y nos han hecho ver que sí hay demanda y los restaurantes ven las características de nuestro producto como algo bueno para sus menús y cartas ya que poder utilizar productos ecológicos, respetuosos con el medio ambiente, de km 0 y producidos en Cantabria, a un precio competitivo les parece algo muy importante, a la hora de elegir comprar nuestras plantas. También les gusta la idea de utilizar nuestras plantas como centros de mesa y parte de su decoración.

## **¿Por qué utilizar las plantas aromáticas/medicinales de *La Plantuca* y no otras?**

- Toda la producción de ***La Plantuca*** será de Cantabria.
- Todos los input necesarios serán de origen ecológico.
- Por lo tanto toda la producción será ecológica.
- Los precios serán competitivos.
- La producción de ***La Plantuca*** será realizada con métodos respetuosos con el medio ambiente, siempre utilizando de manera óptima los recursos naturales.
- Las plantas aromáticas/medicinales que consuman producidas por ***La Plantuca*** no habrán sido transportadas por nuestra parte más de 100 km, con eso cumpliremos nuestra premisa de respetar el medio ambiente con el km 0 y no aumentar el precio de nuestros productos.
- En ***La Plantuca*** trabajaremos personas con la suficiente formación para poder cumplir todos los requisitos anteriormente nombrados y además estaremos ligados a los problemas de la sociedad que nos rodea, intentando ayudar a los sectores más desfavorecidos de nuestra comunidad, bien laboralmente o socialmente, como puede ser el caso de las mujeres rurales paradas de larga duración, los jóvenes estudiantes, etc

Siguiendo con las estrategias para conocer el mercado y las necesidades de este, ***La Plantuca*** se dirigirá a este **target** de clientes potenciales con los que hemos contactado

inicialmente, les presentaremos un **prototipo** de nuestro producto para conocer su opinión y poder perfeccionarlo antes de lanzarlo al mercado definitivamente (muestra de maceta o pequeño centro de mesa).

Para conocer lo que piensa y siente nuestro cliente es muy importante realizar dos tipos de entrevistas o contactos con ellos:

- **Entrevista inicial:** para conocer la **necesidad o problema** que tiene nuestro cliente. La cual realizaremos en persona y solventaremos con nuestros productos.
- **Entrevista de solución:** para presentar nuestro **prototipo** al cliente y poder **pivotar** o rectificar aquellos aspectos que sean necesarios. Le llevaremos también en persona unas muestras de nuestras plantas en pequeños tiestos de barro fabricados para este cometido, aunque con posterioridad los tiestos se comercializaran a tamaño más grande, estas **muestras gratuitas** servirán para que el cliente conozca la calidad de nuestras plantas y realice el siguiente pedido con total confianza. A los restaurantes les facilitaremos pequeños centros creados con plantas aromáticas para sus mesas de comedor y se los cambiaremos periódicamente a un precio competitivo.

### Modelos de macetas de regalo para nuestros clientes



**Geográficamente** los clientes de **La Plantuca** se dividirán en dos zonas geográficas de forma que cumplamos la condición de producción de proximidad o km 0, es decir, no sobrepasar los 100 km desde la zona de producción. Nuestra primera zona de



producción estará en **Colindres** y en ella instalaremos los invernaderos donde se producirán las plantones y los tiestos, además de nuestras oficinas y demás instalaciones. En segundo lugar, tendremos una finca de 2 ha (20.000 metros cuadrados) en el ayuntamiento de **Liendo**, donde produciremos para Josenea. Con la expansión prevista para dentro de dos años, tendremos la tercera finca en **Villaescusa** de otras 2 ha en la que produciremos para nuestros demás clientes. Con esta división de fincas queremos tener Cantabria abastecida de nuestros productos respetando el km 0 y así poder llegar a un número muy importante de clientes.

Teniendo en cuenta el volumen de restaurantes, hoteles, casas rurales, viveros, centros de jardinería, etc... a los que nos podemos dirigir para presentar nuestros productos es innegable que el volumen de ventas va a ser importante. Por ello, y sobre todo el primer año, debemos tener un estudio muy profundo de las semillas, plantas que vamos a sembrar y plantar y, por tanto, comprar para después en posteriores años poder obtener nuestras propias semillas, plantones, esquejes, hijuelos, rizomas, porque nuestro objetivo a corto plazo es se autosuficientes en plantas y así poder garantizar la procedencia y la calidad de nuestras plantas aromáticas.

A continuación, pasamos a enumerar una pequeña muestra de establecimientos a los que nuestros productos van dirigidos:

## **Restaurantes**

- Viña de Laredo (Laredo)
- Cachupin (Laredo)
- La casa della mamma (Colindres)
- Ka Buddha (Colindres)
- El pescador (Laredo)
- Restaurante las ruedas Treto)
- Restaurante solana (Ampuero)
- La mutua (Santoña)
- Restaurante Palmanova (Laredo)
- Taberna Alberto (Santoña)
- Restaurante Cantabria (Laredo)
- La muralla (Laredo)
- El boquerón (Laredo)



Casa Felipe (Laredo)  
Laguillo (Laredo)  
Restaurante Ambigu (Liendo)  
El roble (Liendo)  
Casa Varona (Liendo)  
Restaurante la finca (Rosequillo)

## **Viveros**

La Llosa (Cabezón de la sal)  
Vivero de Villapresente  
Vivero Escalante (Mazcuerras)  
La Busta centro de jardineria (la Busta)  
Serca (Torrelavega)  
Aguas vivas (Arce)  
Vivero barbas (Rada)  
Vivero Talaia (Liendo )  
Vivero Los Avellanos (Ramales)  
Vivero Altamira (Reocín)  
Viveros El Juncal (Laredo)  
Viatplant (Cubas)  
Asisproject (Suesa)  
Horticultura Aybel (Liendo)  
J. M. Motores (Entrambasaguas)

## **Piensos**

Barreda  
Grupo Aregon (Gajano)  
Piensos en Quijano de Piélagos  
Almacén Lechavit (Solares)  
Piensos Cano (Cabezón de la sal)  
Andrés Martínez (Loredo)  
Piensos en Santa María de Cayón  
Piensos en Gajano  
Manuel González Rodil (Arce)  
Forrajes Rubio (Orejo)  
Isgoa (Arenas de Iguña)  
Piensos Faces (Cabezón de la sal)