

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMICAS
Y TURISMO

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



**“COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN LOS INVERNADEROS DE
LA RED DE PRODUCTORES DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA, PROVINCIA DE
QUISPICANCHI, REGION CUSCO, PERIODO 2018”**

TESIS PARA OPTAR AL TITULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION

PRESENTADO POR:

Bach. MAMANI LIMA MARITZA

Bach. MERMA COTOHUANCA FIORELA

ASESOR:

Dr. HERMOGENES JANQUI GUZMAN

CUSCO – PERÚ

2019



PRESENTACIÓN

SEÑORA DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMICAS Y TURISMO, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.

Se pone a su consideración la presente tesis intitulado “**COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN LOS INVERNADEROS DE LA RED DE PRODUCTORES DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA, PROVINCIA DE QUISPICANCHI, REGION CUSCO, PERIODO 2018**”, cuyo objetivo de la tesis es: Determinar el nivel de competitividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana, provincia de Quispicanchi, Región Cusco, periodo 2018.

Con la sustentación de la presente tesis, pretendemos optar al Título Profesional de licenciados en administración y poner en práctica los conocimientos adquiridos en la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.

Bach. Maritza Mamani Lima.

Bach. Fiorela Merma Cotohuanca.



AGRADECIMIENTO

Agradecemos al personal que labora en la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco por el apoyo que nos brindó a absolver cualquier inquietud que tuvimos.

A nuestro asesor Dr. Hermogenes Janqui Guzman por el tiempo, conocimiento y apoyo profesional que nos brindó durante todo el proceso de investigación para la culminación de este proyecto de investigación. A nuestros dictaminantes, los cuales gentilmente, nos brindaron su tiempo y paciencia, para absolver cada una de nuestras dudas.

A la Gerencia de Desarrollo Economico de la Municipalidad Distrital de Quiquijana por apoyarnos con información acerca de la red de productores de flores las comunidades de Pampaquehuar, Huaraypata y Antisuyo; a los socios que pertenecen a las asociaciones Asproflor y Tikar'y Llactallay quienes fueron muy amables de responder anuestras encuestas y nos facilitaron con información para poder desarrollar esta investigación.

A nuestros profesores de la de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco en especial a la Mgt. Ana Maria Venero Vasquez, por todo el conocimiento y aportes que nos brindaron durante los cinco años que estuvimos estudiando en la UNSAAC.

Los autores



DEDICATORIA

A Dios: por darme las fuerzas para seguir adelante.

En especial a mi madre Leonarda por creer en mi y apoyarme incondicionalmente, por estar siempre ahí en mi lado y por ser un gran ejemplo de lucha constante para lograr lo que se anhela.

En memoria a mi padre aunque no lo tenga presente se que esta conmigo, ahora puedo decir “promesa cumplida” se que te sentiras orgulloso de mi.

A mis hermanas, por sus recomendaciones, y apoyo moral a lo largo de toda mi formación profesional.

Maritza Mamani Lima

Este trabajo esta dedicado a mi Madre incondicional que siempre esta conmigo, guiando mis pasos y cuidando que no decaiga.

A mi padre, hermanos y hermanas por inculcarme valores por estar siempre allí acompañándome siempre con sus consejos, les agradezco de todo corazón por estar siempre junto a mí.

A mi hermano Jose por haberme tenido mucha paciencia y apoyarme incondicionalmente en este proceso para mi titulación.

Fiorela Merma Cotohuanca



ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

DOCTOR: HERMOGENES JANQUI GUZMAN

DICTAMINANTES:

Dr. JOSE FELIX PAZOS MIRANDA

Mgt. EMILIANO LEONCIO HARO PAZ

REPLICANTES:

DRA. VICTORIA PUENTE DE LA VEGA APARICIO

MGT. FEDERICO MOSCOSO OJEDA



INDICE

DEDICATORIA	III
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	IV
INDICE	V
LISTA DE TABLAS	XI
LISTA DE FIGURAS	XIII
LISTA DE ILUSTRACIONES	XIV
LISTA DE GRAFICOS	XVI
RESUMEN.....	XVII
ABSTRAC.....	XVIII
INTRODUCCION.....	XIX
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	21
1.1.1. Problema general.	23
1.1.2. Problemas específicos.....	23
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
1.2.1. Objetivo general.....	24
1.2.2. Objetivos específicos.	24
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	25
1.3.1. Teórica	25
1.3.2. Practico	25
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	26
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	26
2.1.1. A Nivel Internacional.....	26
2.1.2. A Nivel Nacional.	28
2.1.3. A Nivel Local.....	30
2.2. BASES TEÓRICAS	33
2.2.1. Teoría de la Competitividad.....	33
2.2.1.1. Niveles de competitividad.....	34
2.2.1.1.1. Primer nivel: Enfoque Macro.....	34
2.2.1.1.2. Segundo Nivel Meta o Región.	35
2.2.1.1.3. Tercer Nivel Meso Industria o Sector.	35
2.2.1.1.4. Cuarto Nivel Micro.	36



2.2.1.2. La Competitividad Empresarial.....	36
2.2.1.3. Factores para la Competitividad en la Floricultura.....	38
2.2.1.3.1. Productividad.....	39
2.2.1.3.2. Innovación y Tecnología.....	41
2.2.1.3.3. Capacitación y Asistencia Técnica.....	43
2.2.1.3.4. Asociatividad.....	45
2.2.1.3.5. Comercialización.....	48
2.2.1.4. Teoría de la cadena de valor.....	53
2.2.1.4.1. Actividades primarias.....	54
2.2.1.4.2. Actividades de apoyo.....	54
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	56
2.3.1. Competitividad.....	56
2.3.1. Asociación.....	56
2.3.2. Sistema de Producción.....	56
2.3.3. Tecnología de la Producción.....	57
2.3.4. Producción Tecnológica.....	57
2.3.5. Invernadero.....	57
2.3.6. Fitomejoramiento.....	58
2.3.7.1. Métodos de Fitomejoramiento.....	58
2.3.8. Hibridación.....	59
2.4. MARCO LEGAL.....	59
2.4.1. Ley N° 27902.....	59
2.4.2. Decreto Supremo N° 024-2002-PCM.....	60
2.4.3. Ley N° 29337.....	60
2.4.4. Ley N° 29152.....	61
2.4.5. Decreto legislativo 1077.....	61
2.5. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	62
2.5.2. Hipotesis.....	62
2.5.3. Operacionalización de las Variables (Relacionado con el Marco Teórico).....	62
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	64
3.1. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	64
3.1.1. Delimitación Espacial.....	64
3.1.2. Delimitación Temporal.....	64
3.2. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	64
3.2.1. Tipo de Investigación.....	64
3.2.2. Nivel de Investigación.....	64
3.2.3. Diseño de la Investigación.....	64
3.3. UNIDAD DE ANÁLISIS.....	65
3.3.1. Técnicas.....	65
3.3.1.1. Observación Directa.....	65
3.3.1.2. Encuestas.....	65
3.3.1.3. Entrevistas.....	65

3.3.2. Instrumentos.....	65
3.3.2.1. Cuestionario	65
3.3.2.2. Guía de Entrevista.....	65
3.4. POBLACIÓN DE ESTUDIO.....	66
3.5. TAMAÑO DE MUESTRA	66
CAPITULO IV: ESTUDIO SOCIOECONÓMICO DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA Y LA ACTIVIDAD DE LA FLORICULTURA	67
4.1. BREVE RESEÑA HISTÓRICA	67
4.1.1. Quiquijana	68
4.1.1.1. Ubicación Geopolítica: Localización.....	68
4.1.1.2. Límites del Distrito de Quiquijana.....	69
4.1.1.3. Comunidades y anexos.....	70
4.1.1.4. Aspectos físicos.....	70
4.1.1.5. Clima.....	70
4.1.1.5.1. Características ecológicas.....	71
4.1.1.5.2. Hidrografía.....	71
4.1.1.5.3. Condiciones de Acceso.....	72
4.1.1.5. Aspectos Sociales.....	73
4.1.1.5.1. Demografía de la población actual.....	73
4.1.1.5.2. Población por Area.....	73
4.1.1.5.3. Pobreza e Índice de Desarrollo Humano	74
4.1.1.5.4. Salud y Nutrición.....	74
4.1.1.5.5. Educación.....	75
4.1.1.6. Actividades Socioeconómicas del Distrito de Quiquijana.....	76
4.1.1.6.1. Actividad Agrícola.....	77
4.1.1.6.2. Actividad Pecuaria.....	77
4.1.1.6.3. Producción Ganadera.....	78
4.1.1.6.4. Artesanía	78
4.2. DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA RED DE PRODUCTORES DE FLORES	79
4.2.1. Organización de la Red de Productores.....	79
4.2.1.1. Organigrama de la Red de Productores de Flores del Distrito de Quiquijana.....	79
4.2.1.1.1. Atribuciones del presidenta (a).....	80
4.2.1.1.2. Atribuciones del Vicepresidente (a).....	80
4.2.1.1.3. Atribuciones del secretario (a).....	81
4.2.1.1.4. Atribuciones del tesorero (a).....	81
4.2.1.1.5. Atribuciones del fiscal.....	81
4.2.1.1.6. Atribuciones del Primer Vocal.....	82
4.2.1.1.7. Atribuciones del Segundo Vocal.....	82
4.2.1.1.8. Atribuciones de la Asamblea de Asociados.....	82
4.2.1.1.9. Lista de la Junta Directiva de las asociaciones Asproflor y Tikar’y Llactallay.....	82
4.2.2. Análisis FODA de la Red de Productores del Distrito de Quiquijana	83
4.2.3. Mercado Actual de la Red de Productores de Flores de Quiquijana.....	85

4.2.4. Organismos de Apoyo para la Red de Productores de Flores	87
4.2.5. La actividad de la Floricultura.	87
4.2.5.1. Floricultura.	87
4.2.5.2. Floricultura en el Ambito Mundial	88
4.2.5.3. Floricultura en el Ambito Nacional.....	89
4.2.5.4. Floricultura en el Ambito Regional y Local	92
4.2.5.4.1. Flores más Demandadas en Cusco.	92
4.2.5.4.2. Potencialidad para la Producción de Flores en Cusco.	93
4.4. ASPECTOS DE LA PRODUCCIÓN DE FLORES EN INVERNADERO	94
4.4.1. Construcción de los invernaderos.	94
4.4.1.1. La ventilación.....	94
4.4.2. Cultivo de Alstroemerias bajo invernadero.....	96
4.4.2.1. Preparación de Cama.....	97
4.4.2.2. Trazado y ahoyado	98
4.4.2.3. Producción de bocashi.....	98
4.4.2.4. Instalación de rizomas	99
4.4.2.5. Instalación del sistema de riego por goteo	99
4.4.2.6. Producción de biol y aplicación	99
4.4.2.7. Producción de repelentes y aplicación	100
4.4.2.8. Instalación de mallas tutoras	100
4.4.2.9. Raleo de plantas ciegas o chupones	100
4.4.2.10. Corte de alstroemerias, Empaquetado y Venta	101
4.4.3. Cultivo de Rosas Bajo Invernadero.....	102
4.4.3.1. Construcción del Invernadero	103
4.4.3.2. Preparación y Apertura De Camas	103
4.4.3.3. Preparación de Bocashi y Preparación de biol.....	104
4.4.3.4. Preparación de biocidas.....	105
4.4.3.5. Instalación de estacas(patrones) e injertado de yemas	105
4.4.3.6. Instalación de sistema de riego por goteo	106
4.4.3.7. Tutorado	106
4.4.3.8. Enmallado	107
4.4.3.9. Desbotone y Desbrote	107
4.4.3.10. Cosecha	107
4.4.3.11. post cosecha	108
4.4.3.12. Venta de rosas	108
4.4.4. Cultivo de Gerberas Bajo Invernadero.	109
4.4.4.1. Preparación de camas	110
4.4.4.2. Instalación de rizomas de gerberas	111
4.4.4.3. Sistema de riego por goteo	111
4.4.4.4. Desbotone.....	111
4.4.4.5. Deshojado.....	111
4.4.4.6. Instalación de mallas tutoras	111
4.4.4.7. Aplicación de bioinsecticidas y foliares.....	112



4.4.4.8. Despues del corte	112
4.4.4.9. Clasificacion.....	113
CAPITULO V: ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.....	114
5.1. PRODUCTIVIDAD.....	117
5.1.1. Productividad de mano de obra.....	118
5.1.2. Productividad del capital.....	120
5.1.3. Productividad del recurso natural.....	127
5.2. INNOVACION	133
5.2.1. Innovación En Producto.....	133
5.2.2. Aplicación de nueva tecnología en innovación en procesos.....	136
5.3. ASOCIATIVIDAD	139
5.4. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA	141
5.4.1. Capacitacion.....	141
5.4.2. Asistencia Técnica	142
5.5. COMERCIALIZACION	146
5.5.1. Producto	146
5.5.2. Precio.....	151
5.5.3. Plaza	152
5.5.4. Promoción	154
5.6. ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD MEDIANTE LA METODOLOGÍA CADIAC	156
5.6.1. Factores positivos.....	157
5.6.1.1. Abastecimiento de insumos.....	157
5.6.1.1.1. Productores generan sus propias semillas y rizomas de flores	157
5.6.1.1.2. Adquisición de materiales y equipos de manera conjunta(asociacion).....	158
5.6.1.2. Produccion.....	158
5.6.1.2.1. Cuentan con extensos terrenos disponibles y abundante recurso hidrico.	158
5.6.1.2.2. Alto grado de asociatividad.....	158
5.6.1.2.3. Flores de buena calidad	159
5.6.1.2.4. Ejecucion de proyectos productivos municipales	159
5.6.1.2.5. Producción semitecnificada	160
5.6.1.2.6. Experiencia en la producción organica de flores	160
5.6.1.2.7. Empleo de abonos y bioinsecticidas organicos.....	160
5.6.1.3. Comercialización.....	160
5.6.1.3.1. Clientes a nivel local y nacional.....	160
5.6.1.3.2. Establecimientos comerciales propios para la venta.....	161
5.6.1.3.3. Cuenta con Tienda de flores de manera conjunta (asociación).....	161
5.6.1.3.4. Variedad en la presentación de flores para la venta.....	161
5.6.2. Factores negativos.....	161
5.6.2.1. Abastecimiento de insumos.....	161
5.6.2.1.1. Alto costo de importación de semillas y rizomas mejoradas	161
5.6.2.2. Producción.....	162



5.6.2.2.2. Condiciones climaticas desfavorables para la producción.....	162
5.6.2.2.3. Bajo nivel de innovación en producto.....	162
5.6.2.2.4. Limitado uso de nueva tecnologia para la producción.....	162
5.6.2.2.5. Mantenimiento inadecuado de invernaderos.....	163
5.6.2.3. Comercialización.....	163
5.6.2.3.1. Producto perecible.....	163
5.6.2.3.2. Inestabilidad en los precios.....	163
5.6.2.3.3. Falta de publicidad y promoción.....	163
PROPUESTA DE CADENA DE VALOR PARA LA MEJORA DE COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN LOS INVERNADEROS DE LA RED DE PRODUCTORES DE FLORES DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA.....	164
5.7. DESCRIPCIÓN.....	164
5.8. ESQUEMA DE CADENA DE VALOR DE LA RED DE PRODUCTORES DE FLORES.....	164
5.8.1. Propuesta:.....	166
5.9. JUSTIFICACION.....	166
5.10. COBERTURA.....	167
5.11. OBJETIVOS.....	167
5.11.1. Objetivo general.....	167
5.11.2. Objetivo especifico.....	167
5.12. BENEFICIARIOS.....	167
5.13. META.....	168
5.14. ACTIVIDADES Y PLANES DE ACCIÓN.....	168
5.15. RESULTADOS ESPERADOS DE LA PROPUESTA.....	170
5.16. FINANCIAMIENTO.....	170
5.17. PRESUPUESTO.....	170
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	171
6.1. CONCLUSIONES.....	171
6.2. RECOMENDACIONES.....	173
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	175
ANEXOS.....	179
LISTA DE LOS PRODUCTORES DE FLORES DE LAS ASOCIACIONES ASPROFLOR Y TIKAR’Y LLACTALLAY.....	179
Productores de flores de la asociación Tikar’y Llactallay.....	179
Productores de la Asociación Asproflor.....	180
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	182
ENCUESTA.....	183
GUÍA DE ENTREVISTA.....	188
GUÍA DE OBSERVACIÓN.....	189
FOTOS.....	190



LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Número sociotrabajadores de la red de productores del distrito de Quiquijana	66
Tabla 2	Límites del Distrito de Quiquijana	69
Tabla 3	Comunidades y Anexos del Distrito de Quiquijana	70
Tabla 4	Características Ecológicas del Distrito de Quiquijana	71
Tabla 5	Distrito de Quiquijana según Sexo	73
Tabla 6	Población Afiliada al SIS del Distrito de Quiquijana	75
Tabla 7	Total de Instituciones Educativas en el Distrito de Quiquijana	76
Tabla 8	Población de 3 años a más: Sabe leer y Escribir en el Distrito de Quiquijana	76
Tabla 9	Ubicación de la Red de Productores de Flores	79
Tabla 10	Mercado de la Red de Productores de Flores del Distrito de Quiquijana	85
Tabla 11	Género de los Productores por Asociación	115
Tabla 12	Edad de los Socios de la Red de Productores de Flores por Asociación	115
Tabla 13	Nivel Educativo Alcanzado de los Productores	116
Tabla 14	Número de trabajadores con los que cuenta aparte de su familia	118
Tabla 15	Horas por día que laboran	118
Tabla 16	Número de días trabajadas/ semana	119
Tabla 17	Paquetes y atados de flores producidas/semana en 200m ² de invernadero	119
Tabla 18	Productividad de mano de obra por tipo de flor	119
Tabla 19	Cantidad de terreno en m ² destinado para la producción de flores	120
Tabla 20	Tipo de material de invernadero que posee cada socio productor	121
Tabla 21	Cantidad de flores producidas por semana en 200m ² de invernadero	122
Tabla 22	Infraestructura productiva con la que se cuenta cada socio productor	123
Tabla 23	Equipos y materiales para la producción de flores	124
Tabla 24	Materiales para elaboración de abono orgánico	126
Tabla 25	Insumos para la producción de flores	126
Tabla 26	Cantidad de terreno potencial disponible en m ² para la producción de flores	127
Tabla 27	Rendimiento de las plantas (rosas, alstroemerias y gerberas)	128
Tabla 28	Rendimiento de las plantas m ² de invernadero	128
Tabla 29	Tipo de sistema de riego que utilizan los productores	129
Tabla 30	Costos de materiales e insumos empleados para la producción de flores	130
Tabla 31	Productividad Total	130

Tabla 32: Utilidad o Beneficio por tipo de flor.....	132
Tabla 33 Realiza fitomejoramiento de las flores.....	133
Tabla 34 Frecuencia con que se realiza el fitomejoramiento /año	134
Tabla 35 Metodos de fitomejoramiento que realizan los socios productores	134
Tabla 36 Instituciones que realizan y apoyan al fitomejoramiento de las flores	135
Tabla 37 Mejoras mediante la inserción de tecnología en la producción de Flores	138
Tabla 38 Motivo principal que lo llevó a participar en la asociación a la que pertenece	139
Tabla 39 Nivel de satisfacción que tiene con la asociación	140
Tabla 40 Temas de capacitación que reciben los socios productores	141
Tabla 41 Calificación de los socios a las capacitaciones brindadas.....	142
Tabla 42 Recibe asistencias técnicas.....	142
Tabla 43 Frecuencia de veces/año de las asistencias tecnicas recibidas	143
Tabla 44 Temas en las que reciben asistencia técnica	144
Tabla 45 Instituciones que brindan capacitación y asistencia técnica	145
Tabla 46 Variedad de flores que se vende más por mes	146
Tabla 47 Cantidad promedio de ventas de flores /semana	147
Tabla 48 Las flores producidas cuentan con algún registro fitosanitario.....	147
Tabla 49 Presentación de las flores para la venta directa.....	148
Tabla 50 Metodo de ventas que los socios realizan en su mayoría.....	150
Tabla 51 Variación de precios durante el año en fechas festivas.....	151
Tabla 52 Precios por tipo de flor durante todo el año.	151
Tabla 53 Canales de comercialización empleados	152
Tabla 54 Frecuencia de venta de las flores	153
Tabla 55 Cuenta con un establecimiento comercial para comercializar las flores.....	153
Tabla 56 Transporte que utilizan para la venta	154
Tabla 57 En estos últimos 2 años la asociación se promociona en el mercado.	154
Tabla 58 Consideran el uso de los TICs para el posicionamiento en el mercado	155
Tabla 59 Analisis de la competitividad - Metodologia CADIAC	157
Tabla 60 Plan de accion para el objetivo 01	168
Tabla 61 Plan de accion para el objetivo 02	169
Tabla 62 Plan de accion para el objetivo 03	169



LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Interacción de los cuatro niveles de competitividad.....	36
Figura 2: Indicadores de Competitividad Empresarial.....	37
Figura 3: Factores de Competitividad.....	38
Figura 4: Interacción del resultado de la Capacitación y Asistencia Técnica.....	45
Figura 5: Niveles de Distribucion	50
Figura 6: Niveles de un Producto.....	51
Figura 7:cadena de valor	53
Figura 8: Hibridacion de Flores	59
Figura 9: Ranking Distrital de IDH en la Provincia de Quispicanchi-Quiquijana.....	74
Figura 10 Productos Agricolas que Produce el Distrito de Quiquijana	77
Figura 11 Organigrama de la Red de Productores de Flores	80
Figura 12 Mercado de la red de Productores de Flores del Distrito de Quiquijana.....	86
Figura 13 Exportaciones de Flores de Corte-Peru	90
Figura 14 Paices que Compran a Peru	91
Figura 15 Empresas Exportadoras de Flores de Corte-Peru 2018 y 2019	91
Figura 16 Sistema de Mercado de Flores de Corte en Cusco.....	93
Figura 17: Taxonomia de la Rosa	103



LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Mapa Geopolítico de Quispicanchi.....	69
Ilustración 2: Mapa Geografico de Quiquijana.....	69
Ilustración 3:Hidrografia de la cuenca Vilcanota.....	72
Ilustración 4: Mapa Vial del Distrito de Quiquijana.....	72
Ilustración 5 Vista Panoramica de la Red de Productores Quiquijana.....	79
Ilustración 6 Modelo de Invernadero.....	95
Ilustración 7 Medidas de un Invernadero.....	95
Ilustración 8: Alstroemerias.....	97
Ilustración 9: Preparacion de Suelo.....	98
Ilustración 10: Prepracion de Camas.....	98
Ilustración 11: Preparacion del Bocash.....	98
Ilustración 12: Instalacion de Rizomas.....	99
Ilustración 13: Preparacion del Biol.....	99
Ilustración 14: Preparacion de Repelentes.....	100
Ilustración 15: Instalacion de Mallas Tutoras.....	100
Ilustración 16: Raleo de Plantas Ciegas.....	101
Ilustración 17: Tipos de Rosas.....	103
Ilustración 18: Construccion de Invernadero.....	103
Ilustración 19: Preparacion de las Camas.....	104
Ilustración 20: Distancia de Plantas.....	104
Ilustración 21: Preparacion de Bocashi y Biol.....	104
Ilustración 22: Preparacion de Biocidas con Productos Organicos.....	105
Ilustración 23: Instalacion Estacas e Injertado de Yemas.....	106
Ilustración 24: Tutorado de las Rosas.....	106
Ilustración 25: Enmallado de los Botones de las Rosas.....	107
Ilustración 26: Desbotone y Desbrote de las Rosas.....	107
Ilustración 27: Calidad de las Rosas.....	108
Ilustración 28: Gerberas.....	110
Ilustración 29: Preparacion de Camas.....	110
Ilustración 30: Desbotone de Gerberas.....	111
Ilustración 31: Instalacion de mallas tutoras.....	111
Ilustración 32: Aplicacion de bioinsecticidas y Foliare.....	112



Ilustración 33:Almacenaje Despues del Corte	112
Ilustración 34:Clasificacion de las Gerberas	113
Ilustración 35 Sistema de riego.	123
Ilustración 36 Mallas tutoras	124
Ilustración 37 Tipos de Lisismetros	136
Ilustración 38 Sistema de Asperción en Invernaderos	137
Ilustración 39 Mallas fotoselectivas en invernaderos.	137
Ilustración 40 Invernadero con rosas	190
Ilustración 41 Invernaderos de la Asociacion Asproflor	190
Ilustración 42 Entrevistas a los socios	190
Ilustración 43 Festival de toro de engorde en el Distrito de Quiquijana.....	191
Ilustración 44 Feria de flores DRAC	191



LISTA DE GRAFICOS

Grafico 1: Teoria de la Productividad	39
Grafico 2: Innovacion Tecnologica.....	42
<i>Grafico 3: Poblacion por Area del Distrito de Quiquijana</i>	<i>73</i>
Grafico 4: Analisis FODA de la Red de Productores de Quiquijana	84
Grafico 5: Genero de los Productores por Asociacion.....	115
<i>Grafico 6: Edad de los Socios Productores por Asociación</i>	<i>116</i>
Grafico 7: Nivel de Estudios de los Productores	116
Grafico 8: Cantidad de terreno en m2 destinado para la producción de flores	121
Grafico 9: Tipo de material de invernadero que posee cada socio productor	121
Grafico 10: Cantidad de terreno potencial disponible en m ² para la produccion de flores	127
Grafico 11: Tipo de sistema de riego que utilizan los productores.....	129
Grafico 12: Realiza fitomejoramiento de las flores	133
Grafico 13: Frecuencia con que se realiza el fitomejoramiento /año	134
Grafico 14: Metodos de fitomejoramiento que realizan los socios productores	135
Grafico 15: Instituciones que realizan y apoyan al fitomejoramiento de las flores	135
Grafico 16:Mejoras mediante la inserción de tecnología en la producción de Flores	138
Grafico 17: Motivo principal que lo llevó a pertenecer en la asociación.....	139
Grafico 18: Nivel de satisfacción que tiene con la asociación.....	140
Grafico 19 Temas de capacitación que reciben los socios productores	141
Grafico 20: Calificacion de los socios a las capacitaciones brindadas	142
Grafico 21: Recibe asistencias técnicas	143
Grafico 22: Frecuencia de veces/año de las asistencias tecnicas recibidas.....	143
Grafico 23:Temas en las que reciben asistencia técnica	144
Grafico 24: Instituciones que brindan capacitación y asistencia técnica	145
Grafico 25: Variedad de flores que se vende más por mes	146
Grafico 26:Las flores producidas cuentan con algún registro fitosanitario	148
Grafico 27:Metodo de ventas que los socios realizan en su mayoría	150
Grafico 28: Variación de precios durante el año en fechas festivas	152
Grafico 29:Cuenta con empresa o establecimiento comercial para la venta de flores.....	153
Grafico 30: Consideran necesario el uso de los TICs para el posicionamiento	155



RESUMEN

El presente trabajo de investigación intitulado “**COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN LOS INVERNADEROS DE LA RED DE PRODUCTORES DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA, PROVINCIA DE QUISPICANCHI, REGION CUSCO, PERIODO 2018**”, inicialmente se realizo una observacion y analisis situacional del Distrito, a través de este análisis se encontró el proyecto de producción de flores bajo invernadero. El problema general de investigación es ¿Cuál es el nivel de competitividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana, provincia de Quispicanchi, Región Cusco, periodo 2018?, teniendo como objetivo de investigación “Determinar el nivel de competitividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana, provincia de Quispicanchi, Región Cusco, periodo 2018”. Se utilizó un enfoque metodológico cuantitativo y cualitativo, de tipo descriptivo, pues se describió el fenómeno en su estado natural, se utilizó un diseño de investigación No experimental, de corte Transeccional o transversal, aplicando el instrumento cuestionario y entrevista a los 101 productores de flores, tipo de muestreo usado fue el no probabilístico por conveniencia, siendo la muestra igual a la población. Llegando a la siguiente conclusión de que el nivel de competitividad de la red de productores de flores del Distrito de Quiquijana es **BUENA**, donde el proceso productivo es semi tecnificado con infraestructura adecuada de los invernaderos en su mayoría instalados con sus sistemas de riego, enraizamiento y equipos, lo que permite, mantener una producción constante y de calidad, los productores tiene un alto grado de asociatividad, reciben capacitaciones, asistencias técnicas, pasantías; se encuentran formalizadas y representadas por una junta directiva.

Palabras claves: Competitividad, Tecnologia e Innovacion, Asociatividad, Comercializacion, Capacitacion y Asistencia Tecnica.



ABSTRAC

The present research work entitled “COMPETITIVENESS OF FLORICULTURE IN THE GREENHOUSES OF THE PRODUCERS NETWORK OF THE DISTRICT OF QUIQUIJANA, PROVINCE OF QUISPICANCHI, REGION CUSCO, PERIOD 2018”, initially an observation and situational analysis of the District was carried out, through this Analysis was found the project of production of flowers under greenhouse. The general research problem is: What is the level of competitiveness of floriculture in the greenhouses of the network of producers in the district of Quiquijana, province of Quispicanchi, Cusco Region, 2018 period, with the objective of research “Determine the level of competitiveness of floriculture in the greenhouses of the network of producers in the district of Quiquijana, province of Quispicanchi, Cusco Region, period 2018 ”. A quantitative and qualitative methodological approach was used, of a descriptive type, since the phenomenon was described in its natural state, a non-experimental research design was used, with a Transsectional or transversal cut, applying the questionnaire instrument and interviewing the 101 flower producers The type of sampling used was non-probabilistic for convenience, the sample being equal to the population. Coming to the following conclusion that the level of competitiveness of the flower growers network of the Quiquijana District is GOOD, where the production process is semi-technical with adequate infrastructure of the greenhouses mostly installed with their irrigation, rooting and equipment, which allows, to maintain a constant and quality production, the producers have a high degree of associativity, receive training, technical assistance, internships; They are formalized and represented by a board of directors.

Keywords: Competitiveness, Technology and Innovation, Associativity, Marketing, Training and Technical Assistance.



INTRODUCCION

El comercio de flores hoy en día es una industria importante en los países tanto desarrollados como en desarrollo, es una actividad que aporta ventajas a cada territorio donde se desarrolla, al constituirse en una fuente próxima de generar puestos de trabajo para los centros poblados dedicados a este rubro, Son los pequeños productores y personas individuales participan en el sector de floricultura como productores, intermediarios, vendedores o consumidores. .

En el distrito de Quiquijana podemos distinguir que la mayoría de personas de la zona rural se dedican a la agricultura dentro de esta actividad la floricultura, la misma que desarrollan de manera artesanal y semi tecnificado, la mayoría de estos hombres y mujeres son de escasos recursos que se dedican a la producción de flores. Una minoría está activa en otros eslabones de la cadena productiva como intermediarios o vendedores. En virtud de ello la presente tesis esta estructurada en siete capítulos.

Capitulo I: Planteamiento del Problema que comprende la situación problemática ,formulación del problema ,objetivos y justificación.

Capitulo II: Marco Teorico y Conceptual, comprende antecedentes de la investigación, bases teoricas conceptules y legal referidas ala competititividad tomando para ello diferentes autores respecto a los temas de investigación asi como las hipotesis y variables de investigcion.

Capitulo III: Metodología de la Investigación, comprende la metodología de la investigación desarrollandose la delimitación de la investigación, tipo y diseños de investigación ,obtención de la información,determinacionde la muestra,y técnicas e instrumentos de investigación.

Capitulo IV: Estudio Socioeconómico del Distrito de Quiquijana, comprende la descripción del distrito de Quiquijana(reseña histórica,aspectos socioeconómicas),la



descripción de la red de productores de flores (estructura organica y su mercado actual) desarrollo de la floricultura en el ámbito mundial regional y local, análisis del microambiente de la red de productores, análisis del diagnostico de la red de productores, análisis FODA y aspectos de la producción de flores en invernadero.

Capitulo V: Análisis e Interpretación de Datos, se presenta la recolección, procesamiento análisis e interpretación de los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas a los socios productores a través de tablas y figuras que muestran estadísticamente los resultados y propuesta de cadena de valor para la mejora de la competitividad de la red de productores de flores y el análisis de la competitividad de la floricultura mediante la metodología CADIAC.

Capitulo VI: Conclusiones y Recomendaciones.



CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática.

La competitividad se ha convertido en el nuevo paradigma para triunfar en el mundo de los negocios, por lo que empresas y países hacen esfuerzos para alcanzar las capacidades y competencias distintivas en un entorno donde resulta difícil mantenerlas dado al rápido cambio técnico, la corta vida de los productos y al alto número de competidores. Para adquirir tales competencias diversos factores juegan un papel fundamental entre los que destacan la productividad, tecnología e innovación y una adecuada gestión comercial. Estos, junto a otras fuentes, son determinantes de la competitividad de un sector o de una empresa en particular y en su conjunto conducen a la competitividad nacional. (Peñaloza, Tecnología e innovación factores claves para la competitividad, 2007).

Los agronegocios en el Perú han logrado un avance destacable en los últimos años pese a que aún se encuentran lejos de un crecimiento óptimo como sector. Si se quiere ganar mayor competitividad es necesario que la actividad agrícola no se limite a ser únicamente extractiva. Si bien el sector agrícola tuvo un buen desempeño durante el 2018, es necesario innovar en la producción y buscar nuevos mercados en la región. Asimismo, se deben contemplar nuevas fuentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas. A pesar de que los resultados de la agroindustria peruana fueron positivos durante el 2018, es importante que siga innovando y no caiga en el conformismo, ya que el mercado global cambia con mayor rapidez y el calentamiento global vuelve más impredecible el clima. Las ventajas comparativas dejaron de ser cruciales para mantener el liderazgo mundial y hoy es más importante la implementación de innovaciones agrícolas. En este contexto, es importante reforzar la calidad de los productos nacionales y mejorar la reputación de nuestra marca país, (Chirinos Valdivia, 2019).

En la región cusco la principal actividad económica es la minería, que representa el 18.9% del Valor Agregado Bruto (VAB) del departamento, seguida por construcción con 15.0%,



comercio con 11.7% y agricultura, caza y silvicultura con un 11.1%. Agropecuario es una de las actividades que genera mayor empleo en el departamento a la vez diversas cadenas productivas agrícolas y en específico la cadena productiva de flores (floricultura). En esta ciudad y también en otras ciudades cercanas como Arequipa, Juliaca, Puno, Sicuani o Abancay la demanda de flores es significativa. Pero el mercado aún no está satisfecho con la oferta local, sino la mayoría de flores viene de afuera, de Lima, Arequipa, Bolivia o Ecuador.

Las flores cusqueñas están reconocidas por los intermediarios por la buena calidad se puede decir, que el sector de floricultura por la demanda que existe permite a hombres y mujeres de escasos recursos generar ingresos significativos. Además, es un sector en el cual las mujeres están integradas en la producción y venta de las flores. En algunas regiones la producción de flores es una tradición. Sin embargo, existen algunos problemas como: falta de conocimientos, asistencia técnica, manejo post-cosecha y organización, los cuales reflejan la baja competitividad y estos limitan a los productores de mejorar su producción e incrementar sus ingresos.

La provincia de Quispicanchis tiene una diversidad de actividades productivas en sector agropecuario, y en los últimos años una de las actividades que ha ido en aumento es la floricultura, donde solo hace unos años atrás el número de familias que se dedicaban a la producción de flores era muy reducida y la gran mayoría solo realizaba producción a menor escala y a campo abierto; pero en la actualidad junto con el apoyo de diferentes programas del gobierno regional hubo una mejora en los sistemas de producción.

Donde el distrito de Quiquijana es uno de los productores de flores por lo que se denomina como “jardín de las flores”, representa un gran potencial de desarrollo para familias que habitan en dicha zona, puesto que años pasados se producían de manera tradicional adaptándose a las condiciones climáticas a campo abierto; pero hoy en día ya se cuenta con



una producción más tecnificada, resulta atractiva esta actividad debido a que cuenta con un gran potencial hidrico por sus características climatológicas y geografía de su territorio favorables para la producción de flores.

Por ello se analiza la competitividad de la floricultura en invernadero, ya que en los últimos años tanto el Gobierno Local y Regional se está enfocando como prioridad apoyar a los eco-negocios; con el objetivo de fortalecer la competitividad y sostenibilidad mediante proyectos ejecutados por el INIA mediante PNIA, Programa de Pro-compite y Sierra Exportadora, etc. los cuales realizan la transferencia adecuada de conocimiento realizando capacitaciones, asistencia técnica y pasantías y la transferencia tecnológica para mejorar su productividad ; asesorándolos de mejor forma para que los productores se enfrenten al mercado local, Regional, etc. Logrando la diversificación y calidad de sus productos y la inserción en nuevos mercados

1.1.1. Problema general.

¿Cuál es el nivel de competitividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana, provincia de Quispicanchi, Región Cusco, periodo 2018?

1.1.2. Problemas específicos.

P1.- ¿Cuál es el nivel de productividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana?

P2. ¿Cuál es el grado de innovación y uso de tecnología para la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana?

P3.- ¿Cuál es el nivel de capacitación y asistencia técnica de los socios de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana?



P4.- ¿Cuál es el grado de asociatividad de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana?

P5.- ¿Cómo es el proceso de la comercialización de flores en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana?

1.2.Objetivos de la investigación

1.2.1. Objetivo general.

Determinar el nivel de competitividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana, provincia de Quispicanchi, Región Cusco, periodo 2018.

1.2.2. Objetivos específicos.

O1.- Determinar el nivel de productividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana.

O2.- Determinar el grado de innovación y uso de tecnología para la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana.

O3.- Determinar el nivel de capacitación y asistencia técnica de los socios de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana.

O4.- Determinar el grado de asociatividad de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana.

O5.- Describir el proceso de la comercialización de flores de la red de productores en los invernaderos del distrito de Quiquijana.



1.3. Justificación de la investigación

1.3.1. Teórica

Esta investigación se realiza con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre la competitividad de una asociación u organización frente al mercado, así como instrumento de evaluación del logro de competencias de indagación científica en la floricultura, cuyos resultados de esta investigación podrá sistematizarse en una propuesta para ser incorporado como conocimiento de la competitividad de la floricultura, ya que se estaría demostrando la importancia de que una organización conozca los factores que lo llevan a ser más competitivos dentro del mercado.

1.3.2. Practico

La presente investigación se realiza, por qué; existe la necesidad de conocer los factores que inciden en el nivel de competitividad en la floricultura en invernadero de la red de productores de flores del distrito de Quiquijana.

Será un aporte para la asociación objeto de estudio ya que sus resultados originaran datos, alternativas y posibles soluciones que permitan mejorar su posición competitiva en el sector y que sirva como herramienta para el desempeño y así tener la oportunidad de ser más competitivos en el mercado y alcanzar objetivos trazados



CAPITULO II: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. A Nivel Internacional.

Escamilla, Caldera, & Ortega, (2013), realizo la investigación intitulado : *Descripción de algunos factores para la competitividad en productores de plantas y flores de ornato-Mexico*. Universidad Autónoma del Estado México, tiene como objetivo describir algunos factores más utilizadas en investigaciones sobre competitividad en las empresas como los son tecnología, capacitación , precio y distribución.para lo cual se aplico un cuestionario en una muestra de 33 productores florícolas (pequeño diversificado, pequeño especializado, mediano y productor grande), se utilizó un análisis univariante, el formato en su mayoría, estuvo constituido en escala Likert cuyos niveles van desde nunca, casi nunca, algunas veces y siempre, el instrumento se construyó sobre la base teórica que propone Porter (2006), donde concluye que en el factor tecnologico existe un desequilibrio en el desarrollo tecnológico de las pequeñas y medianas empresas en relación con las grandes, lo mismo respecto al bajo nivel de aprendizaje en el uso de las mismas para elevar y extender su competitividad, por lo cual el desarrollo, la incorporación y la adaptación de nuevas tecnologías resultan fundamentales para la competitividad de las empresas. Al igual que los factores capacitación y distribución, son las variables que los floricultores describen con más relevancia. Resultados que coinciden con los de Soler (2007); Perea y Rivas (2008), quienes argumentan que cuando se cuenta con una adecuada planeación de los canales de distribución, se puede lograr ser altamente competitivo, y con Padilla y Juárez (2007), quienes argumentan que la capacitación, además de incrementar la competitividad de las empresas, tiene un impacto positivo en la competitividad de la región o localidad en donde operan.

Peñalosa, (2007) realizo la investigación intitulado: “*Tecnología e Innovación factores claves para la competitividad*”, Universidad de los Andes Merida, Venezuela el cual tiene



como objetivo determinar la triangulación existente entre competitividad, tecnología e innovación. El cual tuvo como resultado de que en definitiva, cualquier país o en su defecto una empresa, puede construir la competitividad y propender al crecimiento, mediante la adquisición permanente de conocimientos sobre productos y procesos y su aplicación práctica; invertir en investigación y desarrollo, desarrollar un sistema de innovación nacional, poderosos medios teleinformáticas para difundir la información y el conocimiento junto a una gestión adecuada de la innovación. Todo ello, aunado a una adecuada y eficiente gerencia del proceso, asignación de recursos para desarrollar laboratorios, generación de patentes, capacitación del talento humano, adopción y/o adaptación de tecnología, conducirá a proveer mejores productos, mayores rentas y mejores niveles de bienestar social.

Canasa, (2016), realizo la investigación intitulado : *Competitividad de las exportaciones de flores del municipio de quillacollo en mercados de Europa y Estados Unidos 2004-2013*. Universidad Mayor De San Andrés – BOLIVIA , tiene como objetivo:Estudiar y analizar qué factores inciden en la producción, exportación y comercialización de las flores y como afectan la capacidad de insertarse con otros países sudamericanos con potencial para producir flores de corte y como obeitivo especifico analizar la incidencia de estos factores en la competitividad de las exportaciones de flores a mercados internacionales, en comparación de países como Ecuador y Colombia.para la obtención de información se realizo entrevistas a los propios floricultores del municipio de Quillacollo (Marquina, Bellavistas, Ironcollo), llegando a la conclusion de que el desarrollo del sector floricultor presenta serios obstáculos que se convierten en desventajas como los costos de insumos (empaques, fertilizantes, insecticidas), transporte aéreo, mano de obra no calificada, entre otros. Y las ventajas que tenemos son las condiciones climáticas y la preparación de la tierra y los viveros por parte de las empresas, esto con el fin de garantizar la calidad del producto. Donde el sector floricultor en este municipio,



no tiene un elevado nivel de especialización productiva lo cual no le permite competir ante otros países potenciales en la producción de flores como lo son Colombia y Ecuador, hablando de competidores de la región de Sudamérica. Así como la organización de floricultores de este municipio, es muy débil, se encuentran desarticuladas y dispersas en diferentes localidades.

Los altos costos finales de la flor boliviana, como se pudo notar en los cálculos anteriores, nos demuestran que estos costos restan competitividad en los mercados internacionales con respecto a otros países productores, como es el caso de Colombia y Ecuador, ya que con el paso del tiempo y en economías en crisis, los países optan por mejores precios que mejor calidad, con excepción de mercados como el Europeo y especialmente el de Rusia.

2.1.2. A Nivel Nacional.

Nahuamel (2013), realizó una investigación de maestría intitulado “*Competitividad de la cadena productiva de café orgánico en la provincia de la convencion, Región Cusco*”, Universidad Nacional Agraria la Molina, Lima. Cuyo objetivo fue Analizar la competitividad de la cadena productiva del café orgánico en la provincia de La Convención en la Región Cusco. El trabajo se realizó con un diseño No Experimental para lo cual se aplicaron entrevistas a 285 productores así como también a comerciantes de café, se empleo la metodología CADIAC donde se ha podido establecer las factores internos (fortalezas y debilidades) de la cadena productiva de café orgánico en la zona de estudio, para lo cual se ha establecido una calificación de cero (0) a diez (10), ordenando según el grado de importancia que ocupa en la cadena y ponderándolos en forma descendente. Teniendo como conclusión:

La competitividad del sector depende de todos los componentes de la cadena productiva. Esta integralidad está basada en el enfoque de sistemas de producción y ha permitido visualizar los elementos positivos y negativos que intervienen en la producción y comercialización del café orgánico.



Los factores competitivos que se ha identificado en la cadena productiva del café orgánico son en la fase de producción agraria como son, la zona agroecológica apropiada para la producción de café orgánico de calidad, el alto grado de asociatividad, la calidad de café ha ido mejorando, habiéndose logrado la denominación de origen como Café Machupicchu Huadquiña, esto sumado a la adecuada infraestructura de procesamiento que, le permite competir en mercados internacionales.

Meza & Meza (2014), realizo el trabajo de investigación intitulado: *Factores que Determinan la Competitividad de las micro y pequeñas empresas textiles - Confecciones de la Región Junín Periodo 2014*. Teniendo como objetivo : Determinar la influencia de los factores de la competitividad de las micro y pequeñas empresas textiles – confecciones de la Región Junín es una investigación aplicada donde la fuente de información se recolectó de los 194 empresarios y trabajadores de las micro y pequeñas empresas textiles se aplicó el método de encuesta mediante la aplicación de cuestionarios estructurados.

Concluye:

La competitividad de la de las micro y pequeñas empresas textiles-confecciones de la Región Junín está en función del nivel educativo del empresario, nivel educativo del trabajador, nivel tecnológico de las maquinarias y equipos e inversión en calidad del producto.

Los resultados se validan con la teoría de la cadena de valor de Michael Porter, el cual señala que la competitividad está en función del nivel educativo del empresario, nivel educativo del trabajador, nivel tecnológico de las maquinarias y equipos e inversión en calidad del producto. Respecto a la competitividad: El nivel educativo del empresario de las micro y pequeñas empresas influye a la competitividad de forma positiva; el nivel educativo del trabajador de las micro y pequeñas empresas influye de forma positiva a la competitividad; el nivel



tecnológico de las maquinarias y equipos de las micro y pequeñas empresas influye de forma positiva a la competitividad y la inversión en calidad del producto de las micro y pequeñas empresas influye de forma positiva a la competitividad.

2.1.3. A Nivel Local.

Huisa (2014-2016),realizo el trabajo de investigación intitulado : *Analisis de la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva de flores atravez de la puesta en marcha del programa procompite en el distrito de san sebastián, departamento de cusco periodo 2014 – 2016*, teniendo como objetivo: Explicar el grado de competitivida y sostenibilidad de la cadena productiva de flores atravez de la puesta en marcha del programa procompite en el distrito de san sebastián, departamento de cusco periodo 2014 – 2016, obteniendo la información a partir de encuestas a 52 productores de las asociaciones de Wiñay Rosas y Ticary Ayllu de las comunidades de Pumamarca y Ccorao, llegando a las siguientes conclusión de que la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva de flores del distrito de San Sebastian atravez del porgrama procompite es baja ,debido a el 60 % de productores no están organizados y no trabajan conjuntamente ;inadecuado uso del capital productivo puesto que no utilizan formas adecuadas en el procesos productivoy la dejadez del 70 % de los productores en mantenimiento de los invernaderos.

Con respecto al capital productivo ,transferencia de materiales y herramientas e insumos para los 52 productores, se incremento la cantidad de flores del 2014 al 2015 con una producción de 96 a 212 paquetes de flores y para el año 2016 disminuye en 19 paquetes de flores esto debido a que el 71.15% (49) de productores no cuentan con manta térmica en sus invernaderos para cubrir en tiempos de helada, y 57.69% utilizan fertilizantes /pesticidas lo cual no logran obtenr rendimiento adecuado para mejorara la competitivada y sostenibildada de la cadena productiva de flores



Al 75% de los productores les falta asistencia y capacitación es por eso el bajo desempeño en el mercado, tiene experiencia pero existe un mal manejo de variedades según demanda del mercado y en actividades post cosecha ;la capacitación y asistencia técnica brindada por Procompite no cumple con la realidad operativa del programa por lo tanto no son competitivos en el mercado.

Salas, (2017) realizó la investigación intitulada: *“Incidencia del Procompite en la productividad y competitividad de los productores de flores en las comunidades campesinas de Pumamarca y Ccorao del distrito de San Sebastián, provincia y región del Cusco periodo 2014 – 2015”*, teniendo como objetivo: Determinar la incidencia de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva – Procompite, de los productores de flores de las comunidades campesinas de Pumamarca y Ccorao del distrito de San Sebastián, provincia y región del Cusco en el periodo 2014-2015, Es una investigación descriptiva correlacional de carácter explicativo para la obtención de información se aplicó encuestas y entrevistas a los 52 productores identificados. Llegando a las siguientes conclusiones:

El 88% de los productores de flores califican como vigente y de gran utilidad la dotación de tecnología proporcionada por Procompite, la misma que para un 49% del total de productores es y será una garantía de mejora de su producción, reducción de costos e incremento de su productividad.

Los productores de flores cuentan con conocimientos técnicos y prácticos para mejorar la productividad y competitividad de su producción de flores, esto fue posible a través de que los productores recibieron con éxito asistencias técnicas para su inmediata aplicación en: el preparado del terreno para el cultivo, plantación adecuada de las semillas de flores, fertilización del cultivo, aplicación del riego por goteo para un óptimo uso de los recursos hídricos, cortes para mejorar su producción e incrementar su productividad; además los productores recibieron



capacitaciones técnicas en: mercadeo, análisis de la oferta y demanda de flores en la provincia del Cusco, aplicación del marketing en su producto potencial, instrumentos y medios para posicionarse en el mercado.

Los ingresos monetarios de los productores de flores se incrementaron, debido a la implementación de Iniciativas de apoyo a la Competitividad Productiva – Procompite en el periodo 2014-2015, esto por repercusión de: uso y aplicación de tecnología agraria (riego por goteo, maquinaria para la fumigación) útil y vigente, aplicación de los conocimientos impartidos sobre el preparado del terreno para el cultivo, la plena producción y la post producción, uso de instrumentos y medios de marketing para la promoción previa y el posterior posicionamiento del producto en el mercado.

Quillahuaman y Carazas (2015), realizó la investigación intitulado: *“La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015”* teniendo como objetivo: Demostrar que la asociatividad de los pequeños productores contribuye a la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo. Es una investigación no experimental, transversal y correlacional se aplico el instrumento de la encuesta para los 73 pequeños productores de las comunidades del distrito

Conluye:

Que las acciones de integración son determinantes para mejorar la oferta o capacidad que tienen las cadenas productivas de hortalizas en el distrito de San Jerónimo a un nivel de confianza del 95% de acuerdo al instrumento estadístico desarrollado.

De igual modo, la capacitación en el uso y aprovechamiento de los recursos contribuyen en mejorar la productividad de la cadena productiva .Así mismo, la Capacitación en mejora de los



atributos del producto se relaciona directamente con la mejora en la calidad de los productos de la cadena productiva de hortalizas en el distrito de San Jerónimo.

Tal como se ha mencionado líneas arriba, las dimensiones de la asociatividad muestran un bajo nivel de correlación, el proceso de asociación mejora los niveles de ingresos de las unidades productoras, contribuyendo indirectamente a sus niveles de competitividad en el mercado.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teoría de la Competitividad.

Porter (2009) determina que la competitividad es: “El proceso mediante el cual la empresa genera valor agregado a través de aumentos en la productividad, y ese crecimiento en el valor agregado es sostenido, es decir se mantiene en el mediano y largo plazo”, (pág. 25). la competitividad de una nación se debe a que sus empresas son altamente productivas gracias al uso eficiente de sus recursos humanos, naturales y de capital.

Paul Krugman, Premio Nobel de Economía 2008, señala que el término "competitividad" es usado por muchos gurúes y consultores con el fin de vender más libros y lograr mayores ingresos. Según ellos, nos dice Krugman, competitividad está relacionada con la forma en que una nación compite con el resto de naciones ofreciendo mejores productos y servicios.

Para el laureado economista, si un país quiere elevar el nivel de vida de sus ciudadanos, el problema no es la competitividad sino la productividad; es decir, si un país quiere incrementar el nivel de bienestar de sus ciudadanos, debe incrementar sus niveles de productividad en términos absolutos y no necesariamente en términos relativos al resto de países. Asimismo, señala que la relación entre comercio, balance comercial y nivel de empleo no son claras. El tema de los déficits comerciales y pérdida de empleo no estarían del todo fundamentadas.



Para Cerebros (1993), la competitividad es un proceso de creación de ventajas competitivas, donde es importante la capacidad de innovar para obtener saltos tecnológicos, al tener la capacidad de innovar en aspectos tecnológicos y además anticipar las necesidades de los consumidores; se obtiene la capacidad de organización, infraestructura y un marco jurídico.

Según Escamilla, Caldera y Ortega (2013), la competitividad en la actividad florícola es la capacidad de los productores para producir bienes y servicios de forma eficiente, de tal manera que estos puedan competir y lograr mayores cuotas del mercado por tanto, se ha identificado factores que inciden en la competitividad tales como: productividad, infraestructura, recursos humanos, actividades tecnológicas, logística, mercadotecnia, servicio, distribución y precios, ya que éstos determinan la situación en la que se encuentra la empresa.

2.2.1.1. Niveles de competitividad.

(Rojas y Sepúlveda, 1999).El plano operativo de la competitividad depende del nivel de análisis al cual se esté haciendo referencia, del producto analizado y del objetivo específico que se persigue alcanzar con el análisis.

Paralelamente, existen otros estudios que demuestran que los planteamientos relacionados al concepto de competitividad pueden ser abordados desde cuatro enfoques o niveles de actividad socioeconómica distintos, tales como: país, región, industria y empresa, o bien, macro, meta, meso y micro.

2.2.1.1.1. Primer nivel: Enfoque Macro.

La competitividad de acuerdo con el Enfoque Macro, correspondiente al nivel país, es analizada por medio de las teorías del comercio internacional, teniendo a Adam Smith como su principal precursor, quien señala que un país que goza de empresas que producen un bien a



menores costos, tendrá ventaja absoluta en el comercio mundial; lo que se traduce en la oportunidad de una mejor calidad de vida y bienestar de la población.

Para un país, la competitividad está inclinada hacia la especialización, producción de bienes y exportación, al igual que al aprovechamiento de los recursos naturales y mejoras continuas de la productividad en los negocios existentes o incursionando exitosamente en otros para elevar su penetración en los mercados mundiales. Y las variables macroeconómicas manejadas por el Estado, como el déficit fiscal, la inflación, y con ella el tipo de cambio y la tasa de interés, las cuales afectan sustancialmente el comportamiento productivo. Asimismo, dentro de este ámbito, se encuentran factores referentes a la demanda, tales como: gustos y preferencias de los consumidores, volumen y tendencia de crecimiento, origen, tipo y grado de segmentación y exigencias o grado de sofisticación de los consumidores.

2.2.1.1.2. Segundo Nivel Meta o Región.

Donde se ubican las estructuras básicas de organización de tipo jurídico, político y económico, y se analizan los factores socioculturales, comprende los temas de educación y capacitación. Este nivel se complementa en cada uno de los otros niveles, y se refiere a aspectos del recurso humano, como desarrollo de habilidades y conocimientos.

2.2.1.1.3. Tercer Nivel Meso Industria o Sector.

Según Enright, Francés, y Scott (1994) la competitividad se plantea por la capacidad de las empresas de un sector en alcanzar un éxito sostenido en comparación con sus competidores foráneos, y puede medirse en materia de la rentabilidad de las empresas, las inversiones extranjeras entrantes y salientes, políticas horizontales, mediciones costo-calidad. En este espectro se destacan elementos como la infraestructura y el desarrollo de logística, la base de recursos naturales, las características agroecológicas y los elementos climáticos.

2.2.1.1.4. Cuarto Nivel Micro.

Se identifican factores que condicionan el comportamiento de la empresa, como la productividad, los costos, los esquemas de organización, la innovación con tecnologías limpias, la gestión empresarial, el tamaño de empresa, las prácticas culturales en el campo, tipo de tecnologías, conciencia ambiental de la empresa, diversificación y control de calidad de los productos, avance en esquemas de comercialización y distancias entre fuentes de materias primas, empresa y mercados (traducido en costos de transporte).

El patrón básico de “competitividad sistémica” expuesto por Alterburg, Wolfgang, Meyer-Stamer (1998) constituye sin duda un marco de referencia de las acciones emprendidas del desarrollo industrial en países tanto en vías de desarrollo como industrializados.

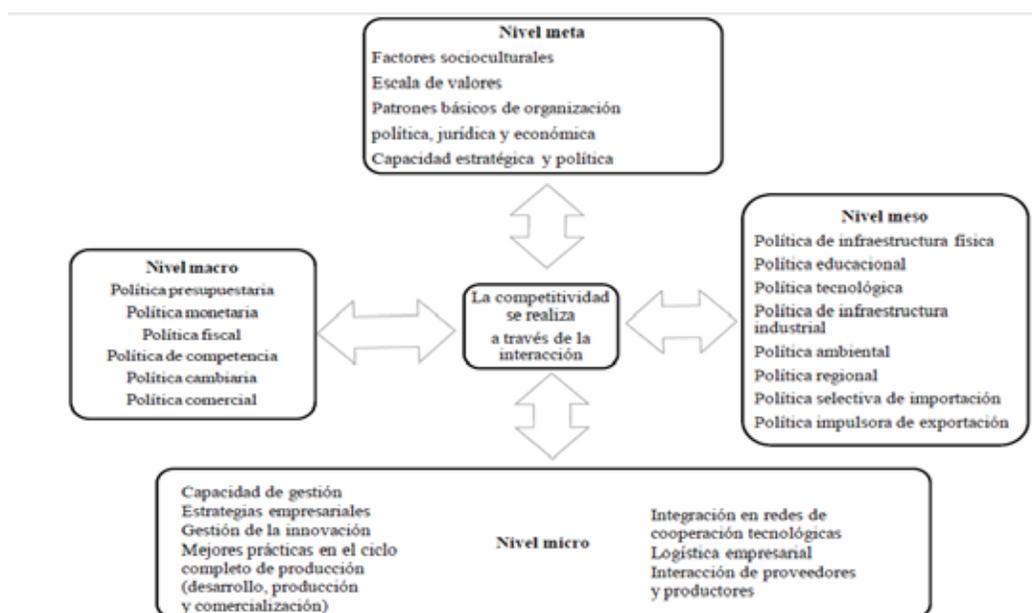


Figura 1: Interacción de los cuatro niveles de competitividad

Fuente: Altenburg et al. (1998)

2.2.1.2. La Competitividad Empresarial.

Varios estudiosos del tema de la competitividad empresarial han intentado generar modelos o metodologías con el fin de determinar la competitividad en las empresas, los indicadores que han tomado en cuenta se pueden ver en el cuadro.

Indicador/Autor	Rubio y Aragón (2006)	De la Cruz, Morales y Carrasco (2006)	Solleiro y Castañon (2005)	OCDE (1992)	Quiroga (2003)	Martinez, Santero, Sánchez y Marcos (2009)
Indicadores externos			X		X	X
Tecnología	X	X	X		X	X
Innovación	X					X
Mercadotecnia	X	X	X	X		
Recursos Humanos	X	X	X	X	X	X
Capacidades directivas	X				X	X
Recursos Financieros	X	X	X		X	
Cultura	X					
Calidad	X		X		X	X
Producción		X		X	X	
Logística		X				
Organización interna			X		X	
Compras			X	X	X	
Investigación y desarrollo			X	X	X	X
Interacción con proveedores y clientes				X		

Figura 2: Indicadores de Competitividad Empresarial

Fuente: Saavedra, Orieta y Tapia, 2013.

Para Rubio y Aragón (2006), la clave de la competitividad son los recursos críticos para el éxito son aquellos que permiten alcanzar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y apropiarse de las rentas generadas, por lo tanto sugieren que será indispensable identificar estos en la pyme.

De la Cruz, Morales y Carrasco (2006) sostienen que el desarrollo de capacidades tienen que cubrir tres características: tiene que ser única y difícil de imitar, debe traducirse en un valor significativo para los clientes y debe facilitar la entrada a nuevos mercados en un sector, sus empresas contribuye a impulsar la competitividad de una gama de productos o servicios, éstas también influyen profundamente en las capacidades de crecimiento y diferenciación competitiva en el éxito o fracaso de un producto único.

Solleiro y Castañon (2005), señalan que el desempeño competitivo de la empresa depende en primera instancia de su capacidad para administrar los elementos internos que se encuentran bajo control, complementario a esto señalan que la competitividad también depende de la calidad de las interacciones que la firma tiene establecidas con una serie de factores tanto internos como externos.

Martínez, et al. (2009) sugieren que los indicadores clave que inciden en la competitividad son los indicadores externos que tienen que ver con el entorno de los negocios, la tecnología e innovación que se mide en la capacidad para lanzar nuevos productos al mercado, la calidad, la gestión de los recursos humanos, las capacidades directivas en el uso de nuevas herramientas de gestión.

Factores de competitividad definidos por los teóricos, los expertos y los empresarios:

Propuesta factores de competitividad	
N.º	Factores de competitividad definidos por expertos
1	Innovación
2	Capital intelectual (equipo humano)
3	Calidad
4	Tecnología
5	Conocimiento del mercado
6	Investigación y desarrollo
7	Asociatividad (cooperación con otras empresas)
8	Estrategias empresariales
9	Diferenciación
10	Productividad
11	Precios
12	Gestión financiera
13	Cultura organizacional
14	Servicio

Figura 3: Factores de Competitividad

Fuente: Cabrera, Lopez y Ramirez (2011) “Competitividad Empresarial”

2.2.1.3. Factores para la Competitividad en la Floricultura.

(Escamilla, Caldera y Ortega, 2013) Los argumentos planteados por las investigaciones señalan que la competitividad refleja el nivel de competencia que tiene una empresa en comparación con las demás, por ello se sugieren analizar factores internos como la productividad, infraestructura, recursos humanos, actividades tecnológicas, mercadotecnia, distribución y precios, ya que éstos determinan la situación en la que se encuentra la empresa.

2.2.1.3.1. Productividad.

Autor	Descripción	Componentes
Michael Porter (2013 pag. 224,225)	<p>La productividad es el valor de producción por unidad de mano de obra o de capital. La productividad depende tanto de la calidad y las características de los productos como de la eficiencia con la que son producidas.</p> <p>Elevar la productividad significa encontrar mejores formas de emplear con más eficiencia los recursos naturales, el capital físico y el capital humano.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capital humano • Capital físico • Recursos naturales

Grafico 1: Teoria de la Productividad

Fuente: Elaboración propia en base a la teoría del autor.

Finalmente (Porter M. , 2013), indica que la productividad depende tanto de la calidad y las características de los productos como de la eficiencia con la que son producidas. La productividad de los recursos humanos determina los salarios de los trabajadores; la productividad con que se empleó el capital determina el rendimiento que obtienen sus propietarios, el nivel de vida de una nación depende de la capacidad de sus empresas para lograr altos niveles de productividad y para aumentar está a lo largo del tiempo.

A. Productividad: clave de la competitividad

Porter indica: “son las firmas, no las naciones las que compiten en los mercados internacionales”. Es por ello que un estudio sobre competitividad no debe tener como unidad de análisis las naciones o las economías de los países, sino a las empresas y a las industrias. Realmente, “la productividad de una nación es la suma de las productividades de sus empresas. Las empresas representan el locus de la competitividad en una economía”.



B. Medición de la productividad

Es un indicador que relaciona la cantidad de producto o servicio producido en un período de tiempo con la cantidad de factores que han sido necesarios para producirla. Dicho de otro modo, compara la producción con los recursos empleados.

$$Productividad\ Total = \frac{Ingresos\ totales\ generados}{Insumos\ totales\ empleados}$$

La fórmula anterior se puede aplicar a diferentes períodos de tiempo: productividad diaria, semanal, mensual, anual, etc. Y puede referirse a la productividad global de la empresa o a la productividad de un factor concreto:

$$Productividad\ de\ un\ factor = \frac{Produccion\ total}{Capital,\ Trabajo\ o\ Materia\ prima}$$

Cuando se calcula la productividad de un factor concreto pueden usarse unidades monetarias o físicas (número de unidades producidas / número de factores empleados). Sin embargo, cuando se quiere calcular la productividad conjunta de más de un factor resulta necesario expresarlo en unidades monetarias. (Self Bank, 2016).

C. Capital productivo

Según Carlota perez (2004:106) define como todo aquel capital invertido por los agentes para generar riqueza “nueva”, es decir, el capital que se invierte en la producción de bienes y servicios en términos marxistas, se tendría como tal al capital invertido en la economía real. El propósito del capital es producir para ser capaces de producir más. El objetivo de estos agentes es generar ganancias mediante la inversión e innovaciones y expansiones, su éxito depende de los logros que tienen en sus actividades como productores.



D. Mano de obra

La mano de obra o trabajo fabril representa el factor humano de la producción, sin cuya intervención no podría realizarse la actividad manufacturera, independientemente del grado de desarrollo mecánico o automático de los procesos transformativos. La mano de obra de producción se utiliza para convertir las materias primas en productos terminados. La mano de obra es un servicio que no puede almacenarse y no se convierte, en forma demostrable, en parte del producto terminado, (Definición ABC, 2007).

E. Recursos naturales

Los recursos naturales pueden ser precursores de mayor innovación e integración productiva y tractores de múltiples actividades conexas de producción y conocimiento si se aplican los incentivos, las estrategias y las políticas públicas adecuadas, para que eleve la productividad en su conjunto, promueva mayores empleos de calidad e ingresos para la población.

La discusión sobre la explotación de recursos naturales debe dirigirse a cómo aprovechar las oportunidades que éstos pueden ofrecer y ello pasa por entender la dimensión real de las cadenas productivas asociadas y las potencialidades que tienen para generar un mayor valor agregado para toda la economía. (Definición ABC, 2007).

2.2.1.3.2. Innovación y Tecnología

A.1. Innovación

Según el IICA, 2013 (Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola) define como la aplicación de nuevos conocimientos en los procesos productivos u organizacionales. Tiene lugar cuando ocurre una apropiación social de los conocimientos, ideas, prácticas y tecnologías; es decir, cuando se traduce en un cambio que sea útil y beneficioso en el quehacer productivo u organizacional.

Es la implementación de una novedad o mejora (tecnológica o no tecnológica) en productos (bienes o servicios), procesos, formas de mercadeo o formas de organizarse. Aplicación de ideas, conocimientos o prácticas novedosas para ese contexto particular, con el objetivo de crear cambios positivos que permitan satisfacer necesidades, enfrentar desafíos o aprovechar oportunidades.

A.1. Innovación tecnológica

Es la aplicación de nuevas ideas, conocimientos científicos o prácticas tecnológicas dirigidas al desarrollo, la producción y la comercialización de productos o servicios nuevos o mejorados, la reorganización o mejora de procesos productivos o la mejora sustancial de un servicio. Generalmente las innovaciones tecnológicas se asocian con cambios en los productos o en los procesos productivos, pero también pueden generarse innovaciones tecnológicas en el mercadeo o en la forma de organización.

De producto: son los cambios o adiciones de los bienes que se producen o de los servicios que se prestan.

De proceso: implica cambiar la forma en que se producen los bienes o se prestan los servicios.

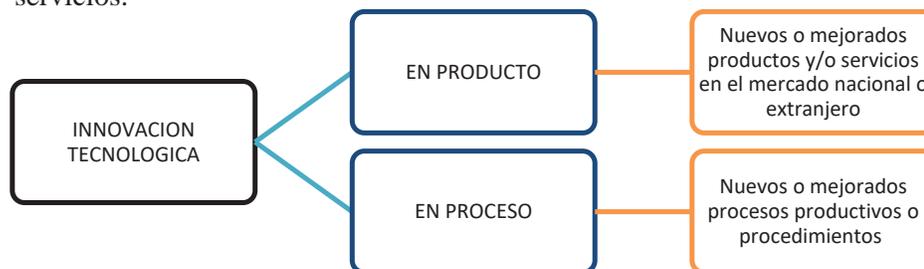


Grafico 2: Innovacion Tecnologica

Fuente: Elaboracion propia a base de la Teoria

B. Tecnología.

Acevedo, 2008 indica que la tecnología es un elemento que no solamente incluye el conocimiento de los procesos y del oficio, sino también de los medios y procesos relacionados



con la fabricación, así mismo está. El factor tecnológico ocupa un espacio determinante al momento de mejorar la competitividad. Estudios realizados han determinado la eficiencia del uso de maquinaria especializada para elevar la capacidad productiva de las organizaciones, el uso de tecnologías no solamente coloca en un nivel competente a la organización que la emplea, sino que contribuye al desarrollo de las comunidades donde se encuentran establecidas.

F. La innovación y competitividad

La innovación es la clave para incrementar la productividad agrícola y es el elemento que fortalece la competitividad y el crecimiento económico, puede contribuir a que los productores tengan un mayor ingreso, pero hay que darle continuidad. También permite producir más y mejores productos, materias primas y puede hacerlo sin deteriorar el medio ambiente y orientándose más bien a la adaptación al cambio climático, (Villalobos, Garcia y Avila, 2017, pág. 7).

2.2.1.3.3. Capacitación y Asistencia Técnica.

A. Capacitación

Según Kydd y Oppenheim (1990), con respecto a la variable capacitación, se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y destrezas del personal. La capacitación permite a los trabajadores tener un mejor desempeño en sus actividades.

Es necesario en este sentido que las pequeñas y medianas empresas promuevan que el personal se encuentre altamente capacitado, para incrementar su eficacia en el logro de los objetivos que haya planificado. La capacitación ayuda en los siguientes aspectos:

- Incrementa la productividad y calidad del trabajo.
- Promueve la comunicación entre todos los miembros



- Organiza, moviliza y concientiza, proporcionándoles una formación que les facilite analizar y solucionar sus problemas; estimula en ellos la coordinación y motivación para la toma de decisiones a través de un programa planificado de formación, estimula su participación en la vida social.

B. Asistencia técnica

Según Fernández, 2007 es un servicio al productor para resolver problemas detectados en el proceso de productivo y de comercialización mediante la aplicación de ciertos procedimientos, artes o técnicas, con el objeto de proporcionar conocimientos especializados, no patentables ya sea en comercialización, de prestación de servicios o cualquier otra actividad realizada por el usuario, así como en su gestión empresarial en muchos casos se confunde este concepto con el de extensión agraria. La extensión agraria moderna comprende actividades de capacitación y de asistencia técnica para aumentar la eficiencia del proceso productivo y de comercialización, mejorar y consolidar la organización y gestión empresarial de los pequeños productores y campesinos.

C. Resultado De La Capacitación Y Asistencia Técnica.

La capacitación y la asistencia técnica son complementarios, los objetivos que persiguen ambos servicios es elevar la eficacia, los beneficios, y la competitividad.

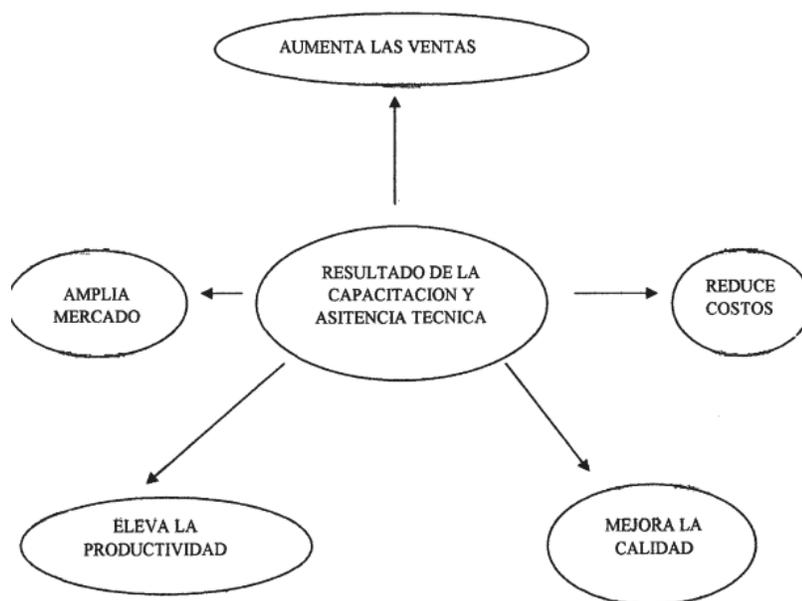


Figura 4: Interacción del resultado de la Capacitación y Asistencia Técnica
Fuente: ONG- CEPI. 2001. Curso de Capacitación y Asistencia Técnica. Pág. 23

2.2.1.3.4. Asociatividad.

En el ámbito empresarial resulta cada vez más difícil, cuando se opera de manera individual, alcanzar resultados exitosos. La asociatividad empresarial “es la capacidad de una cadena productiva para trabajar juntos, mediante el desarrollo de esquemas de trabajo que permitan obtener beneficios en cuanto a disminución de costos y sincronización de la cadena para el aumento de la competitividad” (Pérez y Múnera, 2007, p.44).

Es una estrategia orientada a potenciar el logro de una ventaja competitiva, en donde cada uno de los asociados mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, tomando la decisión de si integrase o no en un esfuerzo conjunto para el logro de objetivos comunes (Zevallos, 2007; Riera, 2013).

La implementación de un proceso asociativo puede facilitar, compartir técnicas o tecnologías, el acceso al mercado financiero que requiere garantías, las cuales son cubiertas



proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes (Orozco, y Arraut, 2012), o generar una relación empresarial más estable en el tiempo. (Salgado, 2013).

A. Objetivos de la Asociatividad.

Según Iguera ,2003 las empresas se asocian para lograr algún objetivo en común. Para esto, lo ideal es buscar socios que tengan valores comunes y cuyas habilidades se complementen entre sí, de manera tal de que todos tengan algo para contribuir y que todos tengan algo que llevarse del grupo. De manera general, los objetivos suelen ser compartir riesgos y disminuir costos.

En particular, algunos de los propósitos por los cuales se recurre a estos modelos son:

A.1. Financieras.

Acceso a financiamiento, cuando las garantías que se requieren no pueden ser cubiertas por cada actor en forma individual, pero en grupo son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes. Compras conjuntas e inversión conjunta.

A.2. Organizacionales.

- Mejora en los procesos productivos.
- Implantación de planeamiento estratégico.
- Intercambio de información productiva o tecnológica.
- Capacitación conjunta.
- Generar economías de escala.
- Acceso a recursos o habilidades críticas.
- Acceso a tecnologías de productos o procesos.
- Aumento del poder de negociación.



A.3. De comercialización.

- Lanzamiento de nuevos productos al mercado.
- Apertura de nuevos mercados.
- Intercambio de información comercial.
- Investigación de mercados.
- Alianzas para vender.
- Inversión conjunta.
- Logística y distribución.

B. Ventajas de Asociatividad

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (2015), indica que son varias las ventajas, las cuales deben ser aprovechadas por las PYMES, quienes deben de considerar los beneficios y vencer el principal obstáculo de esta alternativa: los paradigmas mentales. Como ya se ha mencionado la asociatividad no afecta a la autonomía de la empresa ni en lo gerencial ni en lo jurídico, este punto es especialmente sensible en las empresas ya que muchas veces se teme perder la confidencialidad propia, en especial si se comparten mercados. En la asociatividad los acuerdos son voluntarios y por lo mismo flexibles.

MINCETUR (2008), indica que las ventajas de Asociatividad son las siguientes:

- Incremento de la producción y productividad.
- Mayor poder de negociación.
- Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
- Se comparte riesgos y costos.
- Reducción de costos.
- Mejora de calidad y diseño.



- Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).
- Mejora la gestión del conocimiento técnico, productivo y comercial.

C. La Asociatividad Agraria.

Según Romero (2007) el asociativismo agrario puede definirse como una de las formas organizativas que articulan a los pequeños productores. Se busca la integración entre la producción y la comercialización para ganar escala y con ello competitividad. Es habitual que los productores establezcan asociaciones de palabra, aunque a veces disponen de ciertos reglamentos elaborados por ellos mismos, los que contienen minuciosas reglas sobre los turnos de uso y los pagos por dicho uso.

El productor recurre al asociativismo fundamentalmente por razones económicas y financieras manifestadas a través de escasos recursos o bien, para ser más eficiente la conjunción y la administración de los mismos, dando lugar a una combinación empresarial que le permita producir un beneficio para todos y a la vez el riesgo en el mercado competitivo.

Para Sanz Jarque (2009) estas formas o modalidades asociativas constituyen el llamado fenómeno de la integración en la agricultura que permite mantener vigente la tradicional clasificación entre contratos conmutativos y asociativos, fundamentalmente, para contribuir al desarrollo de la agricultura y a la reforma de las estructuras de la propiedad y de la empresa agraria.

2.2.1.3.5. Comercialización.

Proceso referido a compra y venta. Donde se calcula un precio de venta y compra, evaluar el tipo de público presente en la localidad, impacto en la población, el precio estipulado por la ley, que determinan un posible comercio.



Según Luk (1996) la PYME para afrontar los retos de la competitividad debe adaptarse a las exigencias de los clientes en los mercados locales, dado que por el tamaño pequeño de la empresa existe una mayor cercanía con el cliente y puede satisfacer sus necesidades más rápidamente. Los recursos de la comercialización que crean ventajas competitivas son la marca, las relaciones con los clientes, la orientación al mercado, la posición competitiva, construidos en el largo plazo. Por lo que este factor resulta estratégico para el éxito de la PYME.

A. *Componentes básicos de un plan de comercialización.*

A.1. *Plaza*

Conocida como Posición o Distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta y está formado por tres componentes: canales de distribución, ubicación y transporte.

- **La Distribución:** cuando las organizaciones interdependientes que permiten que la oferta de bienes o servicios producida por distintas empresas llegue a los consumidores finales
- **Canales de Distribución;** Para lograr una distribución será necesario contar con Canales de distribución (intermediario) que participan en el proceso de poner un producto o a la disposición del consumidor o usuario de negocios, para uso o consumo.

Soler (2007, Perea y Rivas 2008), quienes argumentan que cuando se cuenta con una adecuada planeación de los canales de distribución, se puede lograr ser altamente competitivo.

- **Niveles de distribución:**

Encontramos tres alternativas:

- ✓ La empresa llega indirectamente al minorista a través de mayoristas.

- ✓ La empresa llega directamente al minorista. La empresa llega directamente al consumidor final.
- ✓ consumidor final.

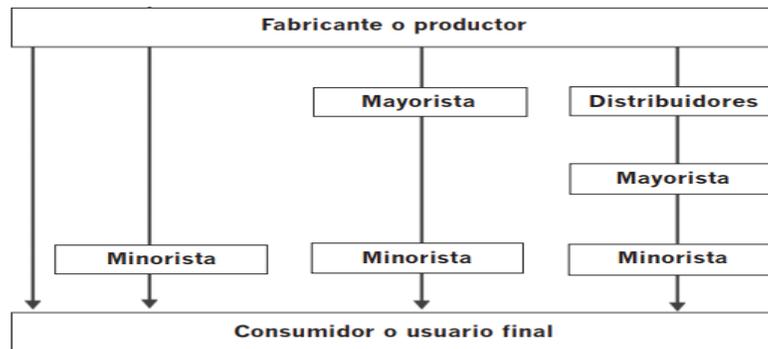


Figura 5: Niveles de Distribucion

Fuente: Orlando. J. J., González D. E.; Distribución y Marketing. Editorial Macchi, 1993

- **Ubicación del Mercado Meta.**

¿Dónde se encuentran los consumidores a los que quiero llegar?, ¿cuáles son las características de las avenidas, calles, ciudades? También deben observarse las diversas características socio- demográficas del perfil del cliente, que hábitos de compra poseen, el nivel socio- económico que tienen.

- **Transporte**

Es el tipo o medio para trasportar el producto, pudiendo afectar el precio, prontitud y la condición de llegada, afectando a la satisfacción del cliente.

A.2. Producto

Es cualquier bien material, servicio o idea que posea un valor para el consumidor y sea susceptible de satisfacer una necesidad. Así como el conjunto de atributos tangibles o intangibles que la empresa ofrece al mercado meta.

- *Tres niveles de producto*

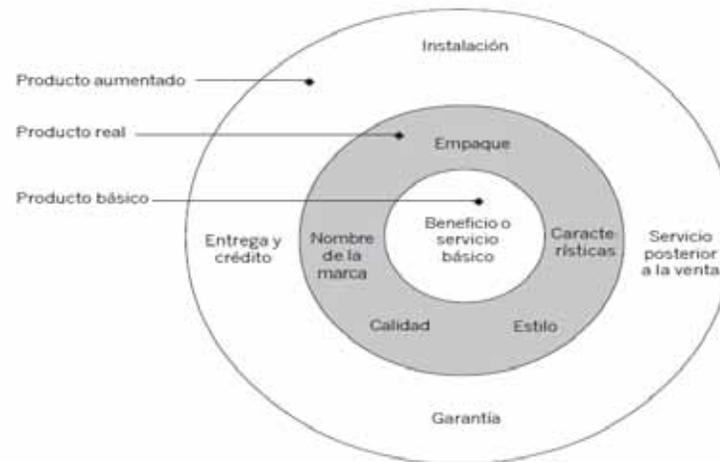


Figura 6: Niveles de un Producto

Fuente: Kotler, Philip. Dirección de Mercadotecnia, 1996.

- *Características del producto*

- Calidad: valoración de los elementos que componen el núcleo, de acuerdo con unos criterios que son comparativos con la competencia.
- Precio: valor último de adquisición.
- Envase: elemento de protección del que está dotado el producto y que, junto al diseño, aporta un gran componente de imagen.
- Diseño, forma y tamaño: permiten la identificación del producto o la empresa y, generalmente, configura la propia personalidad del mismo.
- Marca, nombres y expresiones gráficas: igualmente, facilitan la identificación del producto y permiten su recuerdo asociado a uno u otro atributo.

A.3. Precio

El precio en unidades monetarias por unidad, es la cantidad de dinero que un oferente recibe por el producto o servicio que vende y es a su vez, el valor que el demandante está dispuesto a pagar por el beneficio que espera recibir del producto o servicio que adquiere. Donde tenemos:



- *Precio de venta:* es el valor monetario que se le asigna a algo. Dicho valor monetario se expresa en dinero y señala la cantidad que debe tener el comprador o cliente para hacerse con un producto o servicio
- *Políticas de precios:* son normas y decisiones que se establecen por parte de la empresa para intentar realizar unos estándares generales acerca del precio que deben llevar sus productos y servicios.

A.4. Promoción

Abarca una serie de actividades cuyo objetivo es: informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto.

Tiene su propia mezcla y se basa en la combinación específica de publicidad, ventas personales, promoción de ventas y relaciones públicas que una empresa usa para alcanzar sus objetivos de publicidad y mercadotecnia, todas tienen el mismo grado de importancia.

- *Publicidad:* Informa y persuade, lleva a cabo la función de posicionar en la mente del consumidor a largo plazo el producto o servicio a través de comerciales y promocionales, éste tiene un proceso a largo plazo, modificando la actitud de la persona en beneficio hacia un producto o servicio.
- *Promoción:* Es la respuesta del consumidor a corto plazo, este incluye concursos y sorteos, “expos”, eventos, ofertas y descuentos, colecciones y canjes,
- *Relaciones Públicas:* Enfoque empresarial institucional, su objetivo no es vender, es realizar actividades que favorezcan la imagen de la empresa, trabajando con personas que no son sus clientes habla de la importancia del Posicionamiento de un producto, no a vender, pero elevara la imagen de la institución.

- *Venta Personal*: Es necesario llevar el producto de manera personal al cliente, esta estrategia se utiliza cuando son productos o servicios complicados en su desempeño o uso y es necesario capacitar o explicar al cliente la forma de uso.

Existe la Promoción de “**Boca en Boca**” es la publicidad gratuita que hacen los clientes como el resultado e su satisfacción con el producto o servicio, éste sería el ideal de las empresas ya que habla de que el cliente está totalmente satisfecho y por ello recomienda el producto.

2.2.1.4. *Teoría de la cadena de valor*

Instrumento más utilizado para el estudio y diagnóstico de la empresa. Hace referencia a la separación de la empresa en las actividades básicas que desarrollan para vender un producto o servicio. Con este instrumento se pretende identificar las diferentes actividades de la empresa y determinar el valor de cada una de ellas. De acuerdo a Porter, las actividades de valor se dividen en dos grandes grupos: primarias y de apoyo; Las primeras, son las que intervienen en la creación física del producto, en su venta y transferencia al cliente, así como en la asistencia posterior a la venta. Las segundas, respaldan a las primarias y viceversa, al ofrecer insumos, tecnología, recursos humanos y diversas funciones globales.



Figura 7: Cadena de valor

Fuente: Ventaja competitiva, Porter (2006).



2.2.1.4.1. Actividades primarias

son las actividades implicadas en la creación física del producto y su venta y su transferencia al comprador, así como la asistencia posterior a la venta.

- A. Logística interna: Incluye las actividades relacionadas con la recepción, almacenamiento y la distribución de insumos del producto: manejo de materiales, almacenaje, control de inventario, programación de vehículo y devoluciones de proveedores.
- B. Operaciones: Actividades mediante las cuales se transforman los insumos en el producto final: maquinado, empaquetado, ensamblaje, mantenimiento de equipo, realización de pruebas, impresión y operaciones de planta.
- C. Logística externa: Actividades por las que se obtiene, almacena y distribuye el producto entre los clientes: almacenamiento de productos terminados, manejo de materiales, operación de vehículos de reparto, procesamiento de pedidos y programación.
- D. Marketing y ventas: Actividades mediante las cuales se crean los medios que permiten al cliente comprar el producto y a la empresa inducirlo a ello ,publicidad, promoción, fuerza de ventas, cotizaciones, selección de canales, relaciones entre canales y fijación de precios.
- E. Servicios: Incluye las actividades por las que se da un servicio que mejora o conserva el valor del producto, instalación, reparación, capacitación, suministro de partes y ajuste del producto

2.2.1.4.2. Actividades de apoyo

sustentan las actividades primarias y se apoyan entre sí, proporcionando insumos, comprando tecnología, recursos humanos y varias funciones de todas la empresa



- A. Infraestructura de la empresa: consta de actividades como: administración general, planeación, finanzas, contabilidad, administración de aspectos legales, asuntos de gobierno y administración de la calidad. A la infraestructura se le ve a veces como un gasto general, pero puede constituir una fuente muy importante de ventaja competitiva, Porter (2006).
- B. Desarrollo tecnológico: toda actividad relacionada con los valores comprende la tecnología, los procedimientos prácticos, los métodos o la tecnología integrada al equipo de procesos. Las actividades de valores en general se sirven de una tecnología que combina varias subtecnologías. El desarrollo tecnológico consta de una serie de actividades agrupables en acciones tendientes a mejorar el producto y el proceso. Puede adoptar muchas modalidades, desde la investigación básica y el diseño de producto hasta la investigación de medios, el diseño de equipos para procesos y los métodos de mantenimiento, Porter (2006).
- C. Gestión de recursos humanos: son actividades conexas con el reclutamiento, la contratación, capacitación, el desarrollo y la compensación de todo tipo de personal. Estas actividades se llevan a cabo en varias partes de la organización. La administración de recursos humanos influye en la ventaja competitiva de la empresa pues determina las habilidades y la motivación del personal, así como el costo de contratarlo y entrenarlo, Porter (2006).
- D. Aprovisionamiento: Función de comprar los insumos que se emplearán en la cadena de valor, algunos de ellos son: materias primas, suministros y otros componentes consumibles, lo mismo que activos como maquinaria, equipo de laboratorio, equipo de oficina y edificios. La distribución tiende a distribuirse en la empresa. Los costos de las actividades de adquisición suelen constituir una parte pequeña –sino es que insignificante- de los costos totales, pero a veces incide de forma profunda en el costo



global y en la diferenciación. El mejoramiento de estas prácticas afecta mucho al costo y a la calidad de los insumos, a otras actividades asociadas a su recepción y a la interacción con los proveedores.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Competitividad.

La competitividad generalmente se basa en una ventaja competitiva, esto es, una cierta habilidad, recursos, tecnología o atributos que hacen superior al que la posee. Se trata de un concepto relativo en donde se compara el rendimiento de una persona u organización con respecto a sus competidores y obtener así, una posición destacada en su entorno.

2.3.1. Asociación

Según el artículo 80 del Código Civil Peruano, la asociación es una organización estable de personas naturales o jurídicas, o de ambas, que a través de una actividad común persiguen un fin no lucrativo, donde la asamblea general es el órgano supremo de la asociación. La asociación es un conjunto de personas que buscan un fin común. Surge de la creación de la sociedad, que está formada por varios individuos y cuya finalidad es realizar actividades mercantiles. Entre los beneficios más importantes están el poder realizar compras de insumos o equipos más económicas, han accedido a capacitaciones, tienen escala suficiente para acceder a mercados internacionales.

2.3.2. Sistema de Producción.

Los sistemas de producción son elementos relacionados, organizados y que tienen interacción ya sean personas, materiales, máquinas, estilo de dirección o procedimientos. Todo esto hace que los materiales o información se transforme hasta llegar a ser un producto o servicio dedicado a la venta. Una vez acabado y repetido este ciclo, cuando se analizan los



sistemas usados para la producción industrial empresarial, se pueden optimizar o transformar los procesos para ser más eficientes en costes, tiempos de entrega y calidad.

2.3.3. Tecnología de la Producción

Es el producto del estudio sistemático sobre la eficacia de las acciones productivas y la organización de la empresa.

Tecnologías que intervienen en el diseño, mantenimiento y control de plantas productivas, control y ejecución de procesos industriales y maquinaria. Conceptualización. modelado, prototipado, ensayos y pre-industrialización de productos.

2.3.4. Producción Tecnológica.

- Es un conjunto ordenado de instrumentos, conocimientos, procedimientos y métodos aplicados en las distintas ramas industriales.
- Es una actividad socialmente organizada, planificada que persigue objetivos conscientemente elegidos y de características esencialmente prácticas.
- Es el conjunto organizado de conocimientos aplicados para alcanzar un objetivo específico, generalmente el de producir y distribuir un bien o servicio.

2.3.5. Invernadero.

Es una construcción cuya cubierta o techo es de un materia que deja pasar a luz solar facilitando la acumulación de calor durante el día desprendiéndola lentamente durante la noche, cuando las temperaturas descienden drásticamente, De esta manera se evitan las pérdidas de los cultivos ocasionados por las heladas así como por las bajas temperaturas.

El invernadero permite controlar el ambiente interno, modificando el clima y creando las condiciones para el desarrollo de los cultivos en cualquier época del año.



2.3.6. Fitomejoramiento

Consiste en la técnica de investigación mediante la cual se cruzan distintas variedades de una misma especie vegetal con el objetivo de mejorar sus características genéticas logrando así plantas más resistentes y productivas. Las variedades vegetales pueden mejorarse mediante procesos realizados en laboratorios o directamente en el campo, esta última forma es la manera tradicional y más antigua de polinización, sino que, en lugar de realizarse por los insectos, el agua y el viento, como en la naturaleza, la polinización es inducida por los investigadores.

2.3.7.1. Métodos de Fitomejoramiento.

El incremento o la mejora de la producción de un cultivo se puede obtener, ya sea aumentando las áreas de cultivo o la producción por unidad de área y mediante la utilización de la biotecnología, gracias a ello las nuevas variedades deben tener genes de tolerancia a plagas y enfermedades, a suelos salinos, a climas adversos, entre otros aspectos, con cualidades de valor alimenticio, industrial y medicinal, entre estos métodos tenemos:

- Cruce y selección
- Reproducción de líneas
- Obtencion vegetal de hibridos
- Cultivo celular y tisular
- Marcadores
- Fenotipado
- Ingeniería genética
- Insvestigacion genética
- Edición genómica

2.3.8. Hibridación

Se tratan de las flores híbridas. El método de obtención puede parecer más o menos obvio: si juntas dos flores de la misma especie y de diferente color, puede salir una nueva flor con colores mezclados, por ejemplo, una rosa roja más una blanca puede dar lugar a una rosa de color rosa.

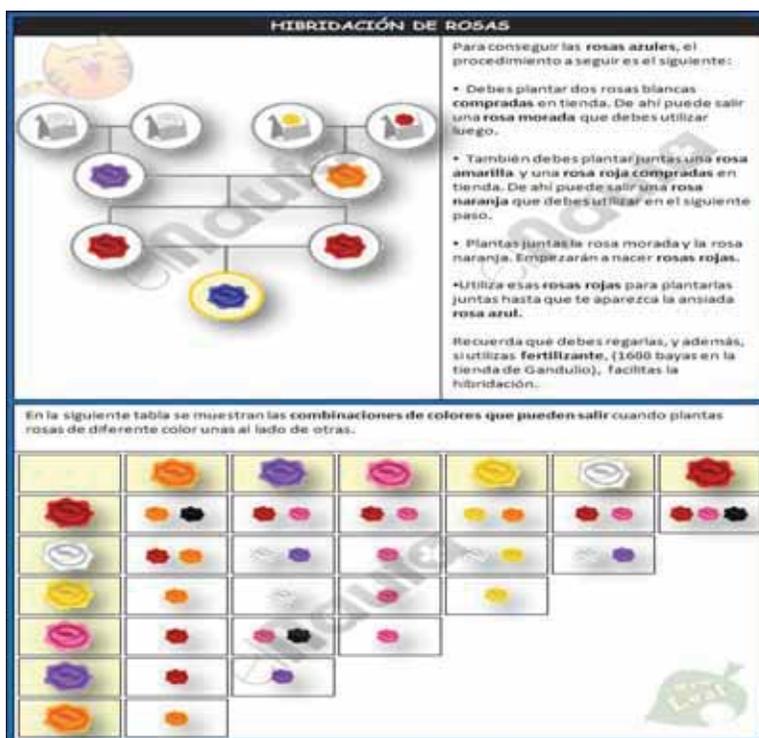


Figura 8: Hibridación de Flores

Fuente: <http://www.elnauta.net/animal-crossing-leaf-hibridacion-de-flores/>

2.4. Marco Legal.

2.4.1. Ley N° 27902.

Ley que modifica la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales N° 27867, para regular la participación de los Alcaldes Provinciales y la Sociedad Civil en los Gobiernos Regionales y fortalecer el proceso de Descentralización y Regionalización en su Artículo 8°, Principios Rectores de las Políticas y la Gestión Regional, Principio 13: “Competitividad. - El Gobierno Regional tiene como objetivo la gestión estratégica de la competitividad regional. Para ello promueve un entorno de innovación, impulsa alianzas y acuerdos entre los sectores público y



privado, el fortalecimiento de las redes de colaboración entre empresas, instituciones y organizaciones sociales, junto con el crecimiento de eslabonamientos productivos; y, facilita el aprovechamiento de oportunidades para la formación de ejes de desarrollo y corredores económicos, la ampliación de mercados y la exportación” En su **Artículo 9º**, Competencias Constitucionales, **inciso h)**, indica: Son competencias de los Gobiernos Regionales: Fomentar la competitividad, las inversiones y el financiamiento para la ejecución de proyectos y obras de alcance regional

2.4.2. Decreto Supremo N° 024-2002-PCM.

Con su Modificatoria Decreto Supremo N° 223-2009 EF, crea el Consejo Nacional de Competitividad, encargado de desarrollar e implementar un Plan Nacional de Competitividad, con el objeto de mejorar la capacidad del Perú para competir en el mercado internacional. Que, el Plan Nacional de Competitividad permitirá elevar la productividad de las empresas, generando mayor valor agregado en la producción, así como aumentar la calidad y variedad de productos; contribuirá también a facilitar la competitividad e incremento de las exportaciones, propiciando la ampliación de mercados; además de fomentar un clima favorable a la inversión y reducción de sobrecostos, todo esto dentro de una política que conduzca a la creación de empleos y mejora del nivel de capacitación de la fuerza laboral.

2.4.3. Ley N° 29337.

La ley de promoción a la competitividad productiva a – PROCOMPITE Art. 1º.- Disposiciones para la competitividad productiva. Declárese estrategia prioritaria del Estado la ejecución de Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva que tienen el objeto de mejorar la competitividad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología. Puede considerar transferencias de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales en beneficio de agentes económicos organizados



exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.

2.4.4. Ley N° 29152.

La presente Ley tiene por objeto establecer la implementación y el funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad - FIDECOM, creado mediante Ley N° 28939 -Ley que aprueba Crédito Suplementario y Transferencia de Partidas en el Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2006, dispone la creación de fondos y dicta otras medidas-, de su Consejo Directivo y del órgano de administración, así como la determinación de los recursos que lo conforman. El FIDECOM tiene por finalidad promover la investigación y el desarrollo mediante el cofinanciamiento de proyectos de innovación productiva, con participación empresarial, que sean de utilización práctica para el incremento de la competitividad. El FIDECOM está dirigido a las empresas y a las asociaciones civiles de carácter productivo legalmente constituidas en el país.

2.4.5. Decreto legislativo 1077.

Agroideas es un Programa del Ministerio de Agricultura que tiene por objetivo elevar la competitividad de pequeños y medianos productores agrarios mediante el reembolso de los gastos de constitución formal de las organizaciones de productores, cofinanciamiento de un gerente para la organización y cofinanciamiento de bienes y servicios necesarios para lograr mejoras productivas o de comercialización con esto los beneficiarios pueden obtener mejora de la productividad y/o producción, mejora de la transformación de productos y la reconversión de cultivos.



2.5. Hipótesis y Variables

2.5.2. Hipotesis

(Hernandez, Fernandez Y Batista, 2014) por ser una investigación de nivel descriptivo no se plantea hipótesis.

VARIABLE	DIMENSIONES
COMPETITIVIDAD	Productividad
	Innovación y tecnología
	Capacitación y Asistencia Técnica
	Asociatividad
	Comercialización

2.5.3. Operacionalización de las Variables (Relacionado con el Marco Teórico)



"COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN LOS INVERNADEROS DE LA RED DE PRODUCTORES DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA, PROVINCIA DE QUISPICANCHI, REGION CUSCO, PERIODO 2018",





CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1. Delimitación de la Investigación

3.1.1. Delimitación Espacial.

Floricultura en invernadero de la red de productores de flores en el distrito de Quiquijana de la provincia de Quispicanchi - Cusco

3.1.2. Delimitación Temporal.

El trabajo de investigación se realizó en los años 2018-2019

3.2. Tipo y Diseño de Investigación

3.2.1. Tipo de Investigación.

Según (Hernandez, Fernandez Y Batista, 2014); la tipología de la investigación es:

- De acuerdo a la naturaleza del **objeto** de estudio es una investigación **científica**.
- De acuerdo a la naturaleza de **datos** la investigación de enfoque **mixto cuantitativo y cualitativo**.

3.2.2. Nivel de Investigación.

Es **Descriptiva**, porque el trabajo de investigación es univariable porque solo describe o estima parámetros en la población de estudio a partir de la muestra, puesto que se describe aquellos aspectos más característicos y distintivos (Hernandez, Fernandez Y Batista, 2014), el presente trabajo describe y analiza la realidad de la floricultura en la red de productores de flores en el distrito de Quiquijana, brindando una visión amplia de la situación actual y concreta, además de determinar su situación problemática.

3.2.3. Diseño de la Investigación.

El diseño de la investigación es **NO EXPERIMENTAL** de corte **TRANSECCIONAL O TRANSVERSAL**. De acuerdo con Fernandez, Hernandez y Baptista la investigación no experimental “es la que realiza sin manipular deliberadamente las variables; lo que se hace en



este tipo de investigación es observar fenómenos tal y como se dan en un contexto natural, para después analizarlos”, (2014, pág. 270). Estos mismos autores señalan que los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento y en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, (2014, pág. 45).

3.3. Unidad de análisis

3.3.1. Técnicas.

3.3.1.1. Observación Directa.

Se analizó el proceso productivo de la red de productores de flores en el distrito de Quiquijana, con visitas guiadas.

3.3.1.2. Encuestas

Se realizó encuestas estructuradas a los socios productores a través de preguntas cerradas esto para recabar información acerca de los factores de competitividad

3.3.1.3. Entrevistas.

Se realizó a los socios trabajadores al igual que hacer consulta a expertos en temas de floricultura, en temas de tecnología de producción, en temas de comercialización. Así mismo se entrevistará al presidente de la asociación y al ingeniero encargado.

3.3.2. Instrumentos.

3.3.2.1. Cuestionario

Este instrumento nos permitió recolectar información de cada investigado para tener una perspectiva clara de lo que se está investigando.

3.3.2.2. Guía de Entrevista.

Instrumento utilizado de forma directa para la obtención de información.



3.4. Población de Estudio

Para este estudio se considerará los socios trabajadores de la red de productores de flores, identificando a dos asociaciones que conforman esta red con una población finita de un total de 101 socios trabajadores, con poder de decisión.

Tabla 1
Número de sociotrabajadores de la red de productores del distrito de Quiquijana

Asociaciones	Hombres	Mujeres	Sub-Total	% de representación
Asproflor	18	32	50	49.50%
Tikary llaqtallay	13	38	51	50.50%
Total			101	100%

Fuente: PNIA, 2017

3.5. Tamaño de Muestra

El método de muestreo es no probabilístico puesto que se usará el total de la población, el cual tiene un total de 101 socios trabajadores.

$$N_1 = n_1$$

Donde:

N=población 101 personas

n= tamaño de muestra

$n_1=101$ personas



CAPITULO IV: ESTUDIO SOCIOECONÓMICO DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA Y LA ACTIVIDAD DE LA FLORICULTURA

4.1. Breve Reseña Histórica

Según **Jose Muñiz Huarcaya** y apartir de los datos obtenidos en los archivos de la Biblioteca de la Universidad Nacional de San Antonio Abad de Cusco y en la Municipalidad del Cusco, resumio en tres epocas:

La primera: En la epoca del coloniaje “Kikijana” (que asi se habia escrito), habia sido capital del corregimiento de Quispicanchi, desde antes de 1700. Tupac Amaru II (Jose Gabriel Condorcanqui y Noguera), luego del ajusticiamiento del corregidor de tinta , Antonio Arriaga en la plaza de tungasuca el dia 10 de Noviembre de 1780, escogio a Quiquijana, como un lugar predestinado para lanzar su primer grito Libertario el 12 de Noviembre de 1780, contra la tirania española.

La segunda: Quiquijana, es un distrito bolivariano juntamente que Oropesa y Ccatca, este último Anexado de la provincia de Paucartambo a la de Quispicanchi en 1920, creados en 1825 por el libertador de cinco republicas, venezolano, Nacido en Caracas, General Simon Jose Antonio de la Santisima Trinidad Bolivar Palacios.

La tercera: Luego de la batalla de “Yanacocha” (laguna negra) situado en las alturas del pueblo de Lucre, el 13 d Agosto de 1835, entre ejercito del presidente Provisorio de aquel de aquel entonces, General (Boliviano) Andres de Santa Cruz, contra el ejercito del General Cusqueño Agustin Gamarra, donde triunfaron las Huestes de Orbegozo y juntamente en merito a este trinfo orbegozo por decreto Supremo del 04 de Diciembre de 1835, firmado en la ciudad de Ayacucho, Creo la Provincia de Yana Cocha conformada por las Provincias de Acomayo Y Quispicanchi, con su capital de Quiquijana, con la Desiganacion de “Villa de YanaCocha”.



Es así como Quiquijana, en su larga y Admirable Trayectoria ha Ocupado el sitio de haber sido capital de la Provincia de Yanacocha , durante cuarenta (40) Largos Años e suna historia verídica de quiquijana y que nadie ni el tiempo pueden borrar.

4.1.1. Quiquijana.

El distrito de Quiquijana es uno de los doce distritos de la Provincia de Quispicanchi, ubicada en el Departamento de Cuzco, Perú, bajo la administración el Gobierno regional del Cusco.

Es la antigua Capital de la Provincia de Yanacocha, está ubicado en la parte sur a 65 Km. de la ciudad del Cusco, a 3210 msnm, este es un pueblo histórico, con grandes riquezas culturales, arqueológicas y naturales, es así que se conoce por el gran puente de piedras llamado "puente colonial de Cal y Canto".

4.1.1.1. Ubicación Geopolítica: Localización.

- **Departamento:** Cusco
- **Provincia:** Quispicanchi
- **Distrito:** Quiquijana
- **Fecha de creación distrital:** 21 de junio de 1825
- **Ubicación geográfica:** El distrito de Quiquijana, tiene una extensión territorial de 360.90km² y representa el 4.6% del territorio de la provincia de Quispicanchi.



Ilustración 1: Mapa Geopolítico de Quispicanchi

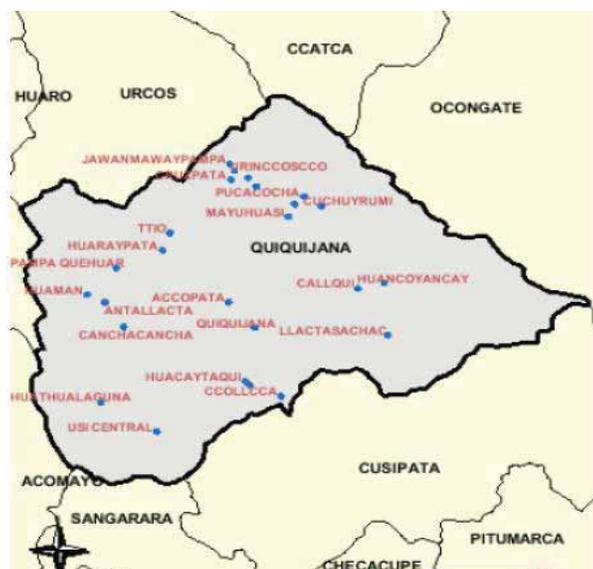


Ilustración 2: Mapa Geográfico de Quiquijana

4.1.1.2. Límites del Distrito de Quiquijana.

Tabla 2
Límites del Distrito de Quiquijana

ORIENTACION	LOCALIDAD
Norte	Distrito de Urcos
Sur	Distrito de Cusípata
Oeste	Distrito de Huaro y la Provincia de Acomayo
Este	Distrito de Ocongate-Ccatcca

Fuente: Elaboración propia en base a la información brindada por MDQ.

4.1.1.3. Comunidades y anexos.

Tabla 3
Comunidades y Anexos del Distrito de Quiquijana

COMUNIDADES	MICROCUCENCA	N° DE FAMILIAS
Urin Ccoscco		190
Callatiac	Microcuenca anilmayo	153
Quemporay		217 7
Hayuni		99
Llampa		169 1
Sachaq		116
Cera Cera	Microcuenca huchuymayu	230
Alta Concepción		260
Huaylla huaylla		138
Usi		125
Antisuyo	Microcuenca qochaqmayu	40
Huaccaytaqui		346
Pataquehuar		128
Pampaquehuar	Microcuenca quehuarmayu	73
Huaraypata		27
Ttio		40
Accopata		298
C. Quiquijana	Cuenca vilcanota	65
Ccolcca		120

Fuente: Diagnóstico del ordenamiento territorial del distrito de Quiquijana (2005)

4.1.1.4. Aspectos físicos.

4.1.1.5. Clima.

Las variables climatológicas para esta zona determinan un clima desde el templado-frío hasta muy frío- lluvioso.- Las temperaturas máximas que se producen en esta zona varían entre 14 a 16C° correspondiendo los valores más altos a los meses de octubre y noviembre siendo el promedio anual de 15.1 °C, por otro las temperaturas mínimas fluctúan entre -3.1 a 3.7 °C presentándose las temperaturas más bajas en los meses de junio y julio con promedio 1.1 °C.

Senil frío: Para la zona de vida Bosque húmedo montañoso sub. tropical, que se ubica en una altitud entre los 3250 y 4050 m.s.n.m. se establece una biotemperatura media anual entre



6° y 12° C con una precipitación pluvial entre los 500 y 1000 mm anuales. Las características térmicas son semi frías con ocurrencia de heladas en ciertos meses del año.

Frío: Para la zona de vida páramo muy húmedo subalpino subtropical ubicada a una altitud entre los 4050 - 4550 m.s.n.m tiene una biotemperatura anual entre los 3° y 6° C con una precipitación pluvial entre los 500 y 1000 m. anuales, las características son frías con ocurrencia de heladas fuertes durante todo el año.

4.1.1.5.1. Características ecológicas.

Tabla 4
Características Ecológicas del Distrito de Quiquijana

ZONAS DE VIDA	ALTITUD	SIMBOLO
Bosque húmedo montañoso Sub. Tropical.	3210 a 4050 m.s.n.m.	Bh-Ms
Páramo muy húmedo sub. Alpino sub. Tropical.	4050 a 4505 m.s.n.m.	Pmh-SaS

Fuente: Mapa Ecológico del Perú Memoria Explicativa ONER.

4.1.1.5.2. Hidrografía.

Dentro de la jurisdicción Distrital se cuenta con la cuenca principal del río Vilcanota que tienen afluentes las micro cuencas como Anilmayo, Uchuymayo, Cachimayo, Quehuarmayo. La laguna de Huathua laguna situada en la parte alta de la margen izquierda del río Vilcanota, así mismo se tiene los ríos de Usi, (Antisuyo, Huaccaytaqui), río Sullumayo (Pampaquehua-Huaraypata), río Cachimayo (Ñañuran-Quiquijana).

La fuente principal de agua en la margen derecha del río vilcanota parte alta se tiene los ríos de Huchuymayo (Llampa-Hayuni-Sachac). Río Anilmayo (Quemporay-Urincosco-Callatiac).

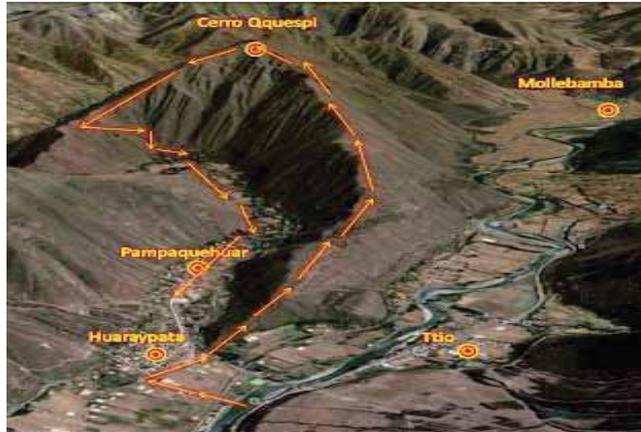


Ilustración 3: Hidrografía de la cuenca Vilcanota

4.1.1.5.3. Condiciones de Acceso.

La vialidad existente dentro de Quiquijana alcanza a todas las comunidades dentro de las cuales las comunidades de Ttio, Huaraypata, Accopata, Quiquijana y Ccolca cuentan con accesos a través de la carretera asfaltada Cusco-Sicuani está a 70 km de Cusco de la red vial nacional.

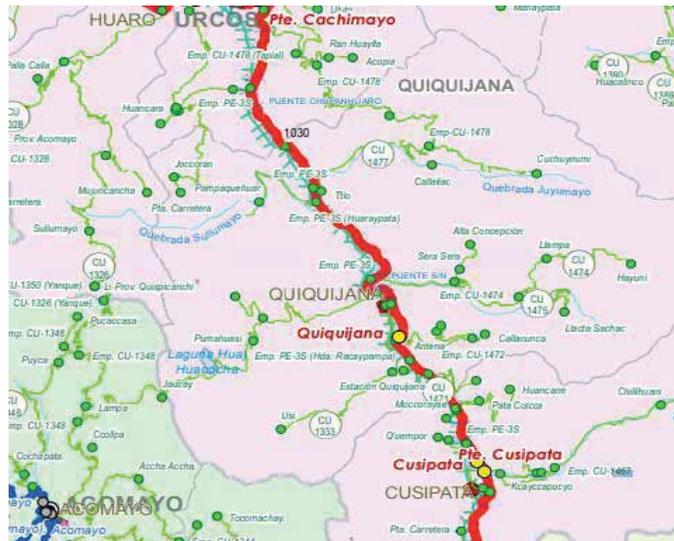


Ilustración 4: Mapa Vial del Distrito de Quiquijana

Fuente: Mtc - Mapa Vial Terrestre del Departamento de Cusco – 2016.

Con respecto a las vías de comunicación internas, todas las comunidades tienen acceso vial por medio de trochas carrozables que se encuentran entre regular y mal estado de conservación.

4.1.1.5. Aspectos Sociales.

4.1.1.5.1. Demografía de la población actual.

De acuerdo a información del Censo de población 2017 del INEI, la Provincia de Quispicanchis representa el 7% de total de población de la Región Cusco y el Distrito de Quiquijana el 12.58% respecto a la Provincia de Quispicanchi. La población total es de 10,336 personas, de la cual el 49.58% son varones y el 50.42% mujeres.

Tabla 5
Distrito de Quiquijana según Sexo

SEXO	POBLACIÓN	PORCENTAJE
Varón	5125	49.58%
Mujer	5211	50.42%
Total	10336	100.00%

Fuente: INEI -censos poblacional año 2017

4.1.1.5.2. Población por Area.

En el distrito de Quiquijana, la población es predominantemente rural, puesto que el 86% de la población vive en el área rural, mientras solo un 14% vive en el área urbana, la actividad de la población rural es netamente de la actividad agropecuaria.



Grafico 3: Poblacion por Area del Distrito de Quiquijana

Fuente: Gerencia de Desarrollo Economico del Distrito de Quiquijana 2017

4.1.1.5.3. Pobreza e Índice de Desarrollo Humano

Según el Mapa de Pobreza (FONCODES) y el informe del PNUD; Quispicanchi se encuentra en el grupo de provincias pobres; la mitad de los distritos se encuentran en la condición de muy pobres; específicamente: Cusipata, **Quiquijana**, Carhuayo, Ocongate, Ccatca y Marcapata, se encuentran en situación de muy pobres; mientras que la otra mitad califican como pobres: Camanti, Lucre, Huaro, Oropesa, Andahuaylillas y Urcos.

Distritos	Población		Índice de Desarrollo Humano		Esperanza de vida al nacer		Alfabetismo		Escolaridad		Logro Educativo		Ingreso familiar per cápita	
	abitantes	ranking	IDH	ranking	años	ranking	%	ranking	%	ranking	%	ranking	Ingreso mensual	ranking
Quispicanchi	82 173	66	0,8215	183	67,32	183	77,07	169	84,50	109	79,54	163	166,4	148
Urcos	10 087	479	0,5583	1 154	67,56	1 724	83,89	1 182	90,61	276	86,13	918	238,0	572
Andahuaylillas	4 940	847	0,5598	1 076	67,25	1 740	86,55	1 025	90,80	250	87,07	759	232,4	613
Camanti	2 073	1 322	0,5433	1 370	67,58	1 725	90,33	739	75,67	1 817	85,44	989	171,8	1 093
Carhuayo	2 886	1 152	0,4816	1 817	67,06	1 755	68,15	1 762	77,18	1 564	71,16	1 792	101,4	1 795
Ccatca	14 346	340	0,4871	1 809	67,06	1 754	67,31	1 780	84,89	1 049	73,10	1 754	95,7	1 810
Cusipata	4 755	866	0,5167	1 695	67,37	1 736	75,60	1 579	87,43	729	79,55	1 490	134,9	1 545
Huaro	4 366	916	0,5425	1 380	67,46	1 730	83,44	1 217	85,18	998	84,02	1 131	199,8	850
Lucre	3 650	994	0,5634	1 016	67,61	1 720	87,31	968	88,96	529	87,85	770	244,3	540
Marcapata	4 520	886	0,4935	1 798	67,08	1 751	75,10	1 599	73,67	1 681	74,62	1 721	102,8	1 789
Ocongate	13 578	363	0,5024	1 773	67,30	1 739	74,29	1 637	77,84	1 527	75,48	1 696	132,9	1 568
Oropesa	6 432	696	0,5802	737	67,58	1 723	89,18	622	90,05	352	89,47	617	316,4	293
Quiquijana	10 340	468	0,4930	1 800	67,25	1 741	66,23	1 792	86,19	884	72,88	1 758	129,8	1 605

Figura 9: Ranking Distrital de IDH en la Provincia de Quispicanchi-Quiquijana

Fuente: Programa Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Oficina del Perú 2007

Los distritos de Carhuayo, Ccatca y Quiquijana se hallan considerados como distritos de mayor pobreza al ocupar el 1,817, 1809 y 1800 respectivamente en el mapa de pobreza, de los 1838 distritos que existen en el Perú; en general la provincia de Quispicanchi, tiene al 90 % de sus habitantes como muy pobres o extremadamente pobres. El ingreso familiar medio es de 175 soles mensuales. Los indicadores de desnutrición crónica en menores de 12 años alcanzan el 48%; El Índice de Desarrollo Humano (IDH) en Quispicanchi es 0.5215, siendo este índice una medida del desarrollo humano y la Esperanza de Vida promedio es hasta los 67 años.

4.1.1.5.4. Salud y Nutrición.



El Centro de Salud de Quiquijana es el centro de atención principal de la población aquí, las condiciones de vida de las familias campesinas son desfavorables respecto a salud, debido principalmente a una alimentación deficiente en vitaminas y proteínas. A esto hay que añadir el poco acceso a los servicios de salud por razones culturales, la falta de recursos económicos y el consumo de agua sin tratar, lo hace que la salud de la familia campesina esté en permanente riesgo. Otro de los factores de riesgo es el consumo excesivo de alcohol metílico tanto en mujeres como en varones adultos como consecuencia se produce la violencia familiar, situación que afecta a la salud mental de la familia y la población. Es importante mencionar el conocimiento y uso de la medicina tradicional que tiene un valor importante en el proceso de salud-enfermedad de los pobladores de la zona.

Según el censo poblacional del 2017 el % de la población está afiliada al sistema integrado de salud SIS y solo un % no esta afiliada.

Tabla 6
Poblacion Afiliada al SIS del Distrito de Quiquijana

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Afiliado al SIS	8 827
No afiliado al SIS	1 509

Fuente: INEI- censo poblacional 2017

4.1.1.5.5. Educación

Según (MINEDU20, 2018), en el distrito de Quiquijana se encuentran un total de 64 instituciones educativas; de los cuales: 22 corresponden a nivel inicial de los cuales 15 a nivel inicial no escolarizado, 20 instituciones de nivel primario, 5 nivel secundario, 1 CETPRO técnico productiva y 1 Institución superior no universitaria Instituto superior pedagógico.

Tabla 7
Total de Instituciones Educativas en el Distrito de Quiquijana

Nivel educativo	Cantidad	N°alumnos	N°docentes
Inicial- jardín	22	555	32
Inicial no escolarizado	15	136	0
Primaria	20	1628	99
Secundaria	5	1126	97
CETPRO	1	8	7
Superior pedagógico	1	115	7
Total	64	3568	242

Fuente: Ministerio De Educación - Padrón de Instituciones Educativas – 2018

Por otro lado, en Quiquijana trabajan un total de 236 docentes de los cuales se dividen de la siguiente forma: 32 docentes trabajan en las instituciones de nivel inicial, 99 docentes en el nivel primaria, 97 docentes en el nivel secundario, 14 docentes en educación superior no universitaria.

Tabla 8
Poblacion de 3 años a mas: Sabe leer y Escribir en el Distrito de Quiquijana.

Descripción	Total	Porcentaje
Sabe leer y escribir	6 837	66 %
No sabe leer y escribir	2 861	28 %
Total	10336	100%

Fuente: INEI censo poblacional 2017

A). *Analfabetismo.*

El porcentaje de población analfabeta es alta, a nivel de la Provincia de Quispicanchi, el Distrito de Quiquijana ocupa el tercer lugar con un 48.4% de analfabetos de 15 y más años.

4.1.1.6. Actividades Socioeconómicas del Distrito de Quiquijana.

Se identifican las principales actividades económicas son la ganadería, agricultura y en menor medida el comercio. No se consideran información y fuentes que dimensionen estas actividades.

4.1.1.6.1. Actividad Agrícola.

En cuanto a esta actividad el producto que más se produce es el maíz, la papa esto en la zona valle y algunas hortalizas como zanahoria, cebolla, orégano, capulí, durazno, ciruelos, manzanas, fresas además en los últimos años vienen incursionando con más fuerza en la producción de flores en algunas comunidades del distrito de Quiquijana; pero en las zonas alto andinas, se dedican a la producción de cebada, trigo, haba, la quinua.

QUIQUIJANA						
PRODUCTOS PRIORIZADOS	Instituciones Vinculadas	Donde Venden?	Modo de Venta	A quienes venden?	Competidores	Precios
Cebada Grano	Municipalidad Distrital Agencia Agraria Empresas Privadas	En el mismo lugar Cusco	Directa Indirecta	Intermediarios: 50% Directos: 50%	Cuzipata	s/ 1.00 kg
Maíz Amiláceo	Municipalidad Distrital Ecobusa Central de Productores Asociación de Productores de Maíz Agricultores Agrarios Quispicanchi Salavis	En el mismo lugar En mercados dominicales Huancayo Arequipa	Directa Indirecta	Acopiadores: 80% Recaudistas: 15% Consumidores: 5%	Valle Sagrado Sicani Andahuayllas Cuzipata Urco	s/ 2.50 kg
Trigo	Municipalidad Distrital Agencia Agraria Asociación de Productores	En el distrito: URCO Andahuayllas Orpita Cusco Agriculturas	Directa Indirecta	Acopiadores: 60% Molinerías: 10% Consumidores: 30%	Cuzipata	s/ 1.00 kg
Papa	Municipalidad Distrital Agencia Agraria Asociación de Productores	En el distrito: Urco Mercados Dominicales Cusco Puno Sicani	Directa Indirecta	Intermediarios: 40% Consumidores: 60%	Cuzipata Urco Cancho	s/ 0.60 kg
Ganado Vacuno	Municipalidad Distrital Agencia Agraria Asociación de ganaderos BENASA	En la zona En ferias: Cusco Puno Arequipa	Directa Indirecta	Intermediarios: 40% Consumidores: 60%	Cancho Cama	s/ 6.00 kg s/ 800.00 / animal promedio

Figura 10 Productos Agrícolas que Produce el Distrito de Quiquijana

Fuente: Instituto de Manejo de Agua y Medioambiente y el centro Bartolomé de las casas, 2007.

4.1.1.6.2. Actividad Pecuaria.

El capital pecuario está constituido principalmente por vacunos y ovinos. Además, las familias se dedican a la crianza de animales domésticos como pollos, patos, etc. Esta crianza está destinada básicamente al autoconsumo. A nivel distrital el ganado vacuno y ovino se comercializa en las ferias semanales de Quiquijana; sin embargo, la producción pecuaria destinada a los mercados locales se encuentra bastante limitada por la escasa infraestructura vial, especialmente en época de lluvias.

4.1.1.6.3. *Producción Ganadera.*

La ganadería se organiza en función a la oferta de recursos naturales, de ese modo se desarrolla con mayor intensidad en el piso al que hemos denominado Unidad Socioeconómica alto andina. La población de vacunos y ovinos está representada mayormente por el ganado criollo adaptado al medio andino. Los niveles tecnológicos usados son mínimos: (crianza mixta, reproducción no controlada, calendarios sanitarios inexistentes). Es importante mencionar que en los distritos de Ocongate, Cusipata, Quiquijana, Andahuaylillas, Lucre y Oropesa se vienen dando rápidos procesos de cambio tecnológico mediante la introducción de reproductores mejorados en alpacas y vacunos de leche con fines de mejoramiento. También existe la crianza con cuyes mejorados.

4.1.1.6.4. *Artesanía*

La artesanía del Distrito de Quiquijana esta compuesta el 60% de comunidades quienes son lo que se dedican a realizar sus tejidos como mantas, gorras, lliclals, chalecos, chalinas, etc. Quienes son lo que se dedican a comercializar en la ciudad del Cusco.



4.2. Diagnostico situacional de la red de Productores de flores del distrito Quiquijana (Comunidades de Huaraypata, Pampaquehuar y Antisuyo)

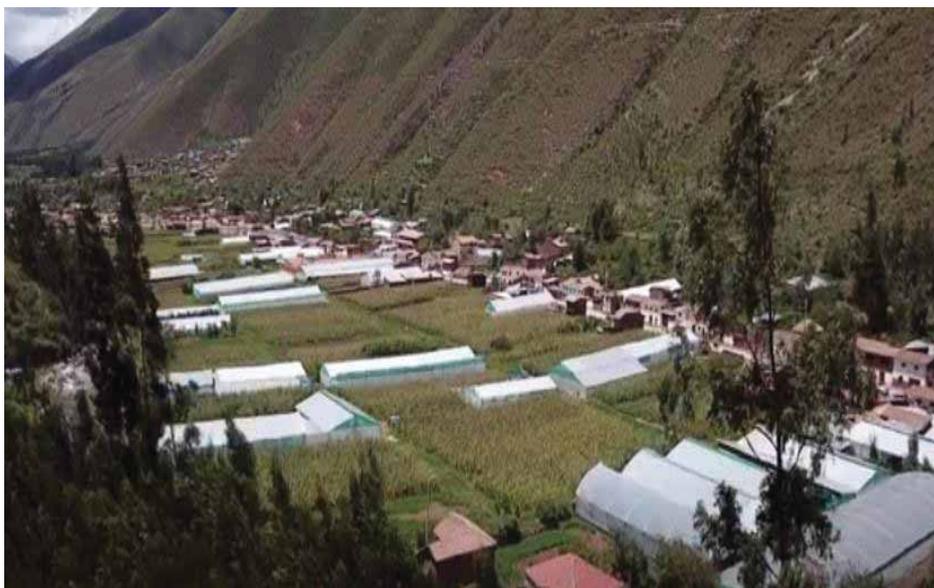


Ilustración 5 Vista Panorámica de la Red de Productores Quiquijana

Fuente: Trabajo de Campo

Tabla 9
Ubicación de la Red de Productores de Flores

Asociación	Ubicación	Fecha De Inscripción	Número De Socios
Asproflor	Comunidad Huraypata, pampaquehuar y Antisuyo	11 de diciembre del 2009	50 Socios
Tikary llactallay	Comunidad Huraypata y anexo pampaquehuar	04 de abril 2014	51 socios

Fuente: Elaboración propia en base a la Información de la RFDQ.

4.2.1. Organización de la Red de Productores.

4.2.1.1. Organigrama de la Red de Productores de Flores del Distrito de Quiquijana.

Las asociaciones Asproflor y Tikar’y Llactallay de la red de productores de flores tienen un organigrama, según la información recopilada de las entrevistas realizadas a los representantes, que están formadas por una junta directiva que es elegida por dos años, lo cual es para ambas asociaciones las asociaciones cuentan con un organigrama para desempeñar un buen

funcionamiento. Así como es fundamental conocer las atribuciones de cada miembro de la junta directiva.

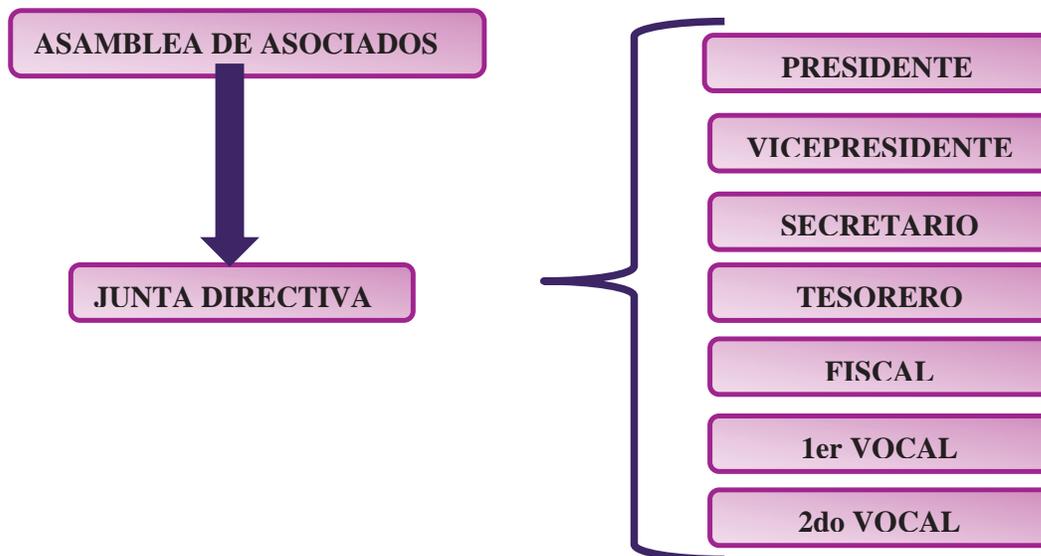


Figura 11 Organigrama de la Red de Productores de Flores

Fuente: Elaborada en base a los datos dados por los presidentes de las asociaciones

4.2.1.1.1. Atribuciones del presidenta (a).

Los presidentes de las dos asociaciones tienen las mismas atribuciones, los cuales son las máximas autoridades y sus funciones principales son:

- Representar a la asociación en todos los trámites y actos públicos que se realicen.
- Convocar a asamblea general, ordinaria o extraordinaria
- Dirigir los debates y reuniones del consejo directivo y actos que realiza la asociación
- Hacer cumplir los acuerdos de la asamblea general y consejo directivo

4.2.1.1.2. Atribuciones del Vicepresidente (a).

Es el segundo miembro de la junta directiva el cual depende del presidente (a), sus funciones son:



- Asumir todas las responsabilidades del presidente (a) durante su ausencia.
- En las reuniones o tramites documentarios apoyan al presidente (a).
- En caso de retiro o renuncia del presidente (a) asumen autoaticamente la presidencia.

4.2.1.1.3. Atribuciones del secretario (a).

Para asumir este cargo debe saber leer y escribir necesariamente, debido a que sus funciones son:

- Redactar el acta en todas las reuniones de la asociación.
- Realizar el padron de socios.
- Llamar lista antes y después de cada reunión para verificar el numero de asistentes.
- Realizar el cobro de tradanzas y faltas conjuntamente con el tesorero (a).

4.2.1.1.4. Atribuciones del tesorero (a).

Sus funciones son:

- Realizar todo tipo de cobros.
- Realizar arqueo de caja de forma mensual, anual y casos especiales cuando se requiera.
- Administrar los ingresos y egresos de la asociación.

4.2.1.1.5. Atribuciones del fiscal.

- Es la persona que vela que se cumpla con las funciones legales y estatutarias.
- Autorizar con su firma todas las cuentas de gastos incluidos en el Presupuesto y/o aquellas ordenanzas por la Asamblea General o Junta Directiva.
- Refrendar las cuentas que debe rendir el Tesorero a la Junta Directiva o Asamblea General.



4.2.1.1.6. Atribuciones del Primer Vocal.

En reuniones u otras actividades que realice la asociación los vocales están de apoyo a los otros miembros de la Junta Directiva, convoca a los socios en caso de asambleas extraordinarias y puede asumir el cargo de Secretario o Tesorero si es que uno de ellos se retira o abandona el cargo.

4.2.1.1.7. Atribuciones del Segundo Vocal.

El Segundo Vocal tiene las mismas funciones y atribuciones del Primer Vocal.

4.2.1.1.8. Atribuciones de la Asamblea de Asociados.

Los socios tienen la obligación de participar en todas la reuniones y actividades de la asociación, y de igual medida tiene los derechos para poder opinar y ser escuchados por la Junta Directiva y sus compañeros. La Junta Directiva sin la aprobación de los socios, por mayoría, no puede decidir ni ejecutar ningún tramite u otra actividad que involucre de la asociación.

4.2.1.1.9. Lista de la Junta Directiva de las asociaciones Asproflor y Tikar'y

Llactallay.

Junta Directiva de la Asociación TIKAR'Y LLACTALLAY

- Presidenta: Carolina Challco Laura
- Vicepresidenta: Liliana Huallpa Ttito
- Secretaria: Rosa Ttito Ttito
- Tesorera: Marcelina Flores Pfuño
- Fiscal: Eulogia Quispe Conza
- Primer Vocal: Lucia Luza Mamani
- Segundo Vocal: Barbara Ttito Vasquez



Junta Directiva de la Asociación de ASPROFLOR

- Presidenta: Fortunato SantaCruz Challco
- Vicepresidenta: Valentina Challco Pfuño
- Secretaria: Gumercinda Flores Quispe
- Tesorera: Mercedes Huaman Ccarhuarupay
- Fiscal: Leon Bejar Vasquez
- Primer Vocal: Juliana Challco Taracaya
- Segundo Vocal: Ruperto Santacruz Yauri

4.2.2. Análisis FODA de la Red de Productores del Distrito de Quiquijana



FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento y experiencia en la producción de flores. • Asociación organizada y unida. • Cuentan con extensos terrenos disponibles y abundante recurso hídrico para la producción. • Invernaderos con infraestructura semitecnificada. • Acceso vial. • Empleo de abonos y bioinsecticidas orgánicos. • Cuentan con flores de primera calidad preferidas por los clientes. • Se encuentran formalizados. • Cuenta con clientes a nivel local y nacional. • Cuentan con establecimientos comerciales propios y como asociación. • Acceso a financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carencia de mano de obra especializada • Falta de manejo y uso inadecuado de tecnologías y equipo para la producción de flores. • Limitado acceso a la información de mercado. • Falta de información comercial. • Falta de manejo de la contabilidad de las asociaciones. • Inadecuado manejo de post – cosecha de flores. • Mantenimiento inadecuado de algunos invernaderos.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de consumo de flores y crecimiento del mercado floral. • Mejorar la variedad y calidad de flores con mas técnicas de fitomejoramiento. • Ser beneficiarios de programas de apoyo de instituciones publicas y privadas. • Participación en ferias y festivales nacionales e internacionales. • Creación de una tienda online para ofertar sus productos. • Dar un valor agregado a la flores. • Mayor acceso a financiamientos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de la oferta de flores de los principales competidores. • Incremento de consumo de productos sustitutos de flores. • Plagas y enfermedades que ocasionen pérdidas durante la producción. • Conflictos sociales que ocasionen parálisis en la economía local. • Condiciones climáticas desfavorable como el viento, granizo, lluvias torrenciales y heladas. • Competidores con costos de producción bajos y por ende precios bajos.

Grafico 4: Analisis FODA de la Red de Productores de Quiquijana

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas realizada y entrvistas a los productores



4.2.3. Mercado Actual de la Red de Productores de Flores de Quiquijana.

Comercializan tanto a nivel local, regional y nacional en las diferentes ferias sabatinas y dominicales, mercados, florerías, establecimientos propios y festivales impulsadas por el gobierno local y regional. Asimismo, se vende al por mayor en el mismo lugar de la producción a acopiadores. Como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 10
Mercado de la Red de Productores de Flores del Distrito de Quiquijana

Departamento	Mercado
CUSCO	Huancaro, wanchaq, plaza Tupac Amaru, vinocanchon
SICUANI	Mercado central bombonera y tupac amaru.
JULIACA	Mercado central
PUNO	Mercado central
PUERTO MALDONADO	Mercado central

Fuente: PNIA-PET 2017

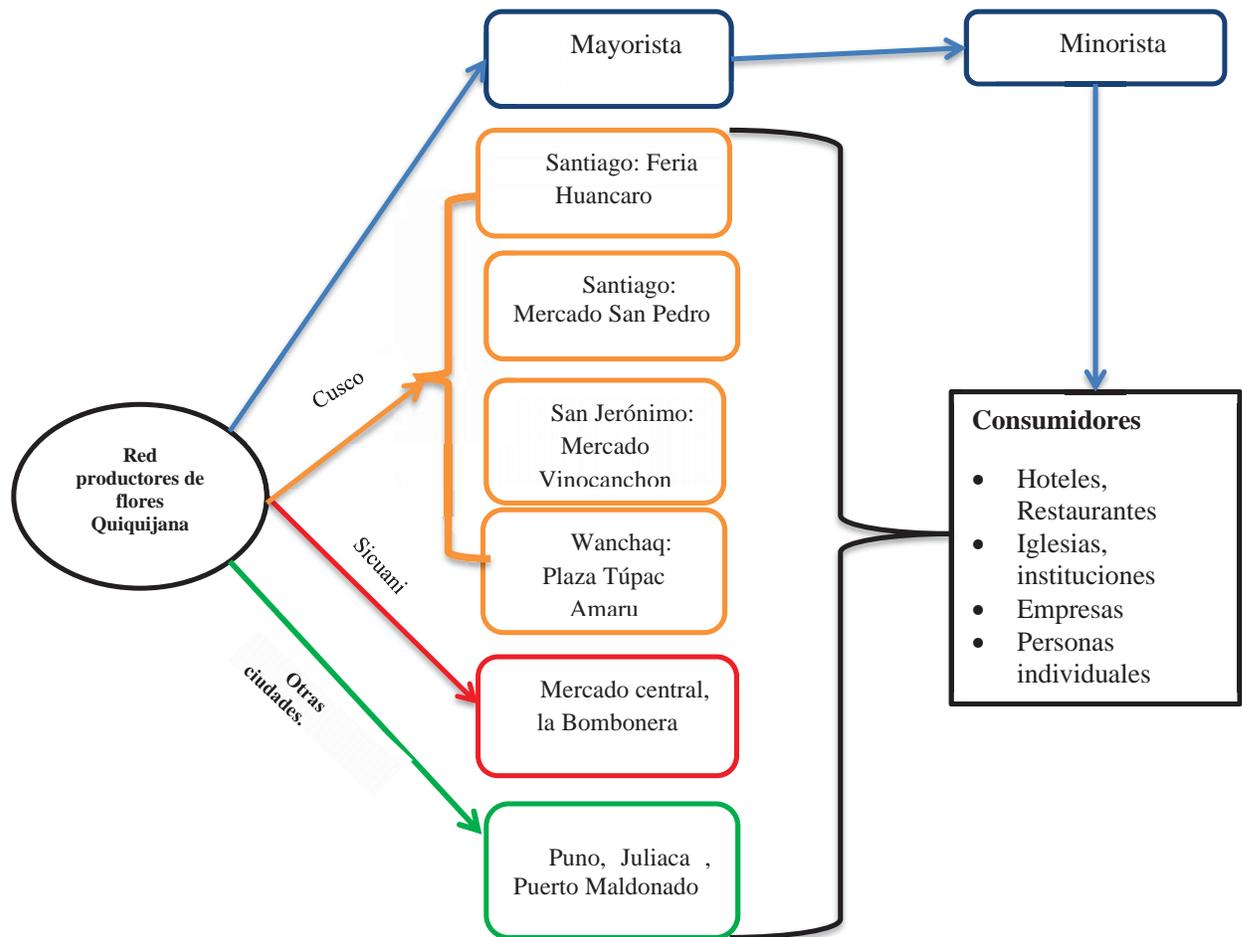


Figura 12 Mercado de la red de Productores de Flores del Distrito de Quiquijana

Fuente: PNIA-PET 2017



4.2.4. Organismos de Apoyo para la Red de Productores de Flores del Distrito de Quiquijana.

Entre **2005 y 2011**, HELVETAS Swiss Intercooperation Perú ejecutó el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (APOMIPE), financiado por COSUDE, logrando incrementar los ingresos netos de más de 1,200 familias campesinas en tres departamentos (Cajamarca, Cusco y La libertad), mediante el uso de la metodología de Articulación de Redes Empresariales como mecanismo de promoción de la asociatividad orientada a negocios en el ámbito rural, priorizando 12 cadenas productivas durante su intervención, entre otros la cadena productiva de flores en el departamento de Cusco. Desde el año 2007, APOMIPE promovió el cultivo de flores en las provincias de Cusco, Calca, Quispicanchis y Urubamba. En total, 125 familias de 10 comunidades campesinas de esas cuatro provincias, fueron articuladas en 11 redes empresariales, logrando desarrollar la producción de flores en invernadero y comercializando dichas flores con éxito en el mercado cusqueño.

La asociación ASPROFLOR y TIKARY LLACTALLAY fueron beneficiarios de esta cooperación HELVETAS Swiss Intercooperation Perú.

4.2.5. La actividad de la Floricultura.

4.2.5.1. Floricultura.

La floricultura es la parte de la horticultura dedicada al cultivo de flores y plantas ornamentales con usos principalmente decorativos. Abarca varias actividades como la producción de plantas para jardín, producción y comercialización de flores de corte, paisajismo, decoración de interiores, etc. También considerada como una actividad hortícola debida principalmente a que se busca una producción intensiva, requiere mucha mano de obra y una gran inversión de capital. Además, la horticultura representa un sector económico de amplia

importancia, porque representa ganancias en sectores tan diversos como el turístico, artístico y económico. (Ruiz, 2017).

4.2.5.2. Floricultura en el Ambito Mundial

El comercio de flores cortadas hoy en día es una industria importante en los países tanto desarrollados como en desarrollo, cuyo valor estimado a nivel global es de más de US\$100.000 millones al año.

A nivel global, Holanda es el principal productor mundial de Flores, exportando el 49% del total de exportaciones del mundo; mientras que Ecuador se constituye en el tercer mayor exportador con una participación del 10%, Colombia es el segundo actor representativo en este mercado, con exportaciones del 16% del total global. Estos 3 actores representan el 75% de las exportaciones mundiales de flores, (Zabala, 2019).

TOP 10 PRINCIPALES EXPORTADORES DE FLORES EN EL MUNDO					
RANKING	PAÍS	VALOR EXPORTACIONES (millones de USD)	CANTIDAD EXPORTADA (miles de toneladas)	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	PARTICIPACIÓN EN EXPORTACIONES GLOBALES
1	Holanda	4.207,0	591,6	1%	48,7%
2	Colombia	1.399,6	246,1	7%	16,2%
3	Ecuador	881,5	159,0	10%	10,2%
4	Kenia	540,9	149,3	6%	6,3%
5	Etiopia	196,6	48,3	3%	2,3%
6	Malasia	107,5	41,1	3%	1,2%
7	China	103,9	32,1	-2%	1,2%
8	Italia	98,2	11,2	5%	1,1%
9	Bélgica	89,6	11,8	-1%	1,0%
10	Alemania	72,2	12,2	-9%	0,8%
TOTAL MUNDIAL		8.639,8	-	3%	100%

Nota: Cifras correspondientes al año 2017. Datos de exportaciones en millones de dólares, datos de cantidades en miles de toneladas.

Fuente: ITC CÁLCULOS BASADOS EN LOS DATOS DE UN COMTRADE E ITC STATISTICS

Holanda País europeo se encuentra el mercado de flores más grande del planeta. al que llegan billones de flores de todo el mundo y por las que los compradores batallan en lo que se conoce como "**El Wall Street de las flores**". El mercado tiene 155km² de superficie en total, está dividido en tres enormes mercados: Aalsmeer, Naaldwijk y Rijnsburg. Cada 24 horas



recibe alrededor de 30 millones de flores de todo el mundo, que deben ser vendidas en las 4 horas que duran las 7 subastas que empiezan a las 06:00 am. (BBC, 2016).

Colombiana es el **segundo** país que más exporta flores en el mundo después de Holanda, para el año 2016 exportó más de 225.000 toneladas de flores, obteniendo ganancias de US\$1.100 millones. Es por lo anterior, que el año 2016 representó la mayor productividad en los últimos 9 años, (Asocoflores).

Ecuador , donde el sector floricultor es una de los principales sectores no petroleros que más exportan después del banano, camarón y atún, las flores son el cuarto producto de exportación; representando el 4.8% de las exportaciones totales del país.

En las exportaciones de flores predominan las rosas con el 77% de las exportaciones totales, seguidas por flores de verano (10.2%), gypsophila (7%), clavel (1.6%), lirios (0.7%) y otras (3.5%). Los principales mercados de las flores ecuatorianas son Estados Unidos destino del 45% de las exportaciones, Unión Europea (20%) y Rusia (16%). En Europa los principales compradores son Países bajos (8%) e Italia (4%), (CFN , USFQ, 2018).

Kenia es el **cuarto** productor más importante del mercado mundial después de Países Bajos, Colombia y Ecuador, al final de la década de los ochenta. Entonces, aquel país producía casi 11 000 toneladas de flores cortadas. En el año 2017, la producción sobrepasaba las 160 000 toneladas, lo cual significa que en treinta años la evolución del sector ha sido muy positiva, (Pardo, 2018).

4.2.5.3. Floricultura en el Ambito Nacional.

La **exportación de flores frescas**, follajes y plantas, entre enero y agosto del 2018 sumó US\$ 5 millones 546 mil, 4% más respecto al mismo periodo del año pasado cuando el



monto ascendió a **US\$ 5 millones 312 mil 300**, informó la Gerencia de Agroexportaciones de la Asociación de Exportadores (ADEX).

Solo los despachos de **flores frescas alcanzaron los US\$ 4 millones 450 mil (-2%)** y representaron el 75% del total. De acuerdo al ranking, las flores frescas más importantes son las Gypsophila, liatris, Ammi visnaga, las de género Aster, espuela de caballero, además de wax, ilusión, crisantemo, hortensia, gladiolo, astromelia, girasol y rosas.

Las flores **llegaron a un total de 11 destinos** cuyo ranking fue liderado por Estados Unidos (US\$ 3 millones 690 mil), Países Bajos (US\$ 261 mil 072), Canadá, Chile, Corea del Sur, Paraguay, Panamá, entre otros.

Cabe señalar Perú tiene más de **20,000 variedades de plantas con flores producidas** en dieciséis regiones del país, sin embargo, los despachos al exterior se mantiene prácticamente desde hace 15 años en alrededor de US\$ 10 millones.

Las principales compañías exportadoras según cifras del Sistema Comercial ADEX Data Trade, fueron Corporación Roots S.A., Florisert S.A.C., Exo Farms Huánuco S.A.C., Flores de Villacuri E.I.R.L., Agrícola Alto Valle E.I.R.L., Ari de Choque Paula, Flores Pétalos S.R.L. y Flores de San Ramón S.A.C. (La Republica, 2018).

MES	2,018			2,017		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	405.734	70.628	5.73	198.282	36.787	5.39
FEBRERO	258.018	46.507	5.55	329.001	67.552	4.87
MARZO	285.097	55.738	5.11	326.728	57.785	5.66
ABRIL	543.009	81.362	6.67	509.484	73.328	6.95
MAYO	565.642	82.903	6.82	682.079	91.829	7.43
JUNIO	542.175	82.580	6.57	525.659	74.527	7.05
JULIO	654.865	102.843	6.37	657.016	93.724	7.01
AGOSTO	852.695	135.234	6.31	820.041	137.553	6.96
SEPTIEMBRE	1.010.124	162.194	6.23	981.637	170.121	5.77
OCTUBRE	1.073.456	165.818	6.47	968.754	163.757	5.92
NOVIEMBRE	458.244	76.838	5.96	466.902	82.963	5.63
DICIEMBRE	204.174	40.294	5.07	155.407	30.349	5.12
TOTALES	6.853.233	1.103.139	6.21	6.620.990	1.080.255	6.13
PROMEDIO	571.103	91.928		551.749	90.021	
% CRECIMIENTO	4%	2%	1%	-10%	-19%	12%

Figura 13 Exportaciones de Flores de Corte-Peru
Fuente:Agrodata peru 2019

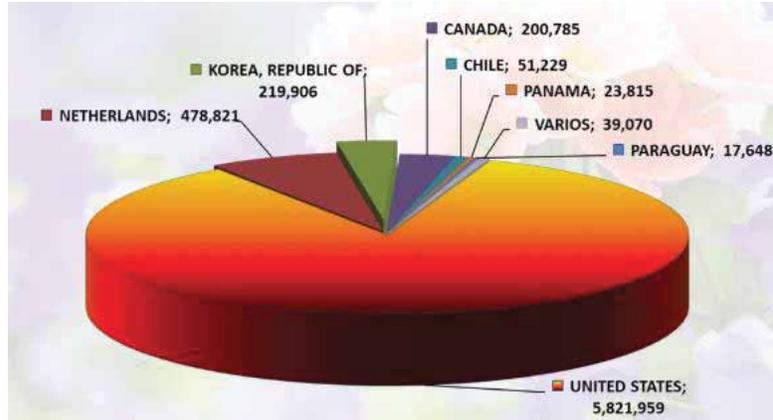


Figura 14 Países que Compran a Perú
Fuente: Agrodata Perú 2019

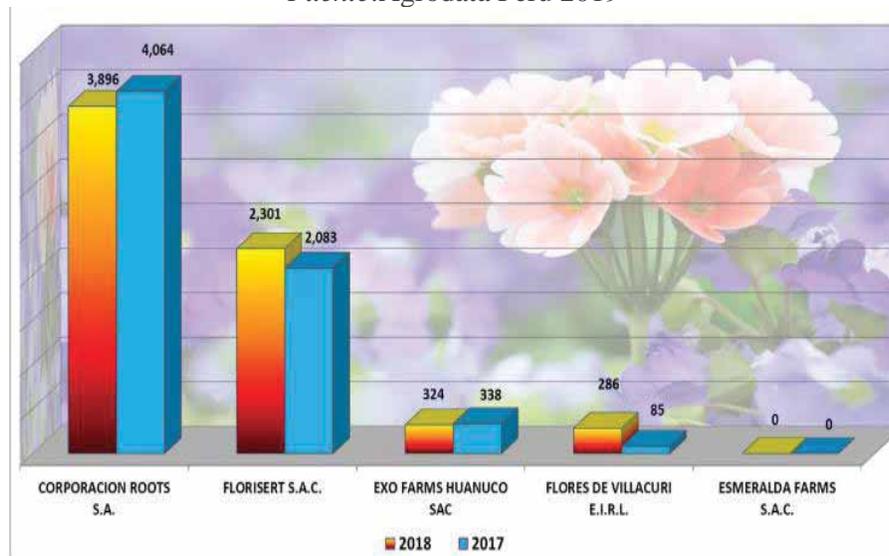


Figura 15 Empresas Exportadoras de Flores de Corte-Perú 2018 y 2019
Fuente: Agrodata Perú -2019

El Perú gracias a sus variados climas y pisos altitudinales tiene casi 20 mil variedades de especies de flores en zonas de lomas costeras, sierra y selva alta. Posee 6 mil hectáreas de superficie cultivable para flores de las cuales solo se cultiva el 45 %.

Esta industria ha ido creciendo, pero no con la velocidad que otras, es una actividad difícil y cara, pero con las ventajas de tener todo a su favor en cuanto a condiciones naturales. Las mayores producciones de flores pertenecen a Ancash, Arequipa y Cajamarca. (Rojas, 2017).



4.2.5.4. Floricultura en el Ambito Regional y Local

Son los pequeños productores y personas individuales participan en el sector de floricultura como productores, intermediarios, vendedores o consumidores. La mayoría de estos hombres y mujeres son de escasos recursos que se dedican a la producción de flores. Una minoría está activa en otros eslabones de la cadena productiva como intermediarios o vendedores. Estos intermediarios compran flores en sus comunidades y las venden a vendedores en el mercado o a consumidores finales.

En Abancay la demanda de flores, especialmente rosas, es significativa. Pero el mercado aún no está satisfecho con la oferta local, las flores vienen de Lima, Arequipa, Bolivia o Ecuador. Las flores cusqueñas están conocidas y reconocidas por los intermediarios por la buena calidad y por eso existe un interés de colaboración con los floricultores de Cusco. Se puede decir, que el sector de floricultura por la demanda que existe y las potenciales de mejoramiento de calidad y cantidad de producción permite a hombres y mujeres de escasos recursos generar ingresos significativos. Sin embargo, existen algunos problemas como: falta de conocimientos, asistencia técnica, manejo post-cosecha y organización, los cuales limitan a los productores de mejorar su producción e incrementar sus ingresos.

4.2.5.4.1. Flores más Demandadas en Cusco.

Se demanda diferentes tipos de flores, especialmente rosas en diferentes colores, claveles, gladiolas, liliun y astromelias. Pero se produce y demanda a baja escala también Ilusión, Crisantemo, Agapanto, Azucena y gerbera.

La demanda para los cinco tipos de flores preferidas incrementó en las diferentes ciudades (Cusco, Juliaca, Sicuani, Puno y Abancay) en los últimos años. En la mayoría de los casos la demanda está siendo cubierta por flores procedentes de otras regiones del Perú (Arequipa, Lima), Ecuador y Bolivia. (ASOCAM, 2014).

4.2.5.4.2. Potencialidad para la Producción de Flores en Cusco.

La producción de flores contribuye a las familias de escasos recursos a encontrar un medio de ingresos, es importante mantener los invernaderos en buen estado y los patrones de plantaciones en buena calidad y ajustar la producción a la demanda (cambio de demanda de tipo de flor o variedad/color). Las flores de Cusco están reconocidas en otras ciudades cercanas como flores frescas de buena calidad. Existe el interés de diferentes intermediarios y vendedores de las diferentes ciudades de establecer una relación comercial con los productores de la región de Cusco, pero enfatizan al mismo tiempo en la necesidad que los proveedores de flores cumplan sus expectativas. Además los hoteles están muy interesados en ser proveídos con rosas por los productores locales. Se requiere un alto grado de responsabilidad sobre todo en el abastecimiento oportuno en las cantidades establecidas con un estándar de calidad permanente en el tiempo y la emisión de un comprobante de pago, las florerías y los organizadores de eventos sociales están interesados de establecer relaciones comerciales con los productores regionales .(Vollmar, 2014).

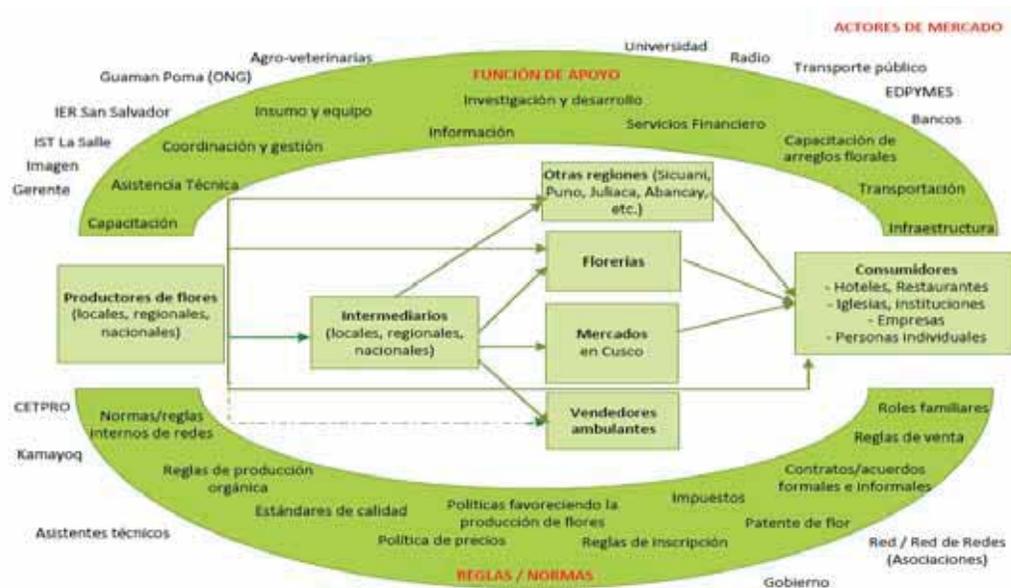


Figura 16 Sistema de Mercado de Flores de Corte en Cusco
Fuente: Asocam, 2014



4.4. Aspectos de la Producción de Flores en Invernadero Red de Productores del Distrito de Quiquijana.

Cada socio tanto de la sociacion Asproflor y Tikary llactallay la primera actividad que realizan es la construcción de los invernaderos con el apoyo de la municipalidad.

4.4.1. Construcción de los invernaderos.

Puede estar constituida por diversos materiales, los más comunes son el metal, concreto y madera,techo con tubo galvanizado

La cobertura:para la cubierta emplean plástico agrofilm y mallas rashell que protegen el cultivo de flores, permite el paso de la luz y el calor y constituye una barrera para el frío, el viento, y cualquier otra condición climática que no favorezca el buen desarrollo de las plantas

Orientación:Uno de los factores que más incide en la producción de cualquier especie vegetal es la luz, por lo que debemos procurar que ésta llegue lo mejor posible al invernadero. La orientación más conveniente es ESTE – OESTE, o sea que que el lado más largo del invernadero mire hacia el NORTE esto se logra orientando el invernadero con su lado más largo en la misma dirección que el viento o bien, en diagonal. (Solomando, 2011).

4.4.1.1. La ventilación

Aspecto básico a tener en cu también enta para el manejo de ambientes controlados, es la forma de refrigerar un invernadero ademas regula la humedad del aire y favorece la renovación de dióxido de carbono, al abrir las ventanas cenitales, y las puertas o las ventanas laterales, logramos una renovación constante éste sale y a la vez se crea una succión de aire fresco desde las aberturas de abajo (Caseres, 2011).

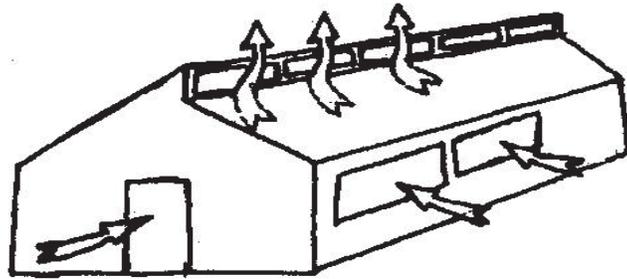


Ilustración 6 Modelo de Invernadero

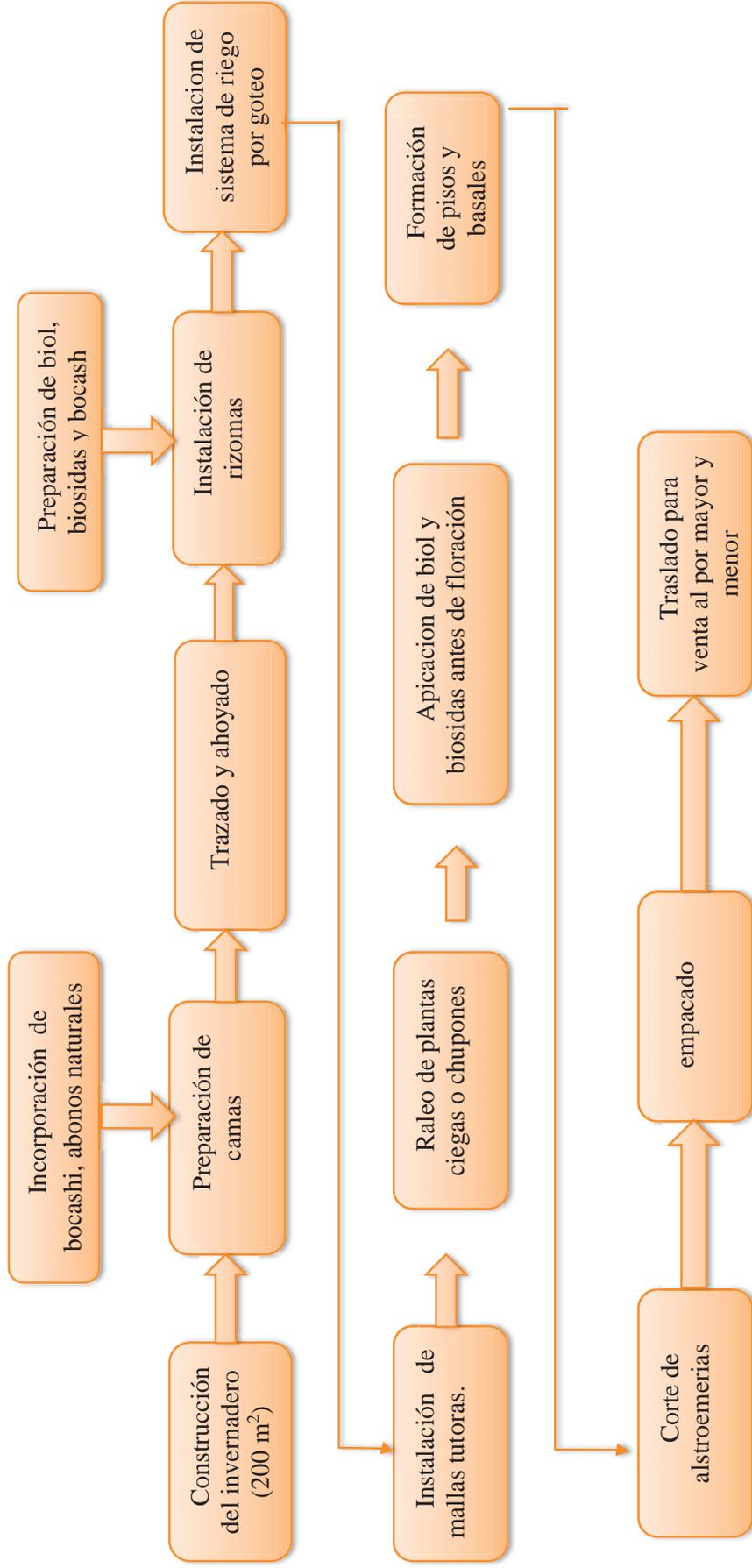
Existen varios tipos de invernaderos pero lo mas usados por los productores de flores del distrito de quiquijan son los de tipo capilla que son los mas usados en las compañías de flores, es el mas antiguo y mas usado en zonas donde la temperatura esta entre 15°C a 35°C, posee características aerodinámicas en la construcción que permiten la entrada, flujo y salida de aire en el invernadero.



Ilustración 7 Medidas de un Invernadero



4.4.2. Cultivo de Alstroemerias bajo invernadero



Fuente: Sub Gerencia de Desarrollo Economico Local – Municipalidad Distrital de Quiquijana 2018



Ilustración 8: Alstroemerias

Fuente: Trabajo de Campo

Nombre científico	Alstroemeria aurantiaca
Nombre común	Alstroemeria, Lirio de los Incas, Azucena peruana.
Temperatura ambiente	Max;32 y Min:5
Temperatura suelo	Max 13 y Min: 5
Luminosidad	12 horas diarias
Origen e Importancia	Originario de Sudamérica; se divide en 2 grandes grupos, el brasileño y el andino, totalizando más de 100 especies nativas.
Morfofisiología	Altura que va desde 6 hasta más de 100 cm. Su sistema radical se desarrolla a partir de rizomas subterráneos. Su tallo es ascendente o erecto, Hojas lanceoladas a lineales, alternas y multinervadas pueden llegar a tener desde 3 a 5 botones
Propagación	Se reproducen mediante cultivo in-vitro y en menor cantidad como división de mata.
Duración	De 4 a 5 años

Fuente: TvAgro, (Angel, 2015).

4.4.2.1. Preparación de Cama

Se prepara con sustratos de tierra agrícola , tierra negra ,arena ,bocashi ,abonos naturales 10 cm de capa de acolchado ,para luego hacer las camas de 40 cm de altura para evitar los encharcamientos y la distancia entre camas de 40 cm camino.



Ilustración 9: Preparación de Suelo
Fuente: trabajo de Campo

4.4.2.2. Trazado y ahoyado

Se traza las camas en 2 hileras separadas 40 cm entre hileras



Ilustración 10: Preparación de Camas
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.2.3. Producción de bocashi

Se realiza apartir del estiércol de animales es un abono orgánico que funciona como un activador de las rizobacterias promotoras del crecimiento de las plantas.



Ilustración 11: Preparación del Bocash
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.2.4. *Instalación de rizomas*

Previa selección de rizomas jóvenes ,Distancia 8 plantas x m2



fuelle: Trabajo de Campo
Ilustración 12: Instalacion de Rizomas

4.4.2.5. *Instalación*

del sistema de riego por goteo

Se instalara este sistema en todas las camas con estanque.

4.4.2.6. *Producción de biol y aplicación*

El biol es un abono foliar orgánico líquido que se prepara a base de estiércol fresco y otros ingredientes orgánicos tales como las frutas de la zona y melaza de caña, leche cascara de huevo , chicha etc que lugo se aplicara directamente al follaje (hojas y tallos) de las plantas.



Ilustración 13: Preparacion del Biol
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.2.7. Producción de repelentes y aplicación

La preparación se realiza conjuntamente con el biol y su aplicación a las plantas a base de paico, rocoto y otras plantas según sea la necesidad o el tipo de plaga o enfermedad a controlar.



Ilustración 14: Preparación de Repelentes

Fuente: Trabajo de Campo

4.4.2.8. Instalación de mallas tutoras

Que se realiza a la 6ta semana después de la plantación para el mejor desarrollo de las plantas se instalará 4 capas de mallas.



Ilustración 15: Instalación de Mallas Tutoras

Fuente: Trabajo de Campo

4.4.2.9. Raleo de plantas ciegas o chupones

A la semana 4 las plantas emiten botones o chupones pero no todas deben permanecer por lo que eliminan plantas ciegas y también los tallos delgados y solo quedan plantas con tallos gruesos.



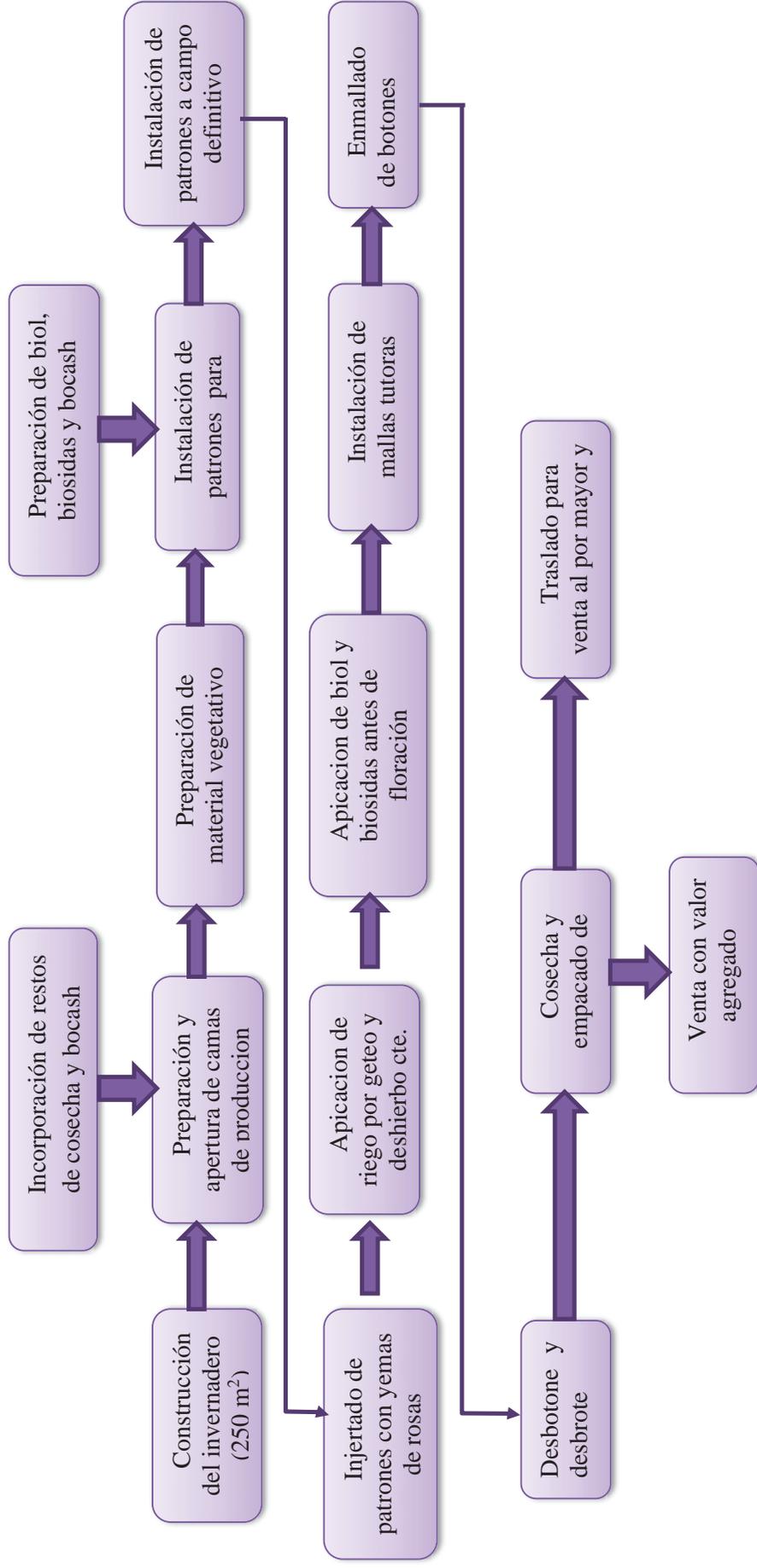
Ilustración 16: Raleo de Plantas Ciegas
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.2.10. Corte de alstroemerias, Empaquetado y Venta

El corte se realiza con tijera a la altura de 5 cm. Se realiza según la calidad y grosor del tallo y se realiza sin introducción al agua



4.4.3. Cultivo de Rosas Bajo Invernadero.



Fuente: Sub Gerencia de Desarrollo Económico Local – Municipalidad Distrital de Quiquijana 2018



Ilustración 17: Tipos de Rosas

Género:	Rosa
Morfofisiología	Los rosales son plantas arbustivas, algunas trepadoras, con tallo generalmente espinoso que alcanzan de 2-5m de altura. Tallo: Presentan tallos semileñosos, erectos (en ocasiones son rastreros), de textura, rugosa y escamosos, con notables formaciones epidérmicas. La hoja típica de los rosales tiene una superficie lisa y está compuesta de cinco o siete folíolos.
Propagación	Cuatro formas: por semilla, acodo, injerto y esqueje
Raíz	Raíz pivotante, vigorosa y profunda
Temperatura.	Las temperaturas óptimas de crecimiento se consideran que son de 17 a 25°C
Luminosidad	12 horas por día.

Figura 17: Taxonomía de la Rosa

Fuente: (Infoagro, 2019)

4.4.3.1. Construcción del Invernadero

Construcción del invernadero con armazón de rollizos, estructura metálica con columnas de concreto techado con tubos galvanizados y con cubierta de plástico agrofilm y mallas rashell



Ilustración 18: Construcción de Invernadero

Fuente: Trabajo de Campo

4.4.3.2. Preparación y Apertura De Camas

Distancia entre camas es de 40 cm camino y la distancia entre plantas es de 7 a 10 cm



Ilustración 19: Preparacion de las Camas

Fuente: trabajo de Campo

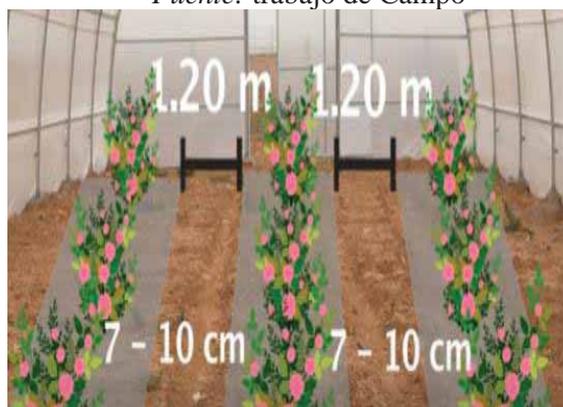


Ilustración 20: Distancia de Plantas

Fuente: Elaboracion según los datos Brindados por los Socios

4.4.3.3. Preparacion de Bocashi y Preparación de biol

Es abono foliar orgánico líquido que se prepara a base de estiércol fresco y otros ingredientes orgánicos tales como las frutas de la zona y melaza de caña, leche cascara de huevo , chicha etc que luego se aplicara directamente al follaje (hojas y tallos) de las rosas.



Ilustración 21: Preparacion de Bocashi y Biol

Fuente: Trabajo de Campo

4.4.3.4. Preparación de biocidas

Son sustancias naturales producidas por algunas especias vegetales como el aji, rocoto ,ajos ,cebolla que generan ciertos efectos como la eliminación de plagas e insectos actúan como perturbadores fisiológicos actúan como insecticida



Ilustración 22: Preparacion de Biocidas con Productos Organicos

Fuente: Trabajo de Campo

4.4.3.5. Instalacion de estacas(patrones) e injertado de yemas

- Una vez instalado las estacas se injerta a los 30 dias
- **Plantacion:** Para eta fase se deberá tomar en cuenta los sigte:
- **Variedad de patron:** Se sugiere la variedad natal brieer , variedad resistente a malas condiciones de suelo : suelos rocosos encharcados resistente al frio a los nematodos al hongoverticilum
- **Tiempo de enraizamiento del patron** .despues de sembrada la estaca hast que el tirazabia alcanza un tamaño de 15 a 20cm y la zona radicular tiene un tamaño de 7 a 9cm, transcurre 40 dias, después de este tiempo el patron es transplantado en su lugar definitivo (invernadero) quedando listo para el enjerto en 20 dias.
- **Sistema de enraizamiento del patron:** El enraizamiento se realiza a una temperatura de 35 C°, temperatura que se alcanza bajo invernadero.
- **Ciclo de producción:** la primera producción se alcanza transcurridos en 5 a 6 meses después de la injertación con un tamaño de tallo de 60 a 80cm y tamaño de botón de

7 a 9cm (vida útil mínimo de 10 años y máximo de 13 años) las siguientes producciones se alcanzan a los 85 días después de cada cosecha.

- **Injertación:** trascuridos 20 días de transplante de los patrones se relaza la injertación (sobre el tronco del patron) practicando en una insicion en parche. Se injerta la yema, tanto yema como patron deben quedar en contacto para suelden uno con otro.



Ilustración 23: Instalacion Estacas e Injertado de Yemas
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.3.6. Instalacion de sistema de riego por goteo

Para ello utilizan las cintas de riego debidamente instaladas en cada cama

4.4.3.7. Tutorado

Se instala tres cuerdas que se colocan a lo largo de la cama con el fin de guiar la planta ,que facilitan las labores culturales y el corte



Ilustración 24: Tutorado de las Rosas
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.3.8. Enmallado

Esto se realiza con el fin de proteger de los rayos ultravioleta y que los brotes estén en buen estado.



Ilustración 25: Enmallado de los Botones de las Rosas
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.3.9. Desbotone y Desbrote

Retirar botones laterales del tallo para darle vigor a la planta desabotonado para la formación de nuevos basales y el desbrote retirar brotes inproductivos para la planta .



Ilustración 26: Desbotone y Desbrote de las Rosas
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.3.10. Cosecha

La rosas se cortan en tipo basal, con el tamaño de tallo y con el botón floral adecuado.

4.4.3.11. *post cosecha*

Comprende actividades de la selección de las flores empaque y la conservación de las mismas, también se realiza la clasificación y tratamiento sanitario, para luego pasar a la tina de desinfección e hidratación con agua azúcar y limón por un tiempo de 12 horas.

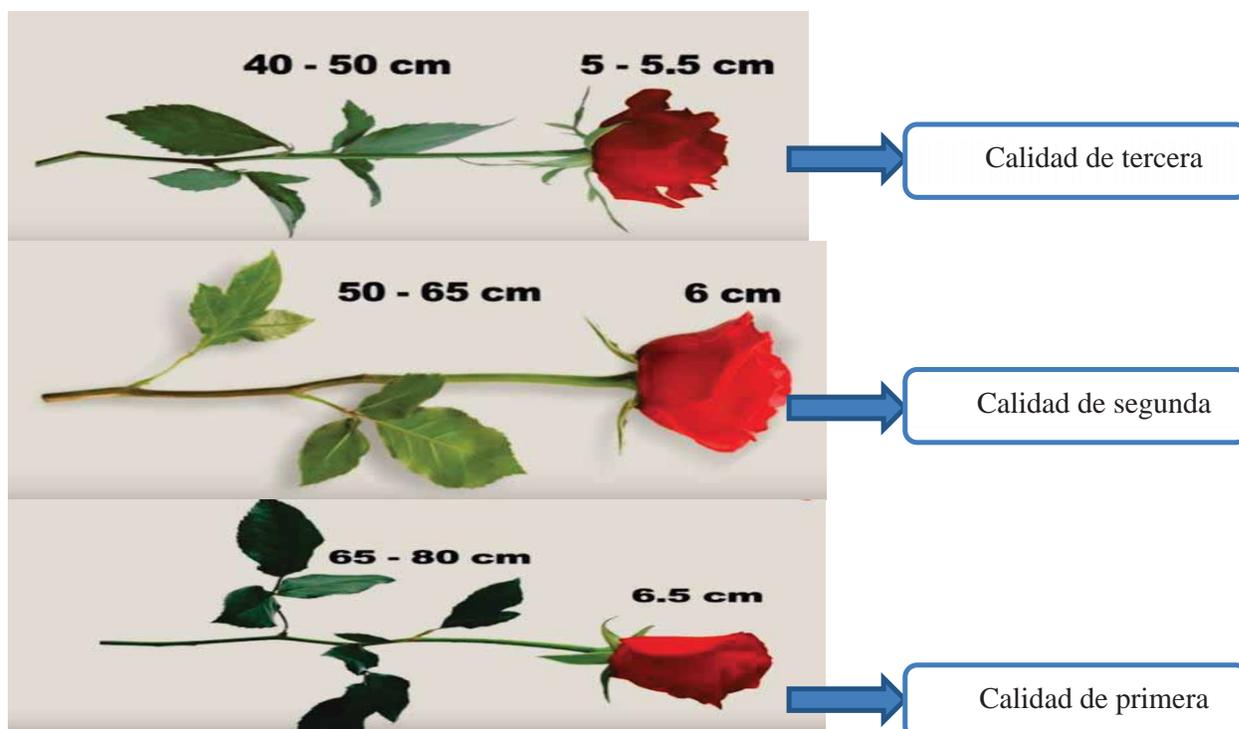


Ilustración 27: Calidad de las Rosas

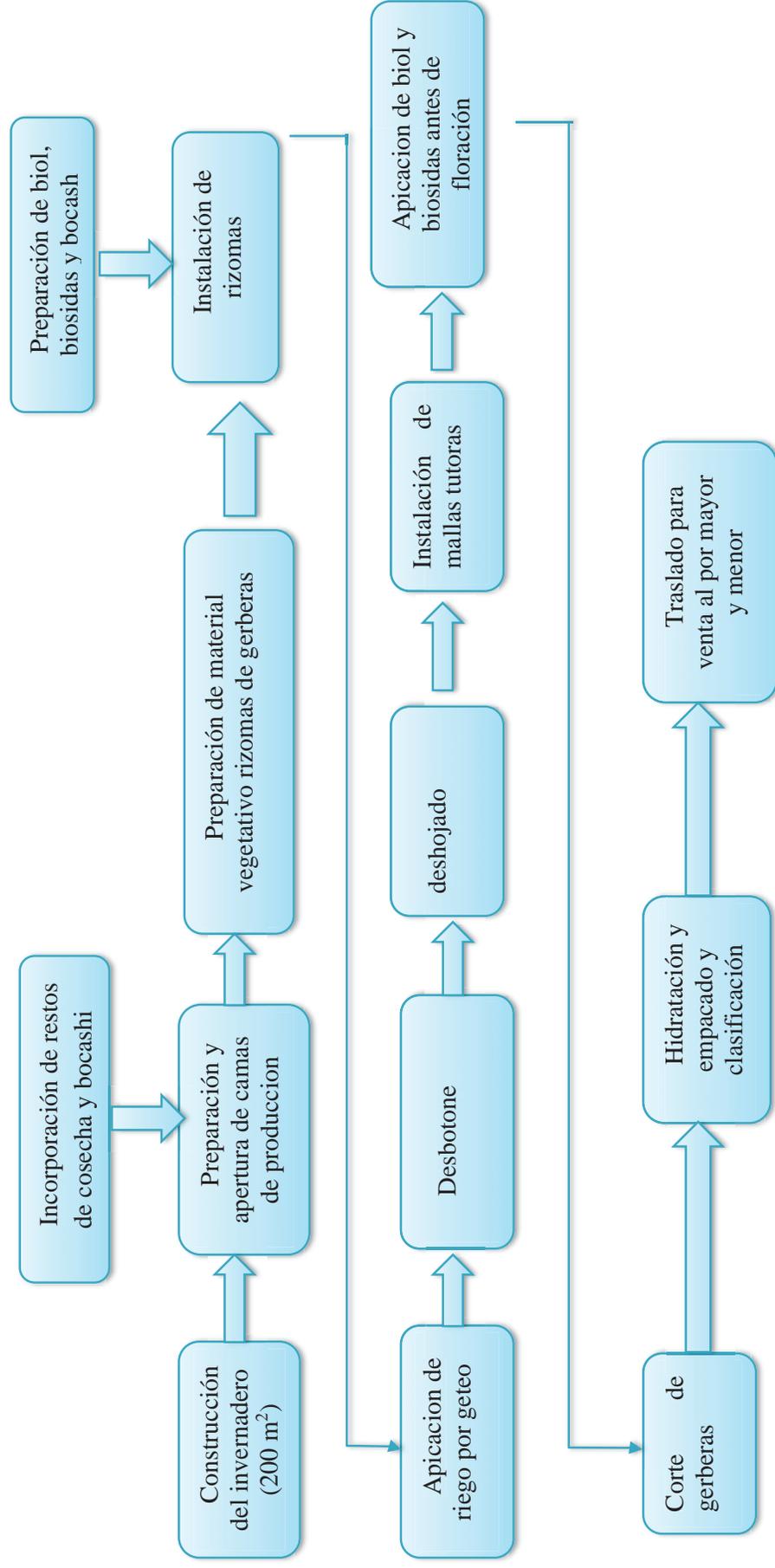
Fuente: Elaboración De acuerdo a la Información de los Socios de las Asociaciones

4.4.3.12. *Venta de rosas*

La venta de rosas lo realizan los productores en paquetes de 24 unidades en los principales mercados e la zona y sus locals comerciales propios de la asociación .



4.4.4. Cultivo de Gerberas Bajo Invernadero.



Fuente: Sub Gerencia de Desarrollo Economico Local – Municipalidad Distrital de Quiquijana 2018



Ilustración 28: Gerberas
Fuente: Trabajo de Campo

Origen	Originaria de África del Sur,
Nombre científico	Gerbera jamesonii
Morfofisiología	Forma una “corona” superficialmente enterrada, ramificada con rizomas breves, de crecimiento definido, simpodial.puede llegar a tener de 2 a 4 botones florales
Propagación	sexual: Por semilla. Se utiliza para mejoramiento y en el cultivo de gerbera de maceta. vegetativa: Por división de rizoma y multiplicación “in vitro”.
Temperatura	Suelo: 10 – 35°C 28 a 30°C adecuado
Luminosidad	12 horas de luminosidad
Duración	3-5 años luego volver a plantar

Fuente: (Tierra Fertil, 2016).

4.4.4.1. Preparación de camas

Camas 60 cm de ancho y 40 cm de altura e las camas para evitar los encharcamientos y facilitar trabajos culturales distancia entre camas 40 a 30 cm



Ilustración 29: Preparacion de Camas
Fuente: Trabajo de Campo

4.4.4.2. Instalación de rizomas de gerberas

Los productores en cada cama realizan dos hileras con 40 cm de distancia ahí se plantan las rizomas con 25 cm de distancia entre plantas.

4.4.4.3. Sistema de riego por goteo

Para un riego uniforme y manteniendo la constante humedad.

4.4.4.4. Desbotone

Quitar botones que empiezan la semana 7-9 durante 6 meses para que la planta se dedique hacer mas raíz y hoja se fortalezca y luego dejar botones.



Ilustración 30: Desbotone de Gerberas

Fuente: Trabajo de Campo

4.4.4.5. Deshojado

Consiste en la eliminación de hojas viejas y, en ciertas ocasiones, de hojas verdes para una correcta iluminación y ventilación.

4.4.4.6. Instalacion de mallas tutoras

Para guiar a las plantas algunos delos productores considera opcional la instalación de estas mallas.



Ilustración 31: Instalacion de mallas tutoras

Fuente: Trabajo de Campo

La producción de flor de gerbera es de 25 flores x planta cada año cada planta puede llegar a tener 2 a 3 botones y pueden crecer una altura de 40 cm de altura



Ilustración 32: Aplicación de bioinsecticidas y Foliarés

Fuente: Trabajo de Campo

4.4.4.7. Aplicación de bioinsecticidas y foliares

Para ello utilizan las mochilas pulverizadoras o también mediante el sistema de riego por las cintas de riego que ya se encuentran instaladas 2 aplicaciones foliares x semana.

4.4.4.8. Después del corte

Las plantas son colocadas en baldes con agua y algunos nutrientes como el azúcar para que absorba y se mantenga hidratada.



Ilustración 33: Almacenaje Después del Corte

Fuente: Trabajo de Campo

4.4.4.9. Clasificación

Los productores lo clasifican de acuerdo al tamaño y grosor del tallo y la calidad de las flores.



Ilustración 34: Clasificación de las Gerberas

Fuente: Trabajo de campo



CAPITULO V: ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

El presente capítulo tiene como finalidad el de interpretar y analizar los resultados obtenidos, a partir de la aplicación de las técnicas de investigación como: observación directa, entrevistas y encuestas a los 101 productores de flores de las asociaciones de Tikar y Lactallay y Asproflor. A inicios del año 2010 los productores de estas comunidades de terreno, iniciaron con gran interés a crear oportunidades para incrementar sus ingresos y tomaron la decisión de participar en proyectos productivos transferidos por el Gobierno Local. hasta la fecha ellos se dedican a esta actividad produciendo de manera semitecnificada.

Para tener fiabilidad sobre nuestro instrumento de investigación que es el cuestionario, se utilizó la herramienta de ALFA DE CROMBACH el cual consiste en el análisis de la consistencia o confiabilidad de los instrumentos y la validación por expertos.

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum v_1}{\sum v_T} \right]$$

Donde:

α = Alfa

K = N° de ítems

V_1 = Varianza de cada ítem

V_t = Varianza total

Valores	Nivel
De -1 a 0	No es confiable
De 0.01 a 0.49	Baja confiabilidad
De 0.50 a 0.75	Moderada confiabilidad
De 0.76 a 0.89	Fuerte confiabilidad
De 0.90 a 1.00	Alta confiabilidad

Teniendo como resultado una fiabilidad de 0.85, por lo tanto los resultados obtenidos así como el instrumento son válidos y confiables. por lo que se establece que el instrumento es fiable para el procesamiento de datos.

Tabla 11
Genero de los Productores por Asociación

	Femenino	Masculino	Total
ASPROFLOR	32	18	50
Asociación TIKARY	64%	36%	100%
LLACTALLAY	38	13	51
	75%	25%	100%
Total	70	31	101
	69%	31%	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

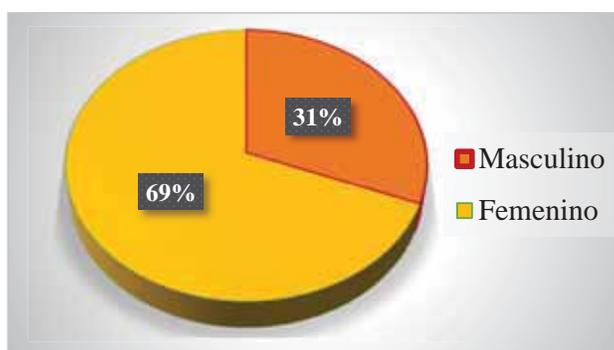


Grafico 5: Genero de los Productores por Asociacion

Fuente : Elaboración propia a base de los encuestados

Del total de encuestados el 69 % de los socios esta conformada por mujeres y solo el 31% de varones, son las mujeres quienes se dedican mas a esta actividad ,mientras que los varones laboran en obras regionales y municipales como trabajadores no calificados.

Tabla 12
Edad de los Socios de la Red de Productores de Flores por Asociación

ASOCIACION	Edad					Total
	20-25 años	26-30 años	31-35 años	36-40 años	Mas de 41 años	
ASPROFLOR	1	6	9	13	21	50
	2%	12%	18%	26%	42%	100%
TIKARY	0	2	5	18	26	51
LLACTALLAY	0%	4%	10%	35%	51%	100%
Total	1	8	14	31	47	101
	1%	8%	14%	31%	47%	100%

Fuente: Elaboracion propia según encuestados

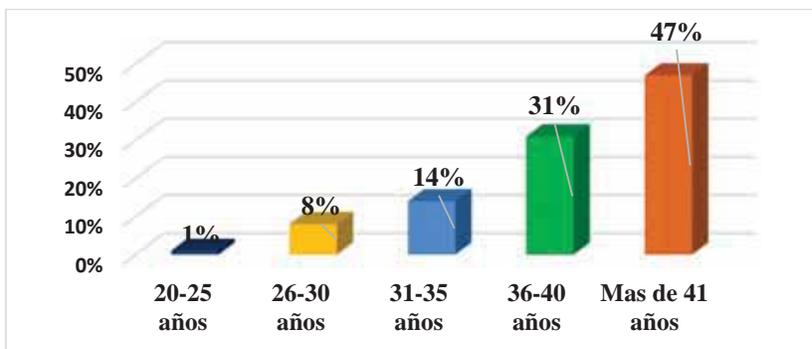


Grafico 6: Edad de los Socios Productores por Asociación

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Del total de los encuestados un 47 % de los productores tienen más de 41 años, ya tienen muchos años en esta actividad anteriormente producida a campo abierto, seguida de un 31% que está entre los 36 a 40 años de edad, un 8% que comprende las edades de 26 a 30 años y por último solo el 1% que comprende las edades de 20 a 25 años se dedica a esta actividad.

Tabla 13
Nivel Educativo Alcanzado de los Productores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sin estudios	2	2%
Primaria Completa	23	23%
Primaria Incompleta	15	15%
Secundaria Completa	42	42%
Secundaria Incompleta	9	9%
Estudios superiores	10	10%
Total	101	100%

Fuente : Elaboracion propia a base de los encuestados

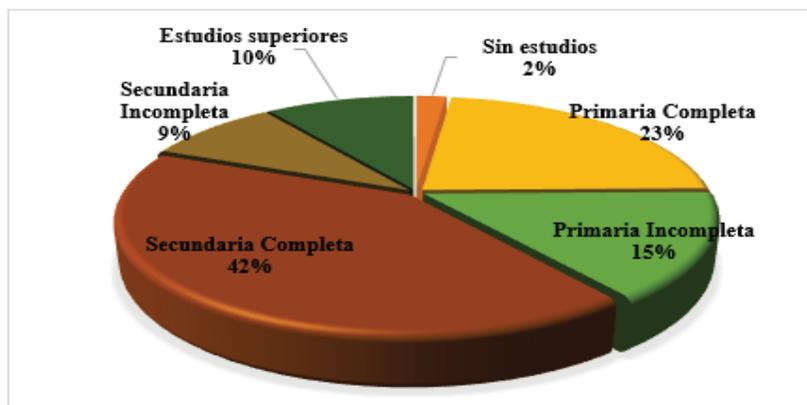


Grafico 7: Nivel de Estudios de los Productores
Fuente : Elaboracion propia a base de los encuestados



Del total de encuestados el 42 % de los productores logro completar sus estudios secundarios, seguida de un 23 % que también logro completar primaria ,15% no termino sus estudios primarios esto debido a que no contaban con el apoyo económico de los padres siendo y no le daban debida importancia ala educación por tema cultural , un 9 % no culmino estudios secundarios,mismas razones antes mencionadas , solo el 10 % tiene estudio superior técnico que realizaron en el mismo distrito , y por último el 2% no tiene estudios.

5.1. Productividad

Según el marco teorico la productividad es definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo, naturaleza o de capital es decir es la relación entre la cantidad de producción obtenida y los recursos utilizados para conseguirla.

$$\text{Productividad de un factor} = \frac{\text{produccion total}}{\text{materia prima , capital o trabajo}}$$

PT = 1 Todos los costos para producir son iguales a los ingresos generados por las ventas de productos o servicios , no hay perdidas ni ganancias.

PT > 1 Hubo un uso eficiente de los factores de producción, se obtienen ganancias y retorno de capital.

PT < 1 Uso ineficiente de los factores de producción, los costos no se recuperan con las ventas de bienes y servicios , hay perdidas de capital invertido.

En nuestra investigación de la red de productores de flores del Distrito de Quiquijana se dedican ala producción de flores (rosas, alstroemerias y gerberas) y los recursos utilizados son: la mano de obra (personas empleadas en la producción de flores), el capital (invernaderos) y la naturaleza (terreno disponible). Seguidamente, analizaremos la productividad por cada factor de producción.

5.1.1. Productividad de mano de obra

Tabla 14

Numero de trabajadores con los que cuenta aparte de su familia.

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
De 1 - 2 trabajadores	82	85%
De 3 - 4 trabajadores	12	13%
De 5 - 6 trabajadores	2	2%
Total	96	100%

Fuente: Elaboracion según las encuestas realizadas

De acuerdo al cuadro anterior se evidencia que el 85% contrata de 1 a 2 trabajadores que son permanentes para realizar las actividades culturales (deshierbe , deshojado desbotone y fumigaciones) , el 13 % contrata de 3 a 4 trabajadores, y por ultimo solo el 2% contrata de 5 a 6 trabajadores esto debido a que los productores cuentan con mas invernaderos. Cabe resalta especificamenge en la etapa de la instalación de injertos y plantación de rizomas de alstroemerias y gerberas, se contrata mas trabajadores llegando un promedio de 6 a 8, los cuales laboran entre 2 a 3 dias

Tabla 15

Horas por dia que laboran

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
5 horas	0	0%
6 horas	2	2%
7 horas	6	6%
8 horas	84	83%
9 horas	9	9%
Total	101	100%

Fuente : Elaboracion propia a base de los encuestados

Para examinar la productividad de la mano de obra familiar y contratada , es fundamental determinar las horas de trabajo diario, en los invernaderos se trabajan desde 6 horas diarias hasta 9 horas diarias, se puede observar en la tabla N° 16, Según las entrevistas a los productores indican que un 83% trabajan 8 horas diarias ,un 9 % trabaja 9 horas diarias ,un 6% trabaja 7 horas diarias y solo el 2% trabaja 6 horas diarias cabe señalar en la etapa de instalación de patrones y rizomas de alstroemerias y gerberas se incrementan las horas de trabajo.

Tabla 16
Numero de días trabajadas/ semana

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
5 días /semana	6	6%
6 días/semana	90	89%
Todos los días	5	5%
Total	101	100%

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

Del total de encuestados el 89% manifiesta que laboran 6 días/semana (lunes- sábado) realizando principalmente actividades culturales(deshojado deshierbe , desbotone,y fumigaciones),un 6 % trabajan 5 días /semana(lunes -viernes) y solo el 9% trabajan todos lo días quienes indican que la vigilancia y monitoreo de flores debe ser constante debido a aparición repentina de plagas y enfermedades.

Con las observaciones anteriores de mano de obra empleada, días trabajados por semana, horas trabajadas por día, Se analizará la productividad de flores/trabajador/día y cantidad de flores/hora hombre tomando como base lo siguiente:

Tabla 17
Paquetes y atados de flores producidas/semana en 200m²de invernadero

		Rosas Paquetes	Alstroemerias Atados	Gerberas Atados
Semanal	Min	20	40	15
	Max	30	50	20

Fuente : Elaboración propia a base de los encuestados.

Tabla 18
Productividad de mano de obra por tipo de flor

Tipo de flor	Cantidad Unidades	Horas laboradas/ semana	Nº de trabajadores	Productividad mano de obra
Rosa	720	48	2	7.5 und/hh
Alstroemeria	600	48	2	6.3 und/hh
Gerbera	240	48	2	2.5 und/hh

Fuente: Elaboracion propia a base de datos obtenidos de la encuesta.



Productividad de Mano de Obra (P_{MO})

$$P_{MO} = \frac{(1560 \text{ und.})}{(2h \times 48h)}$$

$$P_{MO} = \frac{1560 \text{ und.}}{(96)hh} = 16.25 \text{ und/hh}$$

La productividad de mano de obra por tipo de flor: Rosas es de 7.5 und/hh, Alstroemerias es de 6.3 und/hh y gerberas es de 2.5 und/hh. Por lo tanto tenemos el total de 16.25 unidades producidas por horas hombre semanalmente.

Donde: $P_{mo} > 1$ hubo un eficiente uso del factor mano de obra lo cual repercute en la ganancia y retorno de capital.

5.1.2. Productividad del capital

Se considera como capital, los invernaderos y al uso de su capacidad instalada, cada socio inicio con un invernadero de 200 m² que fue requisito para ser beneficiario del proyecto de producción de flores bajo invernadero promovido por el gobierno local y en la actualidad cada socio ya cuentan desde 1 hasta 4 invernaderos de 200m² cada uno.

Tabla 19
Cantidad de terreno en m² destinado para la producción de flores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
200 - 400 m ²	7	7%
401 - 600 m ²	33	33%
601 - 800 m ²	55	54%
Mas de 800 m ²	6	6%
Total	101	100%

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

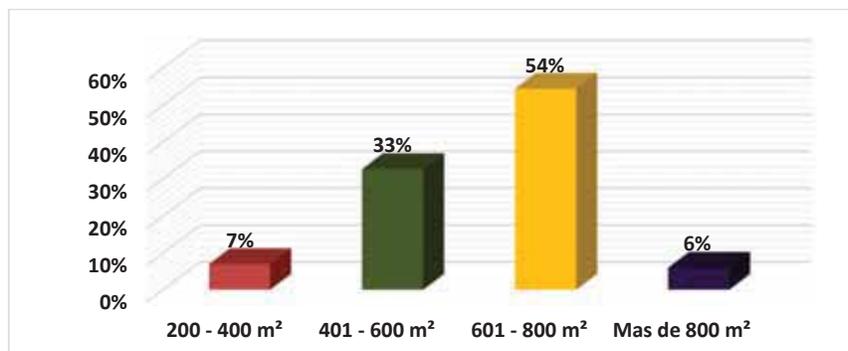


Grafico 8: Cantidad de terreno en m² destinado para la producción de flores

Fuente :Elaboración propia a base de los encuestados

Del total de encuestados el 54% de los productores en la actualidad destina de 601-800m² de terreno para la producción de flores, seguida de un 33% que destina de 401- 600m²de terreno ,el 7% de 200- 400m²y solo el 6% destina mas de 800m²de terreno son productores que vienen produciendo a gran escala y se dedican exclusivamente a esta actividad y es la fuente principal de sus ingresos.

Tabla 20
Tipo de material de invernadero que posee cada socio productor

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Plástico agrofilm y adobe	2	2%
Plástico agrofilm y estructura metálica	22	22%
Plástico agrofilm con columnas de concreto	49	49%
Plástico agrofilm con palos rollizos	28	28%
Total	101	100%

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

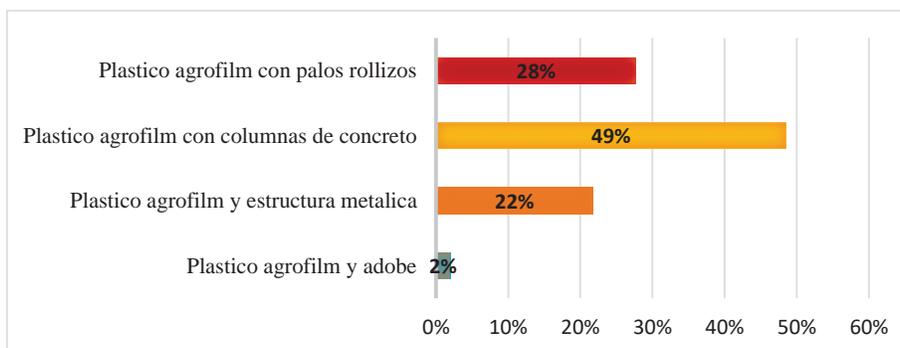


Grafico 9: Tipo de material de invernadero que posee cada socio productor

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

De acuerdo al grafico anterior el 49 % de productores manifiesta que el tipo de invernadero que posee es de material plastico agrofilm con columnas de concreto, debido a que tienen mayor duración en el tiempo y soportan las inclemencias del tiempo como los vientos fuertes y granizos, seguida de un 28% donde sus invernaderos son de material plastico agrofilm con palos rollizos por el bajo costo del material, un 22 % de los invernaderos es de material plastico agrofilm con estructura metálica y solo un 2% es de material de plástico agrofilm y adobe son muy poco utilizados este tipo.

La capacidad productiva semanal de los invernaderos en 200m² es como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 21
Cantidad paquetes y atados de flores producidas por semana en 200m² de invernadero

		Rosas		Alstroemerias		Gerberas	
		Paquetes	24 unidades	Atados	12 unidades	Atados	12 unidades
semanal	Min	20	480	40	480	15	180
	Max	30	720	50	600	20	240

Fuente : Elaboración propia a base de los encuestados

La productividad del capital contribuye a la competitividad los 101 productores tienen un adecuado capital productivo donde su capacidad productiva semanal de un invernadero en 200m²: Rosas (20- 30 paq.), Alstroemerias (40- 50 atados) y Gerberas (15- 20 atados)/productor ,esta cantidad de producción es **BUENA** tomando como base de comparación a nivel local con los productores de la Red empresarial los Rosales de Mandorani que semanalmente obtienen 25 paquetes de rosas, en caso de alstroemerias y gerberas se hace la comparación con la meta planteada del proyecto ejecutado mediante el Programa Nacional de Innovación Agraria (PNIA), donde se debería obtener 40 atados/semana.

Tabla 22
Infraestructura productiva con los que se cuenta cada socio productor.

Infraestructura productiva (Invernaderos)	SI	NO	TOTAL
sistema de riego tecnificado,	101	0	101
sistema de fumigación automatizada	0	101	101
sistemas de enraizamientos	101	00	101
calefacción pasiva,	0	101	101
mallas selectivas	0	101	101
cámaras de frio	0	101	101
mallas tutoras	92	9	101

Fuente :Elaboración propia a base de los encuestados

Sistema de riego tecnificado, Son métodos de irrigación que permite una óptima aplicación de agua y abonos en los sistemas agrícolas utilizados en los cultivos protegidos es este caso del total de encuestados 100% de los productores cuenta con este sistema de riego instalados debidamente en todos los invernaderos.



Ilustración 35 Sistema de riego.

Fuente: trabajo de campo

Mallas tutoras: se aplica en varias capas a diferentes alturas para evitar que se lastimen los tallos, para ordenar la siembra con equidistancias entre plantas. mejora el espacio del total de productores encuestados el 92 % cuenta con este equipo para la producción alstroemerias , rosas y gerberas y el 9% no cuenta con mallas tutoras.



Ilustración 36 Mallas tutoras

Sistemas de enraizamientos: Son sistemas utilizados para la propagación de flores, según la información obtenida todos los productores cuentan con estos sistemas instalados en sus invernaderos.

También se pudo evidenciar que esta red de productores no tiene instalados en sus invernaderos sistema de fumigación automatizada, calefacción pasiva y mallas foto selectivas que son sistemas importantes para la mayor producción y de calidad de flores, así como también no cuentan con cámaras de frío para la adecuada conservación de flores. Los productores manifiestan que no cuentan con estos debido a su alto costo de implementación.

Tabla 23
Equipos y materiales para la producción de flores

	Materiales	Posee			Fuente de financiamiento	
		SI	NO	Total	Propio	Municipio
Producción de flores	Tijeras de podar	98	3	101	101	0
	Navajas de injerto	89	12	101	98	16
	Cinta de riego	101	0	101	0	101
	Termohigrómetro	54	57	101	56	45
	Tanque de agua	101	0	101	0	101
	Mochilas pulverizadora	89	12	101	88	13
	Mameluco drill	93	8	101	101	0

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

Tijeras de podar: Son tijeras de precisión para cortar flores y ramas finas también para despuntar se utiliza en la cosecha y post cosecha del total de encuestados 98 productores posee este equipo y 3 no Posee esta herramienta. Y son adquiridos por ellos mismos.



Navajas de injerto: son utilizados para realizar injertos de yema, esta técnica se utiliza para propagar rosales todos los productores cuenta con esta herramienta por ser muy necesaria solo para la producción de rosas.

Mallas o Capulleras: se utilizan para proteger los botones florales y también se usa como envase final para proteger los pétalos de las rosas 89 productores tienen este material por ser necesario solo para la producción de rosas y es adquirido por ellos mismos

Termohigrómetro: se utiliza para medir la temperatura exterior como la temperatura interior, así como la humedad en el ambiente del total de encuestados solo 54 personas tienen este equipo que fueron financiados por ellos mismos y 57 no cuentan con este equipo.

Tanque de agua: indispensable ya que es parte esencial de la red de abastecimiento de agua para luego ser distribuida a través de las cintas de riego el 100% de encuestados cuenta con este equipo.

Cinta de riego: es una manguera que cuenta con goteros cada determinada distancia, adecuado para el riego de flores del total de encuestados el 100% cuenta con este equipo instalado en sus invernaderos

Mochilas pulverizadora: se utiliza para fumigación de las plantas 89 productores tienen este equipo que es de propiedad individual y 12 productores no cuentan con este equipo.

Mameluco drill: se usa para ingresar a los invernaderos para evitar la contaminación del total de encuestados 93 productores cuenta con este material mientras que 8 productores no lo consideran necesario y son de propiedad individual.

Tabla 24
Materiales para elaboración de abono orgánico

	Materiales	Posee		TOTAL	Fuente de financiamiento	
		SI	NO		Propio	Municipio
Elaboración de abono orgánico	Palas	101	0	101	44	57
	Rastrillo	101	0	101	84	17
	Carretillas	97	4	101	64	37
	Tachos	101	0	101	101	0
	Redaderas	101	0	101	66	35

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

- **Palas:** herramienta indispensable en la producción el 100% de los productores cuenta con esta herramienta que son financiado por ellos mismos
- **Rastrillo:** el 100% de los productores cuenta con esta herramienta y es financiado por ellos mismos.
- **Carretillas:** del total de encuestados 97 productores posee esta herramienta financiado por ellos mismo mientras 4 productores no cuentan con esta herramienta.
- **Tachos:** utilizados para contener desechos de material vegetativo el 100% de los productores cuentan con este material financiado por ellos mismos.
- **Redaderas:** del total de encuestados el 100% posee este equipo.

Insumos para la producción de flores: Son utilizados directamente para la producción de rosas, gerberas y alstroemerias :

Tabla 25
Insumos para la producción de flores

INSUMOS	Posee		Total	Fuente de financiamiento	
	SI	NO		Propio	Municipio
Patrón de rosa	65	36	101	65	36
Yema de rosa	65	36	101	70	31
Rizomas					
Material vegetativo alstroemeria	57	44	101	0	57
Material vegetativo gerberas	21	80	101	0	21
Abonó natural	101	0	101	101	0
Fungicidas e Insecticidas	101	0	101	101	0

Fuente: elaboración propia a base de los encuestados

- **Patrón de rosa y yema de rosa** es el material vegetativo para la propagación.
- **Rizomas:** es material vegetativo para la propagación de alstroemerias y gerberas.
- **Abonó natural:** material orgánico para nutrir a las plantas
- **Fungicidas e Insecticidas:** es de naturaleza orgánica elaborados con productos de la zona para prevenir la aparición de parásitos u hongos que afecten a las plantas.

5.1.3. Productividad del recurso natural

Tabla 26
Cantidad de terreno potencial disponible en m² para la producción de flores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
500 - 1000 m ²	6	6%
1001 - 1500 m ²	20	20%
1501 - 2000 m ²	14	14%
Mas de 2001 m ²	61	60%
Total	101	100%

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

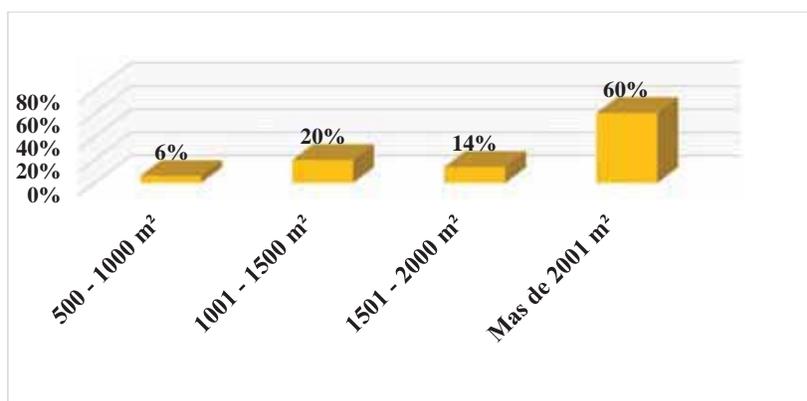


Gráfico 10: Cantidad de terreno potencial disponible en m² para la producción de flores
Fuente: elaboración propia a base de los encuestados

Del total de encuestados un 60% dispone como terreno potencial para la producción de flores de más de 2001 m² para la producción de flores seguida de un 20% que posee entre 1001 a 1500 m² un 14% posee entre 1501- 2000m² y por último solo el 6% posee de 5000 – 1000 m² de terreno cabe señalar que estos terrenos potenciales no son destinados aun para la

producción de flores debido al alto costo de instalación de invernadero por lo cual los productores destinan para la producción de maíz papa, trigo .etc.

Tabla 27
Rendimiento de las plantas(rosas, alstroemerias y gerberas)

	Rosas		Alstroemerias		Gerberas		
	Plantas	Rendimiento	Plantas	Rendimiento	Plantas	Rendimiento	
Invernadero 200m ²	Min	1700	11900	1200	6600	1000	3500
	Max	1900	13300	1500	8250	1200	4200

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Tomando como base un invernadero de 200m² de acuerdo a la tabla anterior el rendimiento de las plantas en su capacidad productiva según los productores es a partir del segundo año cuando las plantas alcanzaron su madures y las raíces están fortalecidas: en caso de rosas de 1700 hasta 1900 plantas alcanzan un rendimiento de 11900 hasta 13300 unidades, en alstroemerias de 1200 hasta 1500 plantas tienen un rendimiento de 6600 hasta 8250 unidades y en gerberas de 1000 hasta 1200 plantas rinden 3500 hasta 4200 unidades.

Tabla 28
Rendimiento de las plantas m² de invernadero

	Alstroemeria			Rosas		Gerberas	
	Plantas	Tallos/planta	Flores/tallo	Plantas	tallos/planta	Plantas	tallos/planta
Min	6	5	5	7	6	5	3
Max	8	6	6	8	8	6	4
Promedio	7	5.5	5.5	7.5	7	5.5	3.5

Fuente : Elaboración propia a base de los encuestados

La productividad del recurso natural es buena esto se ve reflejada en el rendimiento optimo de las flores: una planta de **Rosa** rinde 7 botones/planta, una planta de **Alstroemeria** rinde 5.5 tallos/planta c/u con 5.5 botones florales y por ultimo una **Gerberas** rinde 3.5 botones/planta este rendimiento es **BUENO** en comparación con los productores de Cajamarca bajo las mismas condiciones de producción donde en caso de rosas tiene un rendimiento de hasta 10

botones florales/planta, alstroemerias 7 tallos/planta con 7 botones florales y gerberas de 5 botones florales/planta.

Tabla 29
Tipo de sistema de riego que utilizan los productores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Riego tecnificado por goteo	101	100%
Riego tecnificado por aspersión	0	0%
Riego tecnificado por ducha	0	0%
Total	101	100%

Fuente: elaboración propia a base de los encuestados

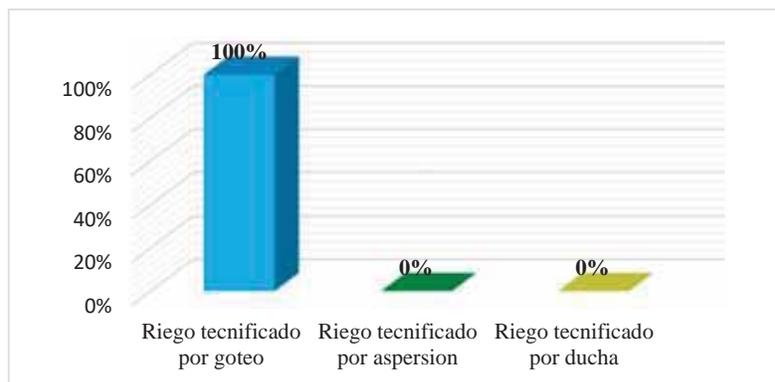


Grafico 11: Tipo de sistema de riego que utilizan los productores
Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

Del total de productores encuestados el 100% tiene instalado en sus invernaderos el sistema de riego tecnificado por goteo manifiestan que este tipo de sistema de riego es el mas adecuado ya que permite el ahorro de grandes cantidades de agua y mantiene un nivel de humedad constante en las plantas y facilita la fertirrigacion .

Tabla 30:
costos de materiales e insumos empleados para la producción de flores

COSTO	INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Depreciación de la Infraestructura	Infraestructura	Mensual	1	S/95.49	S/95.49
Materia Prima Directa	Insumos para Bioinsectisida	Unidad	1	S/45.00	S/45.00
	Estiercol Descompuesto	M3	0.4	S/70.00	S/28.00
	Agua	Litro	600	S/0.03	S/18.00
	Fertirrigación	Litro	1.5	S/40.00	S/60.00
	Frutas para Biol	Kilogramo	6	S/5.50	S/33.00
	Agroquímicos	Global	2	S/25.00	S/50.00
Mano de Obra Directa	Mano de obra (labores culturales)	Jornal	2	S/30.00	S/720.00
Costos Indirectos	Mallas Tutoras	Metros	1	S/150.00	S/150.00
	Cintas de injerto	Unidad	2	S/30.00	S/60.00
	Capulleras	Unidad	280	S/0.21	S/58.80
	Selladoras	Unidad	3	S/6.00	S/18.00
	Gasolina	Galones	2.5	S/13.00	S/32.50
Costo promedio de producción por productor (semanal)					S/342.20
Costo promedio de producción por productor (mensual)					S/1,368.79
Costo promedio de producción por productor (anual)					S/16,425.48

Fuente: Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Distrital de Quiquijana

$$Productividad\ Total = \frac{Ingresos\ totales\ generados}{Insumos\ totales\ empleados}$$

Tabla 31:
Productividad Total

Tipo de Flor	Cantidad (Unidades)	Costo Unitario	Costo Mano de Obra	Costo de Materiales	Gastos Generales	Productividad
Rosa	720	S/3.00	S/360.00	S/329.49	S/319.30	2.14
Alstroemeria	600	S/4.00	S/360.00	S/329.49	S/319.30	2.38
Gerbera	240	S/5.00	S/360.00	S/329.49	S/319.30	1.19

Fuente: Elaboración propia en base a información de encuestados y teórica



$$P_T = \frac{Q \times P_v}{\text{costo MO} + \text{costo de materiales} + \text{gastos generales}}$$

$$P_T = \frac{(720 \times S/3.00) + (600 \times S/4.00) + (240 \times S/5.00)}{S/360.00 + S/329.49 + S/319.30}$$

$$P_T = \frac{(S/2160.00) + (S/2400.00) + (S/1200.00)}{S/360.00 + S/329.49 + S/319.30}$$

$$P_T = \frac{S/5760.00}{S/1008.79}$$

$$P_T = 5.71$$

Por cada unidad monetaria empleada en factores productivos se ha obtenido 5.71 unidades monetarias de producto donde el valor de la producción es superior al costo de los factores. Donde: $PT > 1$, uso eficiente de los recursos y materiales empleados para la producción generando ganancias y retorno de capital.

Tabla 32:
Utilidad o Beneficio por tipo de flor

TIPO DE FLOR	DESCRIPCION	AÑOS	
		2017	2018
ROSAS	Produccion paquetes/semana	16	25
	Total de semanas/año	52	52
	Total de Paquetes/año	832	1300
	Precio (S/.)	S/ 25.00	S/ 35.00
	Ingreso Total	S/ 20,800.00	S/ 45,500.00
	Costo de Produccion Total	S/ 11,025.48	S/ 12,452.18
	Utilidad o Beneficio Neto/ productor	S/ 8,347.82	S/ 33,047.82
ALSTROEMERIA	Produccion paquetes/semana	35	45
	Total de semanas/año	52	52
	Total de Paquetes/año	1820	2340
	Precio (S/.)	S/ 20.00	S/ 25.00
	Ingreso Total	S/ 36,400.00	S/ 58,500.00
	Costo de Produccion Total	S/ 10,850.18	S/ 17,666.88
	Utilidad o Beneficio Neto/ productor	S/ 25,549.82	S/ 40,833.12
GERBERAS	Produccion paquetes/semana	15	18
	Total de semanas/año	52	52
	Total de Paquetes/año	780	936
	Precio (S/.)	S/ 25.00	S/ 30.00
	Ingreso Total	S/ 19,500.00	S/ 28,080.00
	Costo de Produccion Total	S/ 8,567.85	S/ 11,661.80
	Utilidad o Beneficio Neto/ productor	S/ 10,932.15	S/ 16,418.20

Fuente: Elaboracion propia a base de entrevistas y encuestas a los productores

La utilidad o beneficio de la venta de las flores por productor se incremento en el año 2018 en comparación con el año 2017 en:

- Rosas: en el año 2017 se tiene una producción de 832 paquetes/año con un beneficio de 8347.82 soles, **incrementando** en el año 2018 a 1300 paquetes/año con una utilidad de 33047.82 soles.
- Alstroemerias: para el año 2017 se tenía una producción de 1820 atados/año con una utilidad de 25549.82 soles, donde para el año 2018 se incremento la producción a 2340 atados/año teniendo una utilidad de 40833.12 soles.

- Gerberas: en el año 2017 se tenía una producción de 780 atados/año con un beneficio de 10932.15 soles, en cuanto al 2018 hubo un incremento de 936 atados/año con una utilidad de 16418.20 soles. Lo cual es positivo para los productores, siendo rentable el negocio de la floricultura.

5.2. Innovacion

5.2.1. Innovación En Producto

Tabla 33
Realiza fitomejoramiento de las flores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Si	97	96%
No	4	4%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

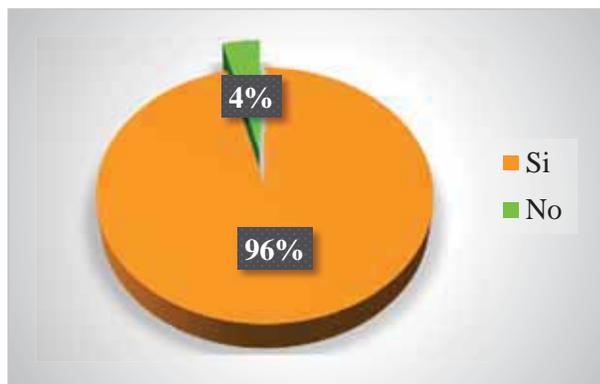


Grafico 12: Realiza fitomejoramiento de las flores

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Del 100% de los encuestados el 96% indico que si realizan fitomejoramiento solo en la producción de rosas y en la producción de alstroemerias y gerberas aun no realizan fitomejoramiento debido al desconocimiento de la fitomejoracion genético o hibridación de semillas mediante laboratorios. El 4% no realiza ningún tipo de fitomejoramiento solo limitan a comprar patrones de rosas y semillas.

Tabla 34
Frecuencia con que se realiza el fitomejoramiento /año

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
1 ves al año	43	43%
2 veces al año	58	57%
3 veces al año	0	0%
Mas de 3 veces al año	0	0%
TOTAL	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados



Gráfico 13: Frecuencia con que se realiza el fitomejoramiento /año

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados.

Del total de 100% de los encuestados el 57% realizan 2 veces al año el fitomejoramiento (injertos), para mejorar la calidad del producto en caso de rosas, el 43% realizan 1 vez al año debido a que en caso de astroemerias y gerberas adquieren nuevos rizomas o plantas hojas mejoradas de Tarma, Ancash, Huanuco y Ecuador, para asi mejorar la producción y satisfacer la necesidad del mercado y que la calidad de las flores sean de primera.

Tabla 35
Metodos de fitomejoramiento que realizan los socios productores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Injertos	97	96%
Micropropagacion en vitro	0	0%
Hibridacion de semillas	0	0%
Otros	4	4%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

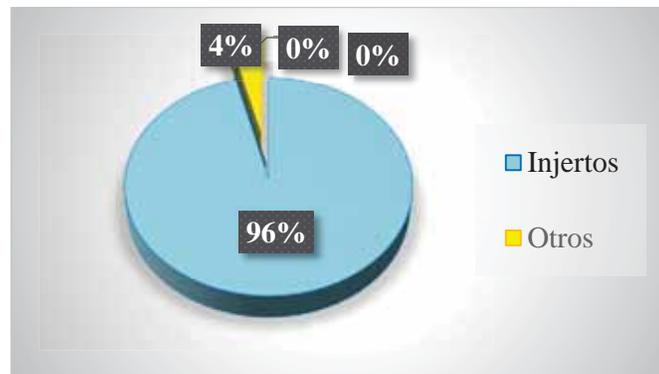


Grafico 14: Metodos de fitomejoramiento que realizan los socios productores

Fuente: Elaboracion propia

Del 100% de los encuestados el 96% utilizan el método de injertos en el fitomejoramiento en caso de rosas ,debido a que han tenido capacitaciones en estos temas, el 4% realizan otro tipo de fitomejoramiento mediante rizomas mejoradas de gerberas y alstroemerias que son adquiridas de los departamentos de Junin -Tarma, Ancash-Caraz y Ecuador.

Tabla 36

Instituciones que realizan y apoyan al fitomejoramiento de las flores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Gobierno regional	22	22%
Municipalidad	65	64%
ONGs	9	9%
Otros	5	5%
TOTAL	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

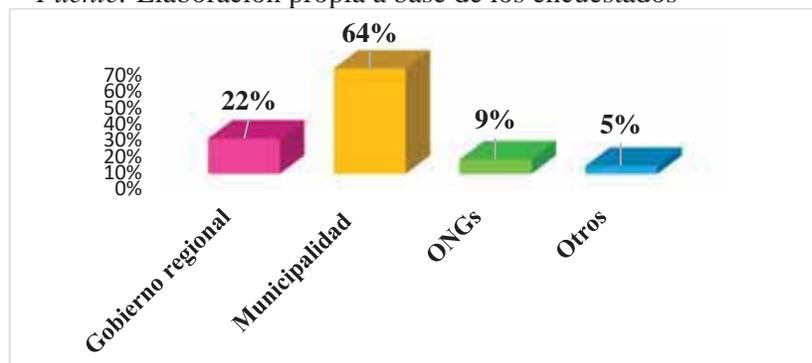


Grafico 15: Instituciones que realizan y apoyan al fitomejoramiento de las flores

Fuente : Elaboración propia a base de los encuestados

Del total del 100% de los encuestados el 64% recibieron apoyo por parte de la municipalidad de Quiquijana en el fitomejoramiento de sus flores mediante capacitaciones y asistencias técnicas relacionadas al tema, el 22% mediante el Gobierno Regional mediante proyectos como PINIA; mientras que el 9% lo financio algunas ONGs como IMAGEN o HELVETAS y por ultimo el 5% otros de manera particular puesto que ellos están realizando el fitomejoramiento (cruce).

5.2.2. Aplicación de nueva tecnología en innovación en procesos.

- **El sistema de calefacción pasiva** es el aprovechamiento de la radiación solar como fuente de energía, que captadas y almacenadas es liberada esta energía para brindar calor a las plantas, del total de encuestados el 100% no cuenta con este sistema.
- **Lisímetros**, son aquellos aparatos que se utiliza para medir el contenido en agua de los suelos, la humedad de la tierra que sirve para la constatación del grado de evaporación y del consumo de agua de las plantas del 100% de los encuestados no cuentan con este equipo.



Ilustración 37 Tipos de Lisímetros

- **Fumigación automatizada:** basados en la aspersión del fumigante a través del mecanismo de pulverización por presión hidráulica. Allí se preparan y mezclan los

fumigantes, así como sistema de aspersión comúnmente denominados aguilonos o lanzas de fumigación.



Ilustración 38 Sistema de Aspersión en Invernaderos
Fuente: Jardines sin fronteras, (Bonels, 2018).

- **Mallas fotoselectivas:** Para proteger los cultivos de la radiación excesiva, y en caso de producción a campo abierto se protege del viento, el granizo y los pájaros. También para obtener efectos sobre el vigor vegetativo, la ramificación, la variedad de tonos del follaje, y los tiempos de floración, así como permite disminuir la presencia de agentes patógenos en el invernadero, (Salmeron et al., 2002).



Ilustración 39 Mallas fotoselectivas en invernaderos.
Fuente: Malla sombra, (Hortomallas SA, 2016)

De acuerdo a la encuesta realizada los productores no cuentan con estas nuevas tecnologías implementadas en sus invernaderos lo cual es esencial para una mejor producción y de calidad

de flores. Manejados en países donde la producción es a mayor escala y ello contribuye a la mejor producción, reducción de costos e incremento de su productividad.

Tabla 37
Mejoras que se consideran mediante la inserción de tecnología en la producción de Flores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Mejoramiento de calidad del producto	29	29%
Incremento de la productividad	50	49%
Reduccion de los costos de produccion	8	8%
Todas las alternativas	14	14%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

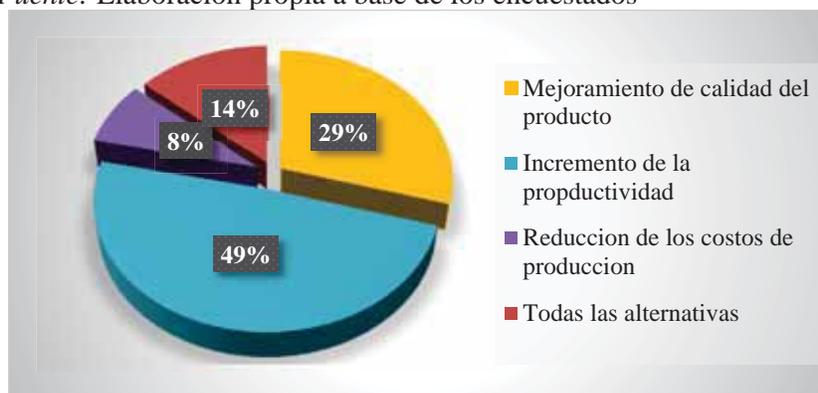


Grafico 16: Mejoras que se consideran mediante la inserción de tecnología en la producción de Flores

Fuente: Elaboracion Propia a base de los encuestados.

Del total de los encuestados el 49% opinan que la productividad se incrementa mediante la inserción de la tecnología lo cual les permite mejorar los procesos productivos. El 29% de los encuestados opina que la inserción de la tecnología a la producción de sus flores ayuda a mejorar la calidad de su producto y este sea del agrado de los clientes. Mientras que el 14% indica que les ayuda a reducir costos en la producción y de esta manera genera mas beneficio y el 8% opina que la tecnología ayuda en todos los casos.

5.3. Asociatividad

Tabla 38

Motivo principal que lo llevó a participar en la asociación a la que pertenece

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Facilidad para obtener créditos	17	17%
Oportunidades de mercado	16	16%
Apoyo colectivo entre miembros	3	3%
Ser beneficiarios de programas de apoyo	65	64%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

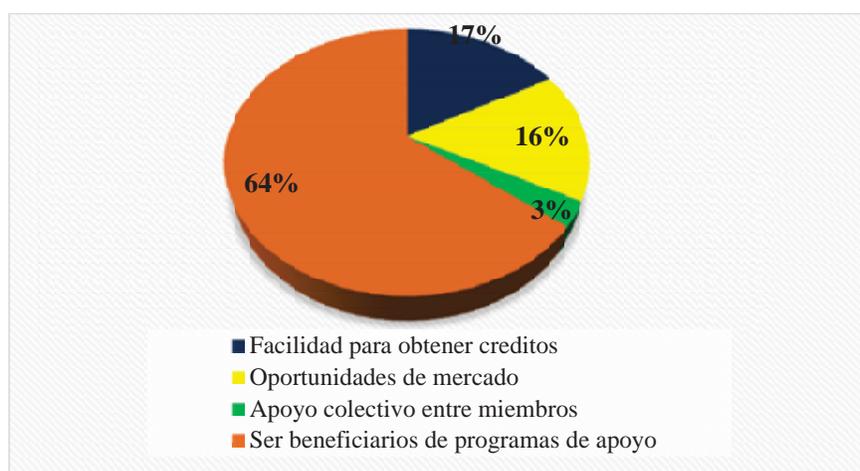


Grafico 17: Motivo principal que lo llevó a pertenecer en la asociación

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

De los encuestados el 64% de los productores indica que el motivo principal que lo llevo a asociarse fue para ser beneficiario de programas de apoyo, puesto que ellos señalan que fue un requisito para poder participar en proyectos impulsadas por la municipalidad los cuales pusieron como condición o requisito para ser participe de estos proyectos; formar parte de una asociación y tener disponible mínimo 200 - 250 m² de terrenos y de esta manera ser beneficiados con la instalación e implementación de invernaderos, capacitaciones y asistencias técnicas. El 17% indicaron que el motivo fue para tener apoyo colectivo entre miembros lo cual es de gran utilidad como en la compra colectiva de insumos, materiales etc.lo cual minimiza sus costos 16% señaló que el motivo fue la oportunidad de entrar en nuevos mercados como

asociación y participar en ferias que organiza las Municipalidades y el Gobierno Regional , el

3% señala para tener facilidades de acceder a algún préstamo bancario como asociacion.

Tabla 39
Nivel de satisfacción que tiene con la asociación

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Muy satisfecho	80	79%
Satisfecho	19	19%
Regularmente satisfecho	2	2%
Insatisfecho	0	0%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

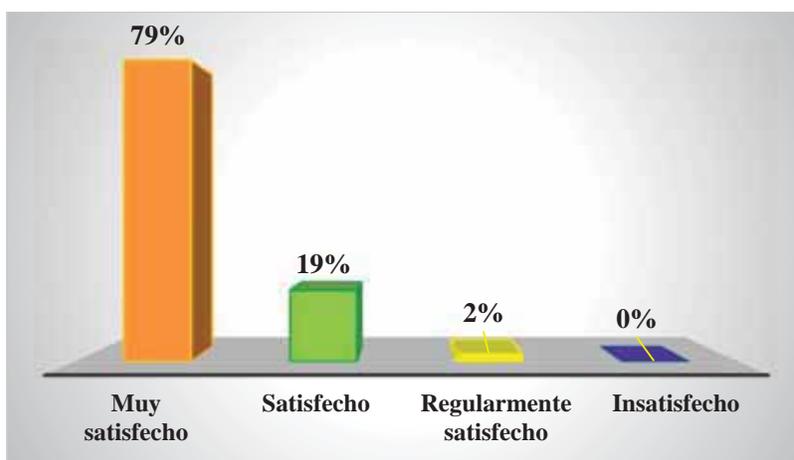


Grafico 18: Nivel de satisfacción que tiene con la asociación

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Dentro de la red de productores del 100% del total el 79% esta muy satisfecho de estar en una asociación y con todas las actividades que en ella se realiza; el 19% opino que esta satisfecho; en cuanto al 2% indica que esta regularmente satisfecho debido a que a veces no esta de acuerdo con alguna actividad realizada.

5.4. Capacitación y Asistencia Técnica

5.4.1. Capacitación

Tabla 40
Temas de capacitación que reciben los socios productores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Produccion organica de flores	49	49%
Costos de produccion y comercializacion de flores	7	7%
Elaboracion de abonos organicos	16	16%
Control de plagas y enfermedades	24	24%
Manejo de flores antes y despues del corte	5	5%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

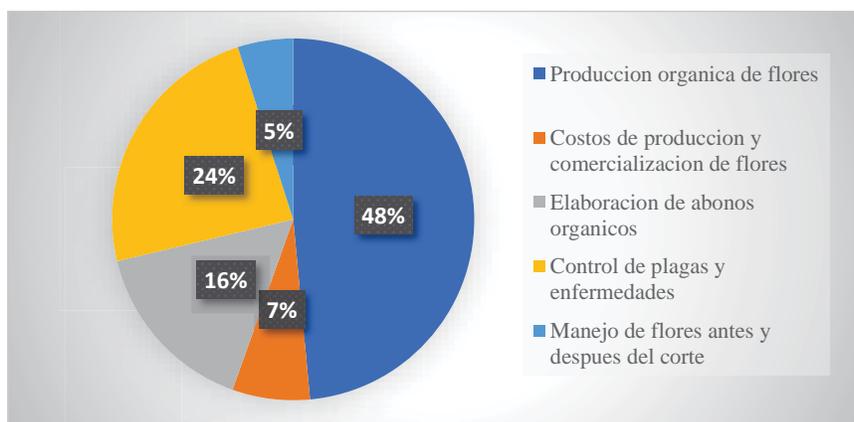


Grafico 19 Temas de capacitación que reciben los socios productores

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Los temas en los que fueron capacitados se muestra en la tabla N° 40 del total de los encuestados, el 48% señalo que recibieron capacitación en producción organica, el 24% recibieron en control de plagas puesto que ellos indican que existen plagas y enfermedades como acaros, babosas y mosquitos de la rosa, que atacan a las hojas y flores que afectan a la calidad de las flores, el 16% en elaboración de abonos organicos para la producción de manera organica asi como el biol, bochashi, etc, el 7% recibieron en costos de producción y comercialización esto debido a que necesitan saber como realizar cálculos en sus ganancias y de como llegar a sus clientes. el 5% en manejo de flores antes y después del corte ya que se

necesita tener cuidado con el transporte de las flores y de que estos lleguen en buen estado a los clientes.

Tabla 41
Calificacion de los socios a las capacitaciones brindadas

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Excelente	40	40%
Bueno	61	60%
Deficiente	0	0%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

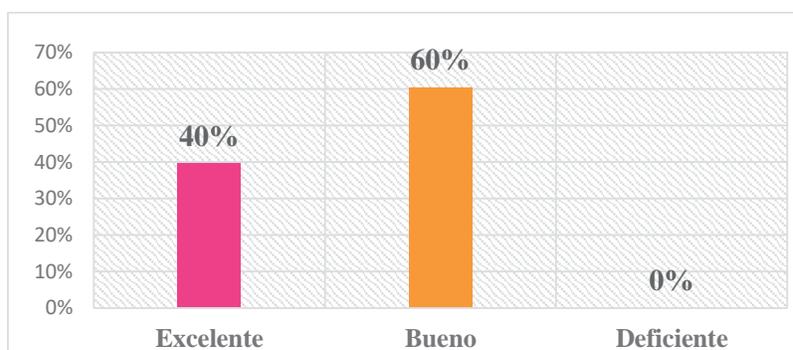


Grafico 20: Calificacion de los socios a las capacitaciones brindadas

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

De los encuestados del total el apoyo brindado por el Gobierno Regional o Local mediante las capacitaciones, a sido calificado por los productores de flores como bueno 60%, y el 40% con excelente por tal motivo consideramos que la implementación de estas capacitaciones es positiva, de gran utilidad y provecho para el desarrollo de la floricultura .

4.4.2. Asistencia Técnica

Tabla 42
Recibe asistencias técnicas

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Si	97	96%
No	4	4%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

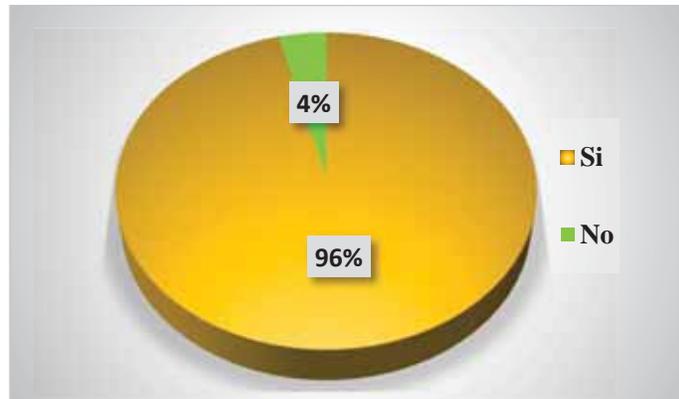


Gráfico 21: Recibe asistencias técnicas
Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

Del total del 100% de los encuestados tenemos el 96% respondió de que SI recibieron asistencia técnica para la producción de sus flores y el 4% señaló que No lo recibió debido a que son nuevos socios.

Tabla 43
Frecuencia de veces/año de las asistencias técnicas recibidas

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
0 - 3 veces/año	27	27%
4 - 6 veces/año	53	52%
7 - 9 veces/año	13	13%
De 9 a mas veces/año	8	8%
Total	101	100%

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

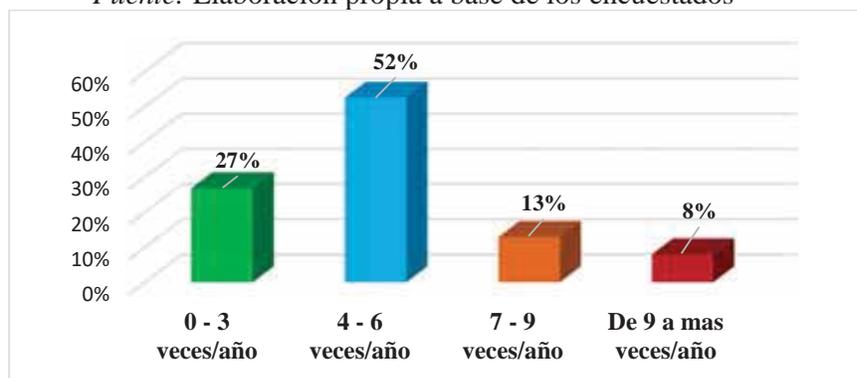


Gráfico 22: Frecuencia de veces/año de las asistencias técnicas recibidas
Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

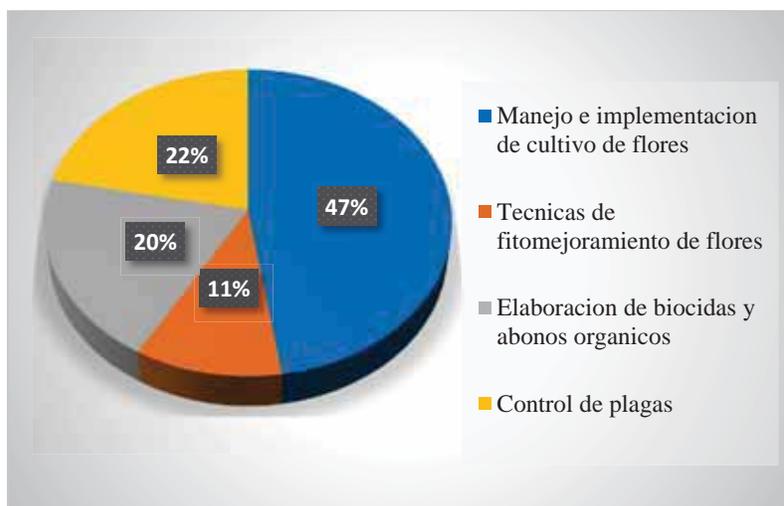
En la tabla N°43 se muestra la cantidad de veces al año que reciben asistencia técnica donde el 52% recibe de 4 a 6 veces al año, debido a la importancia de estar permanente actualizados

en temas de manejo de cultivo de flores y tecnología etc, en cuanto al 27% solo lo recibe hasta 3 veces al año debido a que son financiadas por la Municipalidad Distrital de Quiquijana, el Gobierno Regional o ONGs, el 13% de 7 a 9 veces al año y el 8% de mas de 9 veces .Tengamos en cuenta que las respuestas de mas de 9 veces están dadas por que los socios son los que han buscado especialistas y que es financiado por fondos propios de las asociaciones.

Tabla 44
Temas en las que reciben asistencia técnica

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Manejo e implementacion de cultivo de flores	48	48%
Tecnicas de fitomejoramiento de flores	11	11%
Elaboracion de biocidas y abonos organicos	20	20%
Control de plagas	22	22%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados



*Gráfico 23:*Temas en las que reciben asistencia técnica

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Del total del 100% de los encuestados, el 47% señaló que recibió asistencia técnica en tema de manejo e implementación de cultivo de flores; el 22% en otros temas como control de plagas; 20% en elaboración de biocidas y abonos orgánicos y el 11% en técnicas de

fitomejoramiento de flores como injertos en caso de rosas, todo esto con el fin de mejorar el volumen y la calidad de producción.

Tabla 45

Instituciones que brindan capacitación y asistencia técnica

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Gobierno regional	26	26%
Municipalidad	58	57%
ONGs	3	3%
Otros	14	14%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

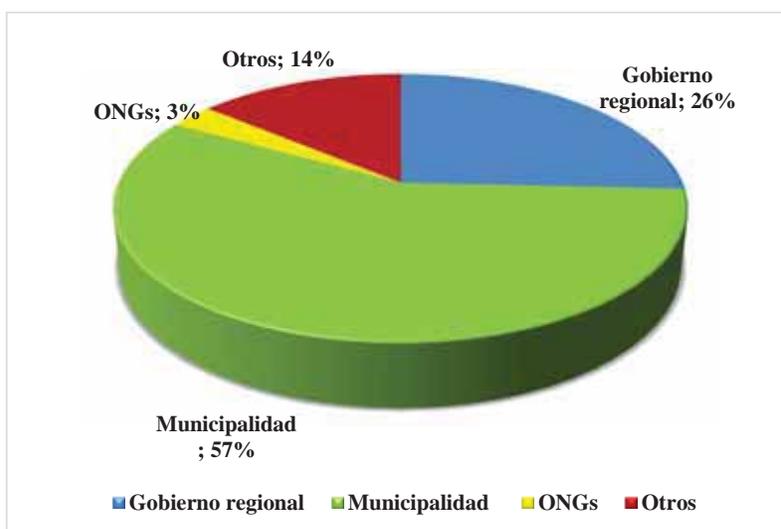


Grafico 24: Instituciones que brindan capacitación y asistencia técnica

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestado

Del 100% del total el 57% de los encuestados ha señalado que la municipalidad a brindado asistencia técnica en temas de producción, control de plagas, elaboración de biocidas, etc. El 26% señalo que les dio capacitación y asistencia técnica el Gobierno Regional mediante el PINIA. El 14% señalo que de manera particular las mismas asociaciones han buscado especialistas financiadas por ellos mismos y el 3% fue dada por ONGs como Instituto de Medio Ambiente y Genero para el Desarrollo IMAGEN, HELVETAS quienes financian estas capacitaciones en los temas antes mencionados al igual como el programa de apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (APOMIPE).

Los productores también participaron en pasantías a ciudades como Huaraz y Valle Sagrado (Urumbamba y Calca) esta participación fueron viajes de intercambio con productores de otras zonas de nivel Regional, el cual les permite generar destrezas y habilidades con otros agricultores.

5.5.Comercializacion

Es muy importante, lo cual es una ayuda para los productores a conocer el mercado, adecuar a él los productos que ofrecen, consolidando las relaciones con sus clientes y asegurando su satisfacción a largo plazo. Con la instalación de los invernaderos se mejoro la calidad y cantidad de producción de rosas, Alstroemerias y Gerberas obtenido de esta manera una comercialización mas eficiente y competitiva a nivel regional.

5.5.1. Producto

Tabla 46
Variedad de flores que se vende más por mes

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Gerberas	20	20%
Alstroemerias	39	39%
Rosas	42	42%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

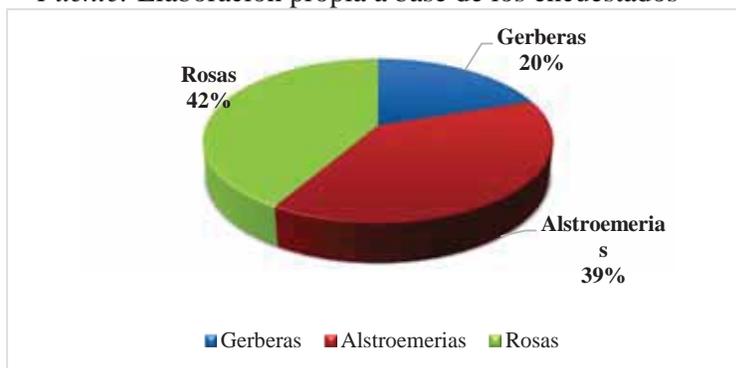


Grafico 25: Variedad de flores que se vende más por mes
Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

En la red de productores de flores del 100% tenemos el 42% se venden mas Rosas debido a que desde que iniciaron con la producción bajo invernadero les ha facilitado la producción de rosas y este genera mas beneficios y son mas demandadas por los clientes ; seguida de un 39% que vende Alstroemerias esto porque son con las flores que se iniciaron antes de producir bajo invernadero y han mejorado en la producción; y por ultimo tenemos el 20% señala que la variedad que vende son las Gerberas.

Tabla 47
Cantidad promedio de ventas de flores /semana

	Rosas (Paquetes)	Alstroemerias (Atados)	Gerberas (Atados)
Minimo	20	40	15
Maximo	30	50	20
Promedio	25	45	18

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

- Un paquete=24 unidades
- Un atado= 12 unidades

De la tabla anterior tenemos de que las rosas se venden en promedio 25 paquetes/ semana, mientras que las alstroemerias se venden en 45 atados/semana y en caso de gerberas 18 atados/semana.

Tabla 48
Las flores producidas cuentan con algún registro fitosanitario

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Si	97	96%
No	4	4%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados



Grafico 26: Las flores producidas cuentan con algún registro fitosanitario
Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

En el 100% de los encuestados tenemos que el 96% respondió que SI portan o tienen un Registro Fitosanitario lo cual es necesario para poder transportar sus flores a otros departamentos puesto que este indica la seguridad e higiene del producto libre de plagas o enfermedades que puedan afectar a la vegetación de lugar de destino. Y el 4% indicaron de que NO cuentan con este documento debido a que son nuevos socios y así como mencionan que se encuentran en trámite.

Tabla 49
Presentación de las flores para la venta directa

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Papel corrugado	29	29%
Plastico especial	58	57%
Cajas	11	11%
Otros	3	3%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Los encuestados tienen presentaciones de sus productos acorde a las necesidades de sus clientes así como:

El 57% señaló que realizan la venta de sus flores en plástico especial para que se vea más presentable a la vista de los clientes, son laminas con diferentes diseños para dar vistosidad a las flores.



El 29% respondió que lo venden en papel corrugado para así de esta forma el cliente pueda transportar con más seguridad sus flores, este material sirve para que los pétalos de flores se mantengan al igual que es de gran ayuda para el transporte de las flores en cajas, ayuda a la separación por docenas o paquetes también es conocido como cartón corrugado.



El 11% en cajas debido a que en ocasiones los clientes han realizado pedidos para ocasiones especiales y es la manera correcta de transportar las flores sin ser dañadas y llegar en buen estado a su destino, así como usan cajas para la presentación de las flores en este caso de las rosas.

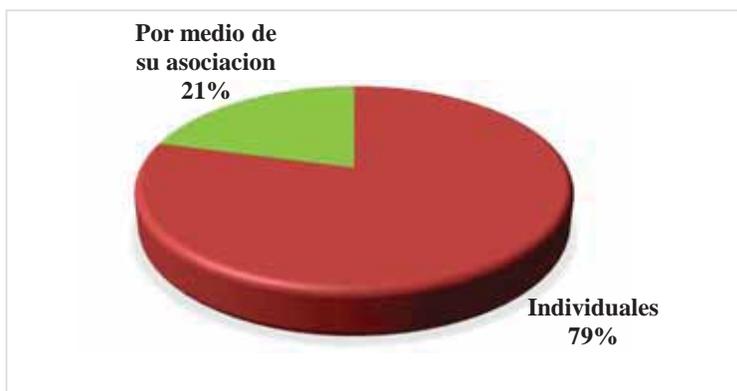


el 3% indico que lo llevan en mantas o secas hacia el lugar de venta.

Tabla 50
Metodo de ventas que los socios realizan en su mayoría

Opcion de respuesta	Frecuencia	porcentajes
Individuales	80	79%
Por medio de su asociacion	21	21%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados



*Grafico 27:*Metodo de ventas que los socios realizan en su mayoría

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Del total de los encuestados el 79% respondió que la venta que realizan de sus flores es de manera individual llevan sus flores hacia los diferentes mercados de Cusco, Sicuani ,Urcos, Juliaca, Puno y Puerto Maldonado y algunos socios cuentan con tiendas propias exclusivo de flores en ciudades importantes; el 21% indico que también lo hacen por medio de su asociación mediante la participación en ferias organizadas por el Gobierno Regional y Local ,ferias sabatinas, dominicales y festivales como el TIK’A RAYMI.

5.5.2. Precio

Tabla 51
Variación de precios durante el año en fechas festivas

FECHAS FESTIVAS	Rosas (Paquetes)		Alstroemerias (Atados)		Gerberas (Atados)	
	Precio Min	Precio Max	Precio Min	Precio Max	Precio Min	Precio Max
Día de San Valentin	S/ 20.00	S/ 60.00	S/ 15.00	S/ 40.00	S/ 10.00	S/ 18.00
Día de la Madre	S/ 40.00	S/ 80.00	S/ 25.00	S/ 45.00	S/ 15.00	S/ 35.00
Día de los Difuntos	S/ 20.00	S/ 50.00	S/ 16.00	S/ 25.00	S/ 12.00	S/ 20.00
Navidad y Año Nuevo	S/ 18.00	S/ 45.00	S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 12.00	S/ 25.00

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

Como se muestra en la tabla N° 51, durante las fechas festivas que son en los meses de Febrero, Mayo, Noviembre y Diciembre donde la demanda de flores se incrementa y por consiguiente también los precios: Rosas llega hasta los 80.00 soles el paquete y en meses con menor demanda suele costar hasta 15.00 soles por paq., Alstroemerias llega hasta 45.00 soles el atado y en meses con menor demanda el costo es de 7.00 soles, ygerberas el costo llega hasta 35.00 soles y en meses de menor demanda el costo fluctúa entre 4.00 y 5.00 soles.

Tabla 52
Precios por tipo de flor durante todo el año.

Meses	Precio de Rosa/paquete	Precio de Alstroemerias/atado	Precio de Gerberas/atado
Enero	S/30.00	S/15.00	S/20.00
Febrero	S/35.00	S/20.00	S/18.00
Marzo	S/33.00	S/25.00	S/18.00
Abril	S/25.00	S/18.00	S/15.00
Mayo	S/45.00	S/30.00	S/35.00
Junio	S/35.00	S/20.00	S/25.00
Julio	S/25.00	S/15.00	S/12.00
Agosto	S/30.00	S/18.00	S/12.00
Setiembre	S/20.00	S/20.00	S/15.00
Octubre	S/25.00	S/18.00	S/20.00
Noviembre	S/30.00	S/25.00	S/18.00
Diciembre	S/25.00	S/30.00	S/25.00

Fuente: Elaboración propia a base de los encuestados

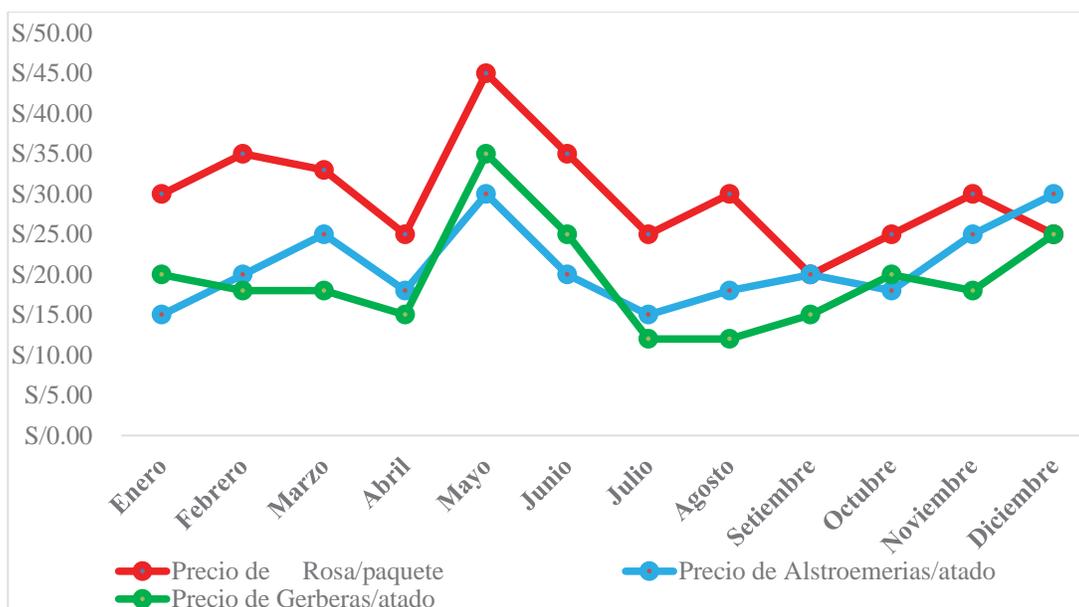


Grafico 28: Variación de precios durante el año en fechas festivas
Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

5.5.3. Plaza

Tabla 53
Canales de comercialización empleados

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Mercado de abastos	45	45%
Ferias	28	28%
Empresas y florerias	20	20%
Acopiadores	8	8%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Los canales de comercializacion utilizados son de manera directa e indirecta. Dentro de esta red de productores se ha mencionado que el 45% realizan sus ventas en mercados de abastos de ciudades importantes, el 28% en ferias sabatinas y dominicales, el 20% venden a florerias en Cusco, Sicuani, Urcos, Juliaca-Puno y en sus propios establecimiento comerciales; y el 8% a acopiadores quienes se dirigen al lugar de produccion.

Tabla 54
Frecuencia de venta de las flores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Todos los días	9	9%
Inter-diario	17	17%
Fines de semana	75	74%
Mensual	0	0%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Del total de encuestados tenemos que el 74% realiza sus ventas los fines de semana puesto que en su mayoría a los lugares que frecuentan existen ferias sabatinas y dominicales, el 17% lo hace de forma inter diaria y el 9% lo hace todos los días estas dos opciones se debe a que algunos socios cuentan con un establecimiento comercial propia o espacio dentro de algún mercado para vender sus flores interdiario o diariamente.

Tabla 55
Cuenta con un establecimiento comercial para comercializar las flores

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Si	60	60%
No	41	40%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

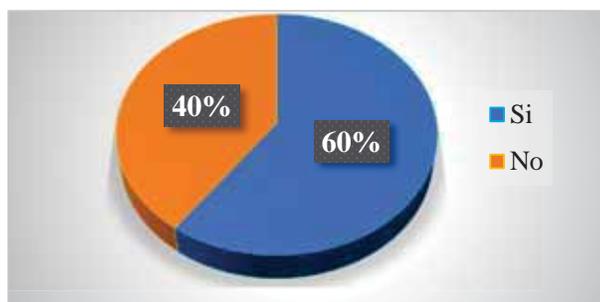


Gráfico 29: Se cuenta con una empresa o establecimiento comercial para la venta de flores

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Del total de encuestados el 60% señalaron que SI cuentan con establecimientos comerciales propios para poder vender sus flores ubicados en mercados de ciudades importantes, mientras que el 40% no cuentan con ningún establecimiento comercial propio vendiendo sus flores a

acopiadores. Cabe destacar que como asociación se aperturo una tienda comercial exclusivo para la venta de flores donde participan todos los productores.

Tabla 56
Transporte que utilizan para la venta

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Carro propio	29	29%
Carro particular	58	57%
Motocar	11	11%
Otros	3	3%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

De acuerdo al cuadro anterior el 57% señalan que no cuentan con transporte propio en el cual utilizan transporte particular contratándolos para poder transportar sus flores, el 29% indico que cuentan con transporte propio para poder transportar sus flores, tenemos un 11% que utilizan el medio de transporte que es el motocar para llevar las flores hacia los lugares de venta y por ultimo tenemos el 3% que utiliza otro medio de transporte asi como triciclos de carga.

5.5.4. Promoción

Tabla 57
En estos últimos 2 años la asociación se promociona (Marketing) en el mercado.

Opcion De Respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Volantes publicitarios, tarjetas ejecutivas	13	13%
Paginas web, redes sociales	2	2%
Radio y/o televisión	25	25%
Banners y gigantografías	61	61%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

De la tabla anterior del 100% de los encuestados el 61% el medio de comunicación mas es el banner y gigantografías, esto debido a su aspecto llamativo y de atracción visual hacia los demandantes, un 25% usa la Radio local esta publicidad siempre esta dada como asociación para la mejor promoción de las flores producidas por las comunidades campesinas, finalmente

un creciente pero poco utilizado y efectivo uso de volantes publicitarios, tarjetas ejecutivas y demás.13% y 2%.

Tabla 58
Los socios consideran necesario el uso de los TICs para el posicionamiento en el mercado

Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentajes
Si	90	89%
No	11	11%
Total	101	100%

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

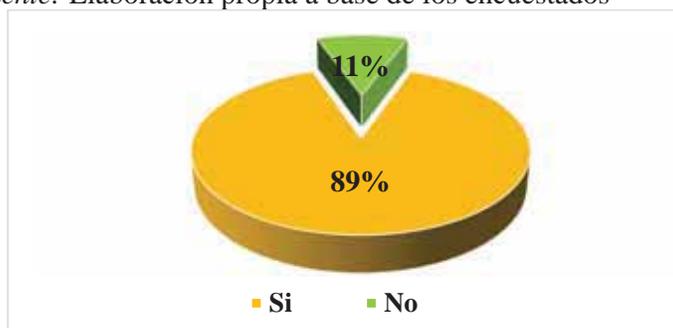


Grafico 30: Los socios consideran necesario el uso de los TICs para el posicionamiento en el mercado

Fuente: Elaboracion propia a base de los encuestados

Del total del 100% de los encuestados el 89% han indicado que el uso de las TICs es sumamente importante para ingresar en nuevos mercados y así posicionarse esto debido al uso de diferentes medios como las redes sociales para promocionar sus productos, al igual que mejorar en la calidad y presentación de las mismas, mientras que el 11% indico que No, lo consideran necesario por que desconocen su importancia.



5.6. Análisis de competitividad de la floricultura mediante la metodología CADIAC (Cadenas y Dialogo para la Accion).

Para realizar este análisis se ha identificado los factores internos (positivos y negativos) de la floricultura en la provincia de Quispicanchi distrito de Quiquijana habiéndose identificado los factores positivos de la competitividad (fortalezas) y factores negativos (debilidades) en cada una de las fases de la producción, tomando las primeras posiciones los más importantes, y los de menor importancia ocupando las últimas posiciones. Para analizar la competitividad se ha elaborado un cuadro, adecuando a la metodología CADIAC calificando cada factor en cada uno de las etapas de la producción de flores.

Estos factores se han determinado con un proceso de calificación decimal de cero a diez para saber cuáles son las determinantes que hacen favorable el agronegocio, es decir cuáles son los factores que hacen rentable y por consiguiente coloca a los productores en una posición competitiva frente a sus potenciales competidores, a continuación de detalla cada uno de los factores positivos y negativos descritos.

Tabla 59
Analisis de la competitividad - Metodologia CADIAC

FASE	FACTORES POSITIVOS	PUNTAJE	FACTORES NEGATIVOS	PUNTAJE
ABASTECIMIENTO DE INSUMOS	Productores generan sus propias semillas y rizomas de flores	10	Alto costo de importación de semillas y rizomas mejoradas	10
	Adquisición de insumos de manera conjunta(asociacion)	09		
PRODUCCION	Cuentan con extensos terrenos disponibles y abundante recurso hidrico.	10	Condiciones climaticas desfavorables para la producción.	08
	Alto grado de asociatividad	09	Bajo nivel de innovación en producto	07
	Flores de buena calidad	08	Limitado uso de nueva tecnologia para la producción	06
	Ejecucion de proyectos productivos municipales (capacitación y asitencia técnica)	07	Mantenimiento inadecuado de invernaderos	06
	Producción semitecnificada	07		
	Experiencia en la producción organica de flores	07		
	Empleo de abonos y bioinsecticidas organicos.	06		
COMERCIALIZACION	Clientes a nivel local y nacional.	08	Producto perecible	05
	Establecimientos comerciales propios para la venta	07	Inestabilidad en los precios	05
	Cuenta con Tienda de flores de manera conjunta (asociación)	06	Falta de publicidad y promocion	04
	Variedad en la presentación de flores para la venta	06		

Fuente: Elaboracion propia a base de información obtenida

5.6.1. Factores positivos

5.6.1.1. Abastecimiento de insumos

5.6.1.1.1. Productores generan sus propias semillas y rizomas de flores

Puntaje diez (10), los productores al ver el alto costo de importación de yemas de rosas y rizomas mejoradas así como el mal estado que estos insumos llegan, optaron por generar sus



propios insumos para mejorar la calidad de sus flores, donde iniciaron con la instalación de sistemas de enraizamiento para cada productor.

5.6.1.1.2. Adquisición de materiales y equipos de manera conjunta (asociación)

Puntaje nueve (09), es una fortaleza que favorece a los productores pues que al adquirir materiales y equipos de manera conjunta reducen sus costos de adquisición, de esta manera todos los productores puedan contar con estos materiales y equipos.

5.6.1.2. Producción

5.6.1.2.1. Cuentan con extensos terrenos disponibles y abundante recurso hídrico.

Puntaje diez (10), esta zona de producción se caracteriza por contar con abundante recurso hídrico, su principal cuenca es el río Vilcanota que tienen afluentes las micro cuencas como Anilmayo, Uchuymayo, Cachimayo, Quehuarmayo. La laguna de Huathua laguna situada en la parte alta de la margen izquierda del río Vilcanota, así mismo se tiene los ríos de Usi, (Antisuyo, Huaccaytaqui), río Sullumayo (Pampaquehua- Huaraypata), río Cachimayo (Ñañuran-Quiquijana). Así como también contar con disponibilidad de terreno potenciales para la producción de flores los cuales están destinados para otros cultivos.

5.6.1.2.2. Alto grado de asociatividad

Puntaje nueve (09), una de las mayores fortalezas de los productores es su vivencia comunitaria compartiendo recursos que engloba aspectos de la vida social como son las normas y confianza mutuas, las cuales son formas claras de alcanzar objetivos y metas comunes de los individuos que gozan de ese capital social.

El grado de asociatividad existente en la zona ha mejorado la productividad y competitividad de las flores lo que permite ampliar los mercados (nuevos mercados como es el caso de



productos orgánicos), mejorando su capacidad de negociación y su calidad, accediendo a oportunidades de negocios en forma rápida.

Este grado asociativo ha permitido que los productores puedan sobrevivir a este mercado global (globalización) que cada día es más competitivo y competente. Ello a su vez genera una mentalidad más abierta, con mayor confianza y visión unificada a largo plazo, con mayor integración y dinamismo.

5.6.1.2.3. Flores de buena calidad

Puntaje ocho (08), la calidad de las flores se determina en los aspectos físicos son el tamaño, color y uniformidad; así mismo se busca que las flores esten frescas; el producto en la zona en estudio cuenta con las características mencionadas debido a la producción bajo invernadero y las prácticas adecuadas durante la cosecha de las flores.

5.6.1.2.4. Ejecucion de proyectos productivos municipales (capacitación y asitencia técnica)

Puntaje siete (07), en el Distrito Quiquijana se están desarrollando proyectos productivos que impulsan el desarrollo de actividades generadoras de rentabilidad económica para los productores, generando redes productivas para el desarrollo de la economía local, es decir la finalidad no es generar ganancias que enriquezcan a un individuo, sino garantizar la producción de flores y beneficiar directamente a quienes lo producen.

Los productores manifiestan que el 57% de asistencia técnica es proporcionado fundamentalmente por la municipalidad a través de sus proyectos productivos, orientados al fortalecimiento de las capacidades del agricultor, donde las visitas de asistencia técnica son continuas durante la ejecución del proyecto, en temas de Tecnicas de fitomejoramiento de flores, Elaboracion de biocidas y abonos organicos, Control de plagasde las labores agrícolas con una frecuencia de 4 a 6 veces por año.



5.6.1.2.5. Producción semitecnificada

Puntaje siete (07), los productores poseen un adecuado capital productivo donde los invernaderos estan contruidos en su mayoría con columnas de concreto, techo con tubos galvanizados, de plástico agrofilm, mallas rashell, instalados con sistema de riego por goteo, sistemas de enraizamiento. Lo que todo conlleva a una producción continua y de calidad en las flores.

5.6.1.2.6. Experiencia en la producción organica de flores

Puntaje siete (07), en el Distrito de Quiquijana La Red de Productores de flores han venido desarrollando esta actividad desde hace mas de 15 años, donde inicialmente la producción se realizaba a campo abierto adaptándose a las condiciones climáticas por lo que la producción de flores era estacionaria y de manera tradicional. Los productores cuentan con amplia experiencia en la produccion y comercialización de productos orgánicos como las flores.

5.6.1.2.7. Empleo de abonos y bioinsecticidas organicos.

Puntaje seis (06), con el apoyo de la Municipalidad en capacitaciones y asistencia técnica para la elaboración de abonos y bioinsecticidas organicos, los productores ponen en practica estos conocimeintos utilizando productos de la zona para poder mejorar la producción y combatir plagas y enfermedades propias de las flores de manera organica y que estos no afecten a la salud de ellos mismo y de esta forma no afectar al medio ambiente.

5.6.1.3. Comercialización

5.6.1.3.1. Clientes a nivel local y nacional.

Puntaje ocho (08), la fase de comercialización tiene un buen grado de competitividad ya que sus miembros están organizados debido que hoy en dia sus ventas se realizan de manera conjunta (asociacion) contando con unas tienda para la venta de sus flores, asi como de manera



individual llegan a mercados como Sicuani, Urcos, Puno-Juliaca y Puerto Maldonado, al igual que en la propia ciudad del Cusco abatecen a las principales florerias, mercados, etc.

5.6.1.3.2. Establecimientos comerciales propios para la venta

Puntaje siete (07) el 60% de los productores cuentan con establecimientos propios para el expendio de sus flores en diferentes mercados de ciudades importantes, por lo tanto sus utilidades son positivas debido a que ellos mismos comercializan de forma directa y no cuentan con intermediarios.

5.6.1.3.3. Cuenta con Tienda de flores de manera conjunta (asociación)

Puntaje seis (06) los productores al contar con una tienda aperturada como Asociación permite la participación de todos los socios productores, lo cual permite promocionarse y a la vez lograr un posicionamiento en el mercado.

5.6.1.3.4. Variedad en la presentación de flores para la venta

Puntaje seis (06) es muy importante la presentación de las flores a la vista de los clientes para ello los productores utilizan materiales que mejoren este aspecto tales como plástico especial, papel corrugado, cajas si como también realizan arreglos florales tematicas para cada ocasión especial.

5.6.2. Factores negativos

Los factores negativos que debilitan la competitividad de las floricultura en el proceso productivo se detallan a continuación:

5.6.2.1. Abastecimiento de insumos

5.6.2.1.1. Alto costo de importación de semillas y rizomas mejoradas

Puntaje diez (10), este factor es considerado principalmente debido a la escasez de no contar en el país con proveedores de buena calidad de semillas y rizomas mejoradas como lo son de

Ecuador y Holanda, quienes son los mejores productores de flores a nivel mundial por el empleo de alta tecnología. Los productores al querer adquirir estos insumos origina que el costo de producción de las flores se incrementen sustancialmente.

5.6.2.2. Producción

5.6.2.2.2. Condiciones climáticas desfavorables para la producción.

Puntaje ocho (08), está relacionado con los factores climáticos de las zonas de mayor altitud esta zona presenta un clima desde el templado-frío hasta muy frío- lluvioso, las temperaturas máximas que se producen en esta zona varían entre 14 a 16°C correspondiendo los valores más altos a los meses de octubre y noviembre siendo el promedio anual de 15.1 °C, por otro las temperaturas mínimas fluctúan entre -3.1 a 3.7 °C presentándose las temperaturas más bajas en los meses de junio y julio con promedio 1.1 °C lo cual complica mantener la temperatura adecuada de los invernaderos y esto afecta el desarrollo normal e las flores afectando en su calidad.

5.6.2.2.3. Bajo nivel de innovación en producto

Puntaje siete (07) los productores al tener exceso limitado de nueva tecnología para realizar fitomejoramiento por ende la innovación en la variedad de flores es limitada se necesita la implementación de laboratorios para el fitomejoramiento y así obtener una amplia variedad de flores modificados genéticamente.

5.6.2.2.4. Limitado uso de nueva tecnología para la producción

Puntaje seis (06) El nivel tecnológico es uno de los aspectos más importantes para la producción de flores, como es el caso de Ecuador y Holanda donde se invierte en tecnología en la producción que contribuye en la obtención de flores de primera calidad y a gran escala en nuestro objeto de estudio la red de productores no cuentan con estos como calefacción pasiva,



mallas fotoselectivas, fumigación sistematizada, lisímetros, etc. Debido a su alto costo de implementación.

5.6.2.2.5. Mantenimiento inadecuado de invernaderos

Puntaje seis (06), se ha podido determinar que los floricultores no realizan un mantenimiento adecuado de sus invernaderos debido a la dejadez de algunos productores lo que conlleva que a vida útil de los invernaderos se acorta.

5.6.2.3. Comercialización

5.6.2.3.1. Producto perecible

Puntaje cinco (05), otra de las desventajas en la comercialización de flores es la perecibilidad del producto, de manera que debe existir un adecuado manejo post-cosecha, esto se programa de acuerdo al pedido y con la anticipación debida para ser vendido en el mercado de destino.

5.6.2.3.2. Inestabilidad en los precios

Puntaje cinco (05), este factor toma bastante importancia cuando el precio de las flores cae en temporadas donde hay mayor oferta de flores pudiendo llegar a costar por debajo de sus costo de producción, creando incertidumbre entre productores y comercializadores del producto.

5.6.2.3.3. Falta de publicidad y promoción

Puntaje cuatro (04) los productores solo utiliza la Radio local como medio de publicidad para dar a conocer su producto, finalmente solo un 13% y 2% utiliza volantes publicitarios, tarjetas ejecutivas mientras que algunos productores no consideran necesario por que desconocen su importancia.



PROPUESTA DE CADENA DE VALOR PARA LA MEJORA DE COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN LOS INVERNADEROS DE LA RED DE PRODUCTORES DE FLORES DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA.

5.7. Descripción

La competitividad en la actividad florícola es la capacidad de los productores para producir bienes de forma eficiente, de tal manera que estos puedan competir y lograr mayores cuotas del mercado, se ha identificado factores que inciden en la competitividad tales como: productividad, infraestructura, recursos humanos, uso de tecnologías, mercadotecnia, distribución y precios, ya que éstos determinan la situación en la que se encuentra la empresa. Según los resultados obtenidos después de la aplicación de la encuesta y entrevista a los productores existe la necesidad de mejora en las actividades primarias y de apoyo como se muestra en el siguiente esquema de cadena de valor.

5.8. Esquema de cadena de valor de la red de productores de flores

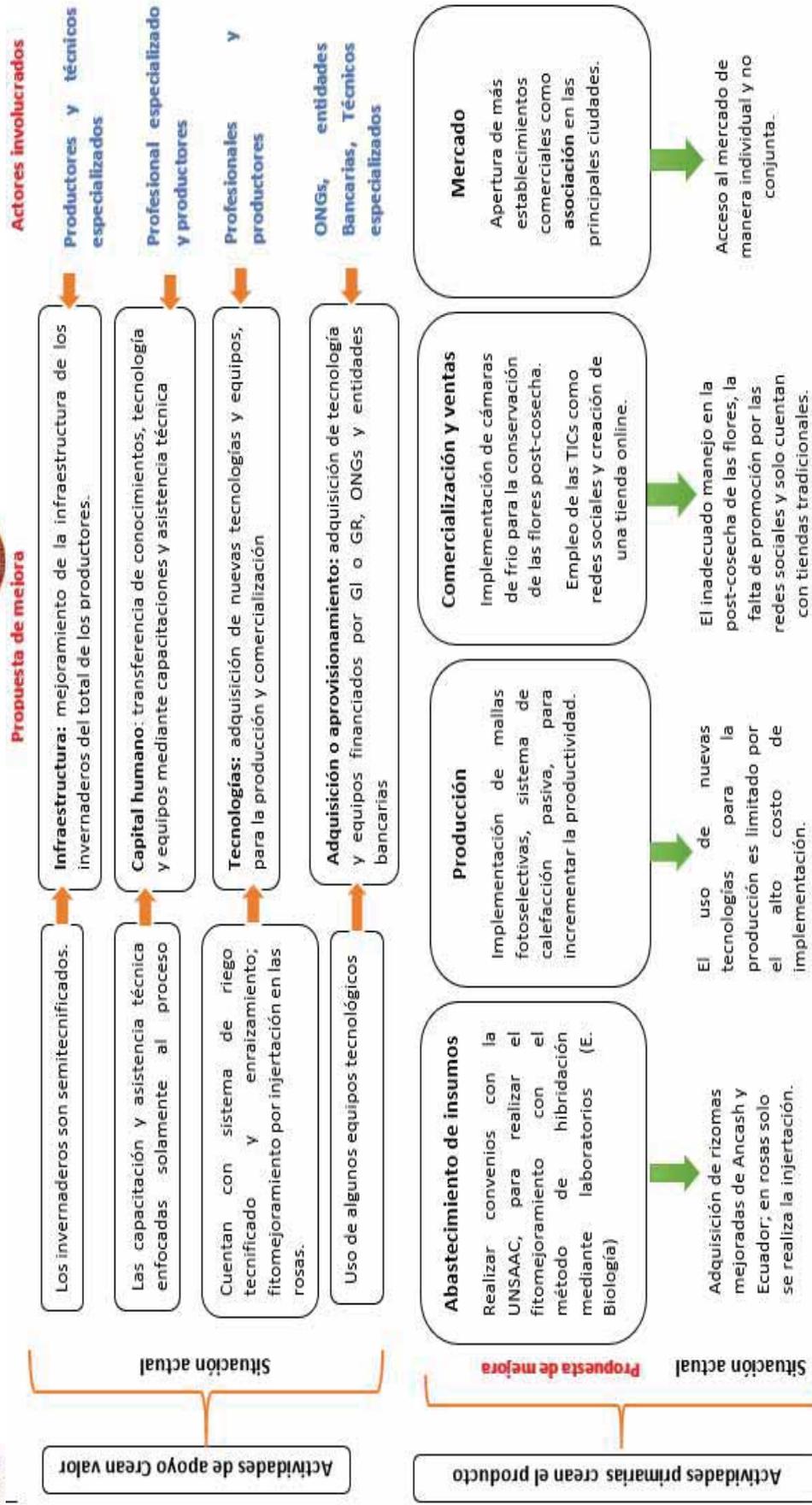


Ilustración 40: Cadena de valor

Fuente: Elaboración propia en base a la información obtenida de encuestas y guía de observación



Al analizar la cadena de valor se identifica la necesidad de mejorar en aspectos de tecnología en producción y comercialización lo cual involucra adecuadas condiciones de infraestructura y capital humano debidamente capacitado.

5.8.1. Propuesta:

- a) Realizar transferencia adecuada de conocimientos, tecnologías y equipos para mejorar la producción y la conservación óptima de las flores.
- b) Uso de las TICs para la mejora de sus ventas, con la creación de una tienda online y manejo de redes sociales .

La propuesta se centra en mejorar en los siguientes aspectos:

- En la etapa de producción se plantea la implementación de nuevos equipos tecnológicos como mallas fotoselectivas, sistema de calefacción pasiva los cuales contribuyen al incremento de la productividad y calidad de flores.
- En la etapa de comercialización y ventas se plantea la implementación de cámaras de frío para la mejor conservación de las flores y la creación de una tienda online para de esta manera llegar a nuevos clientes debido a que en la actualidad el uso de redes sociales como Facebook, whatsapp, instagram, twitter, etc para promocionarse.

5.9. Justificación

El factor tecnológico ocupa un espacio determinante al momento de mejorar la competitividad, el uso de tecnologías no solamente en un nivel competente a la organización que la emplea, si no que contribuye al desarrollo de las comunidades donde se encuentran establecidas, la presente propuesta es importante ya que se pretende mejorar la competitividad en los invernaderos de la red de productores de flores del Distrito de Quiquijana, Con la transferencia adecuada de conocimientos, tecnologías y equipos para incrementar la



productividad, conservación óptima de las flores y uso de las TICs para la mejora de sus ventas, con la creación de una tienda online y manejo de redes sociales para el posicionamiento en el mercado.

5.10. Cobertura

Productores de flores del Distrito de Quiquijana, Provincia de Quispicanchi.

5.11. Objetivos

5.11.1. Objetivo general

Propiciar la mejora de la competitividad con la transferencia adecuada de conocimientos, tecnologías, equipos para mejorar la producción, comercialización y la conservación óptima de flores de la red de productores del Distrito de Quiquijana.

5.11.2. Objetivo específico

- Transferir conocimientos para el uso de nuevas tecnologías y equipos para la producción y conservación óptima de flores.
- Incrementar la productividad mediante la adquisición e implementación de nueva tecnología y equipos para producción, comercialización y la conservación óptima de flores.
- Mejorar la ventas usando la TICs creación de una tienda online y uso de las redes sociales.

5.12. Beneficiarios

- En forma directa tenemos a los socios de la red de productores de flores del Distrito de Quiquijana.
- En forma indirecta las familias, las comunidades debido a que se genera mayor movimiento económico.

5.13. Meta

Mediante la propuesta se pretende obtener:

- Socios productores dotados de mejores conocimientos, destrezas y habilidades para el manejo de la nueva tecnología.
- Mejorar la capacidad productiva y la calidad de las flores
- Incrementar las ventas mediante la difusión de las redes sociales y la tienda online por lo cual esto también incrementara los ingresos de las familias.

5.14. Actividades y planes de acción

Tabla 60
Plan de acción para el objetivo 01

Objetivo 01:	Transferir conocimientos para el uso e implementación de nuevas tecnologías y equipos para la producción y conservación de las flores.			
Estrategias	Dotar de mejores conocimientos, destrezas y habilidades para el manejo de la nueva tecnología mediante capacitaciones			
Meta	Acciones	Tiempo	Presupuesto	Responsable
Socios productores dotados de mejores conocimientos, destrezas y habilidades para el manejo de la nueva tecnología	Elaborar presupuesto de acuerdo a las especificaciones requeridas para la capacitación	2 semanas	200.00 soles	Gerencia de desarrollo económico de la municipalidad Distrital de Quiquijana.
	Cocientizar a los socios sobre la importancia de incorporación de tecnologías.	2 horas/semana	100.00 soles	
	Capacitaciones audiovisuales y fichas técnicas sobre manejo adecuado de nueva tecnología y equipos.	4 horas/día	1050.00 soles	

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la cadena de valor

Tabla 61
Plan de acción para el objetivo 02

Objetivo 02	Incrementar la productividad mediante la adquisición e implementación de nueva tecnología y equipos para producción, comercialización y la conservación óptima de flores .			
Estrategias	Adquisición e implementación de nueva tecnología y equipos.			
Meta	Acciones	Tiempo	Presupuesto	Responsable
Mejorar la capacidad productiva y la calidad de las flores con la implementación de nueva tecnología.	Elaborar presupuesto para la adquisición de equipos tecnológicos	2 semanas	100.00soles	Especialista en el manejo de tecnologías para la floricultura bajo invernadero: Ingeniero Agronomo. Técnico en instalaciones.
	Implementación de un modulo de invernadero demostrativo	4 semanas	20765.00 soles	
	Retroalimentación sobre manejo de equipos tecnológicos.	4 horas/dia	150.00 soles	

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la cadena de valor

Tabla 62
Plan de acción para el objetivo 03

Objetivo 03:	Mejorar la ventas usando la TICs creación de una tienda online y uso de las redes sociales.			
Estrategias	Dar a conocer a los socio productores la importancia del uso de las TICs para la comercialización.			
	Capacitaciones dinámicas de especialistas en marketing digital.			
	Creación de una tienda online.			
Meta	Acciones	Tiempo	Presupuesto	Responsable
Mejorar el ingresos mensuales de los productores.	Charlas sobre el uso de las TICs	1 semana	1000.00 soles	Especialista en marketing digital. Ingeniero de sistemas
	Creación de cuentas en redes sociales.	2 semanas	100.00 soles	
	Creación de la tienda online	1 semana	1500.00 soles	

Fuente: Elaboración propia en bbase a la información de la cadena de valor



5.15. Resultados esperados de la propuesta

Después de realizar todo este proceso se obtendrá como resultados:

- Los productores contarán con conocimientos teóricos y prácticos en el manejo de las nuevas tecnologías y equipos para la producción y conservación adecuada de flores.
- Los productores adquieren e implementan nueva tecnología y equipos para mejorar la capacidad productiva y la calidad de las flores.
- Que la red de productores sea más conocida mediante redes sociales y la creación de su tienda online por lo cual incrementará sus ventas posicionándose en el mercado.

5.16. Financiamiento

El financiamiento será con el apoyo del Gobierno Local y Regional, o alguna entidad privada como ONGs. Donde se solicitará el apoyo económico para el desarrollo de la propuesta.

5.17. Presupuesto

DETALLE	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Capacitaciones		
Asesoría especializada en la producción de flores	02 especialistas con S/ 500.00 c/u por día.	S/ 1000.00
Especialista profesional Ingeniero Agronomo.		S/ 150.00
Materiales e insumos (videos, papelotes, plumones y cintas masqui)	Global	S/. 600.00
Refrigerios	S/ 6.00 por unidad	
Asesoría especializada – MKT Digital		
Especialista en marketing digital	01 especialista con S/ 500.00 por día	S/ 500.00
Creación de la tienda online.	02 tiendas online por S/ 1500.00	
Creación de páginas en las redes sociales.	Gratuitas	S/ 3000.00
Adquisición		
Mallas fotoselectivas	S/ 25.00 por metro (11m c/sp)	S/165.00
Sistema de calefacción pasiva	S/ 5000.00 c/u	S/ 5 000.00
Cámaras de frío	2 de 30m ³ de S/15600.00 c/u	S/ 31 200.00
	Total	S/ 41615.000

Fuente: Elaboración propia en base a la cadena de valor



CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

1. El nivel de competitividad de la red de productores de flores del Distrito de Quiquijana es **BUENA**, donde el proceso productivo es semi tecnificado con infraestructura adecuada de los invernaderos en su mayoría instalados con sus sistemas de riego, enraizamiento y equipos, lo que permite, mantener una producción constante y de calidad, los productores tienen un alto grado de asociatividad, reciben capacitaciones, asistencias técnicas, pasantías; se encuentran formalizadas y representadas por una junta directiva.
2. Los 101 productores tienen un adecuado capital productivo y su capacidad productiva semanal en un invernadero de 200m²: Rosas (20-30 paq.), Alstroemerias (40-50 atados) y Gerberas (15-20 atados)/productor, esta cantidad de producción es **BUENA** realizando la comparación a nivel local con los productores de la Red Empresarial los Rosales de Mandorani que semanalmente obtienen 25 paquetes de rosas, en caso de alstroemerias y gerberas se hace la comparación con la meta planteada del proyecto ejecutado mediante el Programa Nacional de Innovación Agraria (PNIA), donde se debería obtener 40 atados/semana.

La productividad Global o Total es de 5.71 unidades monetarias, donde el valor de la producción es superior al costo de los factores; resultando la **PT > 1**, esto indica el uso eficiente de los recursos y materiales empleados para la producción generando utilidades de 3402.46 soles mensuales por productor.

3. El grado de innovación en el producto mediante el fitomejoramiento y uso de nuevas tecnologías empleados en el proceso productivo es **limitado** debido al alto costo de su implementación, por lo que los productores solo emplean el método de injertación en rosas 2 veces al año; en tanto que rizomas mejoradas de alstroemerias y gerberas son



- adquiridas de Junin -Tarma, Ancash-Caraz. En cuanto a nuevas tecnologías de producción el 100% de los productores no cuentan con estos como calefacción pasiva, mallas fotoselectivas, fumigación sistematizada, lisímetros, etc.
4. El grado de asociatividad de la red de productores de flores es **alta**, lo cual es su mayor fortaleza, todos los productores se encuentran asociados, el motivo principal que los llevo a asociarse fue ser beneficiario de proyectos de apoyo por parte del Gobierno Regional y Local; así como también tener mayores oportunidades en el mercado y facilidades de crédito. El 79% se sienten muy satisfechos con la asociación a la que pertenecen que se encuentran legalmente formalizadas.
 5. En cuanto al nivel de las capacitaciones y asistencia técnica es **BUENA**, reciben capacitaciones y asistencia técnica de 04 a 06 veces al año, en temas de: producción orgánica de flores, control de plagas y enfermedades, elaboración de biocidas y abonos orgánicos, costos y comercialización, brindados por la Municipalidad financiados por el Gobierno Regional-PINIA y ONGs, al igual que realizan pasantías a nivel nacional para adquirir experiencias exitosas, conocimientos técnicos y prácticos que contribuye a la mejora de su producción.
 6. En cuanto al proceso de la comercialización se realiza mediante la venta directa de manera individual y colectiva, algunos productores cuentan con establecimientos comerciales propios en ciudades importantes como Sicuani, Urcos y Cusco; y de manera conjunta tienen aperturado un establecimiento comercial además de participar en ferias y festivales como asociación. Los precios son variantes durante las estaciones del año alcanzando su pico más alto en fechas festivas. La promoción de sus flores lo realizan por medio de la radio y gigantografías puesto que son los medios de comunicación más usados, así como la participación en ferias y festivales.



6.2. Recomendaciones

1. La competitividad debe seguir mejorando al fortalecer los factores que influyen en la mejora de la competitividad, que sigan innovando constantemente, buscar nuevas tecnologías que permitan la mejora de la productividad conjuntamente con las capacitaciones y asistencias técnicas; buscar y fortalecer nuevos canales de comercialización.
2. Seguir ampliando el capital productivo con la construcción de más invernaderos con infraestructura implementados adecuadamente, para incrementar la productividad de flores, puesto que los productores cuentan con terrenos disponibles que son destinados para otros cultivos, lo cual conllevará en la competitividad de la red de productores.
3. Se sugiere una adecuada transferencia de conocimiento y tecnologías para la producción de flores como en el fitomejoramiento con lo cual se obtendrá una gran variedad de flores y de la calidad e implementando nueva tecnología como sistema de calefacción pasiva, malla fotoselectivas, lisímetros, fumigación automatizada, etc. Con los cuales podemos mejorar la productividad y contribuir al aumento de la competitividad en los procesos.
4. La asociatividad es beneficiosa para que los productores sigan desarrollándose tanto individual, colectivamente y ser beneficiados con programas de apoyo tanto de instituciones públicas o privadas e impulsar la venta colectiva como asociación generando mayor rentabilidad y acceso a nuevos mercados.
5. Se debe incidir en la dotación de capacitaciones y asistencias técnicas más específicas y novedosas hacia los productores basados en “Añadir valor agregado a las flores”, como arreglos florales con animaciones para instituciones y eventos especiales así como la conversión de las rosas en insumos para mermeladas,



perfumes, jabones, labiales, azúcar de goma, etc. e incrementara sus ingresos que perciben los productores.

6. En la comercialización impulsar mas la promoción de las asociaciones y los productos que ellos ofrecen con la participación frecuente en ferias y festivales, como también manejar las redes sociales donde ayudara a conocer nuevos nichos de mercado.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Rojas y Sepúlveda. (s.f.). *Competitividad de la agricultura, Cadenas Agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial*. Obtenido de Qué es la Competitividad: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan038655.pdf>
- Romero y Sepulveda. (2000). *Territorio, agricultura y competitividad*. IICA.
- Villalobos, Garcia y Avila. (2017). Innovacion. En M. G. Victor Villalobos, *La innovacion para una agricultura competitiva, sustentable e inclusiva* (págs. 1-3). Mexico.
- Andina, P. P. (s.f.). Enfoque Participativo en Cadenas Productivas y Plataformas de Concertacion. *Proyecto Papa Andina: Enfoque Participativo en Cadenas Productivas y Plataformas de Concertacion*.
- Bambaren, R. (26 de Diciembre de 2018). *Competitividad, la gran apuesta del Ejecutivo para el 2019*. Obtenido de La Republica: <https://larepublica.pe/economia/1382692-competitividad-gran-apuesta-ejecutivo-2019>
- Bessombes, C. (15 de Agosto de 2018). *La Republica Peru*. Recuperado el Domingo de Septiembre de 2018, de Economia: <https://larepublica.pe/economia/1298388-peruano-registra-tasas-ahorro-europeo>
- Bonels, J. E. (20 de Febrero de 2018). *Apuntes sobre viveros*. Obtenido de Jardines sin fronteras: <https://jardinessinfronteras.com/2018/02/20/apuntes-sobre-viveros/>
- Carrasco, J. C. (04 de Julio de 2017). *Agencia Agraria Noticias* . Recuperado el Martes de Septiembre de 2018, de Floricultura en el Peru: <http://www.agraria.pe/noticias/peru-tiene-un-potencial-enorme-en-la-floricultura-14722>
- Caseres, T. S. (2011). Diseño de Invernaderos . En g. P. Secretaria de Agricultura, *Diseño de Invernaderos*.
- CFN , USFQ. (19-21 de Septiembre de 2018). *Cluster Flor*. Obtenido de Expoflores: <http://flor.ebizaro.com/como-van-las-exportaciones-de-flores-de-ecuador/>
- Comercio, E. (02 de Julio de 2018). Analisis Economico. *BCP: Inflación anual cerraría en 2,5% el 2018*, pág. Pag.16.



- Definicion ABC*. (Enero de 2007). Recuperado el Domingo de Agosto de 2018, de definicionabc.com: <https://www.definicionabc.com/ciencia/flor.php>
- Escamilla, Caldera y Ortega. (2013). *Descripcion de Algunos Factores para la Competitividad en las Plantas y Flores de Ornato*. Mexico DF.
- Escamilla, Z., Caldera, D. d., & Ortega, M. A. (03,04 y 05 de Octubre de 2013). *Descripción de algunos factores para la competitividad en productores de planta y flores de ornato*. Obtenido de Cobreso Nacional de Contaduria, Administracion e Informatica: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xviii/docs/1.07.pdf>
- Forestales, C. A. (2013). *Manejo y Produccion de Flores de Corte*. Recuperado el Martes de Agosto de 2018, de Universidad Nacional de la Plata .
- Gestion, R. (28 de Junio de 2018). *Gestion*. Recuperado el Domingo de Septiembre de 2018, de Cambios en los Habitros de Compra de peruanos: <https://gestion.pe/economia/e-commerce-cambiaron-habitos-consumo-peruanos-clasificar-rusia-2018-234610>
- Guillermo, C. A. (10 de Octubre de 2001). Calidad Total como Estrategia Competitiva. *Gestiopolis*, págs. Pag. 5,8 y 20.
- Hernandez, Fernandez Y Batista. (2014). *Metodologia de a investigacion* . Mexico: GraW Hill Interamericana.
- INEI. (Enero de 2017). Clasificacion Industrial Internacional Uniforme. *CIIU REV. 4 Actividades Economicas*. Lima, Jesus Maria , Peru.
- Keico Lucero Halanocca y Ruth Monica Huarancca. (2019). *Analisis de la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva de flores en el distrito de Quiquijana , Quispicanchi - Cusco en el periodo 2015- 2017*. Cusco.
- La Republica. (2 de Diciembre de 2018). *Economia*. 3-4. Lima, Lima, Peru.
- Martinez,Hernandez y Pulido. (2011). Proceso administrativo. En *Fundamentos de la gestion empresarial* (pág. PAG. 36). Mexico: Mc GRAW HILL.
- Michael, P. (2017). Las 5 fuerzas que moldean la competencia en un sector. En M. Porter, *Ser competitivo* (págs. pag. 7,11-26). Barcelona : Deusto.



- Ministerio de Economía y Finanzas . (2014). *Agenda de competitividad 2014- 2018*. Lima.
- Navarro, I. H. (02 de 07 de 2010). Climatización en Invernaderos. (E. Reyes, Entrevistador)
- Peñaloza, M. (2007). Tecnología e innovación factores claves para la competitividad. *Actualidad Contable FACES*, Pag. 83.
- Peñaloza, M. (2007). *Tecnología e Innovación, factores claves para la incompetitividad*. Universidad de los Andes, Mérida, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Venezuela.
- Porter, M. (2013). Competitividad de las ubicaciones . En *Ser competitivo* (págs. PAG. 224,225). España: Deusto.
- Puelles, Llorens y Talledo. (2013). El factor de la percepción de control como determinante en la intención de compra de productos ecológicos. *Innoando*, Pag. 10-15.
- Rojas y Sepúlveda. (1999). *Competitividad de la agricultura, Cadenas Agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial*. Colombia: IICA. Obtenido de Qué es la Competitividad:
<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan038655.pdf>
- Rojas, N. (04 de Julio de 2017). *Agro Negocios Peru- Informacion Tecnica y de Negocios*. Recuperado el Martes de Septiembre de 2018, de Floricultura en el Peru: <https://agronegociosperu.org/2017/07/04/las-floricultura-sigue-siendo-la-cenicienta-de-la-agroexportacion/>
- Ruiz, L. (16 de Enero de 2017). *Hogar Uncomo*. Recuperado el MARTES de AGOSTO de 2018, de Floricultura: <https://hogar.uncomo.com/articulo/que-es-la-floricultura-44042.html>
- Salas, W. W. (2017). “*Incidencia del Procompite en la productividad y competitividad de los productores de flores en las comunidades campesinas de Pumamarca y Ccorao del distrito de san Sebastian , provincia y region Cusco periodo 2014 -2015*. Cusco.
- Salgado, L. I. (2013). *La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de las microempresas productoras de calzado del municipio de Sincelejo*. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/11893/1/287419-2014.pdf>



Sanches, J. C. (19 de Julio de 2017). *Gestion*. Recuperado el Domingo de Septiembre de 2018, de Tendencias del Consumidor Peruano: <https://gestion.pe/tendencias/cinco-principales-tendencias-consumidor-peruano-139597>

Self Bank. (2016). *Productividad: producción y factores productivos*. Obtenido de Blog de Self Bank: <https://blog.selfbank.es/productividad-produccion-y-factores-productivos/>

Solomando, F. G. (2011). Estructura e Instalacion de un Invernadero. *Invernadero*, pag.19 y 20. Recuperado el Martes de Agosto de 2018

Villalpalos, Fernandez y Rubia. (2001). Innovacion tecnologica para la competitividad. En *Innovacion factor clave para la competitividad de las empresas* (págs. Pag,21). Madrid: Deus.



ANEXOS

LISTA DE LOS PRODUCTORES DE FLORES DE LAS ASOCIACIONES ASPROFLOR Y TIKAR'Y LLACTALLAY

Productores de flores de la asociación Tikar'y Llactallay

N°	NOMBRE Y APELLIDOS COMPLETOS	NUMERO DE DNI
1	Luzmila Layme Ramos	80192407
2	Berbardina ttito cañihua	80192326
3	Jesusa chambi vilavila	80049736
4	Justiniano flores Quispe	80009631
5	Rosa Olinda Cansaya Jove	73355746
6	Crisma Lucy Merma Chalco	47734965
7	Maribel Quispe Mozo	45826566
8	Marcela Cañari Quispe	45582776
9	Aydee Roxana Quispe Mozo	44941656
10	Martina Ayma Mendoza	44860713
11	Jesusa Chalco Conza	44199054
12	Matilde Pfuño Huaman	44150825
13	Victor Humberto Morales Alayo	4338162
14	Ageluz Gerson Peña Choque	43366639
15	Marcelina Florez Pfuño	43182363
16	Juan de Dios Pumachara Huaracca	42912368
17	Sonia Elizabeth Quispe Huaman	42066044
18	Liliana Huallpa Ttito	42038487
19	Rebeca Layme Ramos	41476098
20	Carolina Chalco Laura	41468354
21	Florentina Challaco Ttito	41009895
22	Yaneth Edith Flores Santa Cruz	4045756
23	Melvin Yaneth Samanez Quispe	40525372
24	María Isabel Flores Santa Cruz	4045756
25	Lucia Luza Mamani	40359798
26	Edith Cruz Paredes	29724725
27	María Isabel Layme Ramos	29559812
28	Anaclea Quispe Chalco	25222709
29	Victoria Ttito Ttito	25222629
30	Ines Flores pfuño	25222601
31	Miguel Suna Torres	25219655
32	Raymundo Laime Apaza	25214833
33	Pascuala Halanocca Chunca	25214592
34	Aydee Villavicencio Suna	25214394
35	Sixta Mozo Quispe	25214340

36	Patricia Huaman Huallpa	25214307
37	Julian Pjuño Huaman	25214059
38	Angela Ttito Puma	25213818
39	Alejandro Bejar Vasquez	25213751
40	Mariano Salome Flores Quispe	25213732
41	María Jove Cahuana	25213710
42	Juana Aguilar de Yauri	25213307
43	Antonia Ramos de Layme	25213146
44	Marcos Florez Conza	25213031
45	Barbara Ttito de Ttito	25212585
46	Teodora Tunqui Condori	25185900
47	Samuel Guerra Coya	25185345
48	Lina Santa Cruz de Flores	25184575
49	Lucio Pfuño Flores	25183673
50	Jose Miguel Garcia Cansaya	23804541
51	Rosa Ttito Ttito	10809026

Fuente: Gerencia de Desarrollo Economico del Distrito de Quiquijana 2018

Productores de la Asociación Asproflor

Nº	NOMBREY APELLIDOS COMPLETOS	NUMERO DNI
1	Valentina Challco Pfuño	25213994
2	Tomas Ttito Pfuño	25210258
3	Juliana Challco Taracaya	25213788
4	Engracia Huallpa Chalco	25213599
5	Jose Luis Flores Huamani	41476089
6	Yoni Huarcaya Quispe	25219764
7	Sofia Ttito Sandoval	44400852
8	Nazario Santa Cruz Aguilar	25210563
9	Flor De Maria Ttupa Fernandez	73807640
10	Maximilina Pfuño Huaman	42988263
11	Natividad Ayala Ima	45163486
12	Josefa Rojas Armuto De Quispe	25210164
13	Luzmila Ttito Cruz	25218675
14	Luz Marina Quiñones Quispe	45420842
15	Nilda Tito Ima	41173382
16	Juana Miluska Ttito Vazquez	47993614
17	Genrao Pfuño Huallpa	25214403
18	Franklin Pfuño Chalco	70063979
19	Vilma Ima Ttito	25222801

20	Giancarlo Ttito Ima	42187427
21	Alicia Conza Chalco	41597303
22	Zelma Ccama Pacco	80008466
23	Mercedes Huanca Cansaya	42046848
24	Hilario Huaman Duran	23981350
25	Ruth Mery Puma Duran	44626185
26	Alex Torres Orcon	43141957
27	Lucio Ima Quispe	25219750
28	Martha Gregoria Almiron Morals	40082631
29	Nicolasa Quispe Quispe	25217337
30	Cristobal Sandoval Chalco	25222808
31	Manuel Jesus Rodriguez Rodriguez	23868194
32	Hipolita Pacco Mayhuire	25212098
33	Gertrudis Yucra Cansaya	25212098
34	Zenaida Puma Duran	80194310
35	Fortunato Santa Cruz Chalco	73350440
36	Josefina Marin Quispe	25212631
37	Leon Bejar Vasquez	25212680
38	Ruperto Santa Cruz Yauri	25214717
39	Fredy Carlos Yauri Aguilar	45861511
40	Carmela Dolores Nina	40311392
41	Lenadro Gutierrez Dias	25210782
42	Pulina Quispe Condori	25183768
43	Gladis Soledad Qquellca Chura	47275989
44	Eslif Romario Bejar Huallpa	76147702
45	Alejandro Ttito Santa Cruz	25214471
46	Rosa Bejar Vasquez	42339557
47	Hilda Condo Ayma	48018436
48	Mercedes Huaman Ccarhuarupay	45543623
49	Carina Mendoza Arisapana	76815344
50	Dionicio Bejar Vasquez	30843489

Fuente: Gerencia de Desarrollo Economico del Distrito de Quiquijana 2018



MATRIZ DE CONSISTENCIA

TEMA	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS (o Idea a defender)
<p>Competitividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana, provincia de Quispicanchi Region Cusco, Periodo 2018.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • General: ¿Cuál nivel de competitividad de la floricultura en invernadero de la red de productores del distrito de Quiquijana , provincia de Quispicanchi ,Region Cusco, periodo 2018? 	<ul style="list-style-type: none"> • General: Determinar el nivel de competitividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana de la provincia de Quispicanchi, Región Cusco periodo 2018. 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 1 ¿Cuál es el nivel de productividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana? 	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 1 Determinar el nivel de productividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana. 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 2 ¿Cuál es el grado de innovación y uso de tecnología para la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana? 	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 2 Determinar el grado de innovación y uso de tecnología para la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana. 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 3 ¿Cuál es el nivel de capacitación y asistencia técnica de los socios de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana? 	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 3 Determinar el nivel de capacitación y asistencia técnica de los socios de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana. 	<p>Por tratarse de una investigación de nivel descriptivo no se plantea hipótesis.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 4 ¿Cuál es el grado de asociatividad de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana? 	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 4 Determinar el grado de asociatividad de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Específico 5 ¿Cómo es el proceso de la comercialización de la red de productores de flores en los invernaderos del distrito de Quiquijana? 	<ul style="list-style-type: none"> • Específico 5 Describir el proceso de la comercialización en los invernaderos del distrito de Quiquijana. 		



ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Encuesta a los productores de flores

La presente encuesta tiene por objetivo obtener información directa para la realización del trabajo de investigación “COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN LOS INVERNADEROS DE LA RED DE PRODUCTORES DEL DISTRITO DE QUIQUIJANA, PROVINCIA QUISPICANCHI REGION CUSCO PERIODO 2018”, por lo cual solicitamos su colaboración en responder a cada una de las siguientes interrogantes:

ASOCIACION:

1. INFORMACIÓN BÁSICA (MARQUE CON UNA X O ENCIERRE EN UN CIRCULO)

1.1. Genero	() Masculino () Femenino		
1.2. Edad	a) De 20 a 25 años b) De 26 a 30 años c) De 31 a 35 años d) De 36 a 40 años e) De 41 a más años	1.3. Nivel educativo alcanzado	a) Ninguna. b) Primaria. c) Secundaria. d) Técnica e) Superior

DESARROLLO DE LA ENCUESTA POR VARIABLES

2. PRODUCTIVIDAD

Mano de obra

2.1. ¿Cantidad de trabajadores que cuenta aparte de la familia?	a) 1-2 trabajadores b) 3-4 trabajadores c) 5-6 trabajadores
--	---

2.2. ¿Cuántas horas/hombre por día se dedica a la actividad de producción de flores?	a) 5 horas/hombre b) 6 horas/hombre c) 7 horas/hombre d) 8 horas/hombre e) 9 horas/hombre
---	---

2.3. ¿Cuántos días por semana se dedica a la actividad de producción de flores?	a) 5 día / semana b) 6 días/semana c) Todos los días
--	--

3. CAPITAL:

3.2. ¿Cantidad de terreno en m² tiene destinado para la producción de flores?	a) 200 a 400 metros b) 401 a 600 metros c) 601 a 800 metros d) Mas de 800 metros
---	---

3.3 Qué tipo de invernadero posee	a) Plástico agrofilm y adobe b) Plástico agrofilm y estructura metálica c) Plástico agrofilm con columnas de concreto d) Plástico agrofilm con palos rollisos
--	--

3.4 la infraestructura productiva (Invernaderos) con los que cuenta ud. o posee:	SI	NO
sistema de riego tecnificado,		
sistema de fumigación automatizada		
sistemas de enraizamientos		
calefacción pasiva,		
mallas selectivas		
cámaras de frío		
mallas tutoras		

3.5 ¿Con que equipos y materiales cuenta?							
Proceso	Materiales	Posee		Fuente de financiamiento			
		SI	NO	cantidad	propio	municipio	otros
Producción de flores	Tijeras de podar						
	Navajas de injerto						
	Cinta de riego						
	Termohigrómetro						
	Tanque de agua						
	Mochilas pulverizadora						
	Mameluco drill						
	Para la elaboración de abono orgánico	Palas					
Rastrillo							
Carretillas							
Tachos							
Redaderas							

DESCRIPCIÓN	POSEE		CANTIDAD	FUENTE DE FINANCIAMIENTO		
	SI	NO		Propio	Municipio	Otros
3.6. INSUMOS						
Patrón de rosa						
Yema de rosa						
Rizomas						
Material vegetativo alstroemeria						
Material vegetativo gerberas						
Abonó natural						
Fungicidas e Insecticidas						

4 RECURSOS NATURALES

4.1 ¿Qué cantidad de terreno potencial disponible posee el socio para la producción de flores?	a) 500–1000 metros b) 1001-1500 metros c) 1501–2000 metros
---	--

4.2 Cantidad de flores producidas por m² de área de terreno de un invernadero	Cantidad	Alstroemerias (Atados)	Gerberas (Atados)	Rosas (paquetes)
	Mínimo			
	Máximo			

paquete = 24 unidades; atados = 12 tallos



4.3 ¿Cuál es el rendimiento de plantas de flores en m2 de invernadero	Cantidad	Alstroemeria	Gerberas	Rosas
	Min			
	Max			
	Promedio			

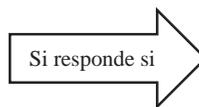
4.4 ¿Cuál es el rendimiento total de tallos por planta?	Cantidad	Alstroemeria	Gerberas	Rosas
	Min			
	Max			
	Promedio			

4.5 ¿Qué tipo de sistema de riego se emplea en los invernaderos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Riego tecnificado por goteo b) Riego tecnificado por gravedad aspersión c) Riego tecnificado por duchas.
---	---

5. INNOVACION

INNOVACIÓN EN PRODUCTO

5.1 ¿Se realiza algún tipo de fitomejoramiento de las flores?	<ul style="list-style-type: none"> Si () No ()
--	--



5.2 ¿con que frecuencia al año se realiza el fitomejoramiento?	<ul style="list-style-type: none"> a) 1 vez al año b) 2 veces al año c) 3 veces al año
---	---

5.3 ¿Que métodos de fitomejoramiento realizan??	<ul style="list-style-type: none"> a) Injertos b) Micropropagación en vitro c) Hibridación de semillas d) Otros:.....
--	---

5.4. ¿Que instituciones realizan y apoyan al fitomejoramiento de las flores?	<ul style="list-style-type: none"> a) gobierno regional b) municipalidad distrital c) ONGs d) otros (particulares)
---	--

APLICACIÓN DE NUEVA TECNOLOGIA

5.5 ¿Emplea algunas de estas nuevas tecnologías de producción en la producción de flores?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sistemas de calefacción pasiva b) Mallas foto selectivas c) Lisímetros d) Fumigación automatizada
--	---

5.6.- ¿Qué mejoras considera que se adquieren en la producción de Flores mediante la inserción de tecnología?	<ul style="list-style-type: none"> a) Mejoramiento de la calidad del producto. b) Incremento de la productividad. c) Reducción de los costos de producción. d) Todas las alternativas.
--	--

6. ASOCIATIVIDAD

6.1 ¿Cuál fue el motivo principal que lo llevó a participar en la asociación a la que pertenece??	<ul style="list-style-type: none"> a) Apoyo colectivo entre miembros. b) Oportunidades de mercado. c) Facilidades para obtener créditos. d) ser beneficiario de programas de apoyo.
--	---

6.2 ¿Cuál es el nivel de satisfacción que tiene con su asociación	<ul style="list-style-type: none"> a) Muy satisfecho b) Satisfecho c) Regularmente satisfecho d) Insatisfecho
--	---

7. CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

CAPACITACION

7.1. ¿Cómo califican los socios las capacitaciones brindadas?	<ul style="list-style-type: none"> a) Excelente b) Bueno c) Deficiente
--	---



7.2 ¿En qué temas se capacita?	<ul style="list-style-type: none"> a) Producción orgánica de flores y cosecha de flores b) Costos de producción y comercialización de flores c) Elaboración de abonos orgánicos d) Control de plagas y enfermedades e) Manejo de flores antes y después del corte.
---------------------------------------	---



ASISTENCIA TÉCNICA

7.3 ¿Recibe asistencias técnicas?	7.4. Frecuencia: veces/año
SI. ()	a) 0 – 3
NO. ()	b) 4 – 6
	c) 7- 9
	d) De 9 a más veces

7.5. ¿En qué temas recibe asistencia técnica?	a) Manejo e implementación de cultivo de flores
	b) Técnicas de fitomejoramiento de flores
	c) Costos de producción y comercialización de flores
	d) Elaboración de biocidas y abonos orgánicos.
	e) Otros:.....

7.6.¿Que instituciones brindan capacitación y asistencia técnica?		A través de:
	a) Gobierno regional	
	b) Municipalidad distrital	
	c) ONGs	
	d) Otros (particulares)	

7.7. ¿Participa en ferias locales, provinciales y regional?	Frecuencia de asistencia a ferias y festivales
SI. ()	a) 1 vez al año
NO. ()	b) 2 veces al año
	c) 3 veces al año
	d) Mas de 3 veces al año

8.COMERCIALIZACION

PRODUCTO

8.1 ¿Que variedad de flores vende más por mes?	Tipo de flor	Cantidad (paq)	Cantidad (Atados)
	a) Gerberas		
	b) Alstroemerias		
	c) Rosas		

8.2 Cantidad promedio de ventas de flores /semana		Gerbera	Alstroemerias	Rosas
	Min			
	Max			
	Prom.			

8.3 ¿Las flores producidas cuentan con algún registro fitosanitario?	SI ()
	NO ()

8.4 ¿Como es la presentación de las flores para la venta directa?	a) Papel corrugado
	b) Plástico especial
	c) Cajas
	d) Otros.....

8.5 ¿Las ventas que realizan los socios en su mayoría son?	a) Individuales.
	b) Por medio de su asociación.

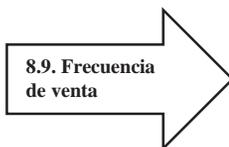
PRECIO

8.6¿Cómo varía el precio durante el año en fechas festivas?	Fechas festivas	Alstroemeria (atado)		Gerbera (atado)		Rosas (paq)		
		Precio Mín	precio Max	Precio min	Precio Max	Precio Min	Precio Max	
		Dia de san Valentín						
		Dia de la madre						
		Dia de los difuntos						
		Navidad y años nuevo						

8.7. ¿Cuál es el precio promedio /paquete o atado durante el año?	Meses	Alstroemerias(atado)	Gerberas (atado)	Rosas(paquete)
		Precio Promedio	Precio promedio	Precio Promedio
	Enero			
	Febrero			
	Marzo			
	Abril			
	Mayo			
	Junio			
	Julio			
	Agosto			
	Septiembre			
	Octubre			
	Noviembre			
	Diciembre			

PLAZA

8.8. ¿cuáles son los canales de comercialización empleados?	<ul style="list-style-type: none"> a) Venta directa b) Mercado de abastos c) Ferias d) Empresas y florerías e) Acopiadores
---	---



8.9. Frecuencia de venta

<ul style="list-style-type: none"> a) Todos los días b) Inter-diario c) Fines de semana d) mensual
--

8.10. ¿Usted cuenta con alguna empresa creada con el fin de comercializar flores?	Si. () No. ()
---	--------------------

8.11. ¿cuál es el transporte que utilizan para la venta?	Tipo de transporte	Costo de transporte/mes
	<ul style="list-style-type: none"> a) Carro propio b) Carro particular c) Motocar d) Otros:..... 	<ul style="list-style-type: none"> a) 100- 200 soles b) 200- 300 soles c) 400 – 500 soles d) Más de 500 soles

PROMOCIÓN

8.12. En estos últimos 2 años como la asociación se promociona (Marketing)en el mercado.	<ul style="list-style-type: none"> a. Volantes publicitarios, tarjetas ejecutivas. b. Página web, redes sociales. c. Radio y/o televisión. d. Banners, gigantografías.
--	--

8.13. Los socios consideran necesario el uso de los tics para el posicionamiento en el mercado	Si () No ()
--	------------------



GUÍA DE ENTREVISTA

ASOCIACIÓN:

RESPONSABLE:

1. organización de la red de productores

1.1. ¿Cuántos años de operación tiene la asociación.....

1.2. ¿Cómo es el organigrama?.....

2. Proceso productivo

2.1 ¿cómo es el proceso de producción de las flores?

2.2 Capacidad productiva de los invernaderos.....

2.3 Capacidad productiva de flores por planta, por tallo.....

3. costos de producción de flores

3.1. Costo total en etapa de producción por invernadero.....

3.2. Costo total para la producción de flores

3.3. con que equipos, materiales e insumos cuenta?.....

4. innovación

4.1 ¿Que nuevas técnicas de manejo de cultivo de flores ha implementado en los últimos dos años?

.....

5. Que es lo que falta implementar o mejorar para ser más competitivos a nivel regional

a) Mercado:.....

b) Tecnología e innovación:.....

c) Capacitación y asistencia técnica en producción:.....

d) Capacitación y asistencia técnica en valor agregado:.....

6. Que hace con las flores que no se ha logrado vender?

GUÍA DE OBSERVACIÓN

Nombre de la empresa	Red de productores de flores del Distrito de Quiquijana
Nombre del Observador	Mamani Lima Maritza Merma Cotohuanca Fiorela
Giro de la Empresa	Producción y Comercialización de flores

Objetivo: Observar y Evaluar cómo se realiza la producción y comercialización de flores.

N°	ASPECTOS A EVALUAR	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Inicia a la hora sus labores			
2	Verifica que el invernadero esta con la temperatura adecuada			
3	Se pone su ropa de trabajo			
4	Verifica que todo esté en perfecto funcionamiento (sistema de riego)			
5	Ejerce un adecuado manejo en las actividades culturales			
6	Es responsable con su trabajo			
7	Recibe capacitaciones y los aprovecha			
8	Comparte sus experiencias con los demás productores			
9	Utiliza diversas herramientas o equipos para realizar sus actividades			
10	Desea invertir más en esta actividad			
11	Sus utilidades superan los costos que ha empleado para producir las flores			
12	Distribuye correctamente su tiempo			
13	Desatiende el invernadero por otras situaciones			
14	Presta atención a algún cambio que ocurre dentro de los invernaderos			
15	Usa algún uniforme cuando realiza sus labores culturales			

FOTOS



Ilustración 41 Invernadero con rosas
Fuente: Trabajo de campo



Ilustración 42 Invernaderos de la Asociación Asproflor



Ilustración 43 Entrevistas a los socios
Fuente: Trabajo de campo



Ilustración 44 Festival de toro de engorde en el Distrito de Quiquijana

Fuente: Trabajo de campo, MDQ



Ilustración 45 Feria de flores DRAC

Fuente: Trabajo de campo, DRAC