



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA
AMAZONIA PERUANA
FACULTAD DE AGRONOMÍA**



**“EVALUACIÓN DE LOS PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN
Y PRODUCCIÓN DE FLORES SILVESTRES Y AROMÁTICAS,
EN LA ZONA DE IQUITOS, PROVINCIA DE MAYNAS –
REGIÓN LORETO. 2015”**

T E S I S

Para optar el título profesional de:

INGENIERO AGRÓNOMO

Presentado por:

MARCOS ADRIAN REATEGUI VELA

Bachiller en Ciencias Agronómicas

IQUITOS - PERÚ

2017



UNAP

**FACULTAD DE AGRONOMÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE AGRONOMÍA**



ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 023-EFP-FA-UNAP-2017

En Iquitos, a los 12 días del mes de agosto del 2017, a horas 9:00 a.m. el Jurado designado por la Escuela de Formación Profesional de Agronomía, intergrado por los Señores Miembros que a continuación se indica:

Ing. PEDRO ANTONIO GRATELLE SILVA, Dr.	PRESIDENTE
Ing. JULIO PINEDO JIMENEZ	MIEMBRO
Ing. WILSON VÁSQUEZ PÉREZ	MIEMBRO
Ing. JORGE AGUSTÍN FLORES MALAVERRY	ASESOR

Se constituyeron en el Auditorio de la Facultad de Agronomía, para escuchar la sustentación de la Tesis titulado **EVALUACIÓN DE LOS PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN Y PRODUCCIÓN DE FLORES SILVESTRES Y AROMÁTICAS EN LA ZONA DE IQUITOS, PROVINCIA DE MAYNAS – REGIÓN LORETO. 2015**, presentado por el Bachiller en Ciencias Agronómicas **MARCOS ADRIAN REÁTEGUI VELA**, para optar el Título Profesional de **INGENIERO AGRÓNOMO** que otorga la Universidad de acuerdo a Ley y Estatuto.

Después de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: Satisfactoriamente

El Jurado después de las deliberaciones correspondientes en privado, llegó a las siguientes conclusiones:

La tesis ha sido Aprobada por mayoría
Siendo las 10:30 a.m. se dio por terminado el acto Felicitando
al sustentante por su trabajo.

Ing. PEDRO ANTONIO GRATELLE SILVA, Dr.
Presidente

Ing. JULIO PINEDO JIMENEZ
Miembro

Ing. WILSON VÁSQUEZ PÉREZ
Miembro

Ing. JORGE AGUSTÍN FLORES MALAVERRY
Asesor

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA
FACULTAD DE AGRONOMIA**

Tesis aprobada en sustentación pública el día 12 de agosto del 2017, por el jurado Ad-Hoc nombrado por la Dirección de la Escuela de Formación Profesional de Agronomía, para optar el título de:

INGENIERO AGRÓNOMO

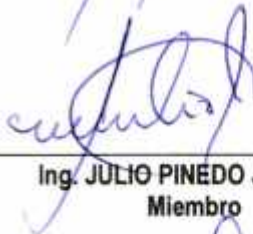
JURADO:



Ing. PEDRO ANTONO GRATELLE-SILVA, Dr.
Presidente



Ing. JORGE AQUILES VARGAS FASABI, M.Sc.
Miembro



Ing. JULIO PINEDO JIMENEZ
Miembro



Ing. JORGE AGUSTÍN FLORES MALAVERRY
Asesor



Ing. DARVIN NAVARRO TORRES, Dr.
Decano



DEDICATORIA

- ✓ A **DIOS** todopoderoso, por darme la vida y la fuerza para seguir adelante
- ✓ A mis padres: **ZENÓN REÁTEGUI PINEDO** y **EMILDA VELA DÍAZ**, por sus apoyo y sacrificio para culminar mi carrera profesional, infinitas gracias.
- ✓ A mi hermano **ROBERTO CARLOS**, por su apoyo incondicional en todo momento.

AGRADECIMIENTO

- ✓ A mis padres **ZENÓN REÁTEGUI PINEDO** y **EMILDA VELA DÍAZ**, por sus sabios consejos, sacrificios y apoyo, a ellos infinitas gracias.
- ✓ A mi hermano **ROBERTO CARLOS**, gracias hermano.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	03
AGRADECIMIENTO	04
INDICE DE GENERAL	05
INDICE DE CUADROS	06
INTRODUCCIÓN	08
CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 PROBLEMA, HIPÓTESIS Y VARIABLES	10
1.1.1 Descripción del problema	10
1.1.2 Hipótesis	10
Hipótesis General	10
1.1.3 Variables en estudio	10
1.1.4 Operacionalización de las variables	11
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.2.1 Objetivo general	12
1.2.2 Objetivos específicos	12
1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	12
Justificación	12
Importancia	13
CAPITULO 2: METODOLOGÍA	14
2.1 MATERIALES	14
2.1.1 Localización del área experimental	14
2.1.2 Clima	14
2.1.3 Suelo	15
2.2 MÉTODOS	15
2.2.1 Marco poblacional	15
CAPITULO 3: REVISIÓN DE LITERATURA	18
3.1 MARCO TEÓRICO	18
3.2 MARCO CONCEPTUAL	27
CAPITULO 4: ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	29
4.1 ESPECIES ENCONTRADAS Y COMERCIALIZADAS	29
4.2 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	37
4.3 CAPACIDAD ADMINISTRATIVA	43

CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	47
5.1 CONCLUSIONES	47
5.2 RECOMENDACIONES	48
BIBLIOGRAFÍA	49
A N E X O S	51

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 01. Resumen de especies de flores silvestres y aromáticas comercializadas en Iquitos. Cementerios	29
Cuadro N° 02. Hábito de crecimiento de las especies	31
Cuadro N° 03. Venta de plantas ornamentales en viveros	31
Cuadro N° 04. Valor ornamental de las especies. Opinión personas	32
Cuadro N° 05. Uso ornamental de las especies	33
Cuadro N° 06. Otros usos de estas especies	33
Cuadro N° 07. Lugar de comercialización de las especies. Por especies. Iquitos	34
Cuadro N° 08. Lugar de recolecta de las especies. Caso cementerios	35
Cuadro N° 09. Categoría de riesgo de las especies	36
Cuadro N° 10. Destino de la producción	37
Cuadro N° 11. A quien adquiere los productos (flores). Vendedores libres	37
Cuadro N° 12. Tiempo de adquisición de las flores	39
Cuadro N° 13. Calidad del producto	39
Cuadro N° 14. Factores que influyen en la venta de flores	39
Cuadro N° 15. Producto de venta	40
Cuadro N° 16. Precio de compra de las flores	40
Cuadro N° 17. Volumen de ventas diarias	41
Cuadro N° 18. Ingresos por venta	42
Cuadro N° 19. Cuadro de egresos	42
Cuadro N° 20. Cuadro de ingresos y egresos	43
Cuadro N° 21. Ventas de especies ornamentales foráneas	43
Cuadro N° 22. Tiempo dedicado a la actividad. Años	44

Cuadro N° 23. Grado de instrucción	44
Cuadro N° 24. Cree Ud. que obtiene ganancias con la venta de flores ornamentales.....	44
Cuadro N° 25. Empleo de mano de obra	45
Cuadro N° 26. Acceso a servicios agrarios	45
Cuadro N° 27. Están organizados como vendedores de flores.....	46

INTRODUCCIÓN

Nuestra región se caracteriza por poseer especies de flora diversa, Dentro de los cuales se tienen frutales, medicinales, ornamentales, de construcción y otras que se comercializan dentro de los mercados de nuestra ciudad; como agronegocio rural se tienen la venta de plantas nativas (flores silvestres) en el mercado, el cual es limitado y siempre existen la competencia con flores traídas de la capital del Perú. Se considera, dentro del total de especies, la gran diversidad de plantas silvestres, es decir plantas que crecen y se desarrollan en estado natural, sin intervención humana, en el territorio. De igual manera, la mayoría de las especies nativas utilizadas son silvestres y unas 1922 se cultivan, pero solo unas 222 se pueden considerar domesticadas y semidomesticadas (**Brack 1999: 10**). A diferencia de las endémicas, las plantas silvestres no son exclusivas de un territorio, es posible encontrar plantas similares en otros lugares; no obstante, debido a factores físicos como climáticos, topográficos, entre otros, se desarrollan de una forma particular teniendo una apariencia ligeramente distinta y un sabor único que las permite ser reconocidas del resto.

Por el lado económico, las plantas silvestres representan estrategias rentables para mejorar la calidad de vida de las poblaciones que tengan acceso y conocimiento de estos recursos. En ese sentido es posible desarrollar diversas líneas de comercio a partir de las plantas silvestres. Por ejemplo, la comercialización de frutas y plantas medicinales es una estrategia para generar renta y empleo, y al mismo tiempo es un medio para la conservación y preservación de recursos genéticos nativos y la promoción de prácticas agronómicas basadas en el conocimiento tradicional y adaptado al medio geográfico.

De esta forma se intenta revalorizar el papel de las comunidades y retribuir al mismo ya que durante un largo tiempo este ha sido usado sin reconocimientos. Al mismo tiempo se intenta mejorar la calidad de vida de la población reflejada en la generación de renta y empleo; unión y valorización de su cultura; y en la conservación y preservación de recursos genéticos y técnicas agronómicas.

Es por ello que se ha planteado evaluar la producción y comercialización de flores silvestres en la ciudad de Iquitos y verificar los centros de producción de donde derivan estas flores, actividad que constituye aporte monetario a las familias que se dedican a esta actividad.

CAPITULO 1:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 PROBLEMA, HIPÓTESIS Y VARIABLES

1.1.1 Descripción del problema

En la mayoría de los países, los problemas relativos a la comercialización o mercadeo se consideran actualmente fuera del ámbito de los extensionistas agrícolas en el campo, que son quienes mantienen un contacto directo con los agricultores. Aun cuando los extensionistas pueden identificar los problemas de mercadeo de los agricultores, su falta de experiencia comercial o el desconocimiento de las fuentes de asistencia apropiadas no les permiten prestar la ayuda necesaria. Por ello se plantea la siguiente interrogante:

¿Cómo medida la comercialización de flores silvestres y aromáticas, se constituye en alternativa rentable para las familias dedicadas a esta actividad en la ciudad de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto. 2015?

1.1.2 Hipótesis

Hipótesis General:

El sistema de comercialización de flores silvestres y aromáticas, se constituye en actividad rentable en términos económicos, sociales y ecológicos para las familias de la ciudad de Iquitos provincia de Maynas, región Loreto.

1.1.3 Variables en estudio

- **Variables independientes.**
 - X₁ Sistema de Comercialización.
 - X₂ Capacidad Administrativa.

➤ **Variables dependientes**

Y₁: Rentabilidad.

1.1.4 Operacionalización de las variables

Variable Independiente:

X₁: Sistema de Comercialización.

X_{1.1}: Zona de producción.

X_{1.2}: Medios de transporte.

X_{1.3}: Costos totales de producción.

X_{1.4}: Precios de Venta

X_{1.5}: Volúmenes de venta.

X_{1.6}: Lugares de venta.

X_{1.7}: Especies comercializadas.

X_{1.8}: Manejo de Cosecha.

X₂: Capacidad administrativa.

X_{3.1}: Edad del vendedor y/o productor.

X_{3.2}: Grado de Instrucción.

X_{3.3}: Tiempo dedicado a la venta de flores.

X_{3.4}: Empleo de Mano de Obra.

X_{3.5}: Servicios Agrarios.

Variables Dependiente.

Y₁: Rentabilidad

Y_{1.1}: *Beneficio / Costo.*

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 Objetivo general

Evaluar el sistema de producción y comercialización de flores silvestres y aromáticas en la ciudad de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto. 2015.

1.2.2 Objetivos específicos

- Evaluar los sistemas y estrategias de comercialización de flores silvestres y aromáticas en la ciudad de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto.
- Evaluar la capacidad administrativa de las familias dedicadas a la producción y comercialización de flores silvestres y aromáticas de la ciudad de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto.
- Identificar los centros de producción de flores silvestres y aromáticas en la zona de Iquitos.

1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Justificación

Como se conoce, la principal limitante de la producción agraria rural, es la poca capacidad tecnológica que presentan los productores, para realizar una oferta de productos al mercado, ya sea de consumo o agroindustrial, debido a que el volumen de oferta es muy bajo y de poca calidad.

Por lo que es necesario diseñar, planificar y ejecutar programas tendientes a fortalecer las capacidades técnicas y de gestión de las familias campesinas, especialmente en actividades productivas que ellos ya conocen y son de importancia económica, social y ambiental, para las comunidades ribereñas; sin embargo el diseño y elaboración de programas y proyectos, debe partir de un diagnóstico donde se destaquen aspectos, técnicos, económicos, sociales, ambientales que asegure una buena cadena productiva de los productos a vender, para con ello

se asegure obtener alternativas consistentes para contribuir a aliviar los niveles de pobreza y extrema pobreza en la que se encuentran las familias rurales de selva baja.

Importancia

El trabajo permite conocer que comunidades o empresas se constituyen en las principales abastecedoras de estos productos (flores silvestres) al mercado local de Iquitos y teniendo en cuenta que se han desarrollado proyectos de fortalecimiento de capacidades, técnicas, gestión y comerciales; con ello se obtendrá los principales sucesos que se constituyen en debilidades, fortalezas y oportunidades para mejorar los niveles competitivos de esta actividad.

CAPITULO 2: METODOLOGÍA

2.1 MATERIALES

2.1.1 Localización del área experimental

El presente trabajo de investigación, se ubica en la ciudad de Iquitos, se indica que las coordenadas geográficas de la ciudad son 3° 45' 05" S y 73° 14' 40" O; se levanta 122.00 m sobre el nivel del mar, a una distancia de 1,928 millas de navegación hasta el Atlántico.

2.1.2 Clima

Según el sistema de clasificación por zonas de vida ecológica, **HOLDRIGE (1987)**, manifiesta que el clima de la región se caracteriza por presentar precipitaciones pluviales entre 2100 y 3500 mm. anuales y son superiores a los totales, evapotranspiración potencial, no exceden a 1200 mm; una temperatura media anual de 25 a 27° y una Humedad Relativa de 80%, por lo tanto, es considerado como Bosque Tropical Húmedo.

DUEÑAS (2006), indica que el clima de la región es característico de las zonas tropical, es decir "húmedo, calido" sin marcadas variaciones en el promedio anual de temperatura y sin estación seca definida, salvo en casos excepcionales las temperaturas máximas anuales están entre 32.5°C y 30.6°C, los mínimos entre 21.6°C y 20.3°C; las temperaturas mas altas se registran entre los meses de Junio y Agosto, presentan una precipitación pluvial anual en promedio de 2,556 mm. y la humedad relativa fluctúa entre 88.4 y 91%.

2.1.3 Suelo

Según **BENDAYAN (1991)**, revela que los suelos aluviales (fluvisoles) según el Sistema Americano de Clasificación de Suelos, están sometidos a inundaciones periódicas, éstos tienen una fertilidad natural, siendo sus características principales lo siguiente: textura: arenosa; pH: 5.6; M.O.: 0.62% (muy bajo); fósforo disponible: 44 ppm (bajo); potasio: 224 kg/ha; cationes intercambiables, así como potasio 0.28 meq/100 g; magnesio 1.4 meq/100gr; calcio 4.6 meq/100gr; sodio 0.22 meq/100g considerados como adecuados.

Los suelos son de reciente formación, presentan una textura variada, predominando los del tipo franco limoso. Suelos de alta fertilidad de pH 5.5 a 6.5, con una capa arable de 1.0 m. de profundidad. Son suelos típicos aluviales de región amazónica caracterizados por la peculiaridad en la formación de sus capas de formación reciente.

2.2 MÉTODOS

2.2.1 Marco poblacional

a. Método de investigación

Por sujeto y tema de estudio esta investigación fue, descriptiva y cualitativa. El diseño de la investigación pertenece a un estudio del tipo descriptivo Transversal, ya que se realizó evaluaciones a una misma población de individuos en periodos definidos y relativamente cortos. Se buscó analizar características importantes de la comercialización de flores silvestres en la ciudad de Iquitos. La investigación fue cualitativa porque se informó principalmente de las observaciones en el lenguaje natural (**SHWARTZ y JACOBS 1995**).

b. Población y Muestra

La población sobre la que se tomara la muestra, serán los vendedores de flores silvestres en los diferentes cementerios de la ciudad, tiendas de expendios de arreglos florales, viveros de producción de flores. Se tomó una muestra de conveniencia.

Comercializadores	Personas	Nº encuestas
Vendedores/cementerio	60	40
Tiendas	04	04
Viveros	05	05
Total	69	49

Fuente. Encuesta. Tesis.

En los cementerios que se localizaron: Cementerio General: 20 vendedores: Cementerio de Punchana: 10; cementerio de San Juan: 10. En cuanto a negocios de expendio de flores son los que se cuentan en la ciudad, lo mismo referente a viveros.

c. Recopilación de la información

- DISEÑO INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

El instrumento para la recolección de datos usado es un cuestionario, el cual abarca una serie de preguntas que estarán asociadas con el objetivo de la investigación. Las preguntas están diseñadas de una manera adecuada, en donde las personas que lo usen tengan la facilidad y la habilidad para responder con exactitud, además de que son preguntas concisas, en donde el usuario pueda tener una buena disposición para responder.

- Tabulación y análisis

Los datos obtenidos se sometieron a tabulación, donde se presentan cuadros, que resumen del modo más útil los resultados del estudio realizado

- **Estadística**

El presente trabajo corresponde a la investigación tipo descriptiva; Para el procesamiento de los datos se empleó la estadística descriptiva, con la ayuda de la hoja cálculo Excel; el análisis estadístico se realizó por medio de cálculos porcentuales.

- **Diseño**

El diseño de la investigación pertenece a un estudio del tipo descriptivo Transversal, ya que se realizaron evaluaciones a una misma población de individuos en periodos definidos y relativamente cortos.

CAPITULO 3:

REVISIÓN DE LITERATURA

3.1 MARCO TEÓRICO

3.1.1 De la Producción de Flores

La **Comisión Andina de Juristas, (2004)**, señala que, durante los últimos 20 años en Colombia, al igual que en otros países de América, Latina, se han implementado medidas económicas neoliberales que dan prioridad a la exportación de productos naturales, entre los que destaca el mercado de las flores; industria en la cual, Colombia es pionero y productor líder de los países del Sur. Sin embargo, este crecimiento ha traído consigo la flexibilización del mercado laboral a través del trabajo temporal, afectando de manera especial al sector femenino de la población, que no accede fácilmente a los recursos de capital, tierra y tecnología, así como tampoco a la capacitación y formación de la fuerza de trabajo.

La **CAJPE, (2004)**, estima que cerca de 200,000 personas se dedican al cultivo de flores en los invernaderos que cubren amplias zonas de la Sabana de Bogotá, de las cuales el 85%, es decir 170 000, son féminas que provienen de las más diversas regiones de Colombia; A estas mujeres, cuyas edades oscilan entre 14 y 35 años, se les conoce como "floristeras" debido a la naturaleza del trabajo que desarrollan, el mismo que se distribuye entre la limpieza y preparación de las "camas" donde se siembran las flores; la siembra, las fumigaciones y el cuidado de las plantas y la preparación de las flores para la exportación.

El **Ministerio de Agricultura de Chile, (2005)**, hace mención que la producción de flores de corte en Chile es de 1.900 hás (IV, V y RM); El consumo interno US\$4,0 por habitante; esto representa el 0,09% de las exportaciones agropecuarias; Asimismo señala que Chile presenta

condiciones naturales favorables para la producción masiva de flores aromáticas, ya que es un cultivo con alta demanda de mano de obra.

La misma institución señala que el principal sistema utilizado en Chile es de cultivo al aire libre. El cultivo bajo invernadero es de 258 has. Las principales especies cultivadas son: clavel, crisantemo, gladiolo, ilusiones y rosas. Los rendimientos promedio Claveles al aire libre: 400.000 varas/há/año, en invernadero: 1.500.000 varas/há/año y los deseable: 2.200.000 varas/há/año. Los rendimientos promedio de Liliium: Aire libre: 400.000 varas/há/año, en invernadero: 750.000 varas/há/año, y el deseable: 1.000.000 varas/há/año.

Producción nacional liliium aire libre 6.400.000 varas/año y bajo invernadero 9.000.000 varas/año.

Según estudios de competitividad de la cadena productiva de flores, **El Ministerio de Agricultura de Chile**, recomienda si, Chile quiere insertarse en el mercado de flores debe competir con los países de la zona ecuatorial; cuya principal ventaja es la contra estación (mayor producción de octubre a abril, mayor precio en el mercado mundial); sin embargo, la principal desventaja: costos de flete a centros de consumo y dificultad para producir flores de calidad uniforme. La experiencia de los últimos años indica que Chile tiene condiciones para competir en EEUU con flores bulbosas; Estas flores también pueden ser producidas en la zona ecuatorial con menor costo de flete. Los limita el alto costo de material vegetal. Además, se deben definir canales marítimos de comercialización y mejorar infraestructura (puertos, carreteras).

FONCODES, (2005), menciona que en la zona de Lupuna II zona, la actividad florística se ha constituido en actividad tradicional al menos para el 80.0% de la población de esta comunidad; Entre las principales especies cultivadas se encuentran las siguientes: dalias, Rosasisas, gallo

de cresta, Botones, Lluvias y otros. Las unidades productivas son de tipo familiar, con pequeñas áreas que no sobrepasa de 01 ha.

La UE, 2004, señala que los Países Bajos es el modelo de producción hortícola a seguir. Hace ya más de dos siglos que se dedican a la producción de plantas ornamentales. Con la construcción de los primeros invernaderos hacia finales del siglo XIX, la producción se hizo aún más intensiva. Actualmente, son los reyes de la producción de plantas bulbosas, como el tulipán.

En el sector de las ores cortadas, Italia y España ocupan las primeras posiciones. Otros países tienen también una tradición hortícola destacada, como es el caso del Reino Unido: Kent, Fens, Hampshire, West Sussex. se encuentran entre las regiones de mayor prestigio. No obstante, fueron unos emigrantes holandeses los que desarrollaron la producción de plantas bulbosas en Kent, región que recibe el nombre de Jardín de Inglaterra. Algunos horticultores están especializados en la producción de ores para hacer ramos. La mayoría de las flores que encontramos en la floristería de nuestro barrio ha sido cultivada en sus invernaderos: rosas de largos tallos y de todos los colores, perfumadas flores de lis y muchas otras. Una parte de la producción europea de ores cortadas se vende en el mercado de subasta de Aalsmeer, en los Países Bajos. Aquí se venden 1 millón y medio de dólares al día.

EI BANCO CENTRAL DE ECUADOR, 2002, indica que el cultivo de flores para la exportación en el Ecuador se inicia en el siglo XX, a mediados de los años ochenta; en el año 1985 las exportaciones de flores (en US D FOB) representaron el 0,02% del total de las exportaciones y el 0,1% de las exportaciones agrícolas; en el año 1990 pasan a constituir el 0,5% del total de las exportaciones y el 2% de las agrícolas; y, en el año 2001, significan el 5% del total de las exportaciones y el 18% de las agrícolas; llegando así, a ser rubros muy destacados en la economía nacional.

Las exportaciones, en USD FOB, siempre han mantenido su tendencia creciente a lo largo de todos los años, basta observar los datos del Banco Central del Ecuador (BCE), que a continuación se presentan, y el gráfico correspondiente; de los cuales se puede afirmar que desde el año 1993 hasta el 2001 las exportaciones de flores naturales crecen aproximadamente a un ritmo de 23 millones anuales. Las principales zonas productoras de flores se encuentran en las provincias de Pichincha y Cotopaxi (en color oscuro en el gráfico); le siguen en importancia las provincias de Azuay, Imbabura y Guayas; finalmente en el grupo de provincias con alguna producción de flores se incluyen entre otras las provincias de Tungurahua, Carchi, Cañar y Chimborazo. De la superficie total cultivada de flores, es decir de las 4.729 Ha, aproximadamente el 59,6% se cultiva bajo invernadero (que se desglosa en: el 54,3% de flores permanentes y el 5,3% de transitorias) y el 40,4% en campo abierto (el 19,3% permanentes y 21,1% transitorias). Cabe señalar que el 71,8% de UPAs no tienen invernaderos, sin embargo, el promedio es de 4,38 invernaderos por UPA.

El BCE, 2002, considera 525 UPAs que cultivan flores para exportación, que son las que representan más del 99% de la comercialización, se obtienen las siguientes características:

- La mayoría de personas productoras, el 86,7%, han cursado algún nivel de educación superior; y el 8,5% algún nivel de secundaria.
- La mayoría de UPAs, aproximadamente el 87%, tienen teléfono.
- La mayoría de personas productoras, el 83,4%, no residen en la UPA.
- La gran mayoría (el 93,1) de personas productoras son hombres.
- El 62,7% de las UPAs son sociedades legales, que agregado con el 32,7% de condición jurídica individual cubren la gran mayoría de UPAs (el 95,4%).

En cuanto a la relación de la Persona Productora con el tenedor de las tierras de la UPA, se tiene la siguiente distribución: Dueño: 34,4%; Familiar: 5,2%; Socio: 20,1%; Empleado remunerado: 39,2%; y, Otra relación: 1,1%.

Además, las 525 UPAs poseen en promedio: 8 hectáreas cultivadas de flores (5,9 con permanentes y 2,1 con transitorias). 2,1 administradores; 1,5 agrónomos; 2,1 otros profesionales; 0,3 tractoristas; 59,2 peones (de los cuales aproximadamente el 52% son mujeres y el 48% hombres) y 24,4 otros empleados, de forma permanente; y, 2,8 Jornaleros y 1,2 otros trabajadores, de manera ocasional.

Cabe destacar algunas cualidades adicionales de las 525 UPAs que cultivan flores para comercializarlas al exterior:

- El 63% de ellas se dedican de manera exclusiva al cultivo de flores, es decir no cultivan ningún otro producto ni se dedican a la actividad pecuaria (crianza de ganado).
- El 86,5% de su producción la venden fuera de la UPA (que se desglosa en el 39,4% a intermediarios, el 37,8% a exportadores, el 8,3% al consumidor y el 1% a procesadores industriales) y el 13,5% venden en la UPA (que se desagrega en el 7,2% a intermediarios, el 5,1% a exportadores y el 1,2% a procesadores industriales).
- El 99,6% cuenta con energía eléctrica, en su gran mayoría (el 98,5%) su fuente principal de electricidad es la red pública.

- El 91,7% de los productores tiene como origen principal de sus ingresos las actividades agropecuarias, el 0,8% de la industria, el 1,5% del comercio, el 2% de la prestación de servicios y el 4% de otras actividades.
- El 41,1% no recibió ninguna asistencia técnica (en el año censal), el 31% la recibió de una persona natural, el 13,7% de casas comerciales, lo que se representa, con mayor detalle, en el siguiente gráfico.
- Cerca del 45% de los floricultores no pertenecen a ningún gremio, y en cuanto al servicio principal que recibe del gremio el 55% restante se lo reparte principalmente en: 17,1% información, 17,1% representación, 9,3% comercialización de su producción, lo que se describe con mayor detalle en el siguiente diagrama de pastel.
- En cuanto se refiere a la fuente de crédito y su destino, se verifica que el 46,5% financió parte de su actividad agrícola con algún crédito, la mayoría, el 87,8%, lo obtuvo de un banco privado, y como destino predomina la producción de cultivos, con el 72,6%; le sigue la construcción de estructuras con el 13%; el 3,9% al sistema de riego; el 2,2% a maquinaria agrícola; el 0,5% a equipo de transporte, y el resto (7,8%) a otras finalidades agrícolas.
- Alrededor del 24% no tienen invernaderos, sin embargo, el promedio es de 15 invernaderos por UPA. Considerando las tres cuartas partes que poseen invernaderos, el valor de la mediana del número de invernaderos es de 8,5; es decir el 50% de UPAs que tienen invernaderos cuentan con nueve invernaderos o más, con mayor precisión se tiene la siguiente tabla, en donde cada categoría tiene aproximadamente el 25% de estas 400 UPAs (que producen para mercado exterior y poseen invernaderos).

3.1.2 De la Comercialización de Flores

INCAGRO, 2007, señala que Medellín (Colombia), segundo exportador mundial de flores, espera vender US\$ 260 millones de dólares a Estados Unidos de América con ocasión especialmente en fiestas festivas como: la celebración del día de San Valentín el 14 de febrero, así lo señala la Asociación Colombiana de Exportadores de Florida (Asocolflores).

Así mismo señalan que un total de 1,5 millones de cajas de flores, en su gran mayoría de rosas, serán enviadas para esa fecha a los mercados estadounidense y europeo, de acuerdo con las previsiones del gremio; El presidente de Asocolflores, **Augusto Solano**, (2007), señaló que “Colombia domina el mercado estadounidense con el 62% de las rosas que se venderán para San Valentín”. Además de rosas, para el día de los enamorados Colombia también exporta claveles, crisantemos, pompones, astrimelias y flores tropicales. Con un promedio de 25 vuelos diarios, se inició desde la última semana de enero del 2007, el envío de las flores colombianas para San Valentín en Estados Unidos. Las exportaciones colombianas de flores en 2007 superaron los US\$1,000 millones de dólares y la tercera parte de esos envíos fueron al mercado estadounidense.

INCAGRO, 2007, indica que en Colombia existen aproximadamente 350 empresas dedicadas a la producción y exportación de flores, ocupando unas 10.000 ha, principalmente en la Sabana de Bogotá, Rionegro, La Ceja de Antioquia y Piendamó en el valle del río Cauca, generando 300.000 empleos directos y otro tanto indirectos. Ocupando aproximadamente 4,500 profesionales entre los cuales se cuentan agrónomos, agrólogos, administradores de empresas, abogados, médicos, enfermeras, ingenieros agrícolas, civiles, mecánicos, químicos, industriales, alimentos y de sistemas, etc. Esto demuestra la importancia de los agronegocios en la economía colombiana siendo el tercer generador de divisas después de café y banano en el sector agroindustrial. La producción de flores en Colombia se realiza principalmente por PYMES

que exportan de manera atomizada. El 90% del valor total exportado en 2004 (US\$ 703 m) fue transado por 228 empresas cada una de las cuales no exportó en promedio, mas de US\$ 3 millones de dólares. La producción de flores se destina básicamente al mercado externo y las ventas tienen un comportamiento estacional. Esta condición hace que el mercado interno se surta con excedentes de producción y flores no exportables. El mayor acceso a grandes distribuidores y la entrada a nuevos mercados comienzan a modificar esta situación, aunque no para la generalidad de los productores.

INCAGRO, 2008, señala que en Colombia se cultiva varios tipos de Flores, las cuales se detallan a continuación:

Tipo de flor. Esta clasificación tiene que ver con la utilización que el consumidor haga de la flor.

Flor principal. Son las flores predominantes en cualquier arreglo tales como rosas, claveles, astromelias, cartuchos y delfinuin entre otras.

Relleno. Se denomina relleno a las flores que por su colorido, calidad, volumen, apertura sirven para decorar o hacer sobresalir otras flores, tales como gipsoglia, aster, pompón, statice y ornitogalun entre otras flores.

Acompañante. Son algunos follajes destacando helecho cuero, helecho peine, trefern, hoja de naranjo, hoja de eucalipto y pasto.

El Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, 2000, señala que el rubro de la floricultura se ha convertido en una interesante opción productiva para la agricultura en Chile. Es importante por ello indicar cuáles han sido los antecedentes de desarrollo que ha tenido esta actividad en

nuestro país. El cultivo del clavel es el primer registro comercial a fines de la década del 70. Esta especie se destinaba al mercado nacional y provenía especialmente de la V Región. A partir del año 1978, se iniciaron sus exportaciones a Paraguay y Gran Bretaña y paralelamente se desarrollaron los primeros invernaderos.

En los años 80, la floricultura comenzó lentamente su expansión con el cultivo de nuevas especies. En los inicios del 90, empezaron a consolidarse algunas empresas, y a mediados de la década se incorporaron nuevas flores a las exportaciones y se diversificó el destino de los envíos. (INE – CHILE, 2000).

La SECRETARIA DE AGRICULTURA DE CHILE, 2008, señala que actualmente se producen alrededor de 20 especies, y se orientan principalmente a flores de corte (clavel, liliium, tulipán, liatris y otros), producción de bulbos (liliium, tulipán) y, en menor proporción, a la producción de semillas de flores. De acuerdo con el Censo Nacional Agropecuario de 1997, en términos generales, la floricultura ocupa una superficie de 1.741 hectáreas. La mayor parte de la producción de flores se caracteriza por el alto costo inicial del cultivo, por una gran demanda en mano de obra y por cultivarse al aire libre (82,4%). El Censo indica que se cultivan 258 hectáreas (17,5%) bajo invernadero.

En cuanto a las exportaciones Chilenas, los envíos de flores de corte bordean los US\$ 3 millones y los principales destinos son EE.UU., Argentina y Japón. En tanto, las importaciones han crecido considerablemente alcanzando a US\$ 1,7 millones (CIF) en 1998, con un aumento de 50% con relación a 1997. Con respecto al mercado interno, la venta de flores se está realizando a través del sistema de consignación, en tres terminales de flores de Santiago (Soproflor, Mercaflor y Coproflor). Otra modalidad es la venta directa del productor a minoristas y mayoristas, la cual no superaría el 20% de las transacciones.

3.2 MARCO CONCEPTUAL

- **Adopción de un cultivo**: Jiménez (2001) citado por Linares (2002) lo define como puesta en marcha de un proceso productivo mediante la viabilidad de un proyecto tendiente a la generación de empleo, mejora en la economía familiar, regional, siendo el cultivo una especie que garantice su rentabilidad cuya semilla proviene de cultivos introducidos y/o establecidos.

- **Asistencia técnica**: es un servicio de información, divulgación, asesoría que tiende a mejorar las condiciones económicas de la familia rural, sin llegar a constituir un proceso educativo sistemático y formal (IAO, IIA 1984).

- **Transferencia de tecnología**: Viene a ser el conjunto de acciones que constituyen parte del proyecto de extensión agropecuaria, estas acciones son: parcelas demostrativas, visitas de campo, consultas en oficinas, demostración de métodos, días de campo, giras, charlas, cursos. (TAPIA, 1990).

- **Comunicación técnica**: Comprende la edición de materiales de comunicación destinados a facilitar la divulgación de contenidos tecnológicos a los productores, apoyar las diversas actividades que tienen que realizar los extensionistas en su ámbito de trabajo. Entre las actividades principales que se realizan en este componente, tenemos: Notas de prensa entrevista grabada, espacios radiales, boletín técnico, hoja de divulgación. (TAPIA 1990).

- **El Extensionista**: Es el mediador, entre la institución y la comunidad; su intermediación es necesaria como representante de la institución en el campo, como coordinador de las demandas comunales ante la institución y otras instancias de la sociedad global. LERZUNDI y BAREIRO (1988).

- **Oferta Tecnológica:** Son todos aquellos comportamientos técnicos emanados de la investigación de cualquier frente que, aplicada en el manejo del cultivo en determinadas condiciones agro ecológicas ofrece una eficiencia comprobada en el logro de determinados índices de productividad (C.T.T.A. 1990).

- **Ciclo Agrícola:** Etapa que comprende desde la siembra hasta la cosecha, independientemente de lo que se coseche, ya sea un órgano vegetativo o reproductivo de la planta, que puede ser: raíz, tallo, pecíolo, hojas, flores, fruto o semilla. (VALDEZ 1996 citado por CASTILLO, JAVE 2003).

- **Producción.** CANNOCK Y GONZALES (1994) citado por **LINARES (2002)**, la producción, es la primera fase del proceso económico consiste en una serie de actividades que se despliegan para conseguir los bienes necesarios ya sea extrayendo de la naturaleza en forma de productos naturales o elaborando las materias primas mediante la industria; implica el aprovechamiento de los recursos naturales para incrementar los bienes que necesita para la satisfacción de las necesidades. La producción nos indica la cantidad de bienes obtenidos en los procesos extractivos o industriales en los cuales se ha insumido una porción determinada de los elementos llamados factores de producción.

CAPITULO 4:

ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados del presente trabajo, ordenados según las variables en estudio, en la cual se han agrupado de acuerdo a su naturaleza; Se ha realizado un análisis univariado y luego algunas multivariadas, que se presentan de en gráficos y tablas de distribución.

4.1 ESPECIES ENCONTRADAS Y COMERCIALIZADAS

Las especies de flores encontradas y que se comercializan en los diferentes cementerios, casa de venta de arreglos florales las cuales son consideradas de interés comercial, se verifican en el cuadro N° 01, donde se muestra las especies que más se venden dentro de la zona.

Cuadro N° 01. Resumen de especies de flores silvestres y aromáticas comercializadas en Iquitos. Cementerios.

N°	Nombre Común	Nombre científico
01	Rosa Castilla	<i>Rosa indica L.</i>
02	Gallo Cresta	<i>Celosia argentea L</i>
03	Rosa Sisa	<i>Tagetes erecta L.</i>
04	Lluvias	<i>Vismia minutiflora</i>
05	Dalias	<i>Dahlia rosea Cav.</i>
06	Bastón del Emperador	<i>Etlingera elatior</i>
07	Helechos.	<i>Pteridium aquilinum (L) Kunth.</i>
08	Heliconias.	<i>Heliconiaceae spp.</i>
09	Ficus	<i>Ficus spp.</i>
10	Girasol.	<i>Helianthus annuus</i>
11	Margaritas	<i>Capparis mollis HBK</i>
12	Botones	<i>Spilanthes americana</i>
13	Siempre Viva	<i>Goemphrena globosa L.</i>
14	Amor Fino	<i>Lawsonia inermis L.</i>
15	Crotón	<i>Codiaeum spp.</i>
16	Crisantemos	<i>rysanthemum indicum L.</i>

Fuente: Encuesta – Tesis.

Las especies que provienen de campos sean cultivados o crecidos espontáneamente de plantas ornamentales silvestres, se muestra en el cuadro 1, donde se comercializa 16 especies. Estas especies se comercializan en los diferentes cementerios de la ciudad de Iquitos y en las casas dedicadas a la venta de arreglos florales, utilizándose muchas veces las hojas (helechos) y las flores en su mayoría. En la ciudad de Iquitos se han adoptado todas aquellas especies ornamentales que son famosas en el mundo, especialmente en los viveros presentes en la ciudad y algunos criadores de plantas privadas; sin embargo, todavía se tiene material genético ornamental con grandes posibilidades de insertarse en el comercio de la horticultura ornamental.

Según **BRACK (2003)**, las plantas silvestres mencionadas tienen una utilidad y mercados establecidos, y constituyen una estrategia ante el cambio climático, pérdida de biodiversidad, seguridad alimentaria y generación de renta y empleo. En consecuencia, algunas de ellas son consideradas cultivos promisorios en los mercados mundiales. **MENDEZ (2008)**, sobre el cultivo de flores silvestres ornamentales en Lupuna Rio Amazonas, refiere que las especies más cultivadas de flores son las Rosas y Margaritas, considerando además que son las de mayor demanda en el mercado local, ya que son de mucha utilidad para diversas ocasiones festivas; consideran que estas especies son las que más demandan en el mercado local, y su manejo es conocido por los mismo floricultores, además los productores se han constituido en proveedores específicos de estas especies a intermediarios; sin embargo, las lluvias es una especies complementaria otras especies también se constituye en una especie cultivada siempre y cuando esté acompañada por rosas y margaritas así lo manifiestan el 33 % de los pobladores. Las especies de Crotón también se están comercializando en los cementerios de la ciudad como arreglo floral.

Cuadro N° 02. Hábito de crecimiento de las especies

Hábito	Fi	%
Herbáceas	1	06.25
Epifitas	0	00.00
Arbustos	14	87.50
Árboles.	1	06.25
Total	16	100.0

Fuente. Encuesta. Tesis.

En cuanto al hábito de las especies, se encontró que el 86.50% (14) de ellas son hierbas, siguiéndole los árboles y las herbáceas con 6.25% respectivamente.

Cuadro N° 03. Venta de plantas ornamentales en viveros

N°	Nombre Común	Nombre científico
01	Rosa Castilla	<i>Rosa indica L.</i>
02	Flor de las 11	<i>Portulacca verdiflora L</i>
03	Rosa Sisa	<i>Tagetes erecta L.</i>
04	Zapatito	<i>Ixora finlaysoniana Wallich</i>
05	Toé	<i>Brugmansia suaveolens</i>
06	Bromelias	<i>Bromelias spp.</i>
07	Heliconias.	<i>Heliconiaceae spp.</i>
08	Ficus	<i>Ficus spp.</i>
09	Girasol.	<i>Helianthus annuus.</i>
10	Sábila	<i>Aloe vera.</i>
11	Orquídeas	<i>Orchidaceae.</i>
12	Papelillo	<i>Bougainvillea glabra</i>
13	Llama plata.	<i>Plectranthus verticillatus.</i>
14	Patiquinas	<i>Dieffebachia spp.</i>
14	Crotón	<i>Codiaeum spp.</i>

Fuente. Encuesta. Tesis.

En los viveros principales de la ciudad de Iquitos, manifestaron que las especies de mayor venta son las 14 especies presentadas, donde se incluye al *Aloe vera* (sábila). Se comercializan por unidad y en sus respectivos envases. Se incluyen orquídeas y bromelias que son plantas epífitas y necesitan de algún sustrato o tutor para su crecimiento y desarrollo. Los diferentes tipos de hábitos nos indican que existe una amplia variedad de especies que se pueden comercializar;

existen especies que por su adaptación a nuestra zona se consideran tradicionales como los Crotón, el papelillo (originario de Brasil), así como el girasol que deslumbra por el colorido de sus flores. Las Patiquinas son otro rubro de especies que se comercializa en la ciudad por creencias esotéricas y por su uso medicinal.

Cuadro N° 04. Valor ornamental de las especies. Opinión personas

Valor ornamental	Fi	%
Toda la planta	2	04.08
Inflorescencia	2	04.08
Más de un valor	44	89.79
Árboles.	1	02.05
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Respecto al valor ornamental de las especies se observó que estas son catalogadas por las personas que comercializan con más de un valor (89.79%), es decir se da uso a los tallos, hojas y flores específicamente e inflorescencias. Se encontró que los comerciantes venden el órgano que resulta más atractivo de la planta y en el mayor de los casos corresponde a la flor e inflorescencia, y comercializa toda la planta en especies que no son muy grandes y atractivas. A toda la planta y solo la inflorescencia las personas le proporcionan valor ornamental de 04.08%, seguido de los árboles a los que consideran las palmeras. En este sentido, es importante mencionar que **Bonilla-Barbosa (1994)** en su trabajo "Plantas acuáticas ornamentales del estado de Morelos, México", encuentra que en 14 especies (78%) la planta completa es la que se utiliza con fines ornamentales, al igual que **Pérez y Fernández (2007)** en su trabajo "Plantas del estado de Querétaro, México, con potencial para uso ornamental", mencionan que en 43.81% de las especies que se reportaron, es la planta completa la que tiene el valor ornamental. Por el contrario, **Rendón (2007)** en su trabajo documenta que sólo una especie está catalogada dentro de esta categoría. Las plantas contienen un significado simbólico derivado de sus valores estéticos, y su valor está fundamentado en el interés del hombre hacia estos valores y las

funciones que la planta ornamental posee y desempeña en el interior o exterior de una casa, en el trabajo, en el paisaje rural y urbano, en el medio ecológico ambiental, en su vida cotidiana y en sus celebraciones

Cuadro N° 05. Uso ornamental de las especies

Uso ornamental	Fi	%
Macetería	05	10.21
Follaje	40	81.63
Flor de corte	04	08.16
Decorado	00	00.00
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

El principal uso ornamental de las especies comercializadas es follaje, el cual engloba a las especies que se utilizan como flores de relleno o que acompañan a flores de dimensiones más grandes, cuyo ejemplo son las que se expenden como ramos, etc., en los cementerios de la ciudad. Macetería con 10.21%, venta en los viveros y flor de corte con 08.16% en las tiendas para arreglos florales. En cuanto al decorado u ornato refieren los encuestados que la municipalidad de Maynas se encarga del mismo. En la ciudad de Iquitos no existe la costumbre de proponer regalos por alguna festividad el uso de flores naturales. Podría proponerse la macetería como principal uso, para engalanar las viviendas y jardines particulares debido a que la mayoría de las especies tienen como valor ornamental toda la planta, lo que les da la posibilidad de ser cultivadas bajo este sistema.

Cuadro N° 06. Otros usos de estas especies

Otros usos	Fi	%
Medicinal	42	85.72
Forraje	04	08.16
Artisanal	03	06.12
Comestible	00	00.00
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Aparte del uso ornamental, hay diez categorías más de uso que la gente le da a estas especies comercializadas, siendo el principal, el medicinal con 85.72% especies, siguiéndole el forraje con 8.16%, artesanal con 6.12%; **Ore y LLapaspasca (1996)**, trabajando en huertos familiares de la comunidad de Moena Caño encontró varias especies de plantas ornamentales que también se usan como medicinal, caso ***Tagetes erecta*** (rosas sisa), la cual es usada para dolores de cabeza y vómitos, aparte de ser antimicótico. Hay especies que cuentan con colores vistosos y son utilizados como forraje, como la ***Hibiscus rosa-sinensis***, (*cucarda*), ***Pteridium*** (*helechos*). En México, **Caballero y Cortés (2001)** en su trabajo percepción, uso y manejo tradicional de los recursos vegetales de México, indican que son: el medicinal y el comestible los más importantes. Lo anterior concuerda con este trabajo ya que también el uso medicinal es el más significativo. Así mismo, **Rendón (2007)** encuentra 13 usos diferentes para 179 especies, de los cuales el dominante es el medicinal con 112 especies, seguido por el comestible con 21.

Cuadro N° 07. Lugar de comercialización de las especies. Por especies. Iquitos.

Lugares de comercialización	fi	%
Cementerio general. Iquitos	16	21.05
Cementerio de San Juan	16	21.05
Cementerio de Punchana	16	21.06
Tiendas	14	18.42
Viveros	14	18.42
Total	76	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Del total de las plantas comercializadas el 63.15% de las especies se comercializan en los cementerios de la ciudad de Iquitos y el otro 36.85% en los viveros de la ciudad y en tiendas dedicadas a la floristería. Los cementerios son centros de comercialización donde llegan plantas silvestres y otras traídas de Lima de diferentes sitios, es como un mercado más local y oferta más especies silvestres debido a los diferentes tipos de vegetación de nuestra zona, lo que permite se desarrollen una variedad de especies que son recolectadas por gente de bajos

recursos económicos y llevadas al sitio a vender y así obtener algún ingreso. Sin embargo, en los viveros se encuentran plantas fuera de lo común que le den un toque de originalidad a sus creaciones.

Cuadro N° 08. Lugar de recolecta de las especies. Caso cementerios

Lugares de recolecta	fi	%
Moena caño	04	10.00
Lupuna	16	40.00
Zungaro Cocha	04	10.00
Carretera Iquitos-Nauta	16	40.00
Total	40	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Se registró que los lugares de procedencia de estas especies son: la comunidad de Moena Caño (10%), ubicada en el Rio Nanay frente a Belén, en el caserío de Lupuna (40.0%) donde existe la siembra de flores silvestres, Zúngaro Cocha, (10%) especialmente los helechos, carretera Iquitos-Nauta (40.0%). De Lima, se traen especies de mayor valor comercial que las que se tienen en Iquitos, como los claveles, pompones, rosas, etc. **Leszczińska-Borys et al. (1994)** mencionan que la comercialización de especies vegetales con fines ornamentales está muy relacionada con los principales centros urbanos, lo cual explica que los estados aledaños al DF que cuentan con mucha diversidad de especies, las llevan al mercado Jamaica a comercializar. **MENDEZ (2008)**, reporta que el 35% de los pobladores que cultivan flores de la zona de Lupuna II zona, tienen preferencia por las Rosas y las Margaritas, Otro grupo de usuarios se ha especializado en el cultivo de margaritas, dalias y crestas de gallo, estas especies son usadas en adornos florales, y se constituyen en componentes complementarios para rosas importadas, así lo manifiesta el 27% de los productores que se especializan en el cultivo de estas especies. Solo el 4.8% de los pobladores se dedica al cultivo de especies complementarias a las especies principales ya que consideran que estas especies requieren en mayor cantidad, aunque el precio es mucho menor.

Las tiendas dedicadas al comercio de flores como arreglos florales, fueron: Florería Exótica, Shangrila, Pétalos y Rosas, Flores Inversiones F&M EIRL. Los viveros visitados corresponden a los Geranios propiedad del Sr. Mario Vargas y el BAMBU.

Cuadro N° 09. Categoría de riesgo de las especies

Existe riesgo de pérdida de especies.	fi	%
Si	00	00.00
No	40	100.00
Total	40	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

De las especies silvestres ninguna se encuentra como amenazada, ni como protección especial, donde no se considera ni a las orquídeas. Las especies nativas de monocotiledóneas actualmente son extraídas directamente de las poblaciones naturales sin ningún programa integral de aprovechamiento, lo cual va en detrimento de las mismas. Asimismo, **López et al. (1995)** en su trabajo "Plantas del sureste de México con potencial ornamental", mencionan que sucede lo mismo con el grupo de las orquídeas, y con muchas otras especies.

Al respecto **MENDEZ (2008)**, sobre el cultivo de flores manifiestan que se utiliza el sistema de Monocultivo, ya que consideran que otras especies, competirán con las flores y causaran daños en los rendimientos; pero eso no implica que los floricultores no cultiven otras especies, si lo hacen en otras áreas, especialmente cultivos alimenticios o de pan llevar. Sin embargo, el 20% de los floricultores emplea el monocultivo como alternativa de producción por dos motivos principalmente, primera por el conocimiento empírico, y el poco criterio técnico de los pobladores y el segundo porque no disponen de áreas para cultivar otras especies, por lo que se ven en la imperiosa necesidad de asociar el cultivo de flores, como yuca, plátano y frutales, que son las principales especies de sustento familiar de los pobladores ribereños.

4.2 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

En la zona, el mercadeo de productos rurales, se caracteriza por ser informal, en el cual el agricultor o productor lo realiza de manera individual, con poco poder de negociación donde el intermediario es quien determina las condiciones de venta y el precio.

Cuadro N° 10. Destino de la producción

Destino de la producción	Descripción
Comercialización	La adquisición de flores tiene como principal destino la comercialización, porque no se considera como producto comestible.
Otro	

Fuente. Encuesta. Tesis.

Toda la adquisición de la producción de flores se destina para un solo objetivo que es la comercialización. El factor que influye en la oferta y demanda de plantas ornamentales más allá del precio y calidad, es la especie vegetal, que sean coloridas y fáciles de combinar además de que el comercio dentro de los cementerios no es muy complicado o exigentes en cuanto a calidad; las palmas exóticas y las orquídeas las que menos se comercializan por el requerimiento de espacios exterior y por el costo de estas especies, caso viveros.

Cuadro N° 11. A quien adquiere los productos (flores). Vendedores libres

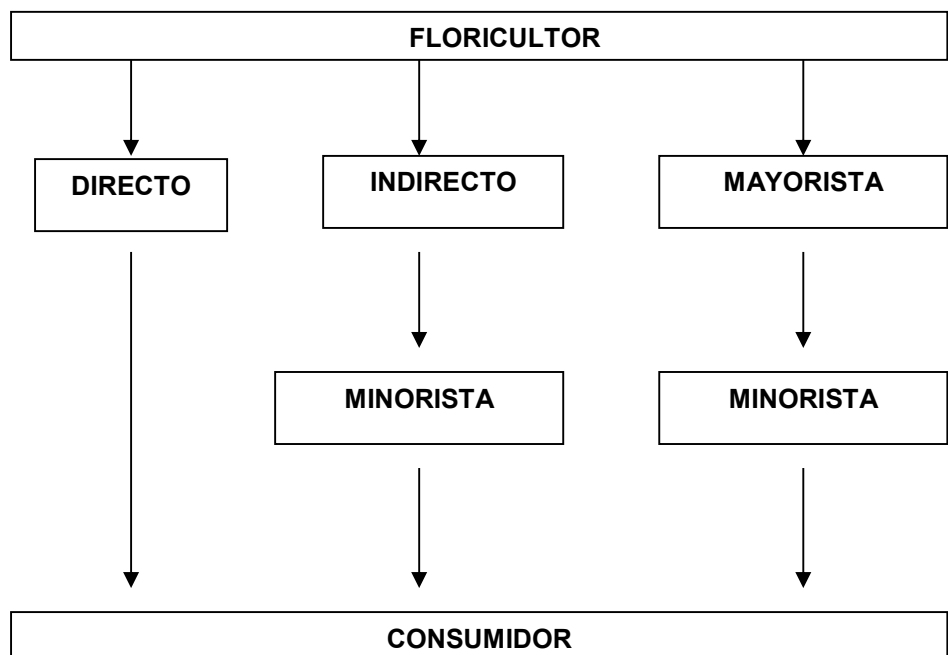
Adquisición de productos.	Fi	%
Agricultores	12	30.00
Rematistas	28	70.00
Otros	00	00.00
Total	40	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre la adquisición de los productos por parte de los comercializadores al menudeo como arreglos florales en los camposantos de la ciudad es a los rematistas (70.0%) y agricultores que traen directamente a entregar sus productos a los que expenden flores en estas necrópolis.

FONCODES (2005) reporta sobre la comercialización de flores silvestres en la ciudad que el mayor porcentaje de floricultores, 41% de los entrevistados señalan que comercializan sus productos a intermediarios, ya que consideran que es la mejor alternativa de venta rápida y al contado, aunque el precio no siempre es el mejor; otro grupo importante de representada por el 49.2% de los floricultores considera que la venta directa al público en las veredas del cementerio general y la iglesia de Fátima, es la mejor porque representa mayores utilidades considerando que vendes a un mayor precio, pero en mayor tiempo, y generando el remate de sus productos cuando la hora está bastante avanzada para el retorno a su comunidad.

Canales de Comercialización



Fuente: Encuesta – Tesis,

Elaboración: Marjorie Méndez Aguilar

Cuadro N° 12. Tiempo de adquisición de las flores

Tiempo de adquisición	fi	%
2 veces a la semana	36	90.00
Semanal	04	10.00
Quincenal.	00	00.00
Total	40	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Según las personas del estudio, la adquisición de las especies de flores silvestres lo hacen 2 veces a la semana en su mayoría (90%), los días son martes y viernes por la noche, sea en el colegio Fátima o los que tienen proveedores directos de los sitios de producción u extracción.

Cuadro N° 13. Calidad del producto

Como debe encontrarse	fi	%
Limpios	04	10.00
Frescos y coloridos.	32	80.00
Buen estado.	04	10.00
Total	40	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

El producto a comercializar, a exigencia de los compradores deben estar frescos y coloridos (90.0%), que corresponde a estar limpios y en buen estado. Manifiestan que los productos o flores que se adquieren de la zona, muchas veces los comercializadores no son muy exigentes para la compra puesto que estos conforman los productos más baratos de comercialización. Lo que se adquiere de Lima muchas veces llegan marchitados u apretados que hace que su cotización sea baja al momento de comercializar.

Cuadro N° 14. Factores que influyen en la venta de flores

Cuando se venden más	Fi	%
Fiestas.	03	07.50
Sábados y Domingos.	02	05.00
Ambos.	35	88.50
Total	40	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Los momentos de más venta indudablemente son los fines de semana o cuando se desarrolla alguna fiesta, como Día de la Madre, del Padre, difuntos, etc.

Los viveros surten de especies exóticas a las floristerías y el comercio no es en gran escala, por la poca costumbre del regalo de flores naturales entre ellas las rosas, tulipanes que tienen secretos especiales y significados para aquellos que se dignen regalar una flor o arreglo floral a alguna persona. En nuestra ciudad lo relacionamos solo con lo fúnebre.

Cuadro N° 15. Producto de venta

Tipo de producto ofertado	fi	%
Unidad	40	44.44
Ramos	40	44.44
Otros arreglos.	10	11.12
Total	90	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Los productos que se ofertan en los cementerios de la ciudad son por unidad, las especies de rosa Castilla o rosa sisa, en ramos la combinación de dalias, lluvias, helechos y otras especies. Otros arreglos corresponden a la preparación de "lagrimas" confeccionados con Hojas de cauchillo o ficus o los preparados en bastidores para homenajes en las plazas o mismos cementerios. Se utilizan pintura como las anticorrosivas para pintar las hojas de cauchillo (color plateado) y colorantes simples para cambiar de color algunas dalias, margaritas. Para la base de las lágrimas se usa el pseudotallo del plátano, donde se incrustan las especies.

Cuadro N° 16. Precio de compra de las flores

Precio de compra. S/.	Descripción
Rollos : 1.50	30 ramitas o tallos
Por Unidad: 0,50	Rosas
Costales: 3.0	Helechos.
Total	

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre el precio de compra de las flores silvestres, los encuestados afirman comprar a S/. 1.50 nuevos soles los rollos de las especies como dalias, cresta de gallo, lluvia, entre otros. Por unidad se compran las rosas S/. 0.50, entre los que se cuenta la rosa sisa, el bastón del emperador, algunos tipos de heliconias. Los helechos se cotizan a S/. 3.00 el costal puesto que de ellos se venden por matas. Los rollos constan de aproximadamente 30 flores. Generalmente estas flores que provienen de Moena caño son del crecimiento espontáneo que tienen en estos suelos aluviales. **FONCODES (2005)**, precisa que el promedio en cuanto al precio de venta es de S/. 1.421, sin embargo, la mayoría de productores comercializa su producción a S/. 1.50 el rollo de flores de aproximadamente 30 ramitas o tallos con sus respectivas flores;

Pero es necesario precisar que el costo de producción está de acuerdo al nivel tecnológico que los floricultores emplean, considerando que la mayoría no hace uso de insumos ni equipos; además la especie cultivada también tiene mucho que ver la estructura de costo, considerando la variabilidad de precios del material vegetativo a propagar.

Cuadro N° 17. Volumen de ventas diarias

Producto	Precio Unitario S/.	Venta diaria Promedio	Venta mensual Promedio	Tipo de venta
Rosa sisa	1.50	05	100	Unidad
Girasoles	3.0	20	200	Espiga
Bastón	1.50	20	100	Unidad
Ramos	1.0	20	500	Unidad

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre las ventas diarias, estas personas manifestaron estos precios, pero por lo visto la rosa sisa, bastón del emperador y los girasoles se venden por unidad al igual que las margaritas. Las demás especies se venden en conjunto como ramo. Las personas manifiestan vender a diario 30 ramos en promedio de lunes a viernes y de 100 a 120 los sábados y domingos.

Cuadro N° 18. Ingresos por venta

Producto	Precio Unitario S/.	Venta diaria Promedio	Venta mensual Promedio	Costo S/.
Rosa sisa	1.50	05	100	150.0
Girasoles	3.0	20	200	600.0
Bastón	1.50	20	100	150.0
Ramos	1.0	20	500	500.0
Total				1400.0

Fuente. Encuesta. Tesis.

Las personas del estudio opinaron que realizan ventas mensuales en soles de 1400.0 con las especies de plantas nativas de la zona, las cuales tienen que ser vendidas en conjunto, como ramos que muchas veces por el tiempo que se deja de vender se marchitan con la consiguiente pérdida del material y económicamente se ve afectado el vendedor. De lunes a viernes las especies se cotizan a precios inferiores que los fines de semana o festivos.

Cuadro N° 19. Cuadro de egresos

Producto	Compra S/.	Compra semanal	Egreso semanal S/.
Rosa sisa	0.50	30	15.0
Girasoles	1.0	20	20.0
Bastón	0.50	20	10.0
Otros	1.50	50 rollos	75.0
Helechos	3.0	02 costales	06.0
Total			126.0

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre este comparativo de ingresos y egresos en el más simple caso de la compra de las especies, consideran que tienen un egreso aproximado de S/. 126.0. Sin embargo, precisan no exceder la cantidad de flores a comprar porque son bastante perecibles. Así mismo refieren que compran colorantes para teñir las flores de otros colores originales que les ocasiona gastos de S/. 10.0 semanales y el 10% de imprevistos (movilidad, etc.) que hace un total de S/. 149.6 semanal (S/. 598.4).

Cuadro N° 20. Cuadro de ingresos y egresos

Egresos Mensual S/.	Ingresos mensual S/.
598.4	1400.0
Ganancia	801.6

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre la rentabilidad de la actividad, se reporta que se tienen un margen de ganancia de S/. 801.6, con la utilización de especies silvestres de plantas ornamentales y su comercio en los principales cementerios de la ciudad.

Cuadro N° 21. Ventas de especies ornamentales foráneas

Producto	Precio Unitario S/.	Venta diaria Promedio	Venta mensual Promedio	Tipo de venta
Rosas	3.0	05	100	Unidad
Claveles	3.0	20	200	Espiga
Pompas	2.50	20	100	Unidad
Arreglos	1.0	20	500	Unidad

Fuente. Encuesta. Tesis.

Estas son las especies más cotizadas que se traen de Lima para venta en Iquitos: Los arreglos cuestan aproximadamente S/. 20.0 y constan de una serie de flores armoniosamente insertadas en bases naturales (Pseudotallo plátano) o en canastas como adornos florales, según sea la ocasión. Resultan una mejoría en cuanto a ingresos por venta de plantas ornamentales.

4.3 CAPACIDAD ADMINISTRATIVA

Los programas de desarrollo e capacidades, tendientes a fortalecer e incrementar los conocimientos de los productores en tecnología productiva, gestión empresarial, liderazgo y organización agraria, debe considerar las características administrativas de los productores, como: edad, grado de instrucción y otras variables, ello permitirá mejorar la planificación de la estrategias de intervención en la población objetivo.

Cuadro N° 22. Tiempo dedicado a la actividad. Años.

Años en la actividad	fi	%
0 – 10	12	24.49
11 – 20	25	51.02
> 20	12	24.49
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre el tiempo dedicado a esta actividad, las personas del estudio mujeres en su totalidad manifiestan estar inmersos en esto más de 10 años (51.02%) y más de 20 años (24.49%), lo que les hace poseedores de cierta experiencia en el manejo de estas plantas ornamentales, previos a la venta como producto transformado en arreglos florales o mantenimiento de las especies cuando no se venden y necesitan ser conservadas.

Cuadro N° 23. Grado de instrucción

Grado de instrucción	fi	%
Primaria	08	16.32
Secundaria	40	81.63
Superior	01	02.04
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

En cuanto al grado de instrucción la mayoría de estas personas manifiestan tener estudios secundarios (81.63%), que es una ventaja, y permitiría capacitar a estas personas en temas de marketing para la mejoría de sus productos o asociarlos como empresarios de este rubro.

Cuadro N° 24. Cree Ud. que obtiene ganancias con la venta de flores ornamentales

Existe ganancias	fi	%
Si	45	91.84
No	04	08.16
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre si existe ganancia con esta actividad, las personas del estudio refieren que, si existe, pero en poca cantidad; en la actualidad existe mucha competencia entre los vendedores, porque cualquier persona puede dedicarse a la actividad que es de venta libre.

Cuadro N° 25. Empleo de mano de obra

Mano de obra	fi	%
Familiar	44	89.79
Asalariados	02	04.08
Otros.	03	06.13
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

La mano de obra para esta actividad, se caracteriza por ser familiar donde todos los miembros (padres, hijos, nietos, etc.) participan de la misma. Los asalariados se refieren cuando existen pedidos para la preparación de paneles u otros arreglos florales que demande tiempo y dedicación. Solo en algunos casos, estas personas contratan trabajadores para realizar labores, pero generalmente para labores específicas de manera eventual, ya que no cuentan con recursos excedentes para contratar personal permanentemente.

Cuadro N° 26. Acceso a servicios agrarios

Acceso a servicios	fi	%
Insumos	00	00.00
Asistencia técnica	00	00.00
Crédito	02	04.08
Todos los anteriores	02	04.08
No existe acceso a servicios	45	91.84
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre el acceso a servicios agrarios se tiene que 4.08% preciso que tuvo acceso a créditos para iniciarse en el negocio y adquirir especies no oriundas de nuestra ciudad y el otro 4.08% refiere

que cuenta con estos servicios (caso viveros); pero la mayoría de personas refiere que no cuenta con ningún acceso a estos servicios.

Cuadro N° 27. Están organizados como vendedores de flores

Están organizados	fi	%
Si	16	32.65
No	33	67.35
Total	49	100.00

Fuente. Encuesta. Tesis.

Sobre la organización de los vendedores de flores ornamentales, las personas manifestaron no estar organizados o agremiados (67,35%); mientras que el otro porcentaje opina que sí, pero viene de hace más de 20 años atrás, situación que se desconoce actualmente, porque el negocio de estas ventas ha crecido considerablemente en cuanto a personas que se dedican a la actividad.

CAPITULO 5:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- 1) Sobre la rentabilidad de la actividad, se reporta que existen márgenes de ganancia de S/. 801.6, con la utilización de especies silvestres de plantas ornamentales y su comercio en los principales cementerios de la ciudad.
- 2) En la comercialización de flores, predomina el sistema de comercialización informal sin embargo genera utilidades a los vendedores de flores la venta directa al público que indudablemente requiere de mayor tiempo e inversión
- 3) Se encontraron que se comercializan 16 especies de plantas consideradas silvestres en los cementerios de la ciudad y 14 especies en los viveros. Muchas de especies son introducidas a la zona y están completamente adaptadas. Como valor ornamental estas especies tienen más de uno ya que se utilizan, hojas, tallos, flores, inflorescencia. El principal uso ornamental de las especies comercializadas es follaje (81.63%), el cual engloba a las mismas que se utilizan como flores de relleno o que acompañan a flores de dimensiones más grandes, cuyo ejemplo son las que se expenden como ramos, etc., en los cementerios de la ciudad.
6. Las especies de mayor demanda en el mercado por la que los productores han decidido priorizar su venta son las Rosa (rosas sisas) y las margaritas, no dejando de lado las otras especies que también tienen demanda, pero en menor proporción las dalias, gallo cresta y lluvias.

5.2 RECOMENDACIONES

- 1) Fomentar la investigación experimental en caracterización de especies para mejorar las tecnologías en cuanto a manejo agronómico y características morfológicas del producto comercial de las especies.
- 2) Desarrollar estudios específicos de oportunidades de mercados para flores silvestres y aromáticas, que contribuyan a generar precios justos y estables a los floricultores.
- 3) Experimentar sistemas de producción integradas por cultivos tradicionales y flores, con ello se estaría asegurando y mejorando la seguridad alimenticia y generación de excedentes comerciales para las familias amazónicas de la zona de estudio.
- 4) Fortalecer aspectos de desarrollo de capacidades en cuanto al eje temático articulación comercial considerando que es el eje temático mas débil tratado por lo programas de capacitación y asistencia técnica.
- 5) El contexto socio-cultural en el que esta inmerso los agricultores de la selva baja del Perú, constituye un reto y una oportunidad en la creación de programas de desarrollo con énfasis en la generación y adopción de tecnologías apropiadas que responda a las aspiraciones, recursos y potencialidades de estos productores.
- 6) Considerar líneas de crédito para esta línea de negocio considerando que los ingresos económicos generados por los floricultores es de manera permanente semana a semana, y poseen poca capacidad económica para capital de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

1. **BANCO CENTRAL DE ECUADOR, 2006**; Análisis de la producción tecnológica de flores para exportación; 27 Pgs.
2. **BENDAYAN, 1991**, Condiciones agroproductivas de la selva baja, IIAP, Folia, 42 pgs.
3. **CASTILLO y JAVE (2003)** Sostenibilidad del cultivo de plátano en la zona de Iquitos, provincia de Maynas, Región Loreto. Tesis, Escuela de postgrado. UNAP. 176 pág.
4. **CHAVEZ, C. (2005)**; Informe de gestión del Proyecto Apoyo a la Producción Agraria, DRAL – GOREL, Iquitos, 54 pgs.
5. **COMISION ANDINA JESUITA EL PERU, 2004**; Experiencias en la producción de Flores en el Perú, 24 pgs.
6. **C.T.T.A. (1990)**. Manual para la implantación de una metodología de comunicación para la transferencia de tecnología en agricultura- INIA. LIMA, PERÚ. 223 pág.
7. **DUEÑAS F. (2006)**. Sostenibilidad del cultivo de plátano (*Musa sp.*) en la carretera Iquitos – Nauta, región Loreto. Tesis Facultad de Agronomía. UNAP. Iquitos.
8. **FAO-IICA (1984)**. Informe del grupo de trabajo “Asistencia Técnica”. Seminario Internacional sobre Cooperación, Extensión y Desarrollo. SANTO DOMINGO. Separata.
9. **FONDO DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIAL, 2005**; Expediente Técnico del proyecto “Producción y comercialización de flores de la comunidad de Lupuna II Zona – río Amazonas, 150 pgs.
10. **HOLDRIGE, J.; 1987**; Caracterización de bosques tropicales de la amazonia de selva baja; 250 pgs.
11. **INCAGRO – MINAG, 2007**; Competitividad de la floricultura en el Perú, Selva Central.
12. **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS DE CHILE, 2000**; Estadísticas de importaciones y exportaciones de flores.

13. **LERZUNDI y BAREIRO (1988)** Lineamiento para un sistema de extensión en las comunidades campesinas de la sierra del Perú. Comité de coordinación Internacional en Apoyo al Plan Sierra. Lima, Perú.
14. **LINARES H (2002)** Adopción del cultivo de camu-camu (*Myrciaria dubia* HBK) por los productores de la cuenca del río Ucayali - Napo. Tesis, Facultad de Agronomía – UNAP, Iquitos –Perú.
15. **MINISTERIO DE AGRICULTURA DE CHILE, 2005**; Competitividad de la cadena productiva de flores e Chile, diapositivas, 42 pgs.
16. **MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE VILLA BELÉN, 2005**; Plan estratégico institucional 2004, 53 pgs.
17. **PEZO, C. 2008**; Informe final de supervisión de la RED FPM “San Juan – Jenaro - Herrera”, 75 pgs.
18. **PORTHER, M.; 2000**; Estrategia Competitiva, USA, 254 pgs
19. **RODRIGUEZ, J. L; 2006**; Adopción de tecnología en el cultivo de Piña, UNAP – FA, 145 pgs.
20. **SECRETARIA DE AGRICULTURA DE CHILE, 2005**; Promoción y diagnostico de la producción de flores en Chile.
21. **SOLANO, A.; 1999**; Avances en investigación comercial de productos comerciales.
22. **SOPLIN, J.A.; 2005**; Perfil de negocio de producción y comercialización de flores aromáticas y silvestres de la zona de Lupuna, 120 Pgs.
23. **TAPIA, E. (1990)**. Seminario de tecnología apropiada para sectores populares. El proceso de transferencia: acciones motivaciones y organización de la asistencia técnica. ITT.ASM- Lima, Perú.
24. **UNIÓN EUROPEA, 2004**; Oportunidad comercial de mercado para flores tropicalizadas de América latina; 16 Pgs.

ANEXOS

Anexo N° 1: Tomas Fotográficas





7. ¿Tendencias en la aceptación de los productos?

.....
.....

8. Utilización del producto.

.....
.....

9. ¿Factores que influyen en las ventas, por ejemplo, el clima, fiestas especiales, día de llegada al mercado?

.....
.....

10. ¿Si se almacena la cosecha, dónde se almacena y quién se encarga de ello?

.....
.....

11. ¿Cuáles son las quejas de los intermediarios sobre los agricultores?

.....
.....