



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**FACTORES LIMITANTES DE LA EXPORTACIÓN DE
HELICONIAS A SANTIAGO DE CHILE PROVENIENTES DE, LA
ASOCIACIÓN AVE DE PARAÍSO, SAN RAMÓN, PERÚ - 2017**

PRESENTADA POR

KENNYI PEDRO AVENDAÑO RUIZ

FÉLIX DAVID IGLESIAS TOLENTINO

ASESORA

SANDRA ELIZABETH HUAMÁN PASTORELLI

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**FACTORES LIMITANTES DE LA EXPORTACIÓN DE HELICONIAS A
SANTIAGO DE CHILE PROVENIENTES DE, LA ASOCIACIÓN AVE DE
PARAÍSO, SAN RAMÓN, PERÚ - 2017**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:
AVENDAÑO RUIZ, KENNYI PEDRO
IGLESIAS TOLENTINO, FÉLIX DAVID**

**ASESORA:
DRA.SANDRA ELIZABETH HUAMÁN PASTORELLI**

**LIMA – PERÚ
2018**

DEDICATORIA

Dedicamos nuestro trabajo de investigación en primer lugar a nuestros padres Félix Mario Iglesias Arévalo y Lourdes Elizabeth Tolentino Limaymanta, así como a Pedro Avendaño Oré y Juana Ruiz Quispe, por el constante apoyo recibido de ellos para la culminación de nuestra tesis y ser las personas principales en preocuparse por nuestro logro profesional y exitoso en nuestra vida.

A nuestra asesora de tesis, la Dra. Sandra Elizabeth Huamán Pastorelli, por su tiempo y paciencia dedicada para orientarnos a realizar un buen trabajo de investigación utilizando los mejores criterios metodológicos profesionales en base a su experiencia como docente y asesora.

AGRADECIMIENTOS

A nuestra Universidad de San Martín de Porres, por ser nuestra alma máter y casa de estudio para nuestra preparación profesional.

A nuestros profesores, por la enseñanza brindada en toda nuestra etapa universitaria.

A la Asociación de Productores Ave de Paraíso de San Ramón, Perú, quienes colaboraron con el desarrollo de la información obtenida de nuestros resultados del trabajo de campo realizado.

A la Sra. Delma Sánchez Rodríguez, floricultora nacional e integrante de la Asociación de Productores Ave de Paraíso, por ser la persona principal en brindarnos información acerca de la realidad problemática que no sólo se vive en la Asociación, sino en todo el valle de Chanchamayo. Asimismo, por darnos todas las facilidades de apoyo constante para la realización de nuestro trabajo de campo, el cual no hubiera sido completado durante el transcurso de todos estos meses de entrega.

Finalmente, a los representantes de las entidades financieras que fueron entrevistados durante el desarrollo de nuestro trabajo de campo, por permitirnos ingresar a sus instalaciones para charlar con ellos y brindarnos información financiera resaltante para nuestra investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	x
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
ÍNDICE DE APÉNDICE.....	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	xviii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la situación problemática	1
1.2 Formulación del problema.....	3
1.2.1 Problema Principal.....	3
1.2.2 Problemas Específicos	3
1.3 Objetivos de la investigación.....	3
1.3.1 Objetivo Principal	3
1.3.2Objetivos Específicos	4
1.4 Justificación de la investigación	4

1.4.1	Importancia de la investigación.....	4
1.4.2	Viabilidad de la investigación.....	5
1.5	Limitaciones del estudio.....	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....		7
2.1	Antecedentes de la investigación.....	7
2.1.1	Producción y comercialización de Flores.....	7
2.1.2	Producción Nacional de Heliconias.....	8
2.1.3	Financiamiento para Pyme Agrícolas.....	9
2.1.4	Comercio Internacional de flores.....	11
2.1.5	La floricultura en el mundo.....	12
2.1.6	Producción y comercialización de Heliconias.....	12
2.1.7	Logística internacional para exportación de Heliconias.....	14
2.1.8	El financiamiento en las Pyme y su importancia.....	15
2.2	Bases teóricas.....	16
1.	Floricultura.....	16
1.1	.Historia de la Floricultura.....	16
1.2	Definición.....	16
1.3	Producción de Flores en Perú.....	17
1.4	Producción de Flores en Sudamérica.....	18
2.	Heliconias.....	21

2.1 Definición de Heliconias – Perú	21
2.2 Definición de Heliconias - Chile	22
2.3 Clasificación de las Heliconias.....	22
2.4 Heliconia especie Fire Opal	23
2.5 Principales usos.....	24
2.6 Lugares de Producción	24
2.7 Sistemas de regadío	26
2.8 Producción de Heliconias	28
3. Comercio Internacional de Heliconias	29
3.1 Exportación e importación de Heliconias	29
4. Mercado Objetivo	33
4.1 Definición de Mercado Objetivo	33
4.2 Chile como mercado objetivo	33
4.3 Perfil del consumidor chileno.....	34
4.4 Importación de flores en Chile	37
4.5 Acuerdos Comerciales de Chile	39
5. Factores Limitantes.....	43
5.1 Financiamiento para producción.....	43
5.2 Infraestructura	44
5.3 Gestión de producción.....	44

5.4 Gestión de exportación.....	45
CAPITULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	46
3.1 Formulación de hipótesis principal y específicas	46
3.1.1 Hipótesis Principal	46
3.1.2 Hipótesis Específicas.....	46
3.2 Variables	47
3.2.1 Variable Principal	47
3.2.2 Variables Específicas.....	47
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	48
4.1 Diseño metodológico.....	48
4.2 Identificación de la Población.....	48
4.2.1 Definición y descripción de las poblaciones.....	48
4.2.2 Determinación del número de la población	49
4.2.3 Realización y tipo de muestreo	50
4.2.4 Criterios de inclusión y exclusión	50
4.3 Instrumentación.....	52
4.3.1 Contenido de los instrumentos	52
4.3.2 Fiabilidad y Validez	53
4.4 Procedimiento	55
4.4.1 Procedimiento de identificación y contacto muestral	55

4.4.2 Procedimiento de identificación y adecuación del instrumento y recolección de datos	56
4.4.3 Procedimiento de Aplicación de los instrumentos.....	57
4.4.4 Procedimiento de organización y tabulación de datos	58
CAPÍTULO V: RESULTADOS.....	67
5.1 Resultados de la investigación	67
5.1.1 Identificar las limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú	67
5.1.2 Identificar las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú	69
5.1.3 Identificar las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.....	73
5.1.4 Identificar las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.....	77
CAPITULO VI: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	80
6.1 Análisis de la validez y generación del método.....	80
6.2 Comparación de los resultados con los antecedentes o bases teóricas	81
6.3 Validez y Generalización de los resultados.....	88
6.4 Discusión de los resultados obtenidos	88
6.4.1 Hipótesis principal.....	88
6.4.2 Hipótesis específicas	89

6.5 Surgimiento de nuevas hipótesis	93
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	95
REFERENCIAS.....	98
APÉNDICE.....	109

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas

Tabla 1. Países Exportadores de flores en Sudamérica entre el año 2015 – 2016...	20
Tabla 2. Países Importadores de flores en Sudamérica entre el año 2015 – 2016...	21
Tabla 3. Producción Anual de 01 hectárea de Heliconias	28
Tabla 4. Costo de instalación para 01 hectárea de Heliconias.....	28
Tabla 5. Costo de mantenimiento para 01 hectárea de Heliconias en un año	29
Tabla 6. Exportaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2015	30
Tabla 7. Exportaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2016	30
Tabla 8. Exportaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2016	31
Tabla 9. Importaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2015	31
Tabla 10. Importaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2016	32
Tabla 11. Importaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2017	32
Tabla 12. Gastos del consumidor chileno	36
Tabla 13. Distribución del gasto en flores por familia	37
Tabla 14. Importaciones Chilenas de flores de corte	38
Tabla 15. Evolución de la importación de flores con partida arancelaria 0603.90.0000 entre los años 2017 - 2018.....	39
Tabla 16. Criterios de inclusión y exclusión para los miembros de la Asociación Ave de Paraíso.....	50
Tabla 17. Criterios de inclusión y exclusión para Entidades Financieras	51
Tabla 18. Criterios de inclusión y exclusión para Exportadores de flores	51

Tabla 19. Matriz De Operacionalización De Variables de Miembros de la Asociación Ave de Paraíso.....	59
Tabla 20. Matriz de categorización y organización para Entidades Financieras	62
Tabla 21. Matriz de categorización y organización para exportadores de flores	65
Tabla 22. Resultados de las entrevistas a las financieras: Requisitos para ser sujeto a crédito	68
Tabla 23. Resultados de las entrevistas a los exportadores de flores: Limitaciones para exportadores	78
Tabla 24. Comparación de los resultados obtenidos con nuestras bases teóricas ...	83

Índice de figuras

Figura 1. Resultados del Histograma de la Asociación de Productores Ave de Paraíso: Agricultores con título de propiedad de sus terrenos	69
Figura 2. Resultado del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Cantidad de hectáreas.....	70
Figura 3. Resultado del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Instalación de agua potable.....	71
Figura 4. Resultado del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Sistema de Riego	72
Figura 5. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Personas que utilizan otros sistemas de riego	72
Figura 6. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Producción de tipo de flores.....	73

Figura 7. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Producción de otros tipos de flores	74
Figura 8. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Experiencia en el cultivo de Heliconias	75
Figura 9. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Años de experiencia en cultivo de Heliconias	76
Figura 10. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Herramientas necesarias de trabajo para la producción de Heliconias	77
Figura 11. Resultados de los Histogramas de la Asociación de Productores Ave de Paraíso: Conocimiento sobre el mercado Internacional de flores	79
Figura 12. Representación del trabajo de campo.....	155

ÍNDICE DE APÉNDICE

Apéndice	109
Apéndice 1. Matriz consistencia.....	109
Apéndice 2. Cadena de valor de flores y follajes en Colombia (Heliconias).....	115
Apéndice 3. Cadena de valor de flores y follajes en Perú (Heliconias)	116
Apéndice 4. Aplicación de instrumento	117
1. Encuesta dirigida a los Miembros de la Asociación de Productores Ave del Paraíso	117
2. Encuesta dirigida a los representantes de las Entidades Financiera	120
3. Encuesta dirigida a expertos en Comercio Exterior.....	122
Apéndice 5. Validación de instrumentos	124
Apéndice 6. Cartas de presentación entregadas a las Entidades Financieras.....	145
Apéndice 7. Cuadro resumen de cuestionarios.....	151
Apéndice 8. Trabajo de campo.....	155

RESUMEN

En el distrito de San Ramón, del Valle de Chanchamayo en Junín, se encuentra la Asociación de Productores Ave de Paraíso, conformada por 20 agricultores de frutos y flores tropicales desde hace 10 años. Sin embargo, durante este tiempo, empezaron a surgir problemas referentes al cambio climático en el Valle de Chanchamayo, por el cual sus principales productos como plátano café y cítricos empezaron a perderse y tras ello la producción de las flores tropicales especialmente de las Heliconias de especie Fire Opal, fueron las que los ayudaron a sostenerse económicamente debido a su alta demanda del mercado local y nacional donde buscan como meta a mediano o largo plazo ingresar al mercado de Chile.

La presente investigación pretende identificar los factores limitantes de la exportación de Heliconias a Santiago de Chile, de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.

Se utilizó una metodología cuali – cuantitativa, debido que a través de un diseño exploratorio se identificó que no existe antecedentes de informaciones referentes a la exportación de Heliconias del Valle de Chanchamayo. Por otro lado, a través de un diseño descriptivo simple, se realizó encuestas y entrevistas a grupos pequeños tales como el total de miembros de la Asociación, administradores de entidades financieras y expertos en exportaciones de flores de las Heliconias, lo cual permitió obtener información precisa y directa de los involucrados en el tema de investigación.

Se concluye que el principal factor limitante para la Asociación en la exportación de Heliconias es la falta de financiamiento donde les urge como grupo de asociados para poder abarcar un mercado extranjero que satisfaga una mayor demanda. Sin embargo, para obtener ello, la Asociación tiene que cumplir con los requisitos solicitados por las entidades financieras.

Por otro lado, es importante que la Asociación deba recibir respaldo de su autoridad municipal y regional los cuales puedan apoyarlos ante cualquier trámite financiero donde necesiten algún documento que pueda servir como un aval, así como el apoyo técnico en base a temas relacionados al mejoramiento de la producción y exportación de flores tropicales.

Palabras Clave: Factores limitantes, cambio climático, exportación, financiamiento, producción, flores tropicales, Heliconias

ABSTRACT

In the district of San Ramón, in the Chanchamayo Valley from Junín, there is an association called Ave de Paraíso, formed by 20 farmers of fruits and tropical flowers for 10 years. However, during this time, some problems began to arise regarding climate change in the Valley, so its main products such as coffee and citrus fruits began to be lost and after that, the production of tropical flowers, especially Fire Opal Heliconias were the ones that helped them to sustain themselves economically due to their high demand of the local and national market where they seek as a medium or long term goal to enter the Chilean market.

The present investigation intends to identify the limiting factors of the export of Heliconias to Santiago de Chile, from the Ave de Paraíso Association, San Ramón, Peru.

A qualitative - quantitative methodology was used, due to the fact that through an exploratory design it was identified that there is no information about the export of Heliconias from the Chanchamayo Valley. On the other hand, through a simple descriptive design, surveys and interviews were carried out with small groups such as the total number of members of the Association, administrators of financial entities and experts in flower exports of the Heliconias, which allowed obtaining accurate information and direct from those involved in the research topic.

It is concluded that the main limiting factor for the Association in the export of Heliconias is the lack of financing where it is urgent as an associate group to be able to cover a foreign market that satisfies a greater demand. However, to obtain this, the Association must comply with the requirements requested by financial institutions.

On the other hand, it is important that the Association must receive support from its government authorities who can support them in any financial process where they need a document that can serve as an endorsement, as well as technical support based on issues related to the improvement of production and export of tropical flowers.

Key words: Limiting factors, climate change, export, financing, production, government authorities, tropical flowers, Heliconia

INTRODUCCIÓN

San Ramón, es uno de los distritos de la Provincia de Chanchamayo de la Región de Junín, ubicada en nuestra selva central a solo 7 horas de la ciudad de Lima. Es en este distrito que se formó la Asociación de Productores Ave de Paraíso.

Esta Asociación viene desarrollándose en la actividad agrícola del cultivo de café, plátano y cítricos. Sin embargo, ante el cambio climático que ha venido afectando a la región, la Asociación, ha tenido que mejorar su capacidad productiva para no verse afectada en el tiempo, incursionando en una nueva actividad de cultivo sobre las flores silvestres y/o exóticas, siendo la de mayor demanda las Heliconias.

Uno de los integrantes de la Asociación, a través de un estudio empírico, llegó a la conclusión que la Heliconia de especie Fire Opal es la flor que cuenta con ventajas para su exportación, donde los integrantes de la Asociación se han visto motivados en la comercializar esta flor al mercado chileno.

Por otro lado, el tema a investigar de la presente tesis, es acerca de la identificación de los factores que limitan a la Asociación Ave de Paraíso para la exportación de las Heliconias de especie Fire Opal a Chile, ya que al identificar dichos factores se puede trabajar en base a estas limitaciones para crear cambios en donde se mejore la capacidad económica, así como oportunidades de crecimiento profesional a cada uno de sus integrantes.

Asimismo, se escogió el mercado chileno debido a que existe un Tratado de Libre Comercio con dicho país, lo cual permitirá que el producto a exportar, pueda beneficiarse con el menor número de restricciones para el ingreso y/o salida de este

producto. Además, se tomó en cuenta que Chile es un mercado potencial en Sudamérica ya que se encuentra dentro de las primeras economías en el continente.

La hipótesis planteada para el presente trabajo de investigación, consiste en el financiamiento para la producción, infraestructura para la producción, gestión de producción y la gestión de exportación, los cuales son los factores limitantes para la exportación de Heliconias a Santiago de Chile.

También, se aplicó una metodología cuali - cuantitativa donde a través de un diseño exploratorio se identificó que no existen antecedentes relacionados a la exportación de Heliconias del Valle de Chanchamayo. Por otro lado a través un diseño descriptivo simple se pudo obtener información precisa del total de sus 3 poblaciones diferentes: Miembros de la Asociación, Entidades Financieras y Exportadores de flores de las Heliconias, teniendo como instrumentos de investigación los cuestionarios estructurados y entrevistas a profundidad, además de la revisión documental y observación participante.

Finalmente, la presente investigación está dividido en 6 capítulos. En el primer capítulo, se desarrolló el planteamiento del problema cuyo contenido expone una visión general de las limitaciones para que la Asociación pueda exportar las Heliconias. En el segundo capítulo se presentó el marco teórico, en el cual se realizó una descripción de los antecedentes sobre las principales limitaciones de la exportación de Heliconias a Chile. En el tercer capítulo se mencionó las hipótesis y sus variables del tema. En el cuarto capítulo se planteó la metodología. En el quinto capítulo, se mencionó el resultado obtenido. En el sexto y último capítulo se realizó la discusión de los resultados con el fin de llegar a las respectivas conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la situación problemática

Chanchamayo, es una de las 9 provincias del Departamento de Junín. Presenta entre sus principales ciudades los distritos de Vitoc, Perené, Chanchamayo, Pichanaki, San Luis de Shuaro y San Ramón. Este último es también conocido como “La Puerta de Oro de la Selva Central”, ya que es la primera ciudad que dá la bienvenida a Nuestra Selva Central Peruana.

San Ramón, es una ciudad que se encuentra a una altitud de 820 msnm, con una superficie total de 591.67 km² y una población total de 27,011 habitantes aproximadamente, cuyo clima puede variar entre 20°C a 30°C.

En este distrito, trabaja el grupo de agricultores de la Asociación de Productores Ave de Paraíso, cuya actividad está basada en el cultivo de productos agrícolas tales como: Cítricos, Plátano, Café y Flores Tropicales. Siendo este último el de su mayor interés para incursionar en un nuevo campo de negocio, ya que en el transcurso del tiempo sus otros productos fueron perjudicándose debido al cambio climático. Ante ello, pudieron analizar que la demanda de las flores tropicales era abundante especialmente de las Heliconias donde a través de sus ventas les generaba buenos ingresos teniendo como mayor interés en comercializar estas flores a un mercado extranjero como Chile. Especialmente de la Heliconia especie Fire Opal ya que tras un estudio empírico de uno de los agricultores, esta especie es la que mayor se presta a su conservación durante un proceso de exportación.

La exportación de flores exóticas es una de las mayores inquietudes de los miembros de la Asociación, ya que puede generar mayores ingresos para la Región; sin

embargo, las autoridades prefieren dar mayor prioridad al cultivo de productos agrícolas que sean para el consumo humano. No obstante, ante la negativa del gobierno local de San Ramón para la ejecución del proceso de exportación de Heliconias, es la misma Asociación quienes están buscando por diferentes medios poder incursionar en este rubro.

Por un lado, los miembros de la Asociación de Productores Ave de Paraíso cuentan con la experiencia en la producción de Heliconias, así como la rentabilidad que esta pueda generar en la Región; sin embargo lo que ellos requieren es que exista el apoyo económico para llevar a cabo su exportación.

Actualmente, el Perú cuenta con gran cantidad productores de flores artesanales, los cuales cuenta con poca tecnología que no le permite una amplia producción, esto es causado por la falta de crédito y la baja demanda de estos productos en el exterior, debido a esto los productores prefieren incursionar en el mercado interno el cual les genera ingresos seguros pero con poca utilidad (Masías, 2003).

Además, se tiene información que la exportación de flores en nuestro país no es un rubro que está siendo explotado por muchas empresas a pesar que en nuestro país exista 28 microclimas y alrededor de 84 zonas donde el cultivo de flores tropicales son favorables para su cosecha. (Velázquez, 2014)

Si en el caso del financiamiento solicitado no fuese aceptado, una manera de afrontar esa situación sería identificando los factores implicados en esta. Uno de los principales factores que impiden el financiamiento es la poca capacidad crediticia que podrían demostrar los miembros de la Asociación con una entidad bancaria. Adicionalmente,

las entidades públicas y financieras dan mayores facilidades económicas al cultivo de productos destinados de consumo humano.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema Principal

¿Existen factores limitantes para la exportación de Heliconias a Santiago de Chile, de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?

1.2.2 Problemas Específicos

1. ¿Existen limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?

2. ¿Existen limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?

3. ¿Existen limitaciones para la gestión de producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?

4. ¿Existen limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo Principal

Identificar los factores limitantes para la exportación de Heliconias a Santiago de Chile, de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Identificar las limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017.
2. Identificar las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017.
3. Identificar las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017.
4. Identificar las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Importancia de la investigación

La presente investigación tendrá gran relevancia para la Asociación de Productores Ave del paraíso, debido a que justificará la importancia del financiamiento para dar inicio al proyecto de exportación de Heliconias tipo Fire Opal hacia Chile. Esta servirá principalmente para la contratación del personal capacitado que brindará asesoría en temas de gestión, infraestructura y equipamiento. Además, gran parte del crédito financiado será utilizado para la implementación de sistemas de riego en las 10 hectáreas disponibles para cosecha, así como para mantener los cultivos respetando los requisitos fitosanitarios exigidos por el país destino.

1.4.2 Viabilidad de la investigación

La Asociación de productores Ave del Paraíso, es un grupo de agricultores integrado actualmente por 20 miembros, de las cuales 2 de ellos cuentan con mayor conocimiento sobre el cultivo de Heliconias, habiendo estudiado con suma dedicación la importancia de la producción de esta flor y siendo a su vez proveedores en el mercado nacional. Un miembro de la Asociación, especialista en el cultivo de Heliconia, ha realizado un estudio técnico sobre la durabilidad de la Heliconia de tipo Fire Opal posterior a su cosecha, así como sus características físicas y su propia composición dando como resultado que esta especie cuenta con mucha fortaleza para su exportación.

En la actualidad, los asociados no cuentan con los recursos financieros adecuados para poner en marcha su proyecto, es por ello que están interesados en que la presente tesis se pueda identificar la importancia del financiamiento en el proceso de producción y exportación de las Heliconias de tipo Fire Opal.

Cada integrante de la Asociación está dispuesto a cultivar esta flor en un espacio de sus hectáreas, siendo un total de 10 hectáreas para el cultivo de Fire Opal.

San Ramón cuenta con una oficina de SENASA, la cual está dispuesta a apoyar en la adquisición de los certificados fitosanitarios, así como brindar capacitación a los asociados en los trámites y procesos relacionados al cultivo de la flor para su exportación.

1.5 Limitaciones del estudio

Una de las principales limitaciones que se cuenta para la elaboración de la presente tesis es el lugar donde se llevará a cabo la investigación. Este se ubica fuera del Departamento de Lima, lo que conlleva disponer de tiempo libre para realizar viajes esporádicos generando gastos económicos.

Otra causa que limita la elaboración de la investigación de este estudio es que no existen referencias de empresas exportadoras peruanas que hayan ingresado al mercado chileno enviando flores exóticas como las Heliconias de especie Fire Opal, la cual dificulta la obtención de información sobre la exportación de este producto.

Finalmente, para realizar el trabajo de campo de la investigación, se necesitó la disponibilidad de tiempo de cada miembro de la Asociación con previa coordinación para no descuidar sus actividades cotidianas.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Gran parte de las investigaciones encontradas sobre las flores, tanto en el ámbito nacional como internacional, están orientadas al crecimiento del mercado de las flores, la importancia del sector floricultura para la sociedad y como financieramente las Pyme pueden crecer económicamente si se someten a utilizar este servicio para verse más competitivos.

En el ámbito nacional existen investigaciones que las clasificaremos de la siguiente manera:

2.1.1 Producción y comercialización de Flores

Olazábal, Delpero & Flores, (2013), señalan en una investigación sobre planeamiento estratégico de flores, que para el 2023 la producción y comercialización de flores pasará de 8 millones de dólares a 80 millones de dólares, gracias al crecimiento anual superior al 20%, esto será posible unificando a todos los ejes importantes que buscan compenetrarse en este rubro de flores y en donde no solo las grandes empresas serán las beneficiadas, sino los mismos agricultores, ya que en conjunto trabajarán por un objetivo en común teniendo mayor capacidad de producción.

Por otro lado Carranza, Guevara & Montenegro, (2017), señalan que la floricultura se encuentra directamente relacionada con el cultivo de plantas ornamentales y el cultivo de flores de una manera industrializada y en su gran mayoría estas tienen fines decorativos. Los agricultores que se dedican al cultivo de flores, siembran plantas que luego son utilizadas por jardineros y decoradores. Además, estos se dedican a la venta de flores cortadas.

León (2017), señala que en una entrevista al titular de Dirección General Agrícola del MINAGRI, Ángel Manero Campos, declaró que en la década de los 70 nuestro país fue el líder mundial en la producción y exportación de flores, sin embargo, debido a lo acontecido en la reforma agraria esta se perdió, por lo que actualmente el ministerio está en la constante búsqueda de la recuperación del liderazgo, además este señaló que para hacer realidad este potencial hace falta ímpetu de desarrollo y crecimiento, por eso desde el Ministerio de Agricultura y Riego se ha retomado esta tarea promoviendo la feria Peruflores el cual marca el inicio en la promoción de las flores, en la cual se toca temas relacionados a la asistencia técnica y financiamiento. Además, esta servirá como punto de encuentro con los productores e inversionistas los cuales conjuntamente puedan generar planes de desarrollo.

Asimismo, León (2017), menciona que los lugares donde se puede promover el cultivo de flores son los valles de Cañete, Lurín, Pachacamac y Huaral, debido a que estos se encuentran cerca al mercado limeño. Por otro lado, informa que desarrollar invernaderos en estas zonas, ayudaría a que la producción pueda multiplicarse y satisfacer mucho más la demanda.

2.1.2 Producción Nacional de Heliconias

La Asociación Café y Cacao (2015), indica que el cultivo Heliconias en el Perú y específicamente en la región de Junín es desconocido e incipiente, a pesar de que esta reúne condiciones agroecológicas para su producción, presenta un buen clima cálido en la zona; sin embargo, al ser instalada en sus inicios por algunos agricultores el cultivo de esta flor en la selva central, se utilizó diferentes sistemas de producción para comprobar de manera rudimentaria que en ecosistemas débiles y frágiles el

cultivo de Heliconias viene siendo viable aplicando métodos empíricos pero al no existir apoyo gubernamental, no se puede trabajar en base a un plan de crecimiento.

2.1.3 Financiamiento para Pyme Agrícolas

En una entrevista para el programa de cable Rumbo Económico del canal 8, el señor Jorge Ochoa, presidente del comité PYME de la Cámara de Comercio de Lima (2013), declaró que en el Perú existe un 98% de empresas catalogadas como Pyme y el resto son empresas mucho más constituidas y de gran envergadura, a lo que conlleva que el financiamiento con estas Pyme sean muy riesgosas para que las financieras puedan trabajar con ellas debido a las necesidades tanto económicas y administrativas que necesitan esas empresas, no obstante, al ser un mercado tan amplio y en donde la economía del país se maneja por ellas, las instituciones financieras invitan a estas empresas a formar parte de mundo más competitivo.

Sanz, N. & Zegarra, M., (2014), hacen referencia al financiamiento a través del fideicomiso que es una relación jurídica mediante la cual, el cliente o fideicomitente transfiere parte o la totalidad de su patrimonio (bienes, fondos actuales o futuros, derechos, entre otros) al fiduciario, para que éste, este de acuerdo a un propósito u objetivo determinado, lo administre y el producto de dicho patrimonio lo entregue a un beneficiario o fideicomisario.

Asimismo, Sanz, et al, (2014), mencionan que puede realizarse financiamiento a través de organismos externos, donde las principales instituciones de financiamiento internacionales son: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), del Banco de Cooperación Internacional del Japón - Japan Bank for International Cooperation (JBIC), y de la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Por otro lado Díaz, E. (2015), en un artículo publicado para la universidad ESAN, menciona que a pesar que los bancos de desarrollo tienen recursos para orientar y financiar a los agricultores, no siempre suelen satisfacer la demanda, debido a que esta no es efectiva sino más bien potencial. Esto se debe a que gran parte de los productores del campo no son sujetos de crédito, no generan el excedente de producción suficiente para colocarlo en el mercado y cada día se empobrecen más. Si bien el crédito es un mecanismo poderoso para desarrollarse, necesitan tener acceso a la tecnología, generar ingresos, asociarse y organizarse.

Con respecto al financiamiento para los agricultores en nuestro país, el señor Enrique Díaz, presidente del Agrobanco declaró para el diario Gestión (2016), que, según el último censo, existen 2.2 millones de agricultores en el Perú, y si sumamos los créditos existentes de Agrobanco y de todas las demás entidades financieras que otorgan algún tipo de financiamiento agrícola, no llegamos ni al 15% de la demanda nacional, aunque esa cifra parece muy baja, además añade que es un avance importante respecto hace 20 años cuando solo era 1%.

Rojas, N. (2017), señala que los agricultores del país, podrán obtener financiamiento siempre y cuando tengan que cumplir con cierto número de requisitos. Dentro de los principales, cita a los siguientes: que el solicitante del préstamo este calificado en el sistema financiero nacional como normal, es decir conocido en el sistema pero sin antecedentes negativos, que tenga estados financieros debidamente presentados a la SUNAT y con resultados positivos, que cuente con garantías, preferentemente hipotecas y que el proyecto o propuesta de crédito a presentar sea viable económica y financieramente.

Finalmente, Sánchez, I. (2017), informa que el tema del financiamiento viene a ser un punto muy importante para toda pequeña y mediana empresa en cualquier sector ya que favorecerá a que estas puedan establecerse políticamente dentro de un sistema mucho más justo y equitativo y Asimismo, resalta que el financiamiento es importante para generar mayor fuente de trabajo justo.

2.1.4 Comercio Internacional de flores

León (2017), indica que el titular de Dirección General Agrícola del MINAGRI, Ángel Manero Campos, sostuvo que en los últimos años las exportaciones peruanas de flores ascienden entre US\$ 4 y US\$ 6 millones y este no ha sufrido un avance, es más, el Perú se ha dedicado a la importación de este producto provenientes de Ecuador y Colombia cuando actualmente contamos con gran potencial, no tanto por las flores que son commodities, más bien en las flores exóticas.

Con respecto a los potenciales importadores de flores peruanas, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014), señala en sus estudios que Estados Unidos es el principal importador de flores peruanas, lo que comprende el 65% del total exportado, seguidamente de Holanda el cual representa el 24%, y por último se encuentran Chile, Italia, Canadá y otros países los cuales comprende el 11% restante.

En el ámbito internacional existen investigaciones más profundas sobre Floricultura, Heliconias y el Financiamiento en las empresas para su Crecimiento Económico. En ese sentido, dividiremos los antecedentes internacionales en los siguientes temas:

2.1.5 La floricultura en el mundo

Escandón, J.(2009), menciona desarrollar una propuesta logística para incursionar en las exportaciones de rosas y claveles al mercado de Estados Unidos con una gran demanda en la producción de estas flores desde Colombia buscando incursionar en un sector que empieza a ser explotado en Colombia hacia un país como EE.UU donde la demanda de las flores es altamente competitiva.

Asimismo, Quiroz (2015), llevó a cabo un estudio sobre la producción de flores en México a diferencia de Colombia, Costa Rica y Ecuador, quienes son países cuyo sector de floricultura está muy bien estudiado. Su objetivo es desarrollar un diagnóstico a través de la Metodología de Sistemas SuAve que permita identificar las necesidades de cuatro empresas dedicadas a esta actividad y que ayuden a mejorar e impulsar su internacionalización.

Canasa, S. (2016), en su trabajo de investigación, nos habla acerca del impacto positivo que genera la producción de flores o trabajar en el sector de la floricultura, ya que en Bolivia, es un campo poco explotado, pero muy bien estudiado para la realización de un comercio internacional que generaría beneficios económicos a las familias y al mismo país.

2.1.6 Producción y comercialización de Heliconias

Piñero & Ospina (2006), investigaron acerca del desarrollo de un modelo productivo de Heliconias en el municipio de Manizales, Departamento de Caldas en Colombia, ya que al ser zona cafetera, la producción de este recurso no se estaba dando en gran magnitud y podía afectar a la economía de las familias. Por medio de uno de los

agricultores de esta zona fue que tomaron la decisión de dedicarse cultivo de esta flor en todo su valle, donde empezaron a cambiar la imagen de sus alrededores con un hermoso paisaje durante su recorrido y adicionalmente incursionaron en un nuevo campo de negocio como las flores, donde turistas y especialistas en flores de diferentes partes del mundo vieron en esta flor un recurso tan embellecedor para naturaleza y que podía ser bien estudiado por el hombre.

Rodríguez, Cantillo & Beleño (2009), realizaron una investigación sobre del estudio de factibilidad en la producción y exportación de las flores exóticas como las Heliconias en el Departamento de Magdalena en Colombia, ya que buscan fortalecer su capital humano por medio de la actividad que se realiza con mayor frecuencia que es la agricultura y que al ser un terreno fértil, la producción de flores empieza ganar mayor relevancia para su ejecución debido a la gran demanda que esta tiene en mercados extranjeros como Estados Unidos, España, Inglaterra e Italia.

Ocaña, E. (2013), en una de sus investigaciones analiza las principales amenazas para la exportación de Heliconias que podrían ser las siguientes: la agresiva competencia con países exportadores como Holanda, Colombia, Costa Rica y países africanos; los elevados costos en el transporte aéreo, las dificultades que se encuentran con los trámites burocráticos y por último la existencia de muchos productos sustitutos tales como rosas y flores artificiales.

Bohórquez, N. (2014), menciona que en el cultivo y/o producción de Heliconias del Departamento de Risaralda en Colombia, que el análisis potencial sobre el impacto ecológico que causa esta actividad en la zona, está generando un desarrollo sostenible para la Región y en las familias ya que embellece el valle con las flores que se

producen y Asimismo genera puestos de trabajo a las personas que se dedican a esta actividad.

2.1.7 Logística internacional para exportación de Heliconias

(La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2006), hacen mención al análisis de la cadena de valor que presentan las Heliconias con el mercado objetivo. En Colombia la producción de Heliconias, viene siendo una actividad de largo alcance, en donde el comercio se desarrolla de diferentes maneras ya sea para comercializadores internacionales, distribuidores, mayoristas o en lugares de venta directamente. Asimismo, para el embalaje de las Heliconias de exportación, se tiene que tener un ambiente adecuado para realizar este proceso, donde se embalará en cajas de 12 unidades, dependiendo del tamaño de la flor y gusto del importador, utilizando el transporte aéreo debido la rapidez que tiene este medio para que el producto se conserve y llegue al mercado objetivo.

Asimismo Franco, L. (2013), informa que tanto el empaque y embalaje para la exportación de Heliconias deben utilizarse cajas de cartón de 100 cm de largo x 50 cm de ancho y 18 cm de alto, en la que se debe de incluir una sábana plástica que cubra por completo la caja, para evitar que la humedad que emana la flor afecte a la calidad del cartón. Cada flor va envuelta en una bolsa plástica las cuales las protegen y evita que se rayen unas con otras. Debido al volumen que tienen las Heliconias no se alcanza a llenar un contenedor por completo, debido a esto la mercancía se despacha como carga suelta.

2.1.8 El financiamiento en las Pyme y su importancia

Ibarra, A. (2001), en su tema de investigación acerca del análisis de las dificultades financieras de las empresas, hace mención a que la economía mexicana, al ser una economía emergente, se analiza la contabilidad de las empresas por medio de operaciones financieras a través de ratios los que permitirán darnos un mejor panorama del avance de las empresas financieramente, para que estas puedan crecer significativamente en el tiempo.

Por otro lado, Ávila, J. (2005), hace mención en su investigación acerca de la medición y el control de los riesgos financieros que las empresas de los sectores reales deben de tener para poder obtener un buen manejo económico dentro de sus organizaciones ya que estas deben de velar por el buen uso de sus recursos o elementos clave que permitan hacer trabajar a cada una de sus áreas que para eso, el saber controlar riesgos financieros les permitirá obtener grandes resultados.

Según Tinoco, A. (2015), en su tema de investigación acerca de la importancia del financiamiento en las Pyme para el sector de flores de Ecuador, menciona que el desarrollo y/o crecimiento de las pequeñas y medianas empresas se dan por el buen manejo de capital y rentabilidad que puedan obtener mucha de ellas a través del financiamiento para fortalecer económica el sector al que pertenecen.

Flores, N. (2015), informa que el crecimiento económico del país de Venezuela se debe al acaparamiento de las Pyme en el mercado, y que estas son las que están generando mayor rentabilidad y trabajo a muchos venezolanos que ya incursionan con negocios propios de cualquier rubro, en donde la financiación vendría a ser

herramienta que estas empresas necesitarían para hacerse más sostenibles en el tiempo con mayor éxito.

2.2 Bases teóricas

1. Floricultura

1.1 .Historia de la Floricultura

La floricultura, según los historiadores Daniel Morisigue, Diego Mata, Gabriela Facciuto y Laura Bullrich (2013), en uno de sus libros acerca de la floricultura del presente y el pasado, dan a conocer que esta actividad empezó aparecer en el antiguo Egipto, donde las plantas silvestres comenzaban a cortarlas para trasplantarlas en otro espacio mucho más pequeño y cercano a las familias lo que hoy son los jardines.

Asimismo, en la antigua Grecia, las flores empezaron a ser un elemento importante para la civilización con el cultivo de ciertos tipos de flores como el *lilium candidum*, *rosa foetida*, etc. Posteriormente, también tuvo aparición en Roma, China y Japón.

En cuanto a su producción comercial, comenzó a partir de 1930, y posterior a la segunda guerra mundial, esta actividad fue aumentando, llegando a territorio americano, el que fue dando mayor importancia desde lo ambiental y económico.

1.2 Definición

Cárdenas & Rodríguez (2011, citado por Ávila, 2015) “La floricultura es la actividad de cultivar plantas para obtener flores y follajes para su posterior comercialización, los

usos de los productos finales son destinados a la ornamentación, industria o la medicina”. (p.14)

1.2.1 Flores Silvestres

Según Alejo (2011), define como flores silvestres aquellas plantas que crecen al borde de carreteras o al mismo campo que se expande por todo el valle de una Región o lugar de manera natural, donde su cultivo puede realizarse a través de la germinación, dicho y hecho por expertos o asimismo por la plantación, una técnica más laboriosa.

1.2.2 Flores Exóticas

De La Cruz, L., (2017), hace mención acerca de las flores exóticas como aquellas flores que resaltan enormemente por su belleza, color e incluso por el aroma que estas emiten en el medio del paisaje donde abundan o crecen. Asimismo, estas flores también pueden ser de uso ornamental o decorativo para cualquier ambiente de una casa u oficinas.

1.3 Producción de Flores en Perú

Balarín, C. (2011), presidenta de la Asociación Peruana de Arquitectura del Paisaje, en una entrevista para el programa Mundo Empresarial del canal 8 de cable mágico, analiza la producción de flores en el Perú como un sector innovador. Asimismo, informan que esta actividad es favorable en el país por la variedad de microclimas que se tiene, y que ayuda que se tenga una producción muy variada de flores.

Por otro lado, Balarín hace mención que a pesar que tenemos una gran variedad de microclimas, esto no es del todo favorable si no se tiene los espacios o terrenos de

cultivo, ya que aun así los agricultores no poseen suficiente terreno que pueda cubrir gran demanda de producción. Para poder obtener mayor espacio y puedan producir más, los agricultores deberían asociarse, y así su producción sea más abundante y poder entrar a una mejor demanda de flores para exportar.

1.3.1 Comercio de Flores en Perú

El programa de Sierra Exportadora (2015), perteneciente al Ministerio de Agricultura y Riego, realizó un video representativo sobre la importancia del comercio de flores en el Perú, donde su crecimiento está siendo evolucionario para este sector ya que busca fomentar un mercado rentable y productivo. Por un lado, el video de Sierra Exportadora hace mención, a la comercialización de las hortensias, como la flor mejor comercializada y exportada del país.

Asimismo, el video nos muestra como se está impulsando por comercializar nacionalmente las flores tropicales o silvestres debido a su originalidad y belleza que puede demandar en el mercado. Por último, en el video se hace mención que para poder comercializar una mayor cantidad, el Perú deberá aumentar su capacidad de área o terreno de las 300 ha que se posee solo para este sector ya que esta no es favorable en el tiempo e incluso no se puede entrar en competencia con países top que lideran este sector.

1.4 Producción de Flores en Sudamérica

Azorín, J. (2015), menciona que el sector floricultura en Latinoamérica está siendo bien explotado por 2 países como Colombia y Ecuador que poseen un buen terreno de

cultivo y un buen clima que favorece en el proceso de la producción. Esto se debe a que el sector de flores en ambos países son sectores que representan un buen porcentaje del PBI de la economía de estos países, la cual sus autoridades locales y de gobierno dan facilidades y prioridades a que se trabaje con efectividad.

1.4.1 Comercio Internacional de Flores en Sudamérica

Azorín, J. (2015), hace referencia que tanto Ecuador como Colombia son los países representativos en Latinoamérica en el sector de comercio internacional de flores, ya que Ecuador, exporta a países como Holanda, Rusia y Estados Unidos; así como Colombia se ha hecho proveedor de abastecer tanto a la Unión Europea y Norteamérica. Ante este mercado potencial acaparado por solo estos 2 países; tanto Perú, México, Chile o Bolivia, están empezando a incursionar en este rubro, puesto que poseen un buen clima y territorio que satisface en la cosecha de este producto.

1.4.1.1 Principales países exportadores

Según la página de Trademap (2016), bajo la partida 0600.0000.00 referente a plantas vivas y productos de la floricultura; en Sudamérica, los principales países exportadores son Colombia y Ecuador con un total de 1'328,138 y 806,932 (miles de USD). Asimismo, estos representan un valor 6,6% y 4 % en participación de las exportaciones mundiales. Por otro lado, Perú ha exportado 14,367(miles de USD) con una participación del 0,1% en exportaciones mundiales. (Véase en la tabla 1)

Tabla 1. Países Exportadores de flores en Sudamérica entre el año 2015 – 2016

Exportadores	Valor exportado en el 2016 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2015-2016(%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
Colombia	1'328,138	1	6.6
Ecuador	806,932	-2	4
Chile	58,709	12	0.3
Perú	14,367	-3	0.1
Brasil	13,156	-21	0.1
Argentina	2,138	2	0
Uruguay	861	7	0
Paraguay	269	156	0
Venezuela	56	51	0
Bolivia	1	0	0

Fuente: Trademap

1.4.1.2 Principales países importadores

Según la partida 0600.00.00.00 (plantas vivas y productos de la floricultura), en la tabla 2, se puede observar que el primer importador sudamericano de flores a nivel mundial es Brasil, el cual generó un valor importado de US\$ 31,679.000 en el año 2016, teniendo este el 0.2% de la participación en las importaciones mundiales. Nuestro país destino, Chile, se encuentra en la tercera posición, el cual generó un valor importado de US\$ 27,421.000, teniendo este el 0.2 % de la participación en las importaciones mundiales. Seguido de este se encuentra Perú, el cual generó un valor importado de US\$ 26,352.000, teniendo la participación de 0.1 % de las importaciones mundiales.

Tabla 2. Países Importadores de flores en Sudamérica entre el año 2015 – 2016

Importadores	Valor importado en el 2016 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2015-2016(%)	Participación en las importaciones mundiales (%)
Brasil	31, 679	-21	0.2
Colombia	31, 419	14	0.2
Chile	27, 421	-1	0.2
Perú	26, 352	25	0.1
Ecuador	15, 593	16	0.1
Argentina	7, 350	21	0
Uruguay	4, 006	4	0
Paraguay	2, 237	-5	0
Venezuela	1, 152	38	0
Bolivia	1, 112	43	0

Fuente: Trademap

2. Heliconias

Ricaurte, F (2015), menciona que las Heliconias son unas plantas exóticas que crecen en el campo y que gracias a la naturaleza hace que el mundo luzca más radiante ya sea por la energía que brindan las flores así como la iluminación de sus colores para adornar diferentes mesas de un hogar.

2.1 Definición de Heliconias – Perú

Café y Cacao (2015), las define como plantas perennes con rizoma ramificado y un pseudotallo aéreo, recto formado por un eje recubierto por las bases de hojas alternas. Su altura varía ente los 70 cm a 10 m. Sus brácteas son vistosas, las cuales están ordenadas en la inflorescencia de la planta, esta tiene entre 30 a 50 cm de longitud. Son polinizadas por colibríes, murciélagos e insectos, principalmente por arañas, lo que favorece a la polinización cruzada.

Asimismo, Kress, Betancourt, J & Echeverry (2004), en uno de sus libros que elaboraron, abarcan temas a profundidad sobre las Heliconias en donde la definen como plantas exóticas que embellecen el medio ambiente y que debería de ser muy bien cuidados ya que podrían encontrarse en peligro de extinción.

2.2 Definición de Heliconias - Chile

Según el Ministerio de Agricultura, Servicio Agrícola y Ganadero (2014), en la Resolución 3000 promulgada en el año 2014, indica que en este país las Heliconias son conocidas por el siguiente nombre. “Follaje fresco: clase de producto básico correspondiente a las partes frescas de plantas destinadas a los usos decorativos y para no ser plantadas”. (p.1)

2.3 Clasificación de las Heliconias

La clasificación taxonomía del cultivo de Heliconias es la siguiente:

- Reino: Plantae
- División: Magnoliophyta
- Clase: Liliopsida
- Orden: Zingiberales
- Familia: Heliconiaceae
- Género: Heliconia
- Especie: Fire Opal

2.4 Heliconia especie Fire Opal

Café y Cacao (2015), señala que la Heliconia de tipo Fire Opal es de porte mediano, mide hasta 2 metros de altura, se encuentra de manera natural en zonas húmedas y lluviosas, habitan en lugares abiertos como caminos, carreteras, ríos o aberturas dentro de los bosques. Son propias en su mayoría de regiones tropicales y sub tropicales de Centro y Sudamérica. En el Perú crecen en diferentes pisos ecológicos predominando en mayor cantidad en la región amazónica.

Estas se desenvuelven bien desde 0 a 1,200 m.s.n.m; sin embargo, existen especies que producen bien hasta los 2,000 m.s.n.m. En condiciones de selva central, se ha encontrado que los rendimientos son mayores en la zona media, 450 m.s.n.m, en relación a la zona alta 1,320 m.s.n.m.

La temperatura óptima para la producción de esta especie de Heliconia es de 22°C, siendo los rangos adecuados de 17° a 30°, pasando estos rangos podría afectar los rendimientos del cultivo.

El microclima para su cultivo puede ser modificado con instalaciones de plantas sombra. En caso de la especie Fire Opal, requiere condiciones de sombra al 40%, sobre todo al comienzo de su crecimiento. Esta se puede lograr sembrando anticipadamente plantaciones de plátano a 8 x 10 m de distancia. Demasiada sombra y escasa ventilación favorece al desarrollo de enfermedades en el cultivo, lo que traería como consecuencia un bajo nivel de producción.

La especie Fire Opal, se desarrolla muy bien en condiciones de sombra parcial, principalmente en la etapa de crecimiento. Una vez establecido ya en producción podrá

desarrollarse a pleno sol. Las plantaciones que están a plena exposición solar emiten mayor número de tallos, pero la fijación del color de las brácteas no será óptima, a su vez, necesitará de mayor cantidad de nutrientes; en cambio, cuando a esta se le suministre sombra en exceso, disminuirá considerablemente los niveles de producción.

2.5 Principales usos

Esta especie de Heliconia, actualmente está siendo utilizada en la decoración de ornamentos florales, la cual va acompañando en su gran mayoría a flores y tulipanes. En una entrevista hecha por el Diario Gestión (2013), a la señora Helena Manrique, una de las principales proveedoras de Heliconias en el país, quien cuentan con alrededor de 5 años trayendo y vendiendo Heliconias provenientes de la Amazonia a la capital, menciona que estas flores tienen fines decorativos para edificaciones y eventos, adicionalmente declaro que actualmente se han convertido en una de las flores con mayor demanda en la capital, debido a esto, estas flores decoraron el evento Mistura del año 2009, así como los matrimonios masivos que se llevaron ese mismo año en la municipalidad de Surco. Finalmente, mencionó que un arreglo de Heliconias en la ciudad de Lima puede llegar a costar alrededor de S/ 180.00.

2.6 Lugares de Producción

2.6.1 Producción Nacional

Actualmente, en nuestro país se desconoce la cantidad exacta de las hectáreas destinadas al cultivo de flores como las Heliconias, aunque se aproxima que contamos con solo 300 hectáreas destinadas a la producción para todo tipo de flor ya sea para

la venta local y exportación. Esta aproximación de la cantidad total de hectáreas, viene siendo muy bajo para poder producir en gran magnitud en este sector ya que no se logra satisfacer la demanda como debería ser. Asimismo, se debe tener en cuenta que el 90% de las hectáreas destinadas al cultivo de flores entre ellas las Heliconias se encuentran divididas entre Tarma, San Ramón, Oxapampa y Santa Clara. Por otro lado, se dice que el año 2014 se exportó un total de US\$ 10 millones en flores, una cifra muy baja a comparación de los países vecinos como Ecuador y Colombia. (Olazabal, 2013)

2.6.2 Producción Internacional

Colombia viene siendo el principal país productor y exportador de Flores en Sudamérica, y que además cuenta con 6,500 hectáreas destinadas al cultivo de flores. Por otro lado, Ecuador ocupa el segundo lugar con 2,500 hectáreas para producir flores. Estos dos países son los que principalmente vienen realizando ya hace un tiempo atrás esta actividad agrónoma comercial en producción de Heliconias para su venta. (Olazabal, 2013)

La producción de flores tropicales, ha venido despegando con gran escala e importancia en los países de Centroamérica, donde Cuba fue uno de esos países que empezó a explotar este bello recurso en su territorio tomando como ejemplo los casos de Colombia y Ecuador que por medio de la floricultura, han ido mejorando este sector que beneficia a la economía de todo un país.

Tomando como referencia lo dicho en el caso del párrafo anterior, la industria de las flores empieza a ser viable en Cuba, donde la producción de las Heliconias, viene

alcanzando gran importancia en el sector floricultura para la comercialización en este país. (Sosa, 2013)

2.7 Sistemas de regadío

2.7.1 Tipo de sistemas de regadío

Según el manual de la Asociación Café y Cacao (2013), existen 2 tipos de sistemas de regadíos óptimos para su implementación en la producción de Heliconias cultivadas en la Selva Central de nuestro país, el riego por gravedad y goteo.

2.7.1.1 El riego por gravedad

Esta consiste que la energía del agua que será dispersada en el campo es su propio peso, el agua circulara libremente por todo el campo cultivado debido a que el terreno sea una pendiente. Este método de regadío es el más económico a comparación del sistema por goteo debido a que sus costos de instalación y mantención son muy bajos ya que solo se necesita que el reparto del agua sea por medio de pozas o surcos.

2.7.1.2 Riego por goteo

Según Cruz, J (2009), este tipo de riego es el más óptimo para este tipo de flor, este mecanismo solo moja la parte próxima a la planta, esta necesitara tuberías bajo presión las cuales se encuentran a un lado de las plantas focalizando estrictamente la raíz. El agua utilizada para el riego es conducida por tuberías de polietileno, y se utilizan goteros de tipo laberinto y helicoidales. Este tipo de goteo presenta muchas ventajas tales como:

- Presenta uniformidad para el riego

- Posibilidad de automatización
- Permite que el agua a utilizar pueda ser abonada
- Control total del suministro
- Ahorro de agua

La principal ventaja que presenta este sistema es su alto costo de implementación, el cual dependerá de la dimensión y ubicación de la zona a trabajar.

2.7.1.3 Riego por lluvia

De la Cruz, L. (2017), hace referencia que el sistema de regadío por lluvia es la actividad de regar el cultivo por medio de la misma lluvia. Por otro lado, hace mención que los agricultores de San Ramón utilizan este sistema por diferentes factores ya sea por minimizar gastos, aprovechar el agua al 100% de manera natural, entre otros. Aunque es un sistema óptimo para cualquier cosecha, esto hace a los agricultores se vuelvan muy dependientes del clima que a veces esto no es beneficioso, ya que puede llegar a perder grandes cantidades de cultivo si no se riega a tiempo.

2.7.2 Importancia de un sistema de regadío

Para la Asociación Ave de Paraíso (2017), la implementación de un sistema de regadío es uno de las principales necesidades que tienen para poder dar inicio al proceso de exportación, debido a que ninguna de las 10 hectáreas que serán dispuestas para su cultivo cuentan con algún sistema, estas dependen de las lluvias que se dan en la época de verano en la localidad de San Ramón. Debido a que las flores crecen en todas las temporadas del año, un sistema de regadío por goteo es indispensable para iniciar la producción de Heliconias. Este sistema de riego, además de ser

indispensable será el más costoso en la totalidad del proyecto ya que los lugares donde se encuentran las hectáreas donde se cultivarán las flores no cuentan con servicio de agua potable y están ubicadas en lugares alejados y de difícil acceso.

2.8 Producción de Heliconias

2.8.1 Producción de 01 hectárea de Heliconia

De acuerdo al manual elaborado la por la Asociación Café y Cacao (2013), el costo total para la instalación de 01 hectárea de cultivo de Heliconias de especie Fire Opal es de S/ 13,780.00, siendo este la suma de los costos de laborales culturales que ascienden a S/ 4,200.00 y los costos de insumos y herramientas de S/ 9,580.00.

(Véase la Tabla 3 y 4)

Tabla 3. Producción Anual de 01 hectárea de Heliconias

Actividades	Datos
Cultivo	heliconias
Distanciamiento	3.0 x 1.5 = 4.5 m ²
Densidad de siembra	400 docenas semanales
Producción anual en 01 hectárea en docenas	9600

Fuente: Elaborado por la Asociación Café y Cacao con información de Innóvate Perú y Ministerio de la Producción

Tabla 4. Costo de instalación para 01 hectárea de Heliconias

Conceptos	Total S/.
Costos Directos	
Labores Culturales	4,200.00
Insumos y herramientas	9,580.00
Total S/.	13,780.00

Fuente: Elaborado por la Asociación Café y Cacao con información de Innóvate Perú y Ministerio de la Producción

2.8.2 Mantenimiento de 01 hectárea de Heliconia

De acuerdo al manual elaborado la por la Asociación Café y Cacao (2013), el costo total para el mantenimiento de 1 hectárea en 1 año de cultivo de Heliconias de especie Fire Opal es de S/ 11,060.00, siendo este la suma de los costos de laborales culturales que ascienden a S/ 4, 650.00 y los costos de insumos y herramientas de S/ 6, 410.00. (Véase la Tabla 5)

Tabla 5. Costo de mantenimiento para 01 hectárea de Heliconias en un año

Conceptos	Total S/.
Costos Directos	
Labores Culturales	4,650.00
Insumos y herramientas	6,410.00
Total S/.	11,060.00

Fuente: Elaborado por la Asociación Café y Cacao con información de Innóvate Perú y Ministerio de la Producción

3. Comercio Internacional de Heliconias

3.1 Exportación e importación de Heliconias

La partida arancelaria correspondiente a la Heliconia es la 0603.90.00.00, con la cual se realizó la búsqueda en la página web de la SUNAT referente a las exportaciones e importaciones peruanas en los años 2015, 2016 y 2017.

3.1.1 Exportación

Para el año 2015 el total del monto FOB exportado fue de \$3,230.00, siendo Holanda el único país con participación en este año. (Véase la Tabla 6)

Tabla 6. Exportaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2015

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
NL - Holanda	3,230.00	299.27	382.85	100
Total	3,230.00	299.27	382.85	100

Fuente: Elaborado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

Para el año 2016 el total del monto FOB exportado fue de \$5,339.50 siendo el país con mayor participación Holanda con un monto de \$5,252.00. Asimismo, Aruba fue el segundo país exportador con un total de \$87.5 (Véase la Tabla 7)

Tabla 7. Exportaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2016

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
NL - Holanda	5,252.00	1,100.00	1,146.96	98.36
AW - Aruba	87.5	25.00	26.36	1.64
Total	5,339.50	1,125.00	1,173.32	100.00

Fuente: Elaborado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria

Para el año 2017 el total del monto FOB exportado fue de \$4,167.29 siendo el país con mayor participación Chile con un monto de \$1,776.30. En la segunda casilla, aparece Holanda con un total de \$1,541.49, finalmente, en el tercer lugar Aruba con un total de \$849.5 (Véase la Tabla 8)

Tabla 8. Exportaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2017

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
CL - Chile	1,776.30	186.53	279.75	42.62
NL - Holanda	1,541.49	135.32	135.32	36.99
AW - Aruba	849.50	88.50	95.18	20.38
Total	4,167.29	410.35	510.25	100.00

Fuente: Elaborado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria

3.1.2 Importación

Para el año 2015 el Total del monto CIF importado fue de \$130,804.78, siendo el país con mayor participación Colombia con un monto de US\$ 97,596.03. En la segunda casilla se encuentra España con un monto de US\$ 24,462.26, en tercera posición encontramos a la India con un monto de US\$ 8,161.04. (Véase la Tabla 9)

Tabla 9. Importaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2015

País de Destino	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje CIF
Colombia	97,596.03	2,127.68	3,477.26	74.61
España	24,462.26	4,804.00	4,838.04	18.70
India	8,161.04	863.9	994.87	6.24
China	542.56	76.86	99.12	0.41
Francia	42.89	0.93	0.97	0.03
Los demás	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	130,804.78	7,873.37	9,410.26	100.00

Fuente: Elaborado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración

Para el 2016 el total del monto CIF importado fue de \$180,012.51, siendo el país con mayor participación Colombia con un monto de US\$ 162,238.11. En la segunda casilla

se encuentra Ecuador con un monto de US\$ 11,1157.37, en tercera posición encontramos a la India con un monto de US\$ 7,578.92. (Véase la Tabla 10)

Tabla 10. Importaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2016

País de Destino	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje CIF
Colombia	162,238.11	5,256.00	6,516.01	90.13
Ecuador	11,157.37	261.91	280.00	6.20
India	7,578.92	443.40	986.98	4.21
China	88.22	120.00	130.06	0.05
Estados Unidos	-1,050.11	-76.88	-81.61	0.00
Los demás	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	180,012.51	6,004.43	7831.44	100.58

Fuente: Elaborado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración

Para el 2017 el total del monto CIF importado fue de \$120,785.33, siendo el país con mayor participación Colombia con un monto de US\$ 114,637.57. En la segunda casilla se encuentra Ecuador con un monto de US\$ 4,297.35, en tercera posición encontramos a China con un monto de US\$ 1,830.41. (Véase la Tabla 11)

Tabla 11. Importaciones peruanas por subpartida 0603.90.00.00 - año 2017

País de Destino	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje CIF
Colombia	114,637.57	2,689.46	3,666.48	94.91
Ecuador	4,297.35	124.45	131.00	3.56
China	1,830.41	1,198.24	1,326.71	1.52
Canadá	20.00	0.98	1.03	0.02
Los demás	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	120,785.33	4,013.13	5,125.22	100.00

Fuente: Elaborado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración

4. Mercado Objetivo

El uso del término de mercado objetivo se empezó a utilizar en el campo de los negocios, donde por medio de un objetivo de compra-venta de un bien y/o servicio, se destina a un sector en específico del público.

4.1 Definición de Mercado Objetivo

Diferentes libros muestran el concepto del mercado objetivo, ya que esta definirá la orientación final del producto que se venderá.

Existen muchas teorías importantes sobre esta definición, dando como resultado múltiples investigaciones (Kotler, 1996, Gallego, 2009) que muestran la importancia y complejidad a la hora de escoger un mercado objetivo ya que debe estar enfocado aquel sector específico de una población que pueda mostrar interés por el producto y/o servicio que se venderá y que ayudará a que el producto pueda seguir innovándose en base a los cambios que las personas o el público lo requiera.

4.2 Chile como mercado objetivo

Chile, viene a ser uno de los países de las últimas décadas que más creció económicamente por diversos factores. Uno de esos factores es la globalización que llegó a dicho país a fines de los 90, donde se empezó a cambiar el comportamiento social de las personas producto de nuevas ideas revolucionarias en cuestión a la modernización.

En efecto, la selección del mercado objetivo de Chile, tiene mucho que ver por su mismo desarrollo que obtuvo en todos estos años y marcando su propia historia en el rubro de la economía.

Chile es un buen ejemplo de una economía dinámica, que desarrollan una cultura de orden y seguimiento de reglas, así como el valor social cultivada por el mismo Estado. Además, hace mención la disciplina del trabajo que tienen en el país para obtener sus objetivos y crecimiento, teniendo la admiración muchos otros países por sus grandes logros y aportes para mejorar económicamente (Fazio, 2004, citado en El Mercurio Internacional, 1992).

La economía de Chile, representa en su mayoría la producción de cobre, sin embargo, este recurso está siendo muy escaso por temporadas y es imposible para ellos vivir únicamente de esta producción. Es por eso que se busca fortalecer otros rubros y/o sectores que puedan ser útiles para la economía de este país y se siga mirando con grandes ojos dicho mercado (OECD, 2015).

4.3 Perfil del consumidor chileno

Según el portal de Santander Trade Portal (2018) el crecimiento del mercado en Chile ha implicado una el alce de la demanda en sus consumidores. Asimismo, en los últimos años la mejora de calidad de vida ha tenido como consecuencia un aumento en los gastos de aparatos electrodomésticos. La demanda por parte de sus consumidores a seguido aumentando en el tercer trimestre del 2017, a comparación de los bajos niveles presentados en otras economías de América Latina. El crecimiento progresivo de los sueldos y un aumento en el crédito han sostenido el consumo privado. Aunque el precio siempre ha sido uno de los principales factores en las decisiones de compra, actualmente, el consumidor chileno también toma en cuenta la durabilidad, calidad tecnología y el servicio al cliente. En conclusión, los chilenos son considerados como

grandes consumidores racionales, ya que este es percibido como forma de gratificación, estatus y experiencia más que solo cubrir sus necesidades.

Actualmente, los factores medioambientales son muy importantes para los chilenos a la hora de escoger un producto, quienes son los más conscientes sobre el medio ambiente en toda América Latina. Además, estos se encuentran muy concientizados gracias a la Ley de Etiquetado de Alimentos, puesta en práctica en el año 2016, sobre las calorías y los nutrientes en las comidas. Gracias al aumento de sus ingresos y al fácil acceso del crédito, los chilenos consumidores se han visto muy beneficiados, los cuales no se encuentran muy interesados en sus necesidades básicas, más bien muestran interés en hacer compras de bienes electrónicos, principalmente en equipos de celulares y computadoras portátiles. Además, estos están realizando mayores inversiones en su salud y educación.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (2017), muestra una lista principal por categorías de los gastos del consumidor chileno tras el censo realizado en Abril del mismo año, los cuales señalan la distribución de los gastos promedio sobre el sueldo de un ciudadano (salario mínimo 288,000.00 pesos = \$432.00), donde priorizan como su principal gasto en alimentos y bebidas no alcoholizadas en un 18.7%, y lo que dejan como gasto de último interés es el gasto de bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes en un 1.8%. (Véase la tabla 12)

Asimismo, se remarca que los censos en Chile, son realizados cada 10 años, por lo que la información que se muestra en la tabla 12 son los datos más recientes que se pueden mostrar para este punto de la investigación.

Tabla 12. Gastos del consumidor chileno

Gastos de consumo por categoría en % de los gastos totales	2017
Alimentos y bebidas no alcoholizadas	18.7%
Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes	1.8%
Vestuario	3.4
Alojamiento	14.3%
Muebles y artículos para el hogar	6.3%
Salud	7.6%
Transporte	15.2%
Comunicaciones	5.3%
Recreación y cultura	6.8%
Educación	6.5%
Restaurantes y hoteles	6.5%
Bienes y servicios diversos	7.7%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas – Chile

Según la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (2012), actualmente, las familias chilenas destinan el 0.08% y 0.25% de sus gastos mensuales en la compra de flores, lo que nos expresa que existe una demanda constante mensual. Los puntos más altos de la demanda se encuentran en los meses de mayo con un 0.15% y noviembre con un 0.25%, debido a que se celebran dos fechas importantes, el día de las madres y el día de los Santos. Así mismo, se muestra que \$1.74 gastan mensualmente en promedio durante el mes de Mayo y en Noviembre gastan \$2.46. (Véase la tabla 13)

Tabla 13. Distribución del gasto en flores por familia

Mes	Gasto %	Gasto mensual \$
Enero	0.10	1.09
Febrero	0.09	0.95
Marzo	0.09	1.05
Abril	0.08	0.85
Mayo	0.15	1.74
Junio	0.09	0.86
Julio	0.11	0.89
Agosto	0.13	1.33
Septiembre	0.11	1.11
Octubre	0.12	1.28
Noviembre	0.25	2.46
Diciembre	0.12	1.47

Fuente: Estudio ODEPA

4.4 Importación de flores en Chile

La importación de flores en Chile, es uno de los sectores en el que se tuvo mayor valor económico el año 2013, mucho más que su propia producción para ser exportada, teniendo un aumento del 20% en volumen y un 22% en valor entre el periodo de enero y septiembre a comparación del año anterior en este mismo periodo, teniendo como principales proveedores a países como Ecuador, Colombia y Perú, y que además existe una fecha importante en que la demanda es mayor en el país siendo el 1 de noviembre, en donde la producción nacional no satisface en su totalidad (ODEPA Chile, 2013).

Con referencia a la Tabla 14, se puede observar que el volumen de importaciones chilenas sufrió una variación porcentual positiva del 20% con respecto a las fechas comprendidas de enero a setiembre del 2012 y 2013, la cual tiene como resultado 402

800 kilos. Con referencia al valor CIF importado, la variación a dicho periodo fue del 22 % la cual representa un valor de US\$ 2, 319.988.

Además, se puede apreciar que la especie de flor con mayor volumen y valor de importación es la rosa, la cual represento para el año 2012 un valor total CIF de US\$ 9,441.245. Seguida de esta se encuentra la flor de especie Cristaceno, la cual represento un valor CIF en el año 2012 de US\$ 3,290.298.

Asi mismo, se puede observar en la tabla que las Heliconias no se encuentran dentro de las 9 principales flores importadas por los chilenos.

Tabla 14. Importaciones Chilenas de flores de corte

Especie	Volumen (Kilos)				Valor (USD CIF)			
	2012	ene-sep 2012	ene-sep 2013	Var. %	2012	ene-sep 2012	ene-sep 2013	Var. %
Rosa	1,809.148	1,316.993	1,436.230	9	9,441.245	6,937.379	7,317.453	5
Crisantemo	630.205	434.304	568.583	31	3,290.298	2,194.301	3,324.661	52
Gipsofila	220.880	147.096	135.107	-8	1,143.929	769.037	731.086	-5
Clavel	129.251	56.198	126.841	126	583.234	228.121	649.569	185
Hipericum	28.258	20.880	16.364	-22	148.828	109.084	95.964	-12
Gladiolo	1.046	1.046	7.786	644	5.432	5.432	3.384	-38
Orquidea	239	239	452	89	1.357	1.357	8.783	547
Cala	24	24	63	163	132	132	37	-72
Peonia	192	192	-	-	1.658	1.658	-	-
Las demás	116.603	78.956	167.302	112	683.112	505.886	941.438	86
Total	2,935.846	2,055.928	2,458.728	20	15,299.225	10,752.387	13,072.375	22

Fuente: Elaborado por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas.

Según la tabla 15, nos muestra la evolución de las importaciones de flores de partida arancelaria 0603.90.0000, entre el 2017 hasta Agosto 2018, teniendo como variación porcentual un 436.69 % de incremento para el mes de Enero y en Agosto con un 105.60% de incremento.

Tabla 15. Evolución de la importación de flores con partida arancelaria 0603.90.0000 entre los años 2017 - 2018

Meses	Monto CIF en dólares		Variación
	2017	2018	Porcentual
			%
Enero	\$1,572.00	\$8,436.70	436.69
Febrero	\$516.00	\$7,253.90	1305.79
Marzo	\$4,991.00	\$872.70	-82.51
Abril	\$1,808.00	\$5,293.20	192.77
Mayo	\$5,015.00	\$7,591.70	51.38
Junio	\$5,588.00	\$670.70	-88.00
Julio	\$6,042.00	\$2,530.40	-58.12
Agosto	\$2,179.00	\$4,480.00	105.60
Septiembre	\$1,013.00	-	-
Octubre	\$16,907.00	-	-
Noviembre	\$7,678.00	-	-
Diciembre	\$6,041.00	-	-

Fuente: Aduanas Chile

4.5 Acuerdos Comerciales de Chile

Los acuerdos comerciales, son Tratados de Libre Comercio que presenta un país con otro para definir términos comerciales que satisfaga el ingreso y/o salida de productos a dichos mercados; tal es el caso del país destino de Chile, que cuentan con Tratados de Libre Comercio con países de la Unión Europea, el Mercosur, Alianza del Pacífico, Centro América, Estados Unidos, y otros en Sudamérica y Asia (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Gobierno de Chile, 2017).

4.5.1 Tratado de Libre Comercio Chile – Perú

El Acuerdo de Complementación Económica ACE N°038, hoy llamado Tratado de Libre Comercio, se acordó eliminar el pago y/o uso de cualquier tipo de aranceles y tomar medidas no arancelarias que pueda disminuir el comercio bilateral de los bienes,

donde hoy en día facilita el libre tránsito de bienes y productos de un país a otro (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Gobierno de Chile, 2017).

Según el Acuerdo de Libre Comercio entre Gobierno de la República de Perú y el Gobierno de la República de Chile firmado en el año 2006, se detallan puntos importantes para entender dicho tratado de manera específica y así poder manejarlo con mucho criterio a la hora de hacer algún tipo de actividad comercial.

Según lo dicho en el párrafo anterior, se debe de tomar en cuenta los siguientes capítulos y artículos como prioridad para comprender el siguiente tratado en el presente trabajo de investigación:

En el artículo N°1.1 y 1.2 del Capítulo 1 del Tratado de Libre Comercio Perú y Chile, se hace mención a las Disposiciones Generales que deben de establecerse entre ambos Gobiernos para una zona de Libre Comercio en ambos territorios y los Objetivos a tratar con fines de promover el comercio justo.

En el artículo 3.3 del Capítulo 3 del Tratado de Libre Comercio Perú y Chile, se menciona el programa de liberación correspondiente al Comercio de Mercancías que se realizará entre ambos países donde el país importador deberá de tomar ciertas medidas ya sea de carácter administrativo, financiero u otra naturaleza para el ingreso de ciertos productos ya que estos tienen que pagar un derecho por ingresar a un nuevo mercado porque puede perjudicar la producción nacional. Asimismo, cabe mencionar que cada país presenta fechas de los desgravámenes que han ido actualizándose.

En el artículo 4.2 del Capítulo 4 del Tratado de Libre Comercio Perú y Chile, se expone acerca de la calificación de Origen, donde algunos productos deberán de presentarse

al ingresar al otro país con la documentación del Certificado de Origen, como requisito documentario.

Según el Capítulo 4 expuesto en el párrafo anterior, el artículo 4.12 consta de la devolución del pago por derechos arancelarios, que al haber presentado el certificado de origen para su importación y en el periodo no más de un año el importador tiene la potestad de solicitar la devolución de estos derechos.

El Capítulo 6 y 7, cada uno correspondientemente, hace mención al régimen de salvaguardas y derecho antidumping para controlar alguna informalidad que pueda estar dándose durante la comercialización de ciertos productos en el mercado destino y evitar así algún desbalance económico que afecte a su mercado local.

El Capítulo 9, referente a las medidas sanitarias y fitosanitarias, hace mención que las partes correspondientes, facilitaran el comercio de animales y plantas vegetales, así como sus subproductos o derivados, donde las normas de control de uno u otro país por el ingreso de estos productos deberán de no ser un impedimento para su comercialización, más una medida para actuar de buena fe mediante las normas comerciales establecidas.

Los artículos 18.1 y 18.2 del Capítulo 18 del Tratado de Libre Comercio de Perú y Chile, hacen mención a la cooperación y promoción comercial donde ambas partes tendrán las facilidades para poder informarse de manera administrativa, financiera, técnica comercial, normas zoo sanitarias y fitosanitarias según el tipo de producto que desean comercializar y conocer un poco más del mercado objetivo. Asimismo, podrán tener facilidades para exponer sus productos tanto en ferias, reuniones o visitas comerciales en el país de destino.

4.5.1.1 Anexo 9.2.2

En el presente Tratado de Libre Comercio entre Perú y Chile, se hace mención al anexo 9.2.2 cuya información es importante para el conocimiento y desarrollo enfocado en esta investigación, ya que hace referencia al Acuerdo de Cooperación y Coordinación en Materia de Sanidad Agropecuaria de ambos países a través de sus organizaciones correspondientes que facilitan el intercambio tanto de animales y/o vegetales como flores, plantas, entre otros bajo el mismo criterio expuesto líneas arriba donde se debe de medir el ingreso de estos seres con la finalidad de controlar las especies en territorio nacional. Ante lo dicho en este párrafo, el exportador, deberá de presentar los certificados zoosanitarios o fitosanitarios como medida expuesta.

4.5.1.2 Anexo 3.2 – A

En referencia al Tratado de Libre Comercio Perú y Chile, el anexo 3.2 – A sobre la lista de mercancías detallada cada una con su partida arancelaria para la comercialización de cada una de ellas, y para la presente investigación, la Partida Arancelaria que se utilizará será el 06.03.90.0000, llamado “las demás flores y capullos cortados para ramos”.

4.5.2 Requisitos fitosanitarios

Los requisitos fitosanitarios de flores de especie de follajes frescos para uso ornamental, son importantes para al ingreso al país para su comercialización ya que se trata de minimizar cualquier tipo de riesgo en enfermedades y plagas que pueda perjudicar la salud humana. En el caso de las Heliconias, estas deben estar libre de

ciertas bacterias como *ceroplastes floridensis*, Asimismo deberá de pasar por un tratamiento fitosanitario de fumigación con bromuro de metilo, un adecuado embalaje, etc. (Servicio Agrícola y Ganadero, Gobierno de Chile, 2014)

5. Factores Limitantes

Según la Real Academia Española, la definición de factor limitante actualizado al 2017, se conceptualizará mediante el significado de palabra por palabra: Factor, “Elemento o causa que actúan junto con otros”. Limitante, “limitador (que pone límites)”. En ese sentido, factor limitante hace referencia al motivo o razón que puede limitar la obtención de algo que se requiera realizar.

5.1 Financiamiento para producción

Baba, L. (1998), ex presidente del Directorio de la Comisión Financiera de Desarrollo (COFIDE) en una de sus exposiciones sobre el apoyo financiero y fuentes de financiamiento para Pyme, hace mención que el sector agroexportador, es un sector potencial de desarrollo para la economía del país.

Asimismo, Baba comenta que el otorgamiento de crédito para COFIDE, estará basado en las necesidades que se requieran para el proceso de producción y su financiamiento como: “La adquisición de maquinaria y equipo, la implantación de cultivos, el mejoramiento de tierras, sistema de riego, comercialización, servicios de apoyo, y capital de trabajo”.

5.1.1 Financiamiento para el sector Agropecuario

Asociación de Bancos del Perú [ASBANC], (2018), en una de sus publicaciones realizada en Febrero del 2018, hace referencia a la importancia del sector

Agropecuaria en la economía Peruana, donde los grandes empresarios buscan financiarse en este sector bajo la perspectiva externa enfocadas a las exportaciones, y en el caso de los medianos y pequeños empresarios buscan más un comercio interno o local, es por ello que la parte del financiamiento es un tema clave para concretar estos proyectos.

5.2 Infraestructura

Céspedes, Lavado & Ramírez (2016), nos hablan en uno de los capítulos de su libro sobre la Productividad en el Perú, que la infraestructura es un elemento fundamental para el sector agropecuario, ya que podrá trabajar de manera adecuada para obtener la producción deseada.

Pastor, C. (2011), hace mención a que las principales obras en cuanto a la infraestructura para el sector agropecuario se refieren a la infraestructura de riego o llamados también sistema de regadío, el transporte y almacenamiento que se tendrá para la producción realizada, y por último a otras instancias infraestructurales rurales como caminos de anexos, el control por inundaciones y la electrificación rural.

5.3 Gestión de producción

De Francesco, A. (2014), en una entrevista para la Expo Agro de Argentina, hace mención de la importancia que tiene la gestión estratégica de producción para el sector Agropecuario, donde el empresario deberá de enfocar sus metas y objetivos con estrategias fijadas a un largo plazo y no solo a un corto plazo, Asimismo desarrollará un análisis FODA que evaluará la parte interna y externa que influyen en el crecimiento de la empresa en el sector.

5.4 Gestión de exportación

Centro de Comercio Internacional (2011), publicó una guía para pequeños y medianos exportadores, en donde menciona que el proceso de gestión de exportación es aquel proceso o gestión estratégica que utilizan las empresas para llegar a un mercado internacional, y que además deberán cumplir con ciertas normativas o requerimientos para sus productos o servicios. Ante ello, las empresas que se dediquen o realicen esta actividad comercial, deberán de presentar cierto prestigio certificada con las normativas ISO 9001 como base en la calidad debe presentar cada empresa para poder funcionar con competitividad en el mercado objetivo.

CAPITULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Formulación de hipótesis principal y específicas

3.1.1 Hipótesis Principal

El financiamiento para la producción, infraestructura para la producción, gestión de producción y la gestión de exportación son los factores limitantes para exportación de Heliconias a Santiago de Chile.

3.1.2 Hipótesis Específicas

1. El historial crediticio y la política de capacidad institucional financiera que requieren las entidades financieras con los miembros de la Asociación son las principales limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias.
2. La falta de una oficina, planta empacadora y accesibilidad para un sistema de regadío son las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias.
3. La falta de estudios profesionales en temas contables y administrativos, así como la poca capacidad productiva, son las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias.
4. El poco conocimiento en temas logísticos y aduaneros, así como la falta de asesoramiento y capacitaciones por parte de entidades del Estado vinculadas al comercio exterior son las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias.

3.2 Variables

3.2.1 Variable Principal

Dependiente: Financiamiento en la producción, Infraestructura para la producción, Gestión de producción y Gestión de exportación

Independiente: Limitaciones de la Exportación

3.2.2 Variables Específicas

1. Dependiente: Historial crediticio, Política de capacidad institucional financiera

Independiente: Financiamiento en la producción

2. Dependiente: Infraestructura o inmuebles

Independiente: Infraestructura para la producción

3. Dependiente: Estudios profesionales, Capacidad productiva

Independiente: Gestión de producción

4. Dependiente: Conocimiento logístico y aduanero, Asesoramiento y capacitaciones en comercio exterior

Independiente: Gestión de exportación

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 Diseño metodológico

Desde hace 10 años aproximadamente el cultivo y comercio de las Heliconias de especie Fire Opal en la ciudad de San Ramón se ha estado realizando en menores cantidades. A pesar que esta actividad fue dándose durante ya algunos años atrás, no ha recibido el respaldo aún en el financiamiento para la producción, infraestructura, ni en la gestión de producción y exportación. Ello, ha sido impedimento para el crecimiento de esta actividad agrícola en diferentes propósitos como en la exportación de este producto.

A consecuencia de lo expuesto, la presente investigación utilizó un enfoque cuali - cuantitativo de diseño exploratorio cualitativa debido que no se encontró información relacionada a las limitaciones para la exportación de Heliconias del Valle de Chanchamayo.

Por otro lado, se realizó una investigación descriptiva simple para obtener una información exacta y precisa relacionada a la experiencia del cultivo de flores de los agricultores y el impacto que refleja la actividad agrícola de la floricultura para el sistema financiero y el comercio exterior utilizando los cuestionarios estructurados y entrevistas dirigidas a los miembros de la Asociación, entidades financieras y expertos del tema.

4.2 Identificación de la Población

4.2.1 Definición y descripción de las poblaciones

El trabajo de investigación presenta 3 tipos de poblaciones:

1. Miembros de la Asociación Ave de Paraíso

Grupo de agricultores que vienen trabajando en conjunto desde hace poco más de 5 años aproximadamente en el cultivo de flores, cítricos y café.

2. Entidades Financieras

Conformadas por Cajas Municipales, Cooperativas, Bancos y Financieras, las cuales se encuentren en los distritos de San Ramón y La Merced y que brinden financiamiento en la producción y comercialización de flores.

3. Exportadores de flores

Empresas dedicadas al rubro de la exportación de flores bajo la partida arancelaria 06.03.90.0000 durante los últimos 5 años.

4.2.2 Determinación del número de la población

La población tomada para el siguiente trabajo de investigación es:

1. Miembros de la Asociación Ave de Paraíso

En este primer caso, se trabajará con el total de los integrantes de la Asociación los cuales lo conforman un grupo de 20 agricultores.

2. Entidades Financieras

Según lo dicho por la teniente alcalde de la municipalidad de San Ramón en una entrevista que se le realizó, indicó que existen 6 entidades financieras que vienen laborando en el rubro de la floricultura brindando financiamiento para algunos agricultores de la zona. De acuerdo a ello, se trabajó con estas 6 entidades para el presente trabajo.

3. Exportadores de flores

Según lo obtenido en la búsqueda de información, de las principales empresas exportadoras de flores y/o follajes bajo la partida arancelaria 06.03.90.0000 en la

página de Siicex, existen 3 empresas dedicadas a esta actividad comercial, las cuales serán nuestra población y muestra final para el trabajo investigado.

La población para esta investigación es finita, debido a que se cuenta con un número reducido de integrantes en la Asociación. Dicha información fue obtenida gracias a una entrevista con uno de los representantes de la Asociación.

4.2.3 Realización y tipo de muestreo

En base a los diferentes tipos de población que se investigó, se trabajó con los 20 integrantes de la Asociación Ave de Paraíso, Asimismo, con 6 entidades financieras y 3 expertos en exportación de flores y/o follajes.

En ese sentido, se trabajó con el total de la población por ser un número pequeño para investigar, es decir, que no se llegará a utilizar el punto de saturación para poder hallar el marco muestral.

4.2.4 Criterios de inclusión y exclusión

1. Miembros de la Asociación Ave de Paraíso

En este caso, se trabajó con el total de los integrantes de la Asociación de Productores Ave de Paraíso que ascienden a un total de 20 agricultores. También se puede apreciar en la siguiente tabla 16 de inclusión y exclusión esta explicación.

Tabla 16. Criterios de inclusión y exclusión para los miembros de la Asociación Ave de Paraíso

Criterios de Inclusión	Criterios de exclusión
-Agricultores de flores de la zona de San Ramón pertenecientes a la Asociación de Productores Ave de Paraíso	-Agricultores de flores de la zona de San Ramón que no pertenezcan a la Asociación de Productores Ave de Paraíso

Fuente: Elaboración propia

2. Entidades Financieras

Para este punto, se trabajó en base a criterios de inclusión y exclusión que se explicaran en la Tabla 17.

Tabla 17. Criterios de inclusión y exclusión para Entidades Financieras

Criterios de Inclusión	Criterios de exclusión
-Entidades Financieras ubicadas entre los distritos de San Ramón y La Merced.	-Entidades Financieras que estén ubicadas fuera del área de los distritos de San Ramón y La Merced
-Entidades Financieras que brinden financiamiento al sector agrícola, floricultura y consumo.	-Entidades Financieras que no brinden financiamiento al sector agrícola y/o floricultura.

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta los criterios señalados anteriormente y tras conocer la lista de las 6 entidades financieras, se concluyó trabajar con las siguientes entidades financieras, las cuales en el capítulo 5 de la investigación se explicará con mayor detalle de la elección de estas 3 entidades:

Crediflorida, Financiera Confianza y Caja Huancayo

3. Exportadores de flores

En este caso, se trabajó con el total de 3 exportadores de flores encontrados en el portal de la página de Siicex bajo la partida arancelaria 0603.90.0000. Se puede explicar en la siguiente tabla 18 de criterios de inclusión y exclusión de exportadores de flores.

Tabla 18. Criterios de inclusión y exclusión para Exportadores de flores

Criterios de Inclusión	Criterios de exclusión
- Exportadores de flores encontrados en el portal de Siicex bajo la partida arancelaria 0603.90.0000	- Exportadores de flores que no fueron encontrados en el portal de Siicex bajo la partida arancelaria 0603.90.0000

Fuente: Elaboración propia

En base a lo explicado en el criterio de inclusión y exclusión, se definió a los 3 exportadores que fueron encontrados en la búsqueda del portal de Siicex:

-Llerena Machado Rosas

-Grupo Americano de Comercio S.A.C (Rosatel)

-Agroforestal Febani

4.3 Instrumentación

Para el presente trabajo de investigación, se utilizó 2 instrumentos, los cuales se obtuvo los resultados de investigación:

En primera instancia se utilizó un cuestionario estructurado dirigido a los miembros de la Asociación, debido que todos ellos son trabajadores de campo y que necesitan responder cada pregunta de una manera más fácil a su alcance, con respuestas concretas y definidas.

Asimismo, se realizó entrevistas a profundidad dirigidas a los representantes de las entidades financieras y exportadores de flores, donde el nivel de las preguntas es tanto teóricas como prácticas basados en la experiencia comercial para responder metódicamente.

4.3.1 Contenido de los instrumentos

En la presente investigación, se enfocó en 2 instrumentos hacia 3 distintas poblaciones. Para el caso de los miembros de la Asociación, se tomó en cuenta el formulario de preguntas de cuestionarios cuyo contenido de interés son:

-Experiencia sector agrícola

-Conocimiento en financiamiento

-Capacidad productiva

En el caso de las entidades financieras y exportadores de flores, se utilizó las encuestas, cuyo contenido de interés se basó en el siguiente orden respectivamente en cada uno:

- Mercado financiero para el sector agrícola
- Comercio exterior en el sector agrícola y floricultura.

4.3.2 Fiabilidad y Validez

Los cuestionarios estructurados y entrevistas a profundidad, que fueron los instrumentos utilizados en la investigación, se trabajó con fiabilidad y validez, ya que fueron revisados por 3 expertos:

- Dr. Jorge Cossio Soto, abogado de profesión, con más de 30 años como experiencia en el campo laboral y docente. Presenta varios estudios de posgrado en Administración y Negocios.
- Ing. Jesús Carrillo Balceda, ingeniero industrial de profesión, con más de 35 años de experiencia profesional y docente. Presenta una maestría en ingeniería de sistemas, así como estudios de doctorado en administración.
- Ing. Félix Villegas Reaños, ingeniero agrónomo de profesión, con 23 años de experiencia laboral y docente, presenta un MBA en Administración de Negocios.

4.3.2.1 Fiabilidad

Para realizar los cuestionarios dirigidos a los miembros de la Asociación, se coordinó con uno de los representantes de los agricultores, lo cual cito a cada uno de ellos a una pequeña reunión en sus respectivas viviendas o campo de cultivo donde laboran. Estos cuestionarios fueron realizados a algunos agricultores antes de iniciar sus

respectivas labores del día, así como otros de ellos, se les realizó las preguntas al final del día.

En el caso de las entrevistas a profundidad dirigidas a los administradores de cada entidad financiera, se presentó una carta de presentación a nombre de la Universidad de San Martín de Porres, la cual nos permitió acceder a las entrevistas con cada administrador de las entidades financieras, quienes nos aceptaron y programaron una fecha y hora para poder ser entrevistados.

Por último, para las entrevistas dirigidas a los expertos en exportación, se coordinó vía telefónica y/o presencial con cada una de ellas, donde sólo atendieron por correo electrónico ya que no podían programarnos para una fecha inmediata.

4.3.2.2 Validez

Las entrevistas programadas se realizaron para recolectar información relevante y relacionada a nuestro trabajo de investigación hacia los administradores de las entidades financieras, así como a los expertos en el tema de exportación.

Para las entrevistas dirigidas a los administradores de las 6 entidades financieras, se tomaron en cuenta a las siguientes personas:

-Administrador de Agencia de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo S.A, de San Ramón, Chanchamayo, Junín.

-Administradora de Agencia de Banco de Crédito del Perú, de San Ramón, Chanchamayo, Junín.

-Administrador de Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Santa María Magdalena”, de La Merced, Chanchamayo, Junín.

- Administrador de Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crediflorida”, de La Merced, Chanchamayo, Junín.

-Administradora de Agencia de Crediscotia Financiera S.A, de La Merced, Chanchamayo, Junín.

-Administrador de Agencia de Financiera Confianza S.A.A, de La Merced, Chanchamayo, Junín.

En el caso de las entrevistas a los expertos en exportación, se tomó en cuenta a las siguientes personas:

-Gerente General de Grupo Americano de Comercio S.A.C (Rosatel)

-Gerente de Comercio Exterior de Agroforestal Febani

- Exportadora de flores y dueña de la empresa Nutrifam

4.4 Procedimiento

El presente trabajo de investigación se realizó mediante el siguiente procedimiento:

4.4.1 Procedimiento de identificación y contacto muestral

Para identificar y delimitar la muestra, se tuvo en cuenta el tipo de investigación con la que se trabajó, ya que esta fue carácter descriptivo y se trabajó con el total de la población, en ese sentido para poder lograr el objetivo del trabajo, las 3 poblaciones identificadas fueron: los miembros de la Asociación Ave de Paraíso, las entidades financieras y los exportadores de flores de la partida arancelaria 0603.90.0000.

En el caso de la Asociación, se trabajó con todos los miembros, que son un total de 20, ya que no se podría trabajar con una muestra más pequeña para poder dar mayor consistencia a la investigación. Se identificó a este grupo de personas tras una previa entrevista con la representante de la Asociación, con quien se lleva una amistad de

años y nos habló de los problemas expuestos en este grupo de personas. La representante no solo es agricultora y experta en la actividad que realiza, sino también representa a la comunidad de San Ramón como la máxima exponente de la zona en agricultura, ya que es invitada a diversas ferias de flores organizadas no solo por la municipalidad de la Región, sino también por el ministerio de agricultura.

Asimismo, en el caso de las entidades financieras, se obtuvo la lista de 6 entidades de una manera aceptable, ya que también se realizó una entrevista con la teniente alcalde de la municipalidad de San Ramón quien evalúa proyectos de financiamiento de grupos u asociaciones para fortalecer el crecimiento de la región. Por último, en el caso de los exportadores de flores, se identificó una lista de 3 exportadores del portal de Siicex con la búsqueda de la partida arancelaria 0603.90.0000, permitiendo mayor veracidad de los datos encontrados.

4.4.2 Procedimiento de identificación y adecuación del instrumento y recolección de datos

1. Miembros de la Asociación Ave de Paraíso

Los 20 miembros de la Asociación fueron contactados gracias al apoyo de la representante de la Asociación con quien se comunicó vía telefónica, donde posteriormente, bajo un formulario de preguntas semi – estructuradas se llegó a entrevistar a cada miembro.

2. Entidades Financieras

En el caso de las entidades financieras, habiendo obtenido una previa entrevista con la teniente alcalde de San Ramón en una primera visita a esta ciudad, nos facilitó la lista de las 6 entidades financieras más representativas. Crediscotia, BCP, Caja

Huancayo, Financiera Confianza, Cooperativa de ahorro y crédito “Santa María Magdalena” y Cooperativa de ahorro y crédito “Crediflorida”, donde después de las entrevistas se aplicó un análisis de inclusión y exclusión. Posteriormente vía telefónica se coordinó con 2 de los integrantes de la Asociación para que puedan averiguar el nombre de los representantes máximos de estas entidades financieras para poder solicitar las cartas de presentación de la Universidad de San Martín de Porres y así entrevistarlos.

3. Exportadores de flores

Para el caso de los exportadores de flores, se realizó la búsqueda en la página web de Siccex de las empresas exportadoras de flores que trabajan bajo la partida arancelaria 06.03.90.0000. El total de estas empresas encontradas fueron 3, las cuales son: Grupo Americano de Comercio SAC, Agroforestal Febani y Llerena Machado Rosas. Para acceder a las entrevistas con cada representante de estas empresas, se esperó la respuesta vía correo electrónico.

4.4.3 Procedimiento de Aplicación de los instrumentos

Según lo dicho en el punto anterior, la presente investigación realizada se utilizó cuestionarios semi – estructurados, los cuales se enfocaron de la siguiente manera:

-Gracias a la amistad que se tiene con la representante de la Asociación se pudo coordinar y realizar las entrevistas con todos los agricultores miembros de la Asociación. Cada entrevista fue programada con una previa coordinación y disponibilidad de cada uno ya sea a primera hora de la mañana o bien al finalizar la tarde, donde no interfiera en sus labores diarias. Cada entrevistado permitió la toma de fotos durante la entrevista que se les hizo.

-Para el caso de las entidades financieras, se pudo conocer el nombre del representante de cada entidad financiera, gracias al apoyo de 2 de los miembros de la Asociación quienes averiguaron y facilitaron esta información. Posteriormente, se pudo solicitar cartas de presentación de la universidad de San Martín de Porres, las cuales fueron de gran ayuda para validar y concretar cada entrevista con los administradores de cada tienda. En cada entrevista se permitió la grabación de audio más no a la toma de fotos por política de sus organizaciones.

-Para el caso de los exportadores de flores, se envió en primera instancia correos electrónicos para poder acceder a una entrevista con sus representantes sobre el trabajo realizado. Las respuestas se dieron vía correo electrónico para ser programados de manera presencial. Todas las entrevistas se realizaron por el horario nocturno después de terminar su horario de trabajo. En estas entrevistas no se obtuvo el permiso para la grabación de audio de la conversación ni tomas fotos, sin embargo si se permitió la toma de apuntes.

4.4.4 Procedimiento de organización y tabulación de datos

El trabajo de investigación se planteó un cuestionario estructurado y entrevistas, utilizando el método cuantitativo con diseño descriptivo donde no existió una muestra representativa, sino se trabajó con la población total para ambos instrumentos que se aplicó a las 3 poblaciones mencionadas en los puntos anteriores. La realización de cada uno de ellas, se hizo por medio de 2 matrices. Para el caso de los cuestionarios, se aplicó la matriz de operacionalización de variables y para las entrevistas se utilizó la matriz de categorización y organización.

4.4.4.1 Operacionalización de variables de Miembros de la Asociación Ave de Paraíso

Tabla 19. Matriz De Operacionalización De Variables de Miembros de la Asociación Ave de Paraíso

Variable 1: Limitaciones de la exportación de Heliconias

Definición Conceptual: Acciones que impiden la realización del proceso de exportación

Instrumento: Encuesta a los miembros de la Asociación de Productores Ave de Paraíso

Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del instrumento
Indicador 1: Número de años de experiencia en el sector agrícola que evalúe el desenvolvimiento en el área como prerrequisito para ser un posible exportador.	P1
Indicador 2: Cantidad de Heliconias que se pueden producir para una posible exportación en el año.	P10
Indicador 3: Evaluando la gestión de exportación, gestión de producción, infraestructura y financiamiento para la producción.	P3,P4,P5, P13, P20

Variable 2: Financiamiento para la producción

Definición Conceptual: Solicitud de servicio de préstamo monetario para la realización de proyectos en base a la producción o actividad agrícola

Instrumento: Encuesta a los Miembros de la Asociación de Productores Ave de Paraíso

Indicadores	
(Definición Operacional)	Ítems del instrumento
Indicador 1: Record financiero de cada miembro de la Asociación	P14
Indicador 2: Monto requerido a los gastos y costos para la producción de Heliconias	P12

Variable 3: Infraestructura para la producción

Definición Conceptual: Instalaciones o equipamiento para la producción o actividad agrícola

Instrumento: Encuesta a los Miembros de la Asociación de Productores Ave de Paraíso

Indicadores	
(Definición Operacional)	Ítems del instrumento
Indicador 1: Cantidad de ambientes que se utiliza para producción.	P6, P7
Indicador 2: Cantidad de hectáreas disponibles	P2

Variable 4: Gestión de producción

Definición Conceptual: Utilización de un conjunto de herramientas y metodologías que sirvan para maximizar la productividad de una empresa u organización

Instrumento: Encuesta a los Miembros de la Asociación de Productores Ave de Paraíso

Indicadores	
(Definición Operacional)	Ítems del instrumento
Indicador 1: Cantidad de recursos materiales que cuente la Asociación.	P11
Indicador 2: Número de integrantes de la Asociación que cuenten con experiencia en el cultivo de Heliconias.	P9
Indicador 3: Cantidad de personas con experiencia en producción de flores	P8

Variable 5: Gestión de exportación

Definición Conceptual: Conjunto de procesos que funcionen de manera efectiva para las empresas puedan traspasar fronteras con los productos que ofrezcan

Instrumento: Encuesta a los Miembros de la Asociación de Productores Ave de Paraíso

Indicadores	
(Definición Operacional)	Ítems del instrumento
Indicador 1: Número de personal capacitado que conozcan herramientas de gestión e indicadores.	P16, P19
Indicador 2: Cantidad de personas capacitadas en comercio exterior	P15, P17, P18

Fuente: Cuestionario estructurado. Elaboración propia

4.4.4.2 Operacionalización de variables de Entidades Financieras

Tabla 20. Matriz de categorización y organización para Entidades Financieras

ENTIDADES FINANCIERAS PREGUNTAS	CREDISCOTIA	BCP	CONFIANZA	CAJA HUANCAYO	SANTA MARIA MAGDALENA	CREDIFLORIDA
Sector del mercado que presta servicios	El sector servicio, consumo y comercio, micro empresas, no brindan financiamiento al sector agrícola.	A todos los sectores excepto agricultura	Al sector pyme, sector agrícola y sector consumo.	Al sector consumo y minería. Además brindan financiamiento a las tiendas, restaurantes, así como a la agricultura.	Todos los sectores del mercado excepto al sector agrícola.	Prestan servicio de financiamiento para 3 sectores: sector agrícola, comercial y ganadero.
Porcentaje que llega a financiar	Ninguno, solo financian a micro empresas.	No atendemos a sectores relacionados a la siembra y cosecha de cualquier producto.	Es de acuerdo al sector. Depende de la capacidad y el riesgo que se refiere a cuento produce. Brindan financiamiento hasta el 60% del costo.	Puede llegar a financiar hasta el 60% del costo.	No financian cultivo de flores.	Al sector agrícola financian hasta el 60% del costo de producción.
Montos mínimos y máximos que llega a financiar	El monto mínimo es de S/ 1,500.00 hasta S/70,000.00	El monto mínimo para la pequeña empresa es de S/.15,000.00 y el máximo es de S/1,200,000.00	La financiera puede llegar a financiar desde S/ .1 500.00 hasta S/ .30,000.00	La financiera puede llegar a financiar desde S/ .2 000.00 hasta S/ .20,000.00	Los montos mínimos y máximos para llegar a financiar son desde S/.1,000.00 hasta S/.5,000.00	Los montos mínimos son desde los S/ .2,000.00 hasta los S/.50,000.00
Requisitos para que una Asociación	No brindan créditos a Asociaciones ni personas	No otorgan crédito para asociaciones y cooperativas	Que cuente con un negocio. Para el sector agrícola más de 01 año de	Todos los que están sujeto a crédito deben de tener como	Contar con ingresos y con resultados financieros	Debe tener producción agrícola por 01

pueda ser sujeto a crédito	jurídicas por políticas del banco.		experiencia en la producción y comercialización, mayores de 18 años, un documento de propiedad que sustente título de propiedad de sus hectáreas y documentos de ingresos, sea boleta de pagos, boletas de ingreso, boletas de ventas, facturas, flujo de caja.	mínimo 2 hectáreas de producción y más de 1 año de experiencia. Sustenten sus ventas	positivos, es decir ingresos estables.	año y contar con un aval.
Proceso para obtener crédito sin aval	No brindan crédito al sector agrícola.	No brindan crédito al sector agrícola.	Contar con experiencia mínima de 01 año en la producción de su interés.	Se debe buscar un aval que cumpla con las mismas condiciones. También hay otros tipos de crédito como crédito consumo o créditos empresariales, allí si se basa en sus PDTs de lo que puede uno facturar mensualmente.	La empresa solo maneja créditos financieros con un aval.	Contar con experiencia y facturación en el sector.
Tiempo que toma la evaluación crediticia	1 día hábil	Promedio 7 días hábiles. Si la operación requiere de garantía	1 día hábil	1 día hábil	1 día hábil	3 días hábiles

Cuotas máximas para realizar el pago del total financiado	Entre 12 a 36 meses.	inmobiliaria entre 5 a 20 días hábiles. Para Capital de trabajo: Plazo máximo 24 meses Para Activo Fijo: Plazo máximo 144 meses	En activos fijos el plazo es de 48 meses, para capital de trabajo 18 meses.	En 24 meses	En 2 cuotas o en 1 sola cuota. Dependerá de la variedad que se tenga, puede ser 6 meses, 9 meses y 12 meses.	Estará ligado al tema de la productividad. Las Heliconias se producen en 6 meses, el crédito será por 6 meses.
TCE que ofrece la entidad para clientes nuevos	Va desde 18% a 50%, la tasa va a depender del riesgo que presente del cliente.	No tienen TEA pizarra. La TEA la determinan por varios factores como score de cliente, antecedentes crediticios, sobreendeudamiento, etc.	Dependerá del monto, normalmente es un 60%. Así sea cliente nuevo o antiguo la variación porcentual será la misma.	De un 40% al 50% anual	Es de 2.8% a los nuevos. Clientes nuevos esta entre 2.6% o 2.4%.	Varía entre el 22% anual hasta el 34% anual y depende mucho por las garantías.

Fuente: Entrevistas. Elaboración propia

4.4.4.3 Operacionalización de variables Exportadores de flores

Tabla 21. Matriz de categorización y organización para exportadores de flores

NOMBRE EMPRESAS EXPORTADORAS	Grupo Americano de Comercio SAC (Rosatel)	Agroforestal Febani	Llerena Machado Rosas
PREGUNTAS			
Opinión del trabajo de Comercio Internacional Perú y Chile actual	Intercambio de bienes y servicios; venta de minerales peruanos y prestación de servicios de multinacionales chilenas	Optimización de recursos peruanos, eficacia de sistemas de trabajo de mercadeo de Chile con el exterior	Confiabilidad para concretar lazos de negocios, existencia de buenos recursos para posibles grandes innovaciones
Estado actual del sector floricultura del Perú	Amplio, con grandes puntos de cultivo aún sin ser explorados	Amplio, existencia de buenos recursos, pero con poca capacidad para su exploración	Bajo, no existe fortalecimiento del estado para un sector de buenos recursos
Entidades públicas y privadas que presten financiamiento	Publicas: Sierra Exportadora, Privadas: Caja Municipal de Huancayo, Caja Municipal de Sullana, BCP	Publicas: Sierra Exportadora, Privadas: Financiera Crediscotia, Interbank	Publicas: Sierra Exportadora, Agrobanco; Privadas: BCP, Interbank, Caja Municipal de Huancayo
Principales limitaciones de los exportadores de flores	Financiamiento	Financiamiento	Financiamiento, falta experiencia en comercio exterior
Fundamento de existencia o no de servicio financiero a la floricultura peruana	Existe pero para la actividades comerciales internacionales	Existe pero para venta de flores nacionales y/o internacionales	Existe, pero para el sector comercio de flores mas no durante el proceso de producción
Existencia de beneficios arancelarios por exportación de flores	Si, existe beneficios arancelarios, dependiendo del mercado objetivo como Chile y Perú	Existe beneficios arancelarios por los diversos TLC firmados, Chile y USA son mercados que	Existe el beneficio arancelario, pero dependerá del lugar de destino, así como la experiencia de

Tipos de flores de exportación y lugares de destino	Rosas, exportado a USA	mayor beneficio se consigue Rosas, exportados a USA; Orquídeas, exportado a España.	trabajo en comercio exterior Rosas, exportados a USA; Hortencias, exportado a Francia
Recomendación a otras personas y empresas que exporten flores	Perseverancia para incrementar ventas, escoger un buen mercado	Trabajar con eficacia para obtener buenos resultados en las ventas, elegir el mercado deseado	Confianza y eficacia para lograr las ventas deseadas, buena elección del mercado destino y poco competitivo
Estrategias de fortalecimiento para la floricultura peruana	Asesoramiento en la producción y ventas comerciales	Asesoramiento en la producción de flores, estrategias de marketing	Asesorías en producción de flores, financiamiento para sector agrícola y en marketing internacional de flores.

Fuente: Entrevistas. Elaboración propia

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1 Resultados de la investigación

La presente investigación tiene como objetivo principal “Identificar los factores limitantes de la exportación de Heliconias a Santiago de Chile, de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.” Para ello, se ha propuesto nuestros siguientes objetivos específicos:

- Identificar las limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú
- Identificar las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú
- Identificar las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú
- Identificar las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú

5.1.1 Identificar las limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú

La identificación de las limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias, se basaron en los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los 20 integrantes de la Asociación de Productores Ave de Paraíso, además, se realizaron entrevistas a los administradores de las 6 entidades financieras entre San Ramón y La Merced, donde solo se trabajará con 3 de ellas, ya que son las únicas que pueden brindar financiamiento al sector agricultora y específicamente al cultivo para la

exportación de flores, las cuales fueron: Financiera Confianza, Caja Huancayo y Crediflorida.

1. Requisitos necesarios para acceder a un crédito financiero

De acuerdo a la tabla 22, para la Financiera Confianza los principales requisitos para que la Asociación pueda ser sujeto a crédito son las siguientes: título de propiedad de la hectárea o chacra (aval), 1 año de experiencia en el sector y documentos de ingresos tales como boletas de ventas y/o facturas. Para el caso de Caja Huancayo se puede visualizar que esta menciona que el beneficiario debe de contar como mínimo con 2 hectáreas con títulos de propiedad o similares, además de contar con un año de producción y sustento de sus ventas. Finalmente, la Cooperativa Crediflorida señala que el beneficiario debe contar con un aval que respalde el crédito, además de contar con 1 año de experiencia en la producción de la flor a financiar.

Tabla 22. Resultados de las entrevistas a las financieras: Requisitos para ser sujeto a crédito

	Financiera Confianza	Caja Huancayo	Crediflorida
Requisitos	-Título de propiedad	-Título de propiedad	-Título de propiedad
	-Experiencia 01 año	-Experiencia 01 año	-Experiencia 01 año
	-Ingresos de ventas	-Ingresos de ventas	---

Fuente: Entrevistas. Elaboración propia

2. Agricultores con títulos de propiedad de sus terrenos

Según la figura 1, del total de las 20 personas que integran la Asociación de Productores Ave del Paraíso que fueron encuestadas, 19 de ellas mencionan que si

cuentan con el título de propiedad de los terrenos que ellos poseen y solo el 1 de ellos no cuenta con este documento u otro que lo avale.

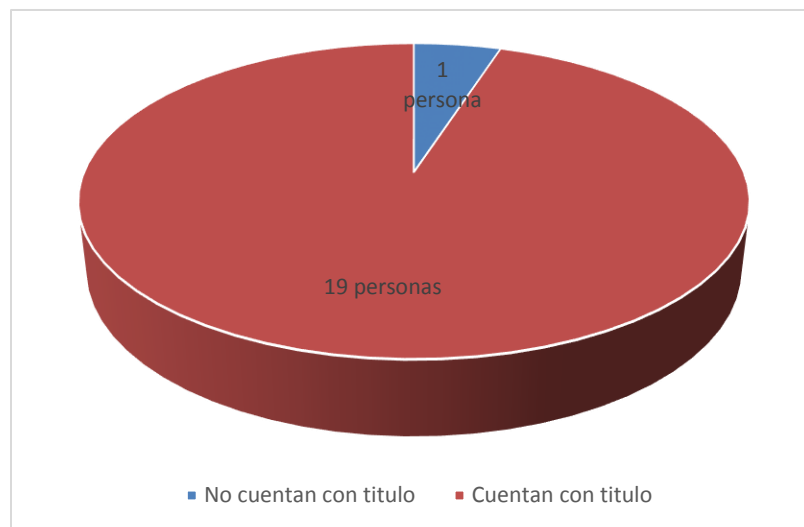


Figura 1. Resultados del Histograma de la Asociación de Productores Ave de Paraíso: Agricultores con título de propiedad de sus terrenos

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

5.1.2 Identificar las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú

La identificación de las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias, se basaron en los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a la Asociación Ave de Paraíso, enfocados en los siguientes puntos:

1. Cantidad de hectáreas disponibles

Según la figura 2, para mostrar los resultados mucho más precisos se hace mención al total de encuestados de 20 personas que vienen a ser el total de miembros que integran la Asociación de Productores Ave de Paraíso, donde el 80% de ellos tienen entre 1 a 3 ha de terreno de propiedad, un 15% cuentan con 4 a 6 ha de terreno y el

5% restante cuentan con 7 a más ha de terreno. Siendo esta la división porcentual, la cantidad de personas vendrían a ser de 16 personas para primer sector, 3 personas para el segundo y solo 1 persona para el tercer sector.

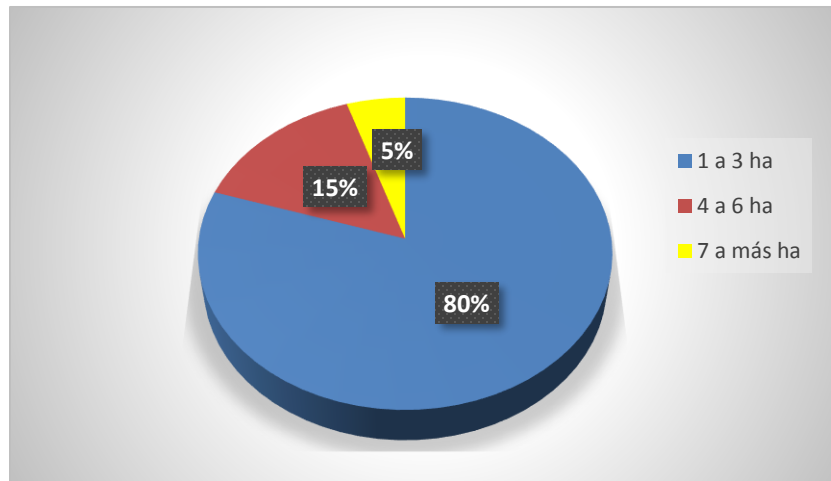


Figura 2. Resultado del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Cantidad de hectáreas

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

2. Instalación de agua potable

De acuerdo a la figura 3, para identificar los resultados mucho más exactos, se hace referencia al total de encuestados que fueron 20 personas que vienen a ser el total de miembros que integran la Asociación de Productores Ave del Paraíso, donde el 50% de ellos cuentan con una instalación de agua potable en sus hectáreas de terrenos y el otro 50% aún no cuentan con este servicio; en otras palabras, para cada sector existen 10 personas que las identifican.

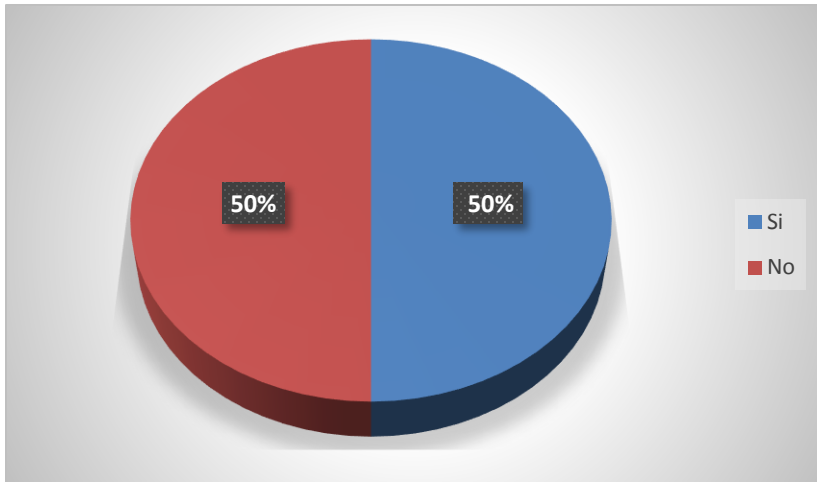


Figura 3. Resultado del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Instalación de agua potable

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

3. Implementación de sistemas de riego

Según la figura 4, para mostrar los resultados mucho más precisos se hace mención al total de los encuestados que fueron 20 personas y que además vienen a ser el total de miembros que integran la Asociación de Productores Ave de Paraíso, donde el 5% de ellos utilizan el riego por goteo, otro 15% utilizan el riego por gravedad y el 80% que le resta utilizan otro tipo de sistema de riego. En otras palabras, en base a esta división porcentual, el primer sector representa a 1 persona, para el segundo sector sería de 3 personas y el tercer sector representa de 16 personas.

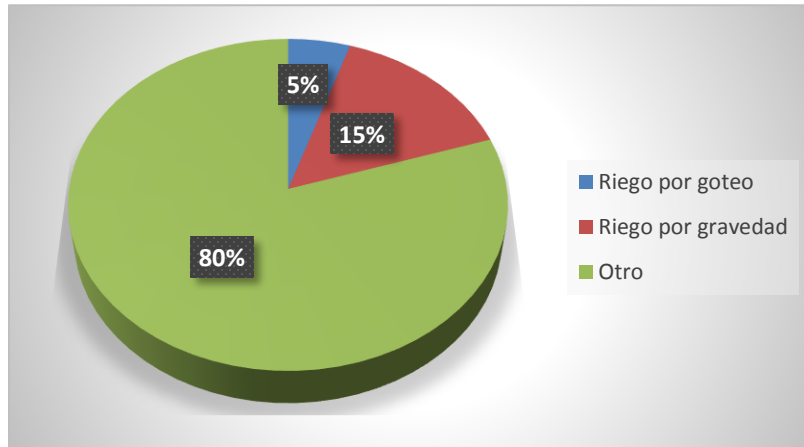


Figura 4. Resultado del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Sistema de Riego

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

Teniendo como base el sector de mayor porcentaje representado en la figura 4, 16 personas serán las que utilizan otros sistemas de riego. En ese sentido, de acuerdo a la figura 5, existen otros 2 sistemas de riego. Uno de esos sistemas es la lluvia donde 14 personas son las que la utilizan y el otro sistema es de aspersión donde solo 2 personas la utilizan.

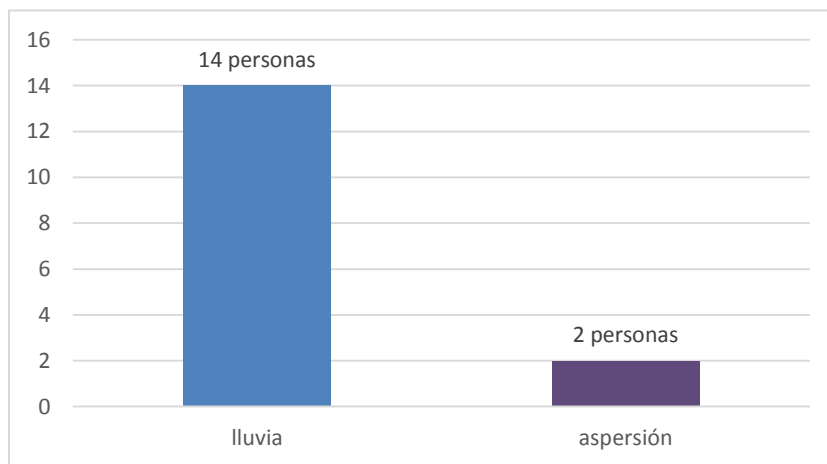


Figura 5. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Personas que utilizan otros sistemas de riego

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

5.1.3 Identificar las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú

La identificación de las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias, se tomaron en cuenta los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a la Asociación Ave de Paraíso, enfocados en los siguientes puntos:

1. Producción de flores de diferentes tipos

Según la figura 6, del total de las 20 personas que integran la Asociación de Productores Ave del Paraíso y que fueron encuestadas, tanto para la producción de flores como tulipanes, rosas y orquídeas no existe registro alguno, pero si existe para la producción de flores de otro tipo en un 100%.

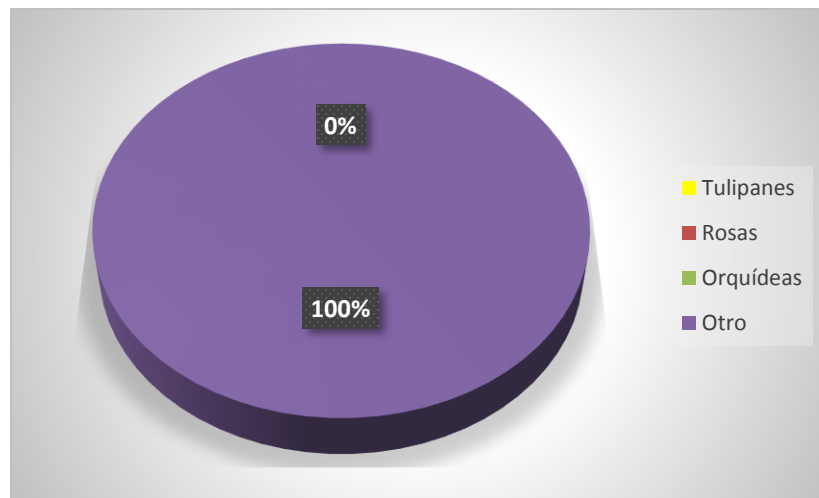


Figura 6. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Producción de tipo de flores

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

Teniendo como referencia el porcentaje total de la figura 6, se trabajará posteriormente en la siguiente la figura. De acuerdo a lo presentado en la figura 7, los 20 encuestados producen otros tipos de flores, en ese sentido se obtuvo que 1 persona ha cultivado hortensias, 1 persona ha cultivado myrtus, 1 persona cultivo gardenias y 17 personas han cultivado Heliconias entre estas variedades se encuentran la Gynger, Golden y Ave de Paraíso o también llamada Fire Opal.

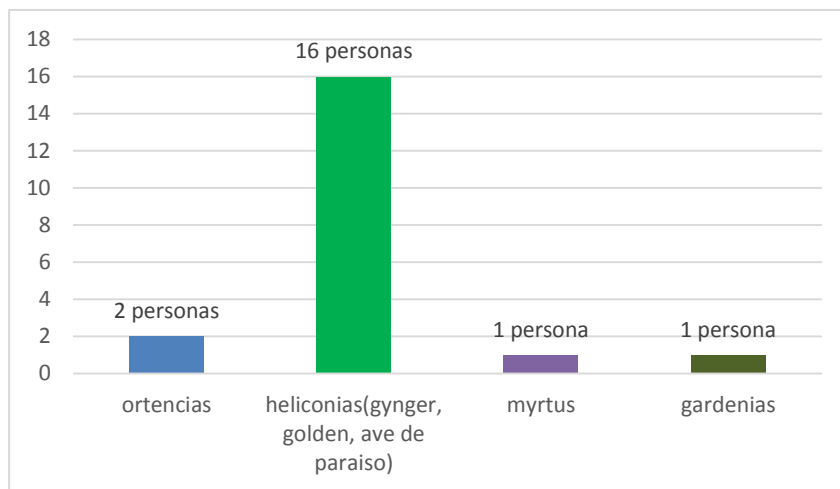


Figura 7. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Producción de otros tipos de flores

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

2. Experiencia en el cultivo de Heliconias

Según la figura 8, para mostrar los resultados mucho más precisos se hace mención al total de los encuestados que fueron 20 personas y que además vienen a ser el total de miembros que integran la Asociación de Productores Ave de Paraíso, donde el 80% si saben cultivar Heliconias y el 20% no saben. En otras palabras, en base a las divisiones porcentuales expuestas líneas arriba, 16 personas representan para el primer sector y solo 4 personas representan para el segundo sector.

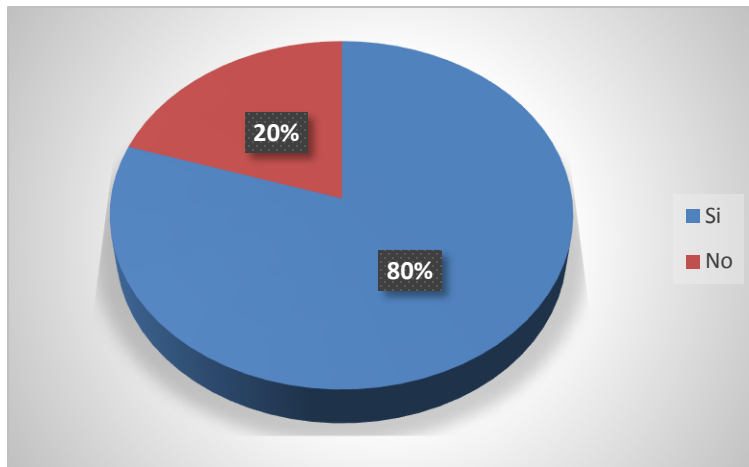


Figura 8. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Experiencia en el cultivo de Heliconias

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

En base a lo representado en el sector de mayor porcentaje en la figura 8, se trabajará posteriormente en la siguiente figura. De acuerdo a la figura 9, de las 16 personas que dieron como respuesta en tener experiencia en cultivo de Heliconias, 2 personas tienen experiencia en 1 año, otras 2 personas tienen experiencia en 2 años, 4 personas tienen experiencia en 3 años, 2 personas en 4 años, 1 persona en 7 años, así como 1 persona también tiene experiencia en 8 años, 2 personas en 10 años y otras 2 personas en 12 años.

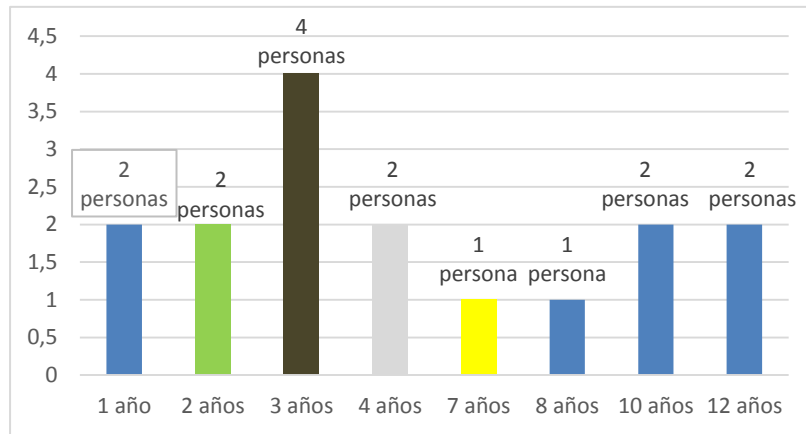


Figura 9. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Años de experiencia en cultivo de Heliconias

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

3. Herramientas necesarias de trabajo para la producción de Heliconias

Según la figura 10, para mostrar los resultados mucho más precisos se hace mención al total de los encuestados que fueron 20 personas y que además vienen a ser el total de miembros que integran la Asociación de Productores Ave de Paraíso, donde el 90% si utilizan las herramientas necesarias para cultivar las Heliconias y el 10% no cuentan con estas herramientas. Es decir, para los 2 diferentes sectores, 18 personas la representan al primer sector y 2 personas representan para el segundo sector.

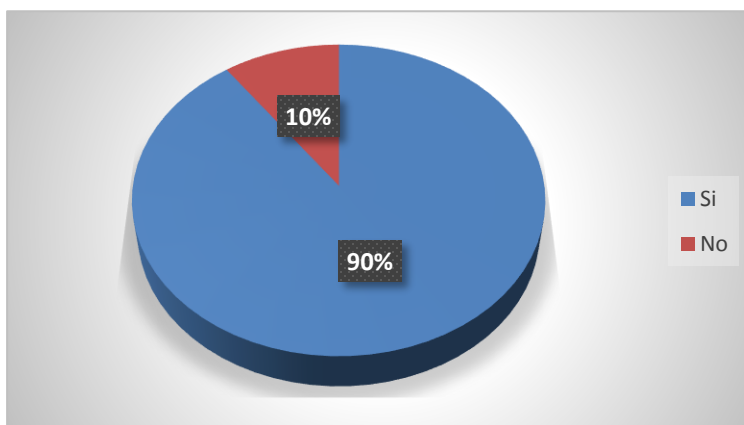


Figura 10. Resultados del Histograma en la Asociación Ave de Paraíso: Herramientas necesarias de trabajo para la producción de Heliconias

Fuente: Cuestionarios estructurados. Elaboración propia

5.1.4 Identificar las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú

La identificación de las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias, se trabajó en base a las entrevistas realizadas a los representantes de las empresas exportadores de flores con partida arancelaria 0603.90.0000, las cuales fueron: Grupo Americano de Comercio SAC, Agroforestal Febani y Llerena Machado Rosas. Además se tomó en cuenta parte de los resultados de las encuestas dirigidas a los 20 integrantes de la Asociación de Productores Ave de Paraíso, de los cuales se obtuvo los siguientes resultados:

1. Limitaciones para los exportadores de flores

Según la tabla 23, para los 3 exportadores de flores que fueron entrevistados, el financiamiento es el principal factor que limita a los productores de flores a concretar sus proyectos de exportación debido a que las entidades que ofrecen este servicio son escasas y las pocas que existen solicitan garantías que escapan de las posibilidades

de los agricultores. Además, la señora Llerena Machado Rosas, quien dueña de la empresa Nutrifam, indica que la falta de experiencia en temas relacionados a comercio exterior por parte de los agricultores, limita sus oportunidades de expandir su producto fuera del país.

Tabla 23. Resultados de las entrevistas a los exportadores de flores: Limitaciones para exportadores

	Grupo Americano de Comercio SAC	Agroforestal Febani	Llerena Machado Rosas
Limitaciones para exportadores de flores	Financiamiento ---	Financiamiento ---	Financiamiento Conocimiento en comercio exterior

Fuente: Entrevistas. Elaboración propia

2. Conocimiento sobre el mercado Internacional de flores

Según la figura 11, del total de las 20 personas encuestadas que integran la Asociación de Productores Ave del Paraíso, 3 de ellas tienen conocimiento sobre la demanda internacional de flores, así como el comercio internacional y las 17 personas restantes mencionaron que no cuenta con información sobre estos temas, lo cual se debería trabajar al respecto con ello.

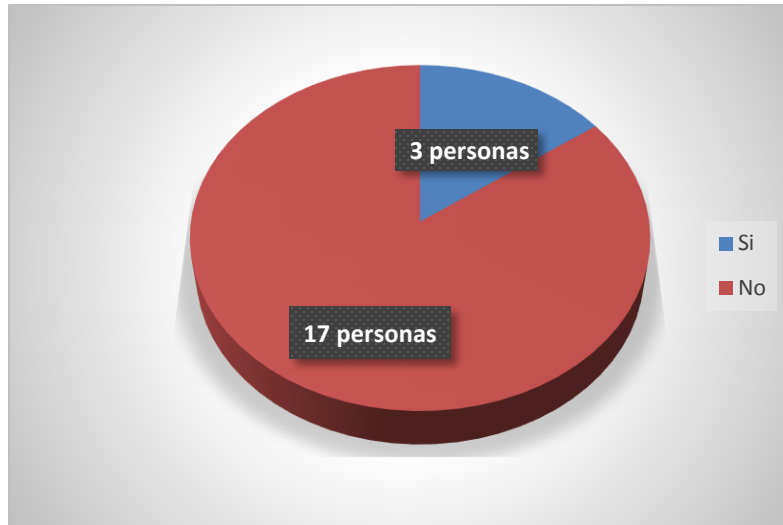


Figura 11. Resultados de los Histogramas de la Asociación de Productores Ave de Paraíso: Conocimiento sobre el mercado Internacional de flores

Fuente: Encuestas. Elaboración propia

CAPITULO VI: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1 Análisis de la validez y generación del método

El desarrollo de nuestro trabajo de campo se hizo en base a las herramientas aplicadas para un diseño descriptivo simple, en donde se realizaron tanto cuestionarios como entrevistas para diferentes grupos de poblaciones con el fin de describir el comportamiento y la realidad problemática de estos sectores para así encontrar nuevas ideas de cambio de mejora y crecimiento.

Los instrumentos aplicados fueron formulados con preguntas estructuradas en el caso de los cuestionarios y preguntas abiertas para las entrevistas, siendo estas validadas por expertos (profesores de la facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de San Martín de Porres), quienes dieron su visto bueno de las preguntas planteadas con algunas que otras correcciones puntuales en la parte ortográfica. Estas preguntas se centraron hacia el problema de nuestra investigación: “¿Existen factores limitantes de la exportación de Heliconias a Santiago de Chile, de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú?”

Durante la obtención de nuestros resultados del trabajo de investigación, se pudo observar que existen ciertas carencias en el entorno de los miembros de la Asociación, como el poco apoyo de sus autoridades gubernamentales y las exigencias que se requiere en el entorno financiero que muy pocos lo poseen para poder rendir de manera confiable a los créditos en el mercado de exportación, por ejemplo:

-No existe alguna colaboración ni incentivo por parte de las autoridades de la municipalidad de San Ramón para que se trabaje en el mejoramiento de proyectos de floricultura de largo alcance para una exportación.

-Existe un concepto muy conservador y poco confiable en las autoridades gubernamentales para que no se trabaje con visión emprendimiento y crecimiento hacia un sector nuevo como la floricultura ya que la prioridad de ellos siempre se dan en los proyectos para el sector consumo.

-Existe una política muy cerrada en las entidades financieras que fueron entrevistadas, ya que muchas de ellas evalúan a sus clientes en base al desenvolvimiento actual de los sectores económicos, en donde muy pocas son las que arriesgan a trabajar en el sector floricultura ya que no ven con buenos ojos estos tipos de proyectos a futuro.

Por otro lado, los expertos en exportación de flores, se mostraron entusiastas por la realización del trabajo que se realizó, ya que se impulsa a los agricultores de flores en poder crecer este sector hacia un mercado internacional y que de esta manera se pueda volver un campo fuerte. Según se pudo observar y entender sus respuestas, ellos desean que se genere mayor crecimiento económico para el país.

6.2 Comparación de los resultados con los antecedentes o bases teóricas

Luego de la experiencia que se obtuvo del trabajo de campo realizado en la ciudad de San Ramón, donde se llevaron a cabo las preguntas semi – estructuradas de las encuestas dirigidas a los miembros de la Asociación de Productores Ave de Paraíso y preguntas abiertas de las entrevistas a las Entidades Financieras, así como la realización de las entrevistas con preguntas abiertas a los exportadores de flores, se

hicieron con el fin de poder discutir y analizar los resultados en base a los objetivos planteados, los antecedentes teóricos que fueron investigados y las experiencias que se obtuvieron.

Si bien los miembros de la Asociación enfatizaron en que la actividad agrícola de la floricultura se cultiva en la zona de San Ramón como alternativa de una nueva producción y opción de vida, ellos se enfocan que la actividad comercial se basa en la producción de productos de consumo como los cítricos y café, por la constancia de los periodos de sus cultivos, Asimismo este mismo concepto lo manejan las entidades financieras ya que es la forma que evalúan el mercado actual, estos casos puede ser tomado en cuenta como obstáculo para el crecimiento del sector floricultura sino se trabaja en base a mejores ideas e indicadores que evalúen estos cambios económicos, tal como los expertos también lo comentan.

Tabla 24. Comparación de los resultados obtenidos con nuestras bases teóricas

OBJETIVOS PLANTEADOS	ANTECEDENTES HISTORICOS	EXPERIENCIAS OBTENIDAS	OBSERVACIONES
<p>Identificar los factores limitantes de la exportación de Heliconias a Santiago de Chile, de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.</p>	<p>León (2017), señala que en una entrevista al titular de Dirección General Agrícola del MINAGRI, Ángel Manero Campos, este declaro que en la década de los 70 nuestro país fue líder en la producción y exportación de flores, sin embargo, debido a lo acontecido en la reforma agraria esta se perdió, por lo que actualmente el ministerio está en la constante búsqueda de la recuperación del liderazgo, en donde el MINAGRI está conduciendo a la promoción de trabajar en este gran sector mediante ferias como Peruflorea.</p>	<p>En nuestro trabajo de campo realizado, se pudo constatar que existen ciertas limitaciones para cualquier proceso de exportación en Heliconias, por ejemplo poco respaldo financiero y gubernamental, poca organización administrativa en la Asociación y no existen muchos ambientes de trabajo en la Asociación para ejecutar otros procesos para una exportación.</p>	<p>El Gobierno Central debe de cambiar algunas de sus propias ideologías en donde deberá de abarcar en nuevos conceptos de cambio y crecimiento para el distrito y la Región, es decir que se debe de incentivar mucho más los proyectos de exportación de flores para que los agricultores tengan un respaldo y se decidan en seguir trabajando en estos proyectos.</p>

<p>Identificar las limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.</p>	<p>En una entrevista para el programa de cable Rumbo Económico del canal 8, el señor Jorge Ochoa, presidente del comité PYME de la Cámara de Comercio de Lima (2013), declaró que en el Perú existe un 98% de empresas catalogadas como Pyme y el resto son empresas mucho más constituidas y de gran envergadura, a lo que conlleva que el financiamiento con estas empresas Pyme sean muy riesgosas para que las financieras puedan trabajar con ellas debido a las necesidades tanto económicas y administrativas que necesitan esas empresas, no obstante, al ser un mercado tan amplio y en donde la economía del país se maneja por ellas, las instituciones financieras invitan a estas empresas a formar parte de mundo más competitivo.</p> <p>Por otro lado Díaz, E. (2015), menciona en un artículo publicado para la universidad ESAN, que a pesar que los bancos de desarrollo tienen recursos para orientar y financiar a los agricultores, no siempre suelen satisfacer la demanda, debido a que esta no es efectiva sino más bien potencial, ya que la mayoría de los agricultores al trabajar básicamente en campo, muchos de ellos no han recibido crédito alguno, y no generan el excedente</p>	<p>Existen ciertas limitaciones para la parte financiera que se pudieron encontrar durante el desarrollo del trabajo de campo, que tiene mucho que ver con parte de la política financiera que tienen las entidades financieras que fueron entrevistadas, ya que todas piden como requisito un aval para poder adquirir el préstamo, la cual servirá como una garantía de pago para estas entidades.</p> <p>Cuando se habla de un aval, las entidades buscan que las empresas, asociaciones o personas presenten los títulos de propiedad de sus terrenos ya que esto constatará que si existe producción de sus productos agrícolas, y que no solo fue esencial visitar algunos terrenos de ellos sino comprobar de manera verbal que mucho de ellos tienen sus respectivas documentaciones.</p>	<p>Las entidades financieras, deberán de fomentar una cultura mucho más abierta en donde por conceptos político laborales no tengan que restringir el trabajo con el sector floricultura ya que este será un campo para explotar económicamente en el tiempo. Asimismo, los requisitos que se requieran para adquirir estos servicios, deberán ser menos tediosos, ya que algunos agricultores que conocen un poco de un financiamiento, dicen que este es un proceso muy complicado para acceder a ello por lo que se requiere una previa capacitación.</p>
---	--	---	--

	de producción suficiente para colocarlos en el mercado financiero, y además cada día disminuye su rendimiento económico al no recibir orientación. Si bien es cierto, el crédito es un gran mecanismo de desarrollo, se necesita otros alcances como acceso a nuevas tecnologías, generar ingresos, trabajar asociadamente y de manera organizada.		
Identificar las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.	(La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2006), hacen mención al análisis de la cadena de valor que presentan las Heliconias con el mercado objetivo. En Colombia la producción de Heliconias, viene siendo una actividad de largo alcance, en donde el comercializar se desarrolla de diferentes maneras ya sea para comercializadores internacionales, distribuidores, mayoristas o en lugares de venta directamente. Asimismo, para que se trabaje en base a una visión exportadora, se tiene que considerar que se tiene que trabajar con criterios de formas de embalajes, es decir que para poder embalar de una manera adecuada, se debe contar con el ambiente adecuado.	La experiencia en campo, nos permitió conocer de manera más cercana a los agricultores, quienes algunos de ellos nos mostraron sus instalaciones de terrenos, que en su mayoría se encuentran un poco alejados de la ciudad de San Ramón donde en algunos casos pueden tener cierta dificultad para movilizarse hasta esta zona o sino tener dificultades para poder buscar algunos insumos que les permita realizar su producción. Asimismo, se pudo conocer que dentro de los terrenos de muchos de ellos, no cuentan con un sistema de riego y de acceso de agua potable lo cual perjudica su producción ya que esta no rendirá en el tiempo determinado o incluso puede verse afectada en el tiempo.	La Asociación en conjunto deberá de organizarse mucho más para poder tener mayor capacidad productiva para cualquier solicitud de exportación ya que para acceder a este campo hace falta cierto espacio en funcionamiento para la producción de estos productos. Por otro lado, deberá existir un apoyo gubernamental y financiero la cual permita trabajar en base a proyectos de gran ayuda hacia el espacio de la producción de los agricultores ya que mucho de ellos no cuentan con sistema de regadío que permita mantener su producción de manera constante y estable, para que así no dependan únicamente del factor clima.
Identificar las limitaciones para la gestión de producción de	Piñero & Ospina (2006), investigaron acerca del desarrollo	En cuanto a la gestión de producción, se encontró durante el	La Asociación deberá de trabajar con mayor capacidad productiva y

<p>Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.</p>	<p>de un modelo productivo de Heliconias en el municipio de Manizales, Colombia, ya que al ser zona cafetera, la producción de este recurso no se estaba dando en gran magnitud y podía afectar a la economía de las familias. Por medio de uno de los agricultores de esta zona fue que tomaron la decisión de dedicarse cultivo de esta flor en todo su valle, donde empezaron a cambiar la imagen de sus alrededores con un hermoso paisaje durante su recorrido y adicionalmente incursionaron en un nuevo campo de negocio como las flores, donde turistas y especialistas en flores de diferentes partes del mundo vieron en esta flor un recurso tan embellecedor para naturaleza y que podía ser bien estudiado por el hombre.</p> <p>La Asociación Café y Cacao (2015), indica que el cultivo Heliconias en nuestro país y específicamente en la región de Junín es desconocido e incipiente, a pesar de que esta reúne condiciones agroecológicas para su producción, presenta un buen clima cálido en la zona; sin embargo, al ser instalada en sus inicios por algunos agricultores el cultivo de esta flor en la selva central, se utilizó diferentes sistemas de producción para comprobar de manera</p>	<p>trabajo de campo que hace falta mayor organización entre los miembros para poder realizar una mejor producción, es decir que al no existir organización entre sus miembros, no se encamina muy bien un valor que debe predominar en grupos de personas que son el trabajo en equipo, que si se orienta bien este objetivo, se puede llegar encaminar y distribuir por periodos y gastos equitativos para incrementar la producción.</p>	<p>organizativa, si es posible trabajar en base a criterios o indicadores de gestión, que permitan organizar el sistema de trabajo interno de la Asociación con un mejor desempeño productivo como lo hacen otras organizaciones o grupos de personas.</p> <p>Si se logra tomar como referencia a los dicho por Piñero & Ospina (2006), se puede desarrollar un modelo productivo de Heliconias sea el lugar donde uno centre este trabajo, así como lo sucedido en Colombia, país exportador y de gran magnitud en su producción de esta flor.</p>
---	--	--	---

	rudimentaria que en ecosistemas débiles y frágiles el cultivo de Heliconias viene siendo viable aplicando métodos empíricos pero al no existir apoyo gubernamental, no se puede trabajar en base a un plan de crecimiento.		
Identificar las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú.	Ocaña, E. (2013), en una de sus investigaciones analiza las principales amenazas para la exportación de Heliconias que podrían ser las siguientes: la agresiva competencia con países exportadores como Holanda, Colombia, Costa Rica y países africanos; los elevados costos en el transporte aéreo, las dificultades que se encuentran con los trámites burocráticos y por último la existencia de muchos productos sustitutos tales como rosas y flores artificiales.	Por otro lado, en el trabajo de campo realizado, se pudo constatar que no existe apoyo gubernamental en el sector agrícola de flores para poder incentivar proyectos de exportación, es decir que no habido hasta el momento orientación para asesorarse en estos temas ya que casi todos los miembros no conocen como se realiza una exportación.	El Gobierno Central, deberá de promocionar en ferias de negocios de exportación de productos agrícolas, que permitan incentivar a los pequeños y medianos productores a realizar tareas en conjunto para mejorar su productividad, Asimismo deben de asesorar y/o capacitar por medio de empresas o expertos en exportación a los agricultores dándoles nuevos conocimientos sobre las bondades que significa producir y exportar. Asimismo, si se considera lo dicho por Ocaña, E (2013), se puede analizar con anticipación las amenazas que pueden perjudicar una gestión de exportación de este producto y trabajar con mayor objetividad y precaución.

Fuente: Elaboración propia

6.3 Validez y Generalización de los resultados

La existencia de limitaciones para la exportación de Heliconias, es un problema muy grave para la Asociación de Productores Ave de Paraíso, ya que su expectativa es llegar a nuevos mercados del exterior, pero al existir ciertas restricciones que impidan este propósito, no se podrá obtener este objetivo.

La Asociación Ave de Paraíso cuenta con los recursos naturales y con un grupo humano que lo integran para la realización de ciertas actividad de manera rudimentaria, sin embargo se fue conociendo que esto no es suficiente para poder trabajar como equipo que son ya que se requiere de una integración mucho más amplia conformada por autoridades municipales, autoridades regionales y entidades financieras quienes serán parte de este crecimiento de la organización, ya que a través de su profesionalismo técnico podrán no solo cultivar una cultura de trabajo, sino mejorar estas limitaciones que se existen para exportar las Heliconias.

Es necesario recalcar que una política de cambio puede lograr mayor motivación en las actividades que no solo la Asociación puede realizar sino también del entorno que la rodea, como las entidades financieras que si empiezan a trabajar en base a nuevas necesidades del mercado, pueden obtener mejores resultados, al igual que la orientación que puedan recibir por parte de expertos en exportación de flores.

6.4 Discusión de los resultados obtenidos

6.4.1 Hipótesis principal

“El financiamiento para la producción, infraestructura para la producción, gestión de producción y la gestión de exportación son los factores limitantes para exportación de Heliconias a Santiago de Chile”.

Existen muchos impedimentos para que los floricultores puedan realizar ventas al mercado internacional. El trabajo realizado, dio como resultado que ser sujeto a crédito no es una limitación para la Asociación debido a que casi en su totalidad de integrantes cuentan con títulos de propiedad de sus hectáreas, el cual serviría como aval, requisito indispensable para ser beneficiado a un crédito agropecuario. Más de la mitad de los integrantes no cuentan con servicio de agua potable en sus hectáreas, siendo la infraestructura uno de los principales problemas limitantes para el proceso de exportación, así como la falta en temas de gestión contable y administrativa. El total de los integrantes no cuenta con estudios relacionados en la gestión de exportación ni conocimiento sobre el mercado internacional de flores, siendo la gestión de producción y exportación factores que limitantes de la Asociación.

En base al resultado obtenido, se puede decir que lo dicho por León (2017), en una entrevista al titular de Dirección General Agrícola del MINAGRI, Ángel Manero Campos, se cumple con este enunciado, ya que las limitaciones que existen hoy en día para los proyectos de exportación agrícola aún no están siendo del todo promocionados a pesar que se cuenta con los recursos que se pueden trabajar.

6.4.2 Hipótesis específicas

“El historial crediticio y la política de capacidad institucional financiera que requieren las entidades financieras con los miembros de la Asociación son las principales limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias”.

Para el tema relacionado al financiamiento, no existen limitaciones para su obtención debido a que 19 de los 20 integrantes cuentan con el principal requisito solicitado por las 3 entidades que pueden brindarle financiamiento. El aval, el cual puede estar sustentados mediante títulos o documentos que le dan poder de propiedad sobre sus tierras a los integrantes de la Asociación. Con el documento en mano requerido por las 3 entidades, solo se esperaría de 1 a 3 días hábiles, tiempo que dura la evaluación crediticia, para de esta, poder recibir el dinero solicitado.

Ante lo expuesto en el párrafo anterior, se puede precisar que lo dicho en la entrevista del programa de cable Rumbo Económico del canal 8, el señor Jorge Ochoa, presidente del comité PYME de la Cámara de Comercio de Lima (2013), no se cumple con esta información ya que no es necesario presentar o tener al día la documentación de los terrenos nada más sino también poder pertenecer a un gremio mucho más abierto que permita a Asociaciones de poca experiencia financiera a integrarse a este mercado, algo que no se ha dado hasta el momento con este grupo debido a la falta de conocimiento de este tema de muchos de sus integrantes.

Por otro lado, según lo dicho por Díaz, E. (2015) si se cumple con esta información ya que la Asociación es un grupo de agricultores que solo presenta los recursos y documentación al día, más no la experiencia en este campo de financiamiento, y que se puede mejorar si se trabaja de manera innovadora.

“La falta de una oficina, planta empacadora y accesibilidad para un sistema de riego son las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias”.

De acuerdo a lo declarado por el total de los 20 miembros de la Asociación Ave de Paraíso, estos señalaron que la mitad de ellos (10 miembros) no cuentan con el servicio de agua potable en sus hectáreas, además que 14 de ellos no tienen ningún tipo de sistema de riego. Lo cual resulta que existen deficiencias en temas relacionados en infraestructura para los miembros de la Asociación. Muchas de sus hectáreas se encuentran a 20 minutos del centro de la población, donde el servicio de agua potable no está disponible, este solo está presente en la ciudad y en sus alrededores del distrito de San Ramón. Con respecto al sistema de riego, el 70% no cuentan con ningún sistema debido al elevado costo de su instalación y mantenimiento. Además, estos no cuentan con inmueble de su propiedad que pueda servir como planta empacadora, ni espacios que puedan ser utilizados como oficinas administrativas o como sala de reuniones. Para poder realizar el proyecto de exportación se tendría que alquilar ambientes para que estos cumplan sus funciones, los cuales demandarían un monto monetario fijo mensual, el cual resultaría uno de los limitantes para la Asociación.

Ante ello, según La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], (2006), no se cumple con lo expuesto en su información ya que se considera que toda organización que realice trabajos de exportación debe de cumplir con ciertos parámetros como el de espacios para realizar el proceso de embalaje, algo que no existe ni presenta la Asociación.

“La falta de estudios profesionales en temas contables y administrativos, así como la poca capacidad productiva, son las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias”.

Con respecto a la gestión para la producción, los 20 integrantes indicaron que necesitan personal capacitado para la gestión y organización de su futura área administrativa y contable, debido a que ninguno de ellos cuenta con estudios técnicos y/o universitarios, además de no contar con experiencia laboral en el rubro. Esto daría como resultado que la gestión para la producción es un factor decisivo y necesario en la Asociación para llevar a cabo la exportación de Heliconias hacia Chile.

En base a lo expuesto líneas arriba, según Piñero & Ospina (2006), no se cumple con su información investigada ya que trabajar en base a la necesidad de implementar un sistema en gestión de producción, la Asociación se limita en cuestión profesional y técnico hacia la parte administrativa y contable, donde se requiere siempre este tipo de ayuda por parte del gobierno. Únicamente se utiliza métodos empíricos para poder realizar lo básico que se sabe.

Asimismo, según lo dicho por La Asociación Café y Cacao (2015), si se cumple con lo expuesto en el primer párrafo ya que la Asociación realiza sus trabajos de manera rudimentaria, únicamente con la actividad que aprendieron en el tiempo sin necesidad de recibir algún estudio la cual les fue favorable para su desarrollo momentáneo.

“El poco conocimiento en temas logísticos y aduaneros, así como la falta de asesoramiento y capacitaciones por parte de entidades del Estado vinculadas al comercio exterior son las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias”

De acuerdo a lo manifestado por los 20 integrantes de la Asociación, 17 de ellos no tienen conocimiento sobre el mercado internacional de flores, además solo 6 de ellas tienen conocimiento sobre el proceso logístico, 2 han llevado un curso/taller sobre las certificaciones internacionales necesarias para exportación de flores. Adicionalmente, los agricultores de la zona reciben capacitaciones organizadas por la misma municipalidad de San Ramón, las cuales son principalmente temas relacionados al cultivo y exportación de cítricos, bananos y café, capacitaciones relacionadas a floricultura se dan eventualmente, pero en el distrito de La Merced. Si en el caso los miembros de la Asociación quisieran recibir capacitaciones sobre el cultivo y los procesos de exportación de flores, tendrían que viajar a la ciudad de Lima. Esto tiene como resultado que la gestión de exportación dentro de la Asociación es necesaria para su proyecto, siendo este uno de los principales factores limitantes.

Según lo dicho por Ocaña, E. (2013), se cumple con lo expuesto en el párrafo anterior ya que si uno no se prepara para los nuevos proyectos como una exportación no podrá rendir en el tiempo, en ese sentido, la competencia en el mercado extranjero es mucho más grande que en el mercado local, y si no se ha trabajado con una buena gestión con productos sustitutos como cítricos y café, no se podrá llevar el trabajo de las Heliconias con buen éxito para el extranjero. Se debe de tomar los caso de los mercados se los países como Colombia, Costa Rica y Holanda que incursionaron con buenos criterios en este sector.

6.5 Surgimiento de nuevas hipótesis

Al momento que se realizó las encuestas a los miembros de la Asociación, uno se percató que existía falta de trabajo en equipo así como de confraternidad entre ellos.

Muchos de los integrantes solo se conocían por nombre o por que habían participado en reuniones de la Asociación, lo cual se vio reflejado cuando se realizó el trabajo de campo, muchos de ellos no sabían con exactitud donde viven sus compañeros, trayéndonos problemas en la ubicación de estos mismos, debido a que muchos de ellos viven en sus propias hectáreas, las cuales están ubicadas alejadas del centro del distrito de San Ramón, por lo que surgió la siguiente hipótesis: “La falta de trabajo en equipo entre los miembros de la Asociación podría ser limitación para la exportación de Heliconias”

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Principal

Actualmente para los miembros de la Asociación existen limitaciones financieras, de infraestructura para la producción, de gestión de producción y de gestión de exportación, ya que los miembros de la Asociación no cuentan con documentos que puedan sustentar sus ingresos de ventas, y además existe difícil accesibilidad a los lugares disponible para el cultivo donde se hace complicado la implementación de sistemas de riego; por otro lado, existe un desconocimiento profesional y técnico por parte de los miembros de la Asociación en base al proceso productivo de flores, administrativos, contables y en comercio exterior.

Específicas

1. Para el caso de las limitaciones de financiamiento para la producción de Heliconias, se identificó que la Asociación necesita fundamentar sus ingresos de ventas para ser parte del sistema financiero entre todos sus agricultores.
2. Para el caso de las limitaciones de la infraestructura para la producción de Heliconias, se identificó que existe vías de acceso a los lugares de cultivo muy accidentadas, de los cuales no se puede implementar sistemas de riego.
3. En el caso de las limitaciones de la gestión de producción, se desconoce de temas técnicos y profesionales en cuanto al proceso administrativo como productivo que realiza la Asociación en sus actividades.
4. En el caso de las limitaciones de la gestión de exportación, se identificó que la Asociación no tiene apoyo en asesoramiento para temas de exportación, la cual

perjudica cualquier tipo de crecimiento si el objetivo sea expandirse, es decir se desconoce de temas de comercio exterior.

Recomendaciones

Principal

Apoyo del municipio de San Ramón en temas financieros para la Asociación y mejoramiento de la infraestructura para producción de flores, así mismo un apoyo técnico por parte del Gobierno Central en base a temas técnicos relacionados a la parte productiva y comercial de las flores.

Específicas

1. Para llevar a cabo una solicitud financiera, el apoyo del municipio es una de las tareas principales en las cuales deberá respaldar a la Asociación mediante un aval o documento certificado donde acepten y comprueben que se está realizando de manera ordenada y legal los trabajos de cultivo y comercio de las flores.
2. En el caso de las limitaciones de infraestructura, el apoyo del municipio será otra de las tareas en la cual atreves de proyectos de gestión de mejora de vías de accesos en pistas y veredas para poder acceder con facilidad a los cultivos de flores de los agricultores, y mediante un financiamiento, sea más fácil implementar los sistemas de regadío.
3. Para este punto en donde la Asociación realiza sus actividades de manera rudimentaria, se recomienda el Gobierno Central en conjunto con el Ministerio de Agricultura, puedan trabajar en equipo brindando charlas con expertos profesionales que puedan compartir nuevas experiencias con la Asociación,

asesorías de manera profesional y técnica en base a experiencias realizadas y así aplicar nuevos métodos de trabajo mucho más profesional.

4. Se recomienda que la Asociación deba recibir asesoramiento técnico en procesos de exportación, donde las autoridades municipales y regionales tengan que ser los primeros entes encargados en promover este tipo cambio de crecimiento de los grupos de asociados, quienes realizan la actividad agrícola diariamente y buscan mejorar no solo en el mercado productivo en la región, sino también para el sector floricultor del país, en ese sentido, el Ministerio de Agricultura y el Ministerio de Comercio Exterior, deberán de apoyar y facilitar con dichas capacitaciones para que se incentive el comercio exterior de este producto.

REFERENCIAS

Agencia Agraria de Noticias (2017). *Minagri busca promover y comercialización de flores*. Disponible en <http://agraria.pe/noticias/minagri-busca-promover-produccion-y-comercializacion-13923>

Alejo (2011). *Las flores silvestres: siembra simple y esparcida de granos*. Horticultura Tv. Disponible en <http://www.horticultura.tv/cultivo-de-flores-silvestres/>

Antún, J (2004). *Logística Internacional*. México DF. Instituto de Ingeniería UNAM.

Asociación de Bancos del Perú (2018). *Financiamiento para el sector Agropecuario*. Disponible en <http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/Asbanc-Semanal-275.pdf>

Astimbay, A. (2011). Importancia de las exportaciones de flores tropicales periodo 2008-2010. (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Ecuador. 100pp.

Ávila, E. (2015). *Manual de Flores y Follajes*. Colombia: Cámara de Comercio de Bogotá.

Ávila, J. (2005). *Medición y control de riesgos en empresas del sector real*. (Tesis. de pregrado). Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Escuela de Contabilidad. Bogotá, Colombia. 201pp.

Azorín, J. (2015). *Los mayores productores de flores del mundo*. Disponible en <https://www.regalarflores.net/blog/los-mayores-productores-de-flores-del-mundo/>

Baba, L. (1998). *Apoyo financiero y fuente de financiamiento para Pyme y perspectivas para incrementar la oferta crediticia*. Disponible en <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/1998/microempresa/e-cofide.htm>

Bohórquez, N. (2014). *Características ecológicas del diseño y manejo del cultivo de Heliconias en Risaralda*. (Tesis de postgrado). Universidad Tecnológica de Pereira. Facultad de Ciencias Ambientales, Bogotá, Colombia. 140pp

Canasa, S. (2016). *Competitividad de las exportaciones de flores del municipio de Guillacollo en mercados de Europa y Estados Unidos 2004-2013*. (Tesis de pregrado). Universidad Mayor de San Andrés. Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, La Paz, Bolivia. 226pp.

Carranza, M., Montalvo, E., & Montenegro, A. (2017). *Planeamiento Estratégico para el Sector Floricultura del Perú*. (Tesis de Maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima. 166 pp.

Centro de Comercio Internacional (2011). *Gestión de la calidad de exportación. Guía para pequeños y medianos exportadores*. (2^a ed.) Disponible en <http://www.perucam.com/pdfs/GExportacion.pdf>

Comisión Económica para América Latina y El Caribe & La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (2004). *Invertir mejor para invertir más financiamiento y gestión de la educación en América Latina y el Caribe*. Disponible en <https://books.google.com.pe/books?id=gX-ZaD9hyJYC&pg=PA42&dq=ventajas+del+financiamiento&hl=es->

[419&sa=X&ved=0ahUKEwiz_LSI87YAhWByVMKHYq6AkQ4ChDoAQhFMAc#v=one](https://www.google.com/search?q=ventajas%20del%20financiamiento&f=false&sa=X&ved=0ahUKEwiz_LSI87YAhWByVMKHYq6AkQ4ChDoAQhFMAc#v=one)
[page&q=ventajas%20del%20financiamiento&f=false](https://www.google.com/search?q=ventajas%20del%20financiamiento&f=false)

Crespo, C. (2016). *Financiamiento y exportación del mate burilado a Ontario – Canadá 2008 – 2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. 9 pp

De la Cruz, L. (28 Agosto, 2017). *Entrevista personal: Cultivo de flores de Heliconias en San Ramón*. Perú

De Olazábal Angulo, J. A., Delpero Barrios, J. A., & Flores Ugaz, E. (2013). *Planeamiento estratégico de las flores*. (Tesis de postgrado) Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima. 167pp.

Díaz, E (2016). *Agrobanco: El 85% de agricultores en Perú aún no acceden a créditos*. Diario Gestión. Disponible en <https://gestion.pe/economia/empresas/agrobanco-85-agricultores-peru-acceden-creditos-112099>

Diaz, E. (2015). *Una mirada al crédito agrícola*. Disponible en <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2015/02/26/una-mirada-credito-agricola/>

Dirección General de Relaciones Económicas (2017). *Acuerdo de Libre Comercio Chile- Perú*. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/2017/06/acuerdo-de-libre-comercio-chile-peru/>

Douglas, A (1993). *Como evaluar su potencial emprendedor. Una guía para pequeñas y medianas empresas*. Barcelona, España: Ediciones Granica S.A.

En Colombia (2010). *Heliconia*. Disponible en [\(https://encolombia.com/economia/agroindustria/floricultura/floriculturandina_Heliconias/\)](https://encolombia.com/economia/agroindustria/floricultura/floriculturandina_Heliconias/)

Escandón, J. (2009). *Propuesta logística para el desarrollo de la exportación de rosas y claveles a Estados Unidos para la comercializadora Export Flexy Ltda.* (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Ingeniería, Bogotá, Colombia.

Expo Agro Argentina (2014). *Gestión estratégica en la producción agropecuaria y la agroindustria*. [Archivo de video]. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=goCxTho-58s>

Fazio, H (2004). *La globalización en Chile: entre el Estado y la sociedad de mercado*. (1ª. Ed). Universidad de Colombia, Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales.

Flores, N. (2015). *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pyme del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del estado Aragua*. (Tesis de postgrado). Universidad de Carabobo. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Venezuela.

Franco, L (2013). *Diseño de plan exportador de Heliconias para el monasterio de Carmelitas Descalzas de Pereira a Canadá* (Tesis de pregrado). Universidad Católica de Pereira. Facultad de Ciencias Económicas y administrativas-México. 93pp.

Gallegos, E (2009). *Mercado de Trabajo*. Madrid, España: Editorial del Economista.

Ibarra, A. (2001). *Análisis de las dificultades financieras de las empresas de una economía emergente: Las bases de datos y las variables en el sector hotelero de la bolsa mexicana de valores*. Universidad Autónoma de Barcelona, España.

Jugo, C. (2008). *Financiamiento de proyectos viales por organismos de crédito externo*. (Tesis de postgrado). Universidad de Piura, Lima, Perú. 88pp.

Kong, J. & Moreno, M. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. 98pp.

Kotler, P & Armstrong, G (2003). *Fundamentos de Marketing*. (Escalona Roberto, trad.) (6ª ed.) México. Editorial Pearson. (Obra original publicada en 1996)

Kress, J ; Betancur, J & Echevarry, B (2004). *Heliconias. Llamadas de la selva colombiana*. (2ª Ed.) Colombia. Cristina Uribe Editores.

León, J. (2017). *Minagri busca promover producción y comercialización de flores*. Disponible en <http://www.agraria.pe/noticias/minagri-busca-promover-produccion-y-comercializacion-13923>

Manquique & Casto (2017). *Un floreciente negocio que embellece ambientes*. Diario Gestión. Disponible en <https://gestion.pe/noticia/364361/floreciente-negocio-que-embellece-ambientes>

Martínez, R, Mayorga J, Pinzón M. (2005). *Las Heliconias como alternativa rentable para la sustitución de cultivos en Colombia*. (Tesis de pregrado) Universidad de San Buenaventura.

Masías, J. (2003). *Promoción de la exportación de flores ornamentales de la sierra Peruana*. (Tesis de pregrado). Universidad de Piura, Piura, Perú. 114pp.

Miguel Vizarreta (2013). *Evolución y crecimiento de las Pyme en el Perú – Portal Financiero*. [Archivo de video]. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=06zkmQUolvY>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia (2015). *Diagnóstico de la cadena productiva*. Disponible en <https://sioc.minagricultura.gov.co/Flores/Documentos/006%20-%20Informes%20de%20Coyuntura/006%20-%20Inf.%20Coyuntura%20-%20Diagnostico%20de%20Cadena.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2016). *Financiamiento de Comercio Exterior*. Disponible en <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/facilitacion-del-comercio-exterior/financiamiento-de-comercio-exterior/>

Ministerio de la Producción (2015). *Manual de Producción de Heliconias Psittacorum*.

Morisigue, D.; Mata, D.; Facciuto G. y Bullrich, L. (2013). *Historia de la floricultura. Argentina: Economía y Viveros*. Disponible en http://www.economiayviveros.com.ar/marzo2013/produccion_cultivo-plantas_ornamentales_y_flores_de_corte_1.html

Nesstorg (2014). *Oportunidades y limitaciones del entorno financiero para empresas sociales*. [Archivo de video]. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=ZzHwfg8s-u4>

Ocaña, E. (2013). *Proyecto de factibilidad y marketing estratégico para exportar flores y follajes tropicales a mercados de Europa desde santo domingo de los tsáchilas: (caso práctico para rehabilitación de finca existente)*. (Tesis de pregrado). Universidad Internacional del Ecuador. 250pp.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2015). *Serie “Mejores Políticas”, Chile, prioridades de políticas para un crecimiento fuerte y equitativo*. Disponible en [https://books.google.com.pe/books?id=s2xzCwAAQBAJ&pg=PA10&dq=caracteristica s+del+mercado+chileno&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj0i8iGwszYAhUiTd8KHxs9C8Q4HhDoAQgzMAM#v=onepage&q=caracteristicas%20del%20mercado%20chileno&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=s2xzCwAAQBAJ&pg=PA10&dq=caracteristica+s+del+mercado+chileno&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj0i8iGwszYAhUiTd8KHxs9C8Q4HhDoAQgzMAM#v=onepage&q=caracteristicas%20del%20mercado%20chileno&f=false)

Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (2013). *1 de noviembre: una fecha para las flores. Enero 2012 – Septiembre 2013* [Tabla 13]. Disponible en http://www.odepa.gob.cl/wp-content/files_mf/138445884812900.pdf

Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (2014). *Caracterización del mercado de las flores*. Disponible en <http://www.odepa.gob.cl/rubro/flores/>

Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (2007). *Estudio de Flores*. Disponible en http://www.odepa.cl/wp-content/files_mf/1369683980EstudioFlores2007.pdf

Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (2012). *Situación del mercado de flores de corte en Chile*. Disponible en <http://www.odepa.gob.cl/publicaciones/articulos/situacion-del-mercado-de-flores-de-corte-en-chile-en-2007-2>

Pastor, C. (2011). *La Infraestructura como soporte de la actividad agropecuaria en el país*. (1^a.ed). Buenos Aires: FODECO.

Piñero, J & Ospina, L (2006). *Desarrollo de un modelo productivo de Heliconias (genero zengiberales) Para La Zona Cafetera De Caldas* (Tesis de licenciatura). Universidad de la Salle, Bogotá - Colombia. 82 pp.

Presidencia del Consejo de Ministros (2015). *Sierra Exportadora - Producción de flores 24 feb* [Archivo de video]. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=edO3szoYvDI>

Quiroz, O (2015). *Diagnóstico y necesidades de una empresa productora de flor tropical en el proceso de internacionalización* (tesis de maestría en ingeniería). Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal - México. 117 pp.

Real Academia Española. (2017). *Diccionario de la lengua española* (23.a ed.). Disponible en <http://dle.rae.es/>

Red Agrícola (2016). *La industria y el mercado de las flores en Chile*. Disponible en <http://www.redagricola.com/industria-y-mercado-de-las-flores-en-chile/>

Resolución 3000 de Ministerio de Agricultura, Servicio Agrícola y Ganadero (2014). *Establece Requisitos de Importación para especies de follajes frescos o para uso*

ornamental procedentes de cualquier origen. Disponible en <http://normativa.sag.gob.cl/Publico/Normas/DetalleNorma.aspx?id=1065594>

Revista Colombiana de Ciencias Hortícolas (2007). *Exploración de mercados internacionales para flores tropicales.* Disponible en <http://www.soccolhort.com/revista/pdf/magazin/Vol1/vol.1no.1/Vol1.No.1.Art7.pdf>

Ricaurte, F [TV AGRO] (2015). *Cultivo de Heliconias.* [Archivo de video]. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=OwNAftwesDQ&t=15s>

Rodríguez, M; Cantillo, M & Beleño, J (2009). *Estudio de factibilidad de producción y exportación de flores exóticas amigables con el medio ambiente en la ciudad de Santa Marta* (Tesis de licenciatura en Gerencia Financiera) Universidad Jorge Tadeo. Facultad de Ciencias Económicas. Santa Marta – Colombia. 102pp.

Rojas, N. (2017). *¿Cómo obtener financiamiento para un proyecto agrícola o agroindustrial en el Perú?* Disponible en <https://agronegociosperu.org/2017/10/11/como-obtener-financiamiento-para-un-proyecto-agricola-o-agroindustrial-en-el-peru/>

Rumbo Económico Perú (2013). *¿Cuáles son las barreras principales que limitan el desarrollo de las Pyme?* [Archivo de Video]. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=kLyFzpikeL8>

Servicio Agrícola y Ganadero (2014). *Establece requisitos de importación para especies de follaje fresco para uso ornamental, procedente de cualquier origen.*

Disponible en <http://normativa.sag.gob.cl/Publico/Normas/DetalleNorma.aspx?id=1065594>

Sánchez, I. (2017). *La cultura financiera en las micro y pequeñas empresas de Lima Norte* (tesis de pregrado). Universidad San Andrés, Lima, Perú. 112 pp

Santander Trade Portal (2018) *Chile: Llegar al consumidor*.

Sanz, N. & Zegarra, M. (2014). *Financiamiento a través del fideicomiso para la exportación de quinua en el distrito de Majes – Caylloma periodo 2010 – 2020*. (Tesis de pregrado). Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Perú. 33 pp.

Senasa (2009). *Requisitos fitosanitarios para la exportación de productos agrícolas hacia China*. Disponible en <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=5A155341-B672-400B-8A23-1755704EFB14.PDF>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la OEA (2006). *Acuerdo de Libre Comercio Perú – Chile*. Disponible en http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_PER_FTA/Textos.pdf

Sosa, F. (2013). *Cultivo del género Heliconia*. Disponible en http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0258-59362013000100004

Stallings, B (2006). *Financiamiento para el desarrollo. América Latina desde una perspectiva comparada*. Santiago de Chile. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Tinoco, A. (2015). *Estructura de capital de las Pyme ecuatorianas: variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las medianas empresas societarias de Ecuador (MESE)*, CIIU A0119.03 cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, periodo 2000 a 2012. (Tesis de pregrado). Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador. 97 pp.

Trade (2017). *Estadística de Importaciones y Exportaciones de flores*. Obtenido de <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Peru/plantas-vivas-y-productos-de-la-floricultura/PE/06>

Valencia, Usma, Rivera & Henao (2013). *Plan exportador de Heliconias*. Disponible de https://issuu.com/gliavalencia/docs/plan_exportador_de_Heliconias

Vázquez, R. (2016). *Influencia del financiamiento y la contabilidad como una estrategia de la gestión empresarial, de las micro y pequeñas empresas, dedicadas a la venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores Arequipa 2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Católica de Santa María. Facultad de Ciencias Económicas y Financieras. Escuela Profesional de Contabilidad, Arequipa, Perú. 105 pp.

Villavicencio, J. (2012). *Proyecto de pre factibilidad para la producción y exportación de flores Heliconias, al mercado de Estados Unidos*. (Tesis de pregrado) Universidad Tecnológica Equinoccial, Ecuador. 223 pp.

APÉNDICE

Apéndice 1. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
PRINCIPAL					
¿Existen factores limitantes para la exportación de Heliconias a Santiago de Chile, de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?	Identificar los factores limitantes para la exportación de Heliconias a Santiago de Chile, de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú – 2017.	El financiamiento para la producción, infraestructura para la producción, gestión de producción y la gestión de exportación son los factores limitantes para exportación de	<u>Dependiente:</u> Financiamiento para la producción, Infraestructura para la producción, Gestión de producción y Gestión de exportación <u>Independiente:</u>	-Número de cosechas que se realizan al año para la producción y exportación de heliconias -Cantidad de heliconias que se producen para una exportación al año. -Tabulación de los resultados obtenidos de la	Revisión documental, las entrevistas a profundidad y observación participante.

		Heliconias a Santiago de Chile.	Limitaciones de la Exportación	cantidad producida exportada y del producto.	
ESPECÍFICAS					

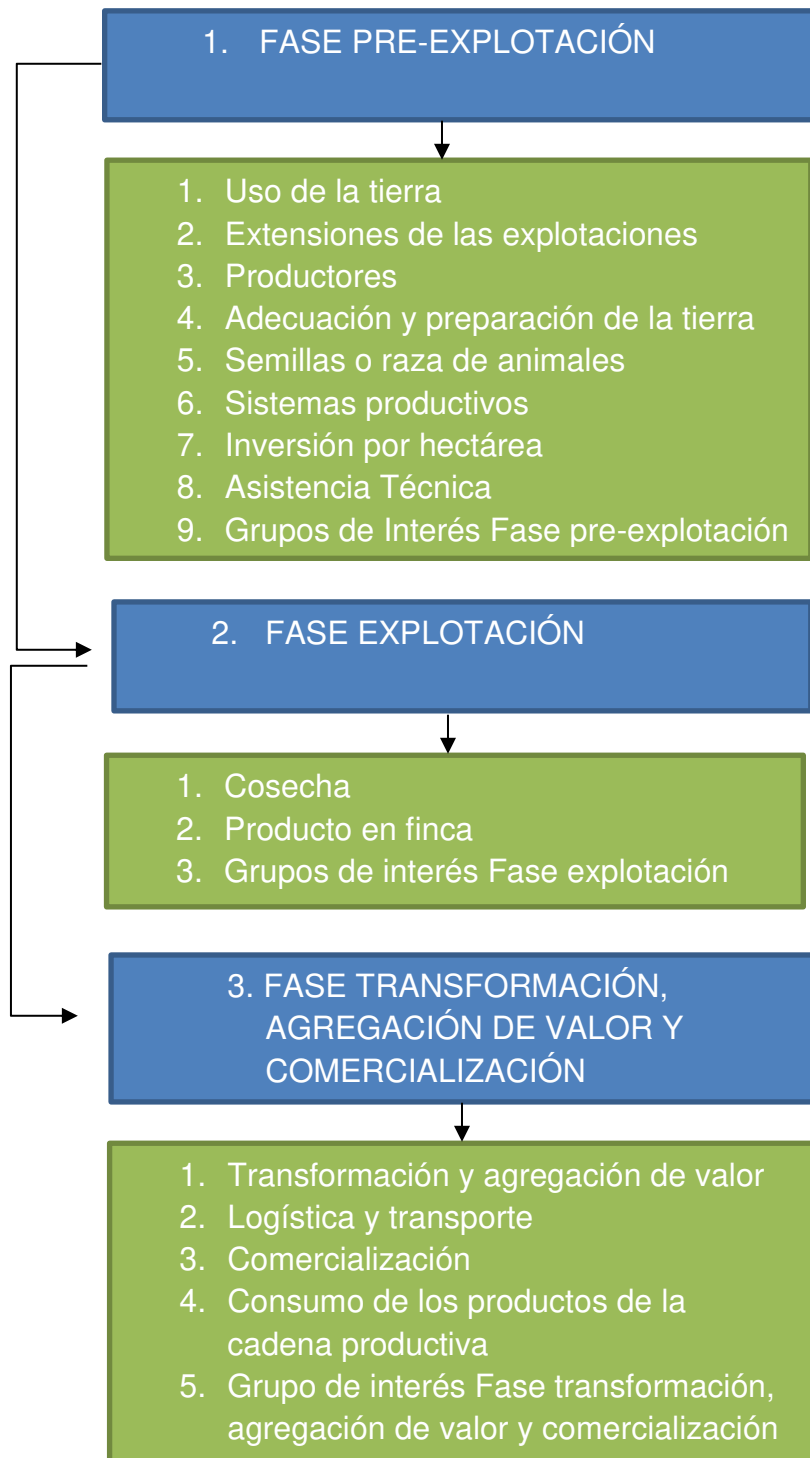
<p>1.- ¿Existen limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?</p>	<p><i>Identificar</i> las limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias de la Asociación <i>Ave de Paraíso, San Ramón, Perú</i> - 2017.</p>	<p>El historial crediticio y la política de capacidad institucional financiera que requiere las entidades financieras con los miembros de la Asociación son las principales limitaciones para el financiamiento en la producción de Heliconias.</p>	<p><u>Dependiente:</u> Historial crediticio, Política de capacidad institucional financiera</p> <p><u>Independiente:</u> Financiamiento en la producción</p>	<p>-Record financiero de cada miembro de la Asociación</p> <p>- Número de entidades financieras que brindan financiamiento al sector floricultor</p> <p>-Monto requerido a los gastos y costos para la producción de heliconias</p>	<p>Revisión documental, las entrevistas a profundidad y observación participante.</p>
---	--	---	--	---	---

<p>2.- ¿Existen limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?</p>	<p>Identificar las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú – 2017.</p>	<p>La falta de una oficina, planta empacadora y accesibilidad para un sistema de regadío son las limitaciones en la infraestructura para la producción de Heliconias.</p>	<p><u>Dependiente:</u> Infraestructura o inmuebles</p> <p><u>Independiente:</u> Infraestructura para la producción</p>	<p>- Cantidad de espacios o establecimientos que cuenta la Asociación para la ejecución de la producción de las Heliconias. - Atención del Gobierno Central para su mejoramiento de las vías de acceso a los lugares de cultivo de la producción.</p>	<p>Revisión documental, las entrevistas a profundidad y observación participante.</p>
<p>3. ¿Existen limitaciones para la gestión de producción de Heliconias de la</p>	<p>Identificar las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias de la</p>	<p>La falta de estudios profesionales en temas contables y administrativos, así como la poca</p>	<p><u>Dependiente:</u> Estudios profesionales,</p>	<p>-Número de integrantes de la Asociación que cuenten con estudios en gestión de producción.</p>	<p>Revisión documental, las entrevistas a profundidad y observación participante.</p>

Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?	Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017.	capacidad productiva, son las limitaciones para la gestión de producción de Heliconias.	Capacidad productiva <u>Independiente:</u> Gestión de producción	-Número de integrantes de la asociación que cuenten con experiencia en el cultivo de heliconias. -Número de personas que recibieron capacitaciones en la gestión y cultivo de flores.	
4.- ¿Existen limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias de la Asociación Ave	Identificar las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias de la Asociación Ave de	El poco conocimiento en temas logísticos y aduaneros, así como la falta de asesoramiento y	<u>Dependiente:</u> Conocimiento logístico y aduanero, Asesoramiento y	-Número de personal capacitado que conozcan herramientas de gestión e indicadores.	Revisión documental, las entrevistas a profundidad y observación participante.

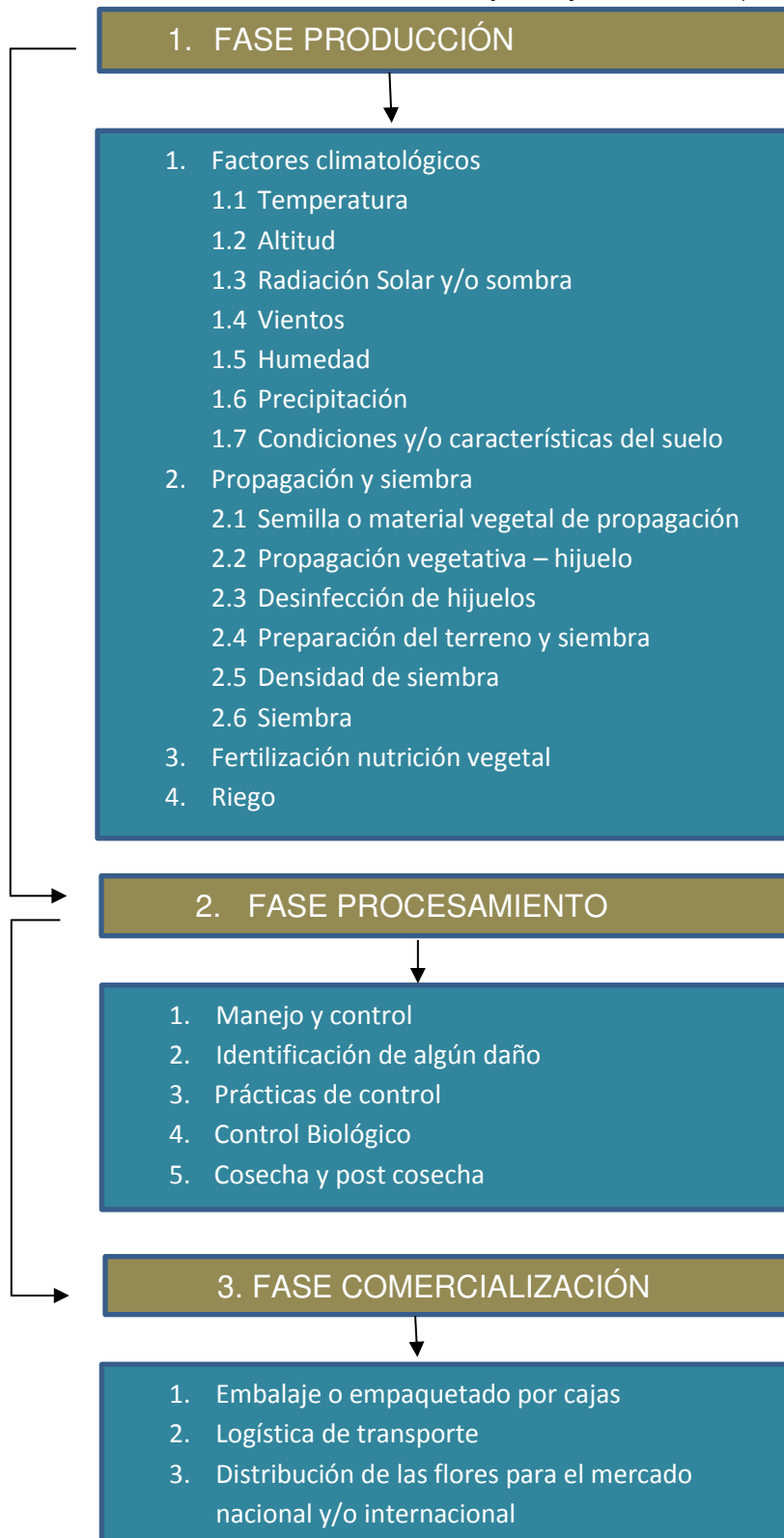
de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017?	Paraíso, San Ramón, Perú - 2017.	capacitaciones por parte de entidades del Estado vinculadas al comercio exterior, son las limitaciones para la gestión de exportación de Heliconias.	capacitaciones en comercio exterior <u>Independiente:</u> Gestión de exportación	-Cantidad de personas capacitadas en comercio exterior	
-------------------------------------	----------------------------------	--	--	--	--

Apéndice 2. Cadena de valor de flores y follajes en Colombia (Heliconias)



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia

Apéndice 3. Cadena de valor de flores y follajes en Perú (Heliconias)



Fuente: Central Café y Cacao del Perú

Apéndice 4. Aplicación de instrumento

1. Encuesta dirigida a los miembros de la Asociación de Productores Ave del Paraíso

CUESTIONARIO ANÓNIMO Y CONFIDENCIAL

Estimado(a):

La presente encuesta tiene como objetivo identificar las limitaciones que cuenta la Asociación Ave de Paraíso para obtener financiamiento en la comercialización de Heliconias hacia Chile.

Indicaciones:

- La información obtenida será estrictamente confidencial.
- Responder con tranquilidad y analizando cada pregunta de la otra.
- Marcar con una X o encerrar en círculo su respuesta.

DATOS DEL ENCUESTADO(A):

Edad: _____

Ciudad de Origen: _____

Género: M - F

PREGUNTAS:

N°	Pregunta	Alternativa de respuesta
1	¿Cuántos años pertenece a la Asociación Ave del Paraíso?	a) 1 – 5 años b) 6 – 10 años c) 10 a más
2	¿Con cuantas hectáreas disponibles cuenta?	a) 1 a 3 hectáreas b) 4 a 6 hectáreas c) 7 a más
3	¿Usted cuenta con los títulos de propiedad o contratos de compra venta de sus hectáreas?	a) Si b) No
4	¿Cuál es la distancia en tiempo de sus hectáreas con el centro del distrito?	a)10 minutos b)15 minutos c)15 a más minutos

5	¿En qué medio de transporte se puede acceder a sus hectáreas?	a) Caminando b) Auto c) Furgoneta d) Otro: _____
6	¿Cuenta con los servicios de agua potable en las instalaciones de sus hectáreas?	a) Si b) No
7	¿Con qué sistema de riego cuenta sus hectáreas?	a) Riego por goteo b) Riego por gravedad c) Otros: _____
8	¿Qué tipo de flores ha producido?	a) Tulipanes b) Rosas c) Orquídeas d) Otros
9	¿Cuenta con experiencia en el cultivo de Heliconias de especie Fire Opal? ¿Cuántos años?	a) Si b) No Años: _____
10	¿Cuántas Heliconias cree usted que se puedan cosechar en 01 hectárea?	a) 500 – 999 b) 999 – 1499 c) 1499 a más
11	¿Cuenta con los instrumentos necesarios para la producción de Heliconias? ¿Cuáles?	a) Si _____ b) No
12	¿Alguna vez ha realizado ventas nacionales de Heliconias? ¿Dónde?	a) Si , _____ b) No
13	¿Qué entidad del sector público y/o privado que brinde financiamiento conoce usted?	Publico: a) Agrobanco b) Sierra Exportadora Privado: a) Bancos b) Financieras c) Otros
14	¿Obtuvo algún crédito en alguna oportunidad y de qué entidad?	a) Si _____ b) No
15	¿Tiene algún conocimiento sobre el mercado internacional de flores? ¿Qué país?	a) Si _____ b) No
16	¿Qué conocimiento sobre logística internacional cuenta usted?	a) Embalaje de flores b) Servicio Aduanero c) Transporte d) Otro: _____

17	¿Conoce usted las certificaciones internacionales para la comercialización de flores?	a) Si b) No
18	¿Qué certificaciones internacionales conoce usted?	a) Certificado fitosanitario b) Certificado orgánico c) Comercio Justo d) Otros: _____
19	¿Considera necesario que la Asociación cuente con un personal administrativo para el proceso de exportación?	a) Si b) No
20	¿En qué medida crees que ayudará esta investigación a mejorar el financiamiento para la producción?	a) Alta b) Media c) Baja

¡Muchas gracias!

Observaciones:

2. Encuesta dirigida a los representantes de las Entidades Financieras

CUESTIONARIO ANÓNIMO Y CONFIDENCIAL

Estimado(a):

La presente encuesta tiene como objetivo identificar las limitaciones que cuenta la Asociación Ave de Paraíso para obtener financiamiento en la comercialización de Heliconias hacia Chile.

Indicaciones:

- La información obtenida será estrictamente confidencial.
- Responder con tranquilidad y analizando cada pregunta de la otra.
- Marcar con una X o encerrar en círculo su respuesta.

DATOS DEL ENCUESTADO(A):

Edad: _____

Ciudad de Origen: _____

Género: M - F

PREGUNTAS:

N°	Pregunta	Alternativa de respuesta
1	¿A qué sectores del mercado prestar servicio de financiamiento?	
2	¿Qué porcentaje puede llegar a financiar su entidad en un cultivo de flores?	
3	¿Cuáles son los montos mínimos y máximos que pueden llegar a financiar?	
4	¿Cuáles son los principales requisitos para que una Asociación pueda ser sujeto a crédito?	
5	En el caso que una Asociación no cuente con un aval. ¿Existe otro proceso para obtener el crédito?	

6	¿Cuál es el tiempo que dura la evaluación crediticia para obtener el financiamiento?	
7	¿En cuántas cuotas como máximo se puede realizar el pago total del monto financiado?	
8	¿Cuál es el TCEA que su entidad ofrece para clientes nuevos?	

¡Muchas gracias!

Observaciones:

3. Encuesta dirigida a los expertos en Comercio Exterior

CUESTIONARIO ANÓNIMO Y CONFIDENCIAL

Estimado(a):

La presente encuesta tiene como objetivo identificar las limitaciones que cuenta la Asociación Ave de Paraíso para obtener financiamiento en la comercialización de Heliconias hacia Chile.

Indicaciones:

- La información obtenida será estrictamente confidencial.
- Responder con tranquilidad y analizando cada pregunta de la otra.
- Marcar con una X o encerrar en círculo su respuesta.

DATOS DEL ENCUESTADO(A):

Edad: _____

Ciudad de Origen: _____

Género: M - F

PREGUNTAS:

N°	Pregunta	Alternativa de respuesta
1	Actualmente, ¿Cómo considera que se ha venido trabajando el comercio internacional entre Perú y Chile?	
2	Coméntenos, ¿Cuál es el estado actual del sector floricultura de nuestro país?	
3	¿Qué entidades públicas y privadas conoce usted que preste servicio de financiamiento?	
4	¿Cuáles son las principales limitaciones que presentan los exportadores de flores?	
5	¿Cree usted que la floricultura en el Perú tiene respaldo financiero? ¿Por qué?	

6	¿Existe algún beneficio arancelario para la exportación de flores?	
7	¿Cuáles son los tipos de flores que nuestro país exporta y a dónde?	
8	En base a su experiencia, que recomendaría usted a las personas o empresas que incursionar en este rubro?	
9	¿Qué estrategias se debería utilizar para fortalecer la floricultura en nuestro país?	

¡Muchas gracias!

Observaciones:

Apéndice 5. Validación de instrumentos

FACTORES LIMITANTES DE LA EXPORTACION DE HELICONIAS A SANTIAGO DE CHILE DE LA ASOCIACION AVE DE PARAISO, SAN RAMÓN, PERÚ

(CRITERIO DE EXPERTOS)

Estimado experto:

Siendo conocedores de su trayectoria académica y profesional, nos hemos tomado la libertad de elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del cuestionario que pretendemos utilizar para dar a conocer

A continuación le presentamos unas listas de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con una X el grado de pertenencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento. De antemano agradecemos su cooperación.

A. INFORMACIÓN SOBRE EL SR. (A):

Sexo	Varón (X)	Mujer ()
Edad	56 Años	
Profesión o especialidad	ABOGADO	
Años de experiencia laboral	30 Años	

DEFINICIÓN DE CONCEPTOS Y VALIDEZ DE CADA ÍTEM

A continuación le presentamos unas lista de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita, estimado Experto, es marcar con una X, el grado de pertenencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.



FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

JORGE COSIO SOTO

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AVES DEL PARAISO

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
¿Cuántos años pertenece a la Asociación Ave del Paraíso?	X			X		X	Si () No ()
¿Con cuántas hectáreas disponibles cuenta?	X			X		X	
¿Usted cuenta con los títulos de propiedad o contratos de compra venta de sus hectáreas?	X			X		X	
¿Cuál es la distancia en tiempo de sus hectáreas con el centro del distrito?	X			X		X	
¿En qué medio de transporte se puede acceder a sus hectáreas?	X			X		X	
¿Cuenta con los servicios de agua potable en las instalaciones de sus hectáreas?		X		X		X	
¿Con qué sistema de regadío cuenta sus hectáreas?	X			X		X	

¿Qué tipo de flores ha producido?	X			X		X
¿Cuenta con experiencia en el cultivo de heliconias de especie Fire Opal? ¿Cuántos años?	X			X		X
¿Cuántas heliconias cree usted que se puedan cosechar en 01 hectárea?	X			X		X
¿Cuenta con los instrumentos necesarios para la producción de heliconias? ¿Cuáles?	X			X		X
¿Alguna vez ha realizado ventas nacionales de heliconias? ¿Dónde?	X			X		X
¿Qué entidad del sector público y/o privado que brinde financiamiento conoce usted?	X			X		X
¿Ha realizado alguna compra a través de un crédito?	X			X		X
¿Tiene algún conocimiento sobre el mercado internacional de flores? ¿Qué país?	X			X		X
¿Qué conocimiento sobre logística internacional cuenta usted?	X			X		X

¿Conoce usted las certificaciones internacionales para la comercialización de flores?	X			X		X	
¿Qué certificaciones internacionales conoce usted?	X			X		X	
¿Considera necesario que la Asociación cuente con un personal administrativo para el proceso de exportación?	X			X		X	
¿En qué medida crees que ayudará esta investigación a mejorar el financiamiento para la producción?	X			X		X	

ENCUESTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE ENTIDADES FINANCIERAS

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
¿A qué sectores del mercado prestará servicio de financiamiento?	X			X		X	Si () No ()
¿Qué porcentaje puede llegar a financiar su entidad?	X		X			X	
¿Cuáles son los montos mínimos	X			X		X	

y máximos que pueden llegar a financiar?						
¿Cuáles son los principales requisitos para que una asociación pueda ser sujeto a crédito?	X			X		X
En el caso que una asociación no cuente con un aval. ¿Existe otro proceso para obtener el crédito?	X			X		X
¿Cuál es el tiempo que dura la evaluación crediticia para obtener el financiamiento?	X			X		X
¿En cuántas cuotas como máximo se puede realizar el pago total del monto financiado?	X			X		X
¿Cuál es la tasa de interés que su entidad ofrece para clientes nuevos?	X			X		X

ENCUESTAS DIRIGIDAS A EXPERTOS EN COMERCIO EXTERIOR

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
Actualmente, ¿Cómo considera que se ha venido trabajando el comercio internacional entre Perú y Chile?	X			X		X	Si () No ()
Coméntanos, ¿Cuál es el estado actual del sector floricultura de nuestro país?	X			X		X	
¿Qué entidades públicas y privadas conoce usted que preste servicio de financiamiento?	X			X		X	
¿Cuáles son las principales limitaciones que presentan los exportadores de flores?	X			X		X	
¿Cree usted que la floricultura en el Perú tiene respaldo financiero? ¿Por qué?	X			X		X	

¿Existe algún beneficio arancelario para la exportación de flores?	X			X		X
¿Cuáles son los tipos de flores que nuestro país exporta y a dónde?	X			X		X
En base a su experiencia, ¿Que recomendaría usted a las personas o empresas que incursionar en este rubro?	X			X		X
¿Qué estrategias se debería utilizar para fortalecer la floricultura en nuestro país?	X			X		X

FACTORES LIMITANTES DE LA EXPORTACION DE HELICONIAS A
SANTIAGO DE CHILE DE LA ASOCIACION AVE DE PARAISO, SAN RAMÓN,
PERÚ

(CRITERIO DE EXPERTOS)

Estimado experto:

Siendo conocedores de su trayectoria académica y profesional, nos hemos tomado la libertad de elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del cuestionario que pretendemos utilizar para dar a conocer

A continuación le presentamos unas listas de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con una X el grado de pertenencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento. De antemano agradecemos su cooperación.

A. INFORMACIÓN SOBRE EL SR. (A): JESÚS ENAS CARRILLO BALCEGA

Sexo	Varón (X) Mujer ()
Edad	65 Años
Profesión o especialidad	INGENIERO INDUSTRIAL
Años de experiencia laboral	35 Años

DEFINICIÓN DE CONCEPTOS Y VALIDEZ DE CADA ÍTEM

A continuación le presentamos una lista de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita, estimado Experto, es marcar con una X, el grado de pertenencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

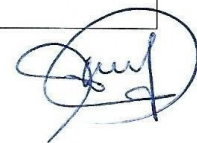


FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AVES DEL PARAISO

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
¿Cuántos años pertenece a la Asociación Ave del Paraíso?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si () No ()
¿Con cuántas hectáreas disponibles cuenta?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Usted cuenta con los títulos de propiedad o contratos de compra venta de sus hectáreas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Cuál es la distancia en tiempo de sus hectáreas con el centro del distrito?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿En qué medio de transporte se puede acceder a sus hectáreas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Cuenta con los servicios de agua potable en las instalaciones de sus hectáreas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Con qué sistema de regadío cuenta sus hectáreas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

¿Qué tipo de flores ha producido?	✓			✓		✓
¿Cuenta con experiencia en el cultivo de heliconias de especie Fire Opal? ¿Cuántos años?	✓			✓		✓
¿Cuántas heliconias cree usted que se puedan cosechar en 01 hectárea?	✓			✓		✓
¿Cuenta con los instrumentos necesarios para la producción de heliconias? ¿Cuáles?	✓			✓		✓
¿Alguna vez ha realizado ventas nacionales de heliconias? ¿Dónde?	✓			✓		✓
¿Qué entidad del sector público y/o privado que brinde financiamiento conoce usted?	✓			✓		✓
¿Ha realizado alguna compra a través de un crédito?	✓			✓		✓
¿Tiene algún conocimiento sobre el mercado internacional de flores? ¿Qué país?	✓			✓		✓
¿Qué conocimiento sobre logística internacional cuenta usted?	✓			✓		✓



¿Conoce usted las certificaciones internacionales para la comercialización de flores?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Qué certificaciones internacionales conoce usted?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Considera necesario que la Asociación cuente con un personal administrativo para el proceso de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
¿En qué medida crees que ayudará esta investigación a mejorar el financiamiento para la producción?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	

ENCUESTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE ENTIDADES FINANCIERAS

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
¿A qué sectores del mercado prestar servicio de financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	Si () No ()
¿Qué porcentaje puede llegar a financiar su entidad?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Cuáles son los montos mínimos	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	

y máximos que pueden llegar a financiar?	/			/		/	
¿Cuáles son los principales requisitos para que una asociación pueda ser sujeto a crédito?	/			/		/	
En el caso que una asociación no cuente con un aval. ¿Existe otro proceso para obtener el crédito?	/			/		/	
¿Cuál es el tiempo que dura la evaluación crediticia para obtener el financiamiento?	/			/		/	
¿En cuántas cuotas como máximo se puede realizar el pago total del monto financiado?	/			/		/	
¿Cuál es la tasa de interés que su entidad ofrece para clientes nuevos?	/			/		/	

ENCUESTAS DIRIGIDAS A EXPERTOS EN COMERCIO EXTERIOR

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
Actualmente, ¿Cómo considera que se ha venido trabajando el comercio internacional entre Perú y Chile?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Si () No ()
Coméntanos, ¿Cuál es el estado actual del sector floricultura de nuestro país?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Qué entidades públicas y privadas conoce usted que preste servicio de financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Cuáles son las principales limitaciones que presentan los exportadores de flores?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Cree usted que la floricultura en el Perú tiene respaldo financiero? ¿Por qué?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

¿Existe algún beneficio arancelario para la exportación de flores?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Cuáles son los tipos de flores que nuestro país exporta y a dónde?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
En base a su experiencia, ¿Que recomendaría usted a las personas o empresas que incursionar en este rubro?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
¿Qué estrategias se debería utilizar para fortalecer la floricultura en nuestro país?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

**FACTORES LIMITANTES DE LA EXPORTACION DE HELICONIAS A
SANTIAGO DE CHILE DE LA ASOCIACION AVE DE PARAISO, SAN RAMÓN,
PERÚ**

(CRITERIO DE EXPERTOS)

Estimado experto:

Siendo conocedores de su trayectoria académica y profesional, nos hemos tomado la libertad de elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del cuestionario que pretendemos utilizar para dar a conocer

A continuación le presentamos unas listas de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con una X el grado de pertenencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento. De antemano agradecemos su cooperación.

A. INFORMACIÓN SOBRE EL SR. (A): *FELIX VILLEGAS PIEDRA*

Sexo	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>)	Mujer (<input type="checkbox"/>)
Edad	<i>43</i>	Años
Profesión o especialidad	<i>MBA, INGENIERO AGRONOMO</i>	
Años de experiencia laboral	<i>23</i>	Años

DEFINICIÓN DE CONCEPTOS Y VALIDEZ DE CADA ÍTEM

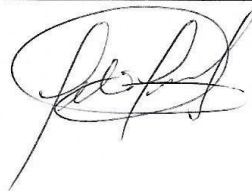
A continuación le presentamos unas lista de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita, estimado Experto, es marcar con una X, el grado de pertenencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.


FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

*SE RECOMIENDA APLICAR ALGUNAS
SUGERENCIAS HECHAS EN MATRIZ
DE CONSISTENCIA*
28-05-18.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AVES DEL PARAISO

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
¿Cuantos años pertenece a la Asociación Ave del Paraíso?	X			X			Si () No ()
¿Con cuántas hectáreas disponibles cuenta?	X			X			
¿Usted cuenta con los títulos de propiedad o contratos de compra venta de sus hectáreas?	X			X			
¿Cuál es la distancia en tiempo de sus hectáreas con el centro del distrito?	X			X			
¿En qué medio de transporte se puede acceder a sus hectáreas?	X			X			
¿Cuenta con los servicios de agua potable en las instalaciones de sus hectáreas?	X			X			
¿Con qué sistema de regadío cuenta sus hectáreas?	X			X			



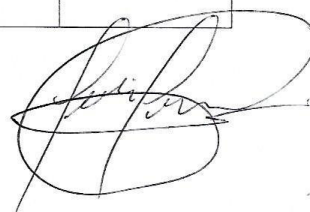
¿Qué tipo de flores ha producido?	X			X		
¿Cuenta con experiencia en el cultivo de heliconias de especie Fire Opal? ¿Cuántos años?	X			X		
¿Cuántas heliconias cree usted que se puedan cosechar en 01 hectárea?	X			X		
¿Cuenta con los instrumentos necesarios para la producción de heliconias? ¿Cuáles?	X			X		
¿Alguna vez ha realizado ventas nacionales de heliconias? ¿Dónde?	X			X		
¿Qué entidad del sector público y/o privado que brinde financiamiento conoce usted?	X			X		
¿Ha realizado alguna compra a través de un crédito?	X			X		
¿Tiene algún conocimiento sobre el mercado internacional de flores? ¿Qué país?	X			X		
¿Qué conocimiento sobre logística internacional cuenta usted?	X			X		



¿Conoce usted las certificaciones internacionales para la comercialización de flores?	X			X			
¿Qué certificaciones internacionales conoce usted?	X			X			
¿Considera necesario que la Asociación cuente con un personal administrativo para el proceso de exportación?	X			X			
¿En qué medida crees que ayudará esta investigación a mejorar el financiamiento para la producción?	X			X			

ENCUESTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE ENTIDADES FINANCIERAS

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
¿A qué sectores del mercado prestar servicio de financiamiento?	X			X			Si () No ()
¿Qué porcentaje puede llegar a financiar su entidad?	X			X			
¿Cuáles son los montos mínimos	X			X			

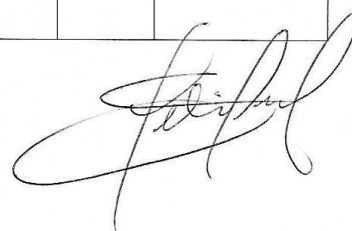


y máximos que pueden llegar a financiar?	X			X			
¿Cuáles son los principales requisitos para que una asociación pueda ser sujeto a crédito?	X			X			
En el caso que una asociación no cuente con un aval. ¿Existe otro proceso para obtener el crédito?	X			X			
¿Cuál es el tiempo que dura la evaluación crediticia para obtener el financiamiento?	X			X			
¿En cuántas cuotas como máximo se puede realizar el pago total del monto financiado?	X			X			
¿Cuál es la tasa de interés que su entidad ofrece para clientes nuevos?	X			X			



ENCUESTAS DIRIGIDAS A EXPERTOS EN COMERCIO EXTERIOR

Ítems	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	Si	No	Si	No	Si	No	
Actualmente, ¿Cómo considera que se ha venido trabajando el comercio internacional entre Perú y Chile?	X			X			Si () No ()
Coméntanos, ¿Cuál es el estado actual del sector floricultura de nuestro país?	X			X			
¿Qué entidades públicas y privadas conoce usted que preste servicio de financiamiento?	X			X			
¿Cuáles son las principales limitaciones que presentan los exportadores de flores?	X			X			
¿Cree usted que la floricultura en el Perú tiene respaldo financiero? ¿Por qué?	X			X			



¿Existe algún beneficio arancelario para la exportación de flores?	X			X			
¿Cuáles son los tipos de flores que nuestro país exporta y a dónde?	X			X			
En base a su experiencia, ¿Que recomendaría usted a las personas o empresas que incursionar en este rubro?	X			X			
¿Qué estrategias se debería utilizar para fortalecer la floricultura en nuestro país?	X			X			

Apéndice 6. Cartas de presentación entregadas a las entidades Financieras



Santa Anita, 06 de Junio de 2018

CARTA N° 001-2018-FCCAAyRRHH-USMP

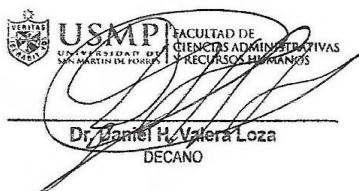
Señor
ROGER G. ESTEBAN RAMÓN
ADMINISTRADOR
CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO HUANCAYO S.A.
SEDE SAN RAMÓN – CHANCHAMAYO - JUNÍN
Ciudad.-

Es grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y presentarle a los señores **FÉLIX DAVID IGLESIAS TOLENTINO**, con código de matrícula N° 2009223060 y **KENNY PEDRO AVENDAÑO RUIZ**, con código N° 2009219302, de la **Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales**, quienes se encuentran desarrollando su trabajo de investigación con la finalidad de obtener el **Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales**.

Al respecto le solicito, tenga a bien brindarles las facilidades del caso para hacer posible el logro de los objetivos académicos requeridos por los mencionados alumnos.

Agradeciéndole por la atención a la presente, hago propicia la ocasión para expresarle mi consideración más distinguida.

Atentamente,


Dr. Daniel H. Valera Loza
DECANO


Roger G. Esteban Ramón
Administrador
CMAC HUANCAYO S.A.

/*

Facultad de C. Administrativas y RR.HH.
Jr. Las Calandrias N° 151 - 291 - Santa Anita
Telf: 362-0064 / 317-2130
fcarrhh@usmp.pe
www.usmp.edu.pe/facarrhh/index.php

Santa Anita, 06 de Junio de 2018

CARTA N° 006-2018-FCCAAyRRHH-USMP

Señorita
TANIA PEREZ TORRES
GERENTE DE AGENCIA
CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.
SEDE - LA MERCED - CHANCHAMAYO - JUNÍN
Ciudad.-

Es grato dirigirme a usted, para saludarla cordialmente y presentarle a los señores **FÉLIX DAVID IGLESIAS TOLENTINO**, con código de matrícula N° 2009223060 y **KENNY PEDRO AVENDAÑO RUIZ**, con código N° 2009219302, de la **Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales**, quienes se encuentran desarrollando su trabajo de investigación con la finalidad de obtener el **Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales**.

Al respecto le solicito, tenga a bien brindarles las facilidades del caso para hacer posible el logro de los objetivos académicos requeridos por los mencionados alumnos.

Agradeciéndole por la atención a la presente, hago propicia la ocasión para expresarle mi consideración más distinguida.

Atentamente,



USMP FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y RECURSOS HUMANOS
Dr. Daniel H. Valera Loza
DECANO



18-06-2018

/*

Facultad de C. Administrativas y RR.HH.
Jr. Las Calandrias N° 151 - 291 - Santa Anita
Telf: 362-0064 / 317-2130
fcarrhh@usmp.pe
www.usmp.edu.pe/facarrhh/index.php

Santa Anita, 06 de Junio de 2018

CARTA N° 004-2018-FCCAyRRHH-USMP

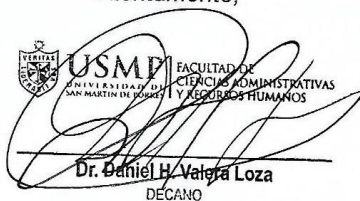
Señor
DAVID RICSE SIERRA
GERENTE DE AGENCIA
FINANCIERA CONFIANZA S.A.A.
SEDE – LA MERCED - CHANCHAMAYO - JUNÍN
Ciudad.-

Es grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y presentarle a los señores **FÉLIX DAVID IGLESIAS TOLENTINO**, con código de matrícula N° 2009223060 y **KENNY PEDRO AVENDAÑO RUIZ**, con código N° 2009219302, de la **Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales**, quienes se encuentran desarrollando su trabajo de investigación con la finalidad de obtener el **Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales**.

Al respecto le solicito, tenga a bien brindarles las facilidades del caso para hacer posible el logro de los objetivos académicos requeridos por los mencionados alumnos.

Agradeciéndole por la atención a la presente, hago propicia la ocasión para expresarle mi consideración más distinguida.

Atentamente,



USMP FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y NEGOCIOS HUMANOS
SAN MARTÍN DE PORRES

Dr. Daniel H. Valera Loza
DECANO



David Ricse Sierra
Administrador de Agencia
FINANCIERA CONFIANZA
15/06/18

Facultad de C. Administrativas y RR.HH.
Jr. Las Calandrias N° 151 - 291 - Santa Anita
Telf: 362-0064 / 317-2130
fcarrhh@usmp.pe
www.usmp.edu.pe/facarrhh/index.php

Santa Anita, 06 de Junio de 2018

CARTA N° 006-2018-FCCAAyRRHH-USMP

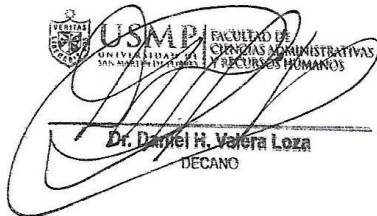
Señorita
MARITZA ELIZABETH QUINTEROS E.
GERENTE DE AGENCIA
BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ
SEDE SAN RAMÓN - CHANCHAMAYO - JUNÍN
Ciudad.-

Es grato dirigirme a usted, para saludarla cordialmente y presentarle a los señores **FÉLIX DAVID IGLESIAS TOLENTINO**, con código de matrícula N° 2009223060 y **KENNY PEDRO AVENDAÑO RUIZ**, con código N° 2009219302, de la **Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales**, quienes se encuentran desarrollando su trabajo de investigación con la finalidad de obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales.


Al respecto le solicito, tenga a bien brindarles las facilidades del caso para hacer posible el logro de los objetivos académicos requeridos por los mencionados alumnos.

Agradeciéndole por la atención a la presente, hago propicia la ocasión para expresarle mi consideración más distinguida.

Atentamente,



Dr. Daniel H. Valera Loza
DECANO



Maritza Elizabeth Quinteros E.
Gerente de Agencia
DNI 42462953 / MAT 222685
División de Canales de Atención

18/06/18
Facultad de C. Administrativas y RR.HH.
Jr. Las Calandrias N° 151 - 291 - Santa Anita
Telf: 362-0064 / 317-2130
fcarrhh@usmp.pe
www.usmp.edu.pe/facarrhh/index.php

Santa Anita, 06 de Junio de 2018

CARTA N° 002-2018-FCCAAyRRHH-USMP

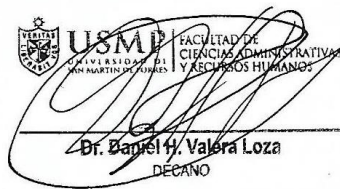
Señor
LUIS MIGUEL QUISPE SOLÓRZANO
ADMINISTRADOR
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "SANTA MARÍA MAGDALENA"
SEDE – LA MERCED - CHANCHAMAYO - JUNÍN
Ciudad.-

Es grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y presentarle a los señores **FÉLIX DAVID IGLESIAS TOLENTINO**, con código de matrícula N° 2009223060 y **KENNY PEDRO AVENDAÑO RUIZ**, con código N° 2009219302, de la **Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales**, quienes se encuentran desarrollando su trabajo de investigación con la finalidad de obtener el **Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales**.

Al respecto le solicito, tenga a bien brindarles las facilidades del caso para hacer posible el logro de los objetivos académicos requeridos por los mencionados alumnos.

Agradeciéndole por la atención a la presente, hago propicia la ocasión para expresarle mi consideración más distinguida.

Atentamente,



Dr. Daniel H. Valera Loza
DECANO



Cooper. "Santa María Magdalena" Ltda. 219
Agencia La Merced
Luis Miguel Quispe Solórzano
(e) ADMINISTRADOR

/*

Facultad de C. Administrativas y RR.HH.
Jr. Las Calandrias N° 151 - 291 - Santa Anita
Telf: 362-0064 / 317-2130
fcarrhh@usmp.pe
www.usmp.edu.pe/facarrhh/index.php



Santa Anita, 06 de Junio de 2018

CARTA N° 005-2018-FCCAAvRRHH-USMP


Señor
FRANK FUENTES VALENCIA
GERENTE DE AGENCIA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LA FLORIDA-CREDIFLORIDA
SEDE - LA MERCED - CHANCHAMAYO - JUNÍN
Ciudad.-

Es grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente y presentarle a los señores **FÉLIX DAVID IGLESIAS TOLENTINO**, con código de matrícula N° 2009223060 y **KENNY PEDRO AVENDAÑO RUIZ**, con código N° 2009219302, de la **Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales**, quienes se encuentran desarrollando su trabajo de investigación con la finalidad de obtener el **Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales**.

Al respecto le solicito, tenga a bien brindarles las facilidades del caso para hacer posible el logro de los objetivos académicos requeridos por los mencionados alumnos.

Agradeciéndole por la atención a la presente, hago propicia la ocasión para expresarle mi consideración más distinguida.

Atentamente,


Dr. Daniel H. Valera Loza
DECANO

Facultad de C. Administrativas y RR.HH.
Jr. Las Calandrias N° 151 - 291 - Santa Anita
Telf: 362-0064 / 317-2130
fcarrhh@usmp.pe
www.usmp.edu.pe/facarrhh/index.php

Apéndice 7. Cuadro resumen de encuestas

N°	Pregunta	Alternativa de respuesta	Cantidad	Porcentaje del total encuestados	Porcentaje del porcentaje de algunos sectores marcados
1	¿Cuántos años pertenece a la Asociación Ave del Paraíso?	a) 1 – 5 años	18	90%	
		b) 6 – 10 años	1	5%	
		c) 10 a más	1	5%	
2	¿Con cuántas hectáreas disponibles cuenta?	a) 1 a 3 hectáreas	16	80%	
		b) 4 a 6 hectáreas	3	15%	
		c) 7 a más	1	5%	
3	¿Usted cuenta con los títulos de propiedad o contratos de compra venta de sus hectáreas?	a) Si	19	95%	
		b) No	1	5%	
4	¿Cuál es la distancia en tiempo de sus hectáreas con el centro del distrito?	a)10 minutos	5	25%	
		b)15 minutos	0	0%	
		c)15 a más minutos	15	75%	
5	¿En qué medio de transporte se puede acceder a sus hectáreas?	a) Caminando	0	0%	
		b) Auto	2	10%	
		c) Furgoneta	6	30%	
		d) Otro:_____	12	60%	
		d_1) microbus d_2) motocar	1 6	5% 30%	8.33% 50%

		d_3) moto lineal	5	20%	41.67%
6	¿Cuenta con los servicios de agua potable en las instalaciones de sus hectáreas?	a)Si	10	50%	
		b)No	10	50%	
7	¿Con que sistema de regadío cuenta sus hectáreas?	a) Riego por goteo	1	5%	
		b) Riego por gravedad	3	15%	
		c) Otros: _____	16	80%	
		c_1) lluvia c_2) aspersión	14 2	70% 10%	87.50% 12.50%
8	¿Qué tipo de flores ha producido?	a) Tulipanes	0	0%	
		b) Rosas	0	0%	
		c) Orquídeas	0	0%	
		d) Otros	20	100%	
		d_1) hortensias d_2) Heliconias d_3) myrtus d_4) gardenias	1 17 1 1	5% 85% 5% 5%	5% 85% 5% 5%
9	¿Cuenta con experiencia en el cultivo de Heliconias de especie Fire Opal? ¿Cuántos años?	a) Si	16	80%	
		b) No	4	20%	
		Años: _____			
		a_1) 1 año	2	10%	12.50%
		a_2) 2 años	2	10%	12.50%
		a_3) 3 años	4	25%	25%
		a_4) 4 años	2	10%	12.50%
		a_5) 7 años	1	5%	6.25%
		a_6) 8 años	1	5%	6.25%
a_7) 10 años	2	10%	12.50%		

		a_8) 12 años	2	10%	12.50%
10	¿Cuántas Heliconias cree usted que se puedan cosechar en 01 hectárea?	a) 500 – 999	12	60	
		b) 999 – 1499	2	10%	
		c) 1499 a más	6	30%	
11	¿Cuenta con los instrumentos necesarios para la producción de Heliconias? ¿Cuáles?	a) Si _____	18	90%	
		b) No	2	10%	
12	¿Alguna vez ha realizado ventas nacionales de Heliconias? ¿Dónde?	a) Si , _____	16	80%	
		b) No	4	20%	
		a_1) Lima	14	70%	87.50%
		a_2) Huancayo	1	5%	6.25%
		a_3) Arequipa	1	5%	6.25%
13	¿Qué entidad del sector público y/o privado que brinde financiamiento conoce usted?	Publico:			
		a) Agrobanco	1	5%	
		b) Sierra Exportadora	1	5%	
		Privada:			
		c) Bancos	2	10%	
		d) Financieras	4	20%	
		e) Otros	12	60%	
		e_1) Cajas municipales	8	40%	66.67%
		e_2) Cooperativas	4	20%	33.33%
14	¿Obtuvo algún crédito en alguna oportunidad y de qué entidad?	a) Si _____	7	35%	
		b) No	13	65%	
		a_1) Caja Huancayo	3	15%	42.86%
		a_2) Caja Trujillo	1	5%	14.29%
		a_3) MiBanco	1	5%	14.29%
		a_4) BCP	1	5%	14.29%
		a_5) Confianza	1	5%	14.29%

15	¿Tiene algún conocimiento sobre el mercado internacional de flores? ¿Qué país?	a) Si _____	3	15%	
		b) No	17	85%	
16	¿Qué conocimiento sobre logística internacional cuenta usted?	a) Embalaje de flores	5	25%	
		b) Servicio Aduanero	0	0%	
		c) Transporte	1	5%	
		d) Otro: _____	0	0%	
		e) No conoce	14	70%	
17	¿Conoce usted las certificaciones internacionales para la comercialización de flores?	a) Si	4	20%	
		b) No	16	80%	
18	¿Qué certificaciones internacionales conoce usted?	a) Certificado fitosanitario	2	10%	
		b) Certificado orgánico	3	15%	
		c) Comercio Justo	0	0%	
		d) Otros: _____	0	0%	
		e) Ninguna	15	75%	
19	¿Considera necesario que la Asociación cuente con un personal administrativo para el proceso de exportación?	a) Si	20	100%	
		b) No	0	0%	
20	¿En qué medida crees que ayudará esta investigación a mejorar el financiamiento para la producción?	a) Alta	17	85%	
		b) Media	2	10%	
		c) Baja	1	5%	

Fuente: Elaboración propia

Apéndice 8. Trabajo de campo

Según la figura 12, representa un collage de fotos sobre el desarrollo de nuestro trabajo de campo desarrollado en la ciudad de San Ramón donde se realizó tanto encuestas como entrevistas a los miembros de la Asociación de Productores Ave de Paraíso y los representantes de las entidades financieras, con quienes compartimos de una grata charla y que nos permitieron conocer del trabajo tanto agrícola y financiero.



Figura 12. Representación del trabajo de campo en San Ramón, Perú

Fuente: Elaboración propia