



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
“PEDRO RUIZ GALLO”  
FACULTAD DE AGRONOMÍA**



**“DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN,  
COMERCIALIZACIÓN Y CALIDAD DE PLANTAS  
ORNAMENTALES EN LA REGIÓN  
LAMBAYEQUE - 2014”**

**TESIS**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE**

**INGENIERO AGRÓNOMO**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. ROSARIO DEL CARMEN QUISPE ALVÁREZ**

**ASESOR: ING. MSC. GILBERTO CHÁVEZ SANTA CRUZ**

**LAMBAYEQUE – PERU  
2016**

**“DIAGNÓSTICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y CALIDAD  
DE PLANTAS ORNAMENTALES EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE - 2014”**

**PRESENTADO POR:**

Br. ROSARIO DEL CARMEN QUISPE ALVAREZ

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
INGENIERO AGRÓNOMO**

**SUSTENTADO Y APROBADO POR EL JURADO:**

---

Ing. MSc. Carlos Enrique Castañeda Chávarry

Presidente

---

Ing. MSc. Eduardo Ezequiel Deza León

Secretario

---

Dr. Wilfredo Nieto Delgado

Vocal

---

Ing. MSc. Gilberto Chávez Santa Cruz

Patrocinador

## ÍNDICE

I.	Introducción.....	02
II.	Revisión de literatura.....	04
III.	Materiales y métodos.....	15
	3.1. Características de los materiales.....	15
	3.2. Descripción de los materiales.....	15
	3.3. Población y muestra.....	16
IV.	Resultados y Discusión.....	18
	4.1. Producción de plantas ornamentales en el Perú.....	18
	4.2. Características de la región Lambayeque.....	21
	4.2.1. Ubicación geográfica.....	21
	4.2.2. Fisiogeografía.....	22
	4.2.3. Hidrografía.....	22
	4.2.4. Zonas de vida.....	23
	4.2.5. Clima.....	25
	4.3. Potencial de la región Lambayeque para la producción y comercialización de plantas ornamentales.....	26
	4.3.1. Ecología de la región Lambayeque.....	28
	4.3.2. Suelo.....	28
	4.3.3. Agua.....	29
	4.3.4. Ventajas y desventajas de la región Lambayeque para la producción de plantas ornamentales.....	30
	4.3.5. Ventajas y desventajas de la región Lambayeque para la comercialización de plantas ornamentales.....	32
	4.3.6. Importancia de la producción y comercialización de plantas ornamentales para la región Lambayeque.....	33
	4.3.7. Aspectos generales.....	35
	4.3.7.1. De la producción de plantas ornamentales.....	35
	4.3.7.2. De la comercialización de plantas ornamentales.....	40
	4.3.7.3. De la adquisición o compra de plantas ornamentales.....	49
	4.4. Características de los productores, comerciantes y compradores de plantas ornamentales de la región Lambayeque.....	49
	4.4.1. Datos personales de los productores.....	50
	4.4.1.1. Lugar de procedencia.....	50
	4.4.1.2. Edad.....	51
	4.4.1.3. Género.....	52
	4.4.1.4. Estado civil.....	53
	4.4.2. Aspectos sociales de los productores.....	55
	4.4.2.1. Grado educativo.....	55
	4.4.2.2. Tipo de organización.....	56

4.4.3. Aspecto económico de los productores.....	57
4.4.3.1. Actividad principal.....	57
4.4.3.2. Actividad secundaria.....	59
4.4.3.3. Ingresos familiares.....	60
4.4.4. Aspectos generales de los productores.....	61
4.4.4.1. Tamaño del terreno dedicado al cultivo de plantas ornamentales por m <sup>2</sup> .....	61
4.4.4.2. Tuvo problemas con la oportunidad del agua...	62
4.4.4.3. Si tuvo problemas ¿Cuándo?.....	63
4.4.4.4. ¿De dónde procede su semilla?.....	64
4.4.4.5. ¿Desinfecta la semilla?.....	65
4.4.4.6. ¿Con qué producto y en qué cantidad?.....	66
4.4.4.7. ¿Cuál fue el precio de su semilla?.....	67
4.4.4.8. ¿Qué tipo de deshierbo emplea?.....	68
4.4.4.9. ¿Por qué no usa herbicidas?.....	69
4.4.4.10. Principal problema que presentaron sus cultivos.....	71
4.4.4.11. ¿Qué fitosanitarios compró y qué precio pagó por ellos?.....	72
4.4.4.12. ¿Cuánto rindió su campo?.....	73
4.4.4.13. ¿Recibe créditos para sus cultivos?.....	74
4.4.4.14. ¿En qué desearía más apoyo?.....	75
4.4.4.15. ¿Dónde vende sus plantas y/o productos?.....	76
4.4.4.16. Si vende en el mercado ¿Cuánto paga por el transporte?.....	77
4.4.4.17. ¿Qué cantidad de plantas y/o productos y cada qué tiempo saca a la venta?.....	79
4.4.4.18. ¿A quién vende las plantas?.....	80
4.4.4.19. Si vende a mayoristas ¿A qué lugar llevan éstos las plantas y/o productos?.....	82
4.4.4.20. ¿Utiliza equipos de informática?.....	83
4.4.4.21. ¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales?.....	85
4.4.5. Datos personales de los comerciantes.....	86
4.4.5.1. Lugar de procedencia.....	86
4.4.5.2. Edad.....	88
4.4.5.3. Género.....	90
4.4.5.4. Estado civil.....	91
4.4.6. Aspectos sociales de los comerciantes.....	92
4.4.6.1. Grado educativo.....	92
4.4.6.2. Tipo de organización o empresa.....	93
4.4.7. Aspectos económicos de los comerciantes.....	94
4.4.7.1. Actividad principal.....	94
4.4.7.2. Actividad secundaria.....	96
4.4.7.3. Ingresos familiares.....	97
4.4.8. Aspectos generales de los comerciantes.....	99

4.4.8.1. ¿Por qué razón vende más plantas ornamentales?.....	99
4.4.8.2. ¿De dónde procede las plantas y/o producto que vende?.....	101
4.4.8.3. ¿Vende las plantas con indicaciones escritas?.....	102
4.4.8.4. Si vende con indicaciones escritas ¿Por qué?; si no vende con indicaciones escritas ¿Por qué?.....	103
4.4.8.5. ¿Qué pagos hace mensualmente por el lugar dónde vende?.....	105
4.4.8.6. ¿Vendería más si tuviera un lugar apropiado para exhibir las plantas?.....	106
4.4.8.7. Problemas del lugar dónde vende.....	108
4.4.8.8. ¿Cómo cree usted que se puede mejorar la venta de plantas ornamentales?.....	109
4.4.8.9. Ganancia promedio mensual.....	111
4.4.8.10. ¿Utiliza equipos de informática?.....	113
4.4.8.11. ¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales?.....	114
4.4.9. Datos personales de los compradores.....	115
4.4.9.1. Lugar de procedencia.....	115
4.4.9.2. Edad.....	117
4.4.9.3. Género.....	118
4.4.9.4. Estado civil.....	119
4.4.10. Aspectos sociales de los compradores.....	121
4.4.10.1. Grado educativo.....	121
4.4.11. Aspectos económicos de los compradores.....	122
4.4.11.1. Actividad principal.....	122
4.4.11.2. Ingresos familiares.....	124
4.4.12. Aspectos generales de los compradores.....	125
4.4.12.1. ¿Por qué compra las plantas ornamentales?.....	125
4.4.12.2. Lugar dónde compra las plantas ornamentales y/o producto.....	127
4.4.12.3. Promedio de compras al año de plantas ornamentales.....	129
4.4.12.4. ¿Compra las plantas ornamentales con indicaciones escritas?.....	130
4.4.12.5. Si compra con indicaciones escritas ¿Por qué?; si no compra con indicaciones escritas ¿Por qué?.....	132
4.4.12.6. Le gustaría comprar las plantas con las referidas indicaciones.....	133
4.4.12.7. Compraría más si hubiera un local apropiado para exhibir plantas ornamentales.....	134

4.4.12.8.	Si considera que compraría más con un local apropiado ¿Por qué?; si no considera que compraría con un local apropiado ¿Por qué?.....	135
4.4.12.9.	Problemas del lugar donde compra.....	136
4.4.12.10.	¿Cómo cree usted que se puede mejorar la venta de éstas plantas?.....	138
4.4.12.11.	Utiliza equipos de informática.....	139
4.4.12.12.	Desearía que se dicten cursos acerca del cultivo de plantas ornamentales.....	141
V.	Conclusiones.....	142
VI.	Recomendaciones.....	145
VII.	Resumen.....	146
VIII.	Bibliografía.....	149
IX.	Anexos.....	151

## I. INTRODUCCIÓN

El cultivo de plantas ornamentales viene adquiriendo importancia tanto en el mercado nacional como internacional, por lo que se hace necesario incentivar su desarrollo a fin de desplegar esta actividad con fines comerciales y poder manejar los factores que influyen en el cultivo con el propósito de obtener productos de calidad.

La presencia de una serie de problemas ya sea en una empresa, comunidad, caserío, distrito, etc. hace necesario la profundización de un análisis para identificar las causas de los mismos, con el fin de encontrar alternativas o propuestas que permitan superarlos. Este estudio situacional, integral y profundo se denomina diagnóstico y sirve como marco orientador para la elaboración de planes, programas y proyectos que permitan superar los problemas encontrados.

Es importante por ello contar con la información adecuada que permita conocer las tendencias o variaciones de sus niveles productivos y las posibles causas, por eso es conveniente partir del conocimiento de su ubicación geográfica, su disponibilidad de recursos de tierra, agua, número de socios y otras informaciones de carácter general que permitan determinar su importancia socio-económica de un ámbito definido.

La dinámica de las actividades económicas de la región Lambayeque, sus potencialidades y limitaciones permiten identificar a la agricultura, al turismo, a la industria como líneas básicas para impulsar su desarrollo. Asimismo, el proceso de desarrollo podría nutrirse, en el futuro, de las ventajas generadas por el proceso de articulación e integración y su privilegiada ubicación geográfica que le permite constituir un eje de articulación de las zonas de Costa, Sierra y Selva de la Macro Región Norte.

El desarrollo económico y educativo de la sociedad, han concientizado a los pobladores acerca del cambio climático, contaminación ambiental en todos sus aspectos, el aumento de áreas ajardinadas de las ciudades y el uso de plantas de interior y exterior por los particulares, hacen énfasis en la importancia que se le debe poner a este rubro de la producción.

En el departamento de Lambayeque, el menor porcentaje de las plantas ornamentales que se comercializan son cultivadas por agricultores que tienen pequeñas áreas ubicadas en su mayoría en el distrito de Monsefú donde cultivan dichas plantas ornamentales, pero el mayor número de las especies son importadas de otros departamentos, he incluso de otros países como Ecuador.

Los niveles de producción, productividad y calidad ornamental son muy bajos en la región debido principalmente al desconocimiento del adecuado manejo agronómico de las plantas ornamentales, más aún, el sistema de comercialización actual no es el más adecuado perjudicando al productor y sobre todo al consumidor. Es en este sentido que se ha convenido realizar el presente trabajo de investigación titulado: Diagnóstico de la producción, comercialización y calidad de plantas ornamentales de la región Lambayeque, cuyos objetivos son:

1º Realizar el diagnóstico del proceso productivo, comercialización y calidad de plantas ornamentales de la región Lambayeque.

2º Comprender el manejo agronómico, el valor económico y estético de las principales plantas ornamentales que se comercializan en la región Lambayeque.



## II. REVISIÓN DE LITERATURA

**SEGÚN WIKIPEDIA FOUNDATION. (2016)**, la comercialización agrícola puede definirse como una serie de servicios involucrados en el traslado de un producto desde el punto de producción hasta el punto de consumo. Por consiguiente la comercialización agrícola comprende una serie de actividades interconectadas que van desde la planificación de la producción, cultivo y cosecha, embalaje, transporte, almacenamiento, elaboración de productos agrícolas y de alimentos, a la distribución y venta de los mismos.

**SEGÚN WIKIMEDIA FOUNDATION ORG. (2010)**, menciona que una planta ornamental es aquella que se cultiva y se comercializa con la finalidad principal de mostrar su belleza.

Hay numerosas plantas que tienen un doble uso, alimentario y ornamental como el olivo o el naranjo.

En agricultura las plantas ornamentales normalmente se cultivan al aire libre en viveros o con una protección ligera bajo plásticos o en un invernadero con calefacción o temperatura controlada.

Las plantas ornamentales vivas son aquellas que se venden con o sin maceta pero que están preparadas para ser trasplantadas o simplemente transportadas al lugar de destino.

La importancia de este tipo de plantas se ha incrementado con el desarrollo económico de la sociedad y el incremento de las áreas ajardinadas en las ciudades y con el uso de plantas de exterior e interior por los particulares. Actualmente hay más de 3000 plantas que se consideran de uso ornamental.

### Características:

- Flores vistosas, como en el caso de las orquídeas.
- Porte llamativo, como en el caso del ciprés.
- Facilidad para hacer setos, como el boj (arbustos pequeños siempreverdes).
- Hojas o brácteas llamativas, como la *bougainvillea*.
- Aceites volátiles de aroma agradable, como el romero, el jazmín o la madreselva.

En general, suelen carecer de espinas u otras estructuras punzantes o urticantes, salvo excepciones como la rosa. Se da una tendencia a emplear flores de gran tamaño, como es el caso del *hibiscus*, y generalmente se potencia el empleo de especies exóticas: Por ejemplo, en España es típico el empleo de araucaria.

### Principales tipos de plantas ornamentales:

- **Árboles:** Coníferas como el cedro, el pino, etc. Angiospermas de hoja persistente como la encina o caducifolias como el tilo. Helechos arborescentes como *dicksonia*. El ancestral ginkgo.
- **Arbustos:** *Cotoneaster*, laurel cerezo, etc.
- **Trepadoras:** Hiedra, pasionaria, helecho trepador japonés, etc.
- **Acuáticas y palustres:** Nenúfares, entre los que se encuentran el loto y el irupé. El helecho acuático *ceratopteris*. Las lentejas de agua.
- **Palmeras:** Todas las de la familia Palmácea, como *Phoenix*, *washingtonia*, *trachycarpus*, etc.
- **Cícadas:** *Cycas revoluta*.
- **Plantas bulbosas :** Narciso, Jacinto, gladiolo etc.
- **Tuberosas:** Dalia.
- **Cactus y crasas:** Como algunas *euphorbias*.
- **Helechos:** *Asplenio*, *angiopteris*, *osmunda*, etc.
- **Anuales:** *Petunia*, *impatiens*, *albahaca* etc.
- **Céspedes:** Muchas especies de pastos poáceos.

- **Bambúes:** Bambusoideae. Por ejemplo, bambú del Japón.
- **Plantas de interior:** Ficus, *dieffenbachia*, crotón, etc.
- **Epífitas:** Como el clavel del aire.

**WWW.JARDIN Y PLANTAS.COM (2008)**, refiere que, los viveros de plantas son instalaciones creadas con un fin determinado; éste es el cultivo de plantas y árboles. Ahora bien, los fines por el cual se cultivan estas especies, son variados. Existen aquellos viveros que cultivan árboles, con el fin de repoblación de una zona en donde la tala de árboles es extensa, y no se logra reforestar naturalmente la zona. Es así que estas instalaciones se emplean para ayudar a los árboles a llegar a determinadas alturas y crecimientos para luego ser trasplantados a la zona donde es más apto que sigan desarrollándose. Los ya mencionados viveros de plantas, se emplean en algunos casos con un fin económico en los cuales se aumenta el rendimiento de cada siembra que se realiza en estos lugares, produciéndose así, mayor rendimiento económico y grandes ganancias a quienes implementan estas instalaciones para el cultivo de plantas. En los viveros de plantas, se tienen en cuenta las condiciones ambientales adecuadas para el crecimiento óptimo de las plantaciones realizadas, y de esta manera lograr que el máximo posible del cultivo que se desarrolla llegue a concretar un crecimiento total. Las plantas de viveros tienen otro tipo de cuidados más específicos que en las zonas abiertas, ya que en estas instalaciones se cuenta con gente especializada que está permanentemente en contacto con las plantaciones para percibir cualquier tipo de inconveniente que se llegue a suscitar en algún momento del crecimiento de las plantas. Así, puede darse que puedan controlar la aparición de malezas, que perjudican el espacio que tienen las plantas de viveros para desarrollar. Además de esto, los viveros de plantas, permiten controlar las plagas y enfermedades que afectan a las plantas y de esta manera evitar la muerte o infección de gran parte del cultivo, logrando así mayor rendimiento de los mismos. Todo esto es a causa, de que en las primeras etapas de crecimiento las plantas necesitan las condiciones necesarias para prenderse a la tierra, y comenzar su

desarrollo, pero al mismo no le deben afectar las condiciones climáticas que se pueden desatar, o las plagas y enfermedades que pueden llegar a aparecer ya que las plantas se encuentran en condiciones muy expuestas a ser gravemente afectadas y de esta manera puede llegar a ocurrir que se pierda parte de la producción.

### **Tipos de viveros de plantas**

Existen diferentes tipos de viveros de plantas que se clasifican de acuerdo al tipo de vegetación y, principalmente, están los viveros de plantas ornamentales. Estos cumplen con la característica de subdividirse en los siguientes tipos de viveros: los viveros de plantas de exterior, los viveros de plantas de interior y viveros de plantas florales. Las plantas ornamentales son las que se cultivan solo con el fin de utilizarse para decorar, o simplemente emplear su belleza en alguna zona o espacio que tengamos. Es así que su cultivo se realiza solamente en los viveros de plantas. Obviamente que existen algunas excepciones como los naranjos que también se utilizan para su consumo o el mismo olivo, del cual se extraen varios productos. Básicamente este tipo de cultivo se realiza con el fin de comercializar lo que expresa su belleza natural. El auge de este tipo de cultivo se viene dando últimamente por el estallido en la decoración que se ha producido en el último tiempo y de esta manera se realizan estos tipos de cultivos con fines exclusivamente económicos y para su posterior comercialización.

Ahora bien, más específicamente hablando de las características que tienen cada tipo de planta que hemos clasificado anteriormente dentro de las plantas ornamentales. Tenemos las plantas de viveros de exterior que son aquellas que necesitan una media sombra durante el día o también puede ser que simplemente se las coloque al sol durante todo el día. El inconveniente que puede provocar esto, es que si la intensidad con la que los rayos solares impactan sobre las plantas es demasiada, puede provocar que las plantas puedan llegar a quemarse.

En este tipo de plantas el sistema de riego debe tener una frecuencia constante en las épocas de primavera y verano. Las plantas de viveros de interior por su parte, necesitan otros cuidados más específicos. Por un lado el riego debe ser adaptado a la necesidad específica de cada especie de planta la cual estemos cultivando.

Por otro lado, se deben tener cuidado con los climas que generalmente afectan mucho más que a las plantas del exterior. Así es que las plantas de interior, deben mantenerse en condiciones y en lugares más propicios para su cultivo, teniendo muy en cuenta donde es que se construye el vivero de plantas para realizar esta actividad ya que se debe saber muy bien las características adecuadas para realizar dicha labor con las condiciones favorables para desarrollarla. En otro caso las plantas florales, son aquellas que pueden colocarse en el exterior o el interior, así que entran en ambas clasificaciones, pero su único fin es el decorar y hasta en algunos casos perfumar. Muchas veces este tipo de plantas de viveros se utilizan con el fin de crear diferentes sustancias que pueden llegar a formar parte de las diferentes terapias alternativas que se implementan alrededor de mundo, para relajantes y tranquilizantes. Es así que su aroma forma parte de este tipo de terapias además de extensos paisajes creados por el hombre.

**MSBC Agribusiness. (2008).** Afirma que la comercialización de los productos agropecuarios es una etapa tan importante como la producción, y en muchos casos puede implicar diferencias significativas en la rentabilidad de la actividad.

El mercado de commodities agropecuarios se comporta casi como un mercado de competencia perfecta, donde vendedores y compradores tienen alto grado de atomización, y, si bien es cierto que los productores no pueden influenciar el mercado por ese gran grado de atomización que presentan, hay herramientas a su disposición que permiten que un productor logre diferenciarse de otro que comercializa el mismo producto: calidad del producto, cobertura de precios (Mercado a Término y Mercado de Futuros y Opciones), contratos anuales de producción, son algunas de ellas.

**ANDER. EGG, Ezequiel. (2005)**, por su parte afirma que el diagnóstico es un procedimiento por el cual se establece la naturaleza y la magnitud de las necesidades y problemas que afectan a la realidad o sector social, motivo de estudio. Es la investigación con vista a la programación y realización de una acción, además tiene por finalidad servir de base para la programación de una acción de desarrollo que dé solución a los problemas y necesidades identificadas, asimismo reporta los diferentes tipos de diagnósticos:

**A. DIAGNÓSTICO PRELIMINAR:** Es el que procede y sirve de punto de partida a la elaboración de diagnósticos generales, como de específicos.

Se caracteriza por ser superficial, porque solo da una ligera noción del problema social que se quiere desentrañar, sobre lo cual solo puede proponerse aproximadas recomendaciones.

Todo diagnóstico preliminar se basa en estudios exploratorios y requiere poco tiempo para su realización. Por su forma de abordar cualquier problema, se apoya principalmente en sondeos de opinión, llevadas a cabo mediante entrevistas estructuradas y no estructuradas y en la revisión rápida de documentación existente sobre el fenómeno que se quiere explicar y solucionar.

El diagnóstico preliminar tiene por objeto captar los problemas obvios sentidos por la comunidad. En esta primera etapa no es tan importante diagnosticar cuáles son los problemas que real y objetivamente podrían tener prioridad, si no aquellos que son más urgentes desde el punto de vista de la comunidad.

Este diagnóstico comporta, como núcleo metodológico cuatro aspectos principales.

**a. Observación**

- La primera tarea es establecer contactos y ganar la confianza de aquellas personas que han de servirle como “cabeceras de puente”, para contactos más amplios. Es de suma importancia la aceptación del promotor o del equipo por parte de la comunidad.
- La observación en el diagnóstico preliminar tiene por objeto obtener una primera intuición sintética mediante la observación de conjunto y la observación de detalle. La observación de conjunto debe permitir asimilar el paisaje material y humano, la observación de detalle se obtiene visitando a cada familia, comunidad, barrio, etc.

**b. Lectura de Mapas**

- La lectura de mapas permitirá ubicar la comunidad en el contexto regional, provincial, nacional y percibir algunos aspectos ecológicos.
- Se puede trabajar con mapas:
  - Mapas de división política y administrativa
  - Mapas orográficos
  - Mapas hidrográficos
  - Mapas de curva nivel
  - Mapas climatológicos
  - Mapas ecológicos
  - Mapas etnográficos

**c. Consulta de documentación**

Para ponerse en contacto con la realidad a través de lo que otros vieron o estudiaron en ella como: fuentes históricas, bibliográficas, estadísticas, archivos, etc.

**d. Entrevistas**

Pueden ser formales e informales, individuales y en grupo, con el fin de captar los problemas sentidos.

## **B. DIAGNÓSTICOS PARTICULARES O ESPECÍFICOS**

Pueden ser de acuerdo a materias, es el que se efectúa sobre un problema específico seleccionado, singularizado y tomado de una realidad. Ejemplo: Diagnóstico de salud, educación, vivienda, sociales, económicos, ecológicos, etc.

## **C. DIAGNÓSTICOS GENERALES O SITUACIONALES**

Que consiste en tomar conocimiento de una realidad explicando o interpretando las relaciones existentes entre los diferentes aspectos que forman parte de una realidad. Es aquel que se efectúa sobre toda la problemática, es un estudio global que permite conocer en detalle el conjunto de problemas. Pueden ser subregionales, regionales o nacionales y buscan determinar:

- Problemas sentidos por la comunidad (latentes)
- Problemas reconocidos por las autoridades e instituciones.
- Problemas descubiertos por los técnicos.

El problema, es una dificultad teórica o práctica cuya solución es incierta, algo que puede ser hecho, demostrado o encontrado. Toda situación considerada como difícil de resolver, de ser dominada o solucionada.

Hay que diferenciar los problemas de las necesidades, estas por definición son aquellas que la conciencia de grupo afectado percibe y reconoce como carencias.

La tarea para el encuentro integrado del autor principal y el agente externo se programa, así el agente externo debe reconocer, entre todas las necesidades que acosan al grupo, aquellas que son reconocidas por ellos para devolverlas al grupo, pero integradas en una proposición de superación de esas necesidades.

La necesidad es por definición conocida por el grupo, pero no es reconocida, necesariamente, como punto de arranque, en una dinámica de transformación.

Puede considerar los siguientes aspectos:

- Localización.
- Marco histórico.



- Estructuras físicas fundamentales (morfología, geología, clima, fitogeografía, zoogeografía).
- Infraestructura y equipamiento.
- Población.
- Niveles de vida.
- Organización social.
- Procesos sociales.
- Percepción del cambio social.
- Problemas y necesidades sentidas.
- Recursos y potencialidades.

**FAO. (2004)**, reporta que el conocimiento colectivo y participativo, de la realidad rural es el punto de partida de toda acción de las comunidades rurales. Por tal razón, el extensionista agrícola debe participar y facilitar en este proceso como apoyo metodológico y operativo de ese conocimiento. Los límites de la realidad rural son progresivos en el conocimiento de las propias comunidades, en el sentido de que por un proceso de aproximaciones sucesivas, van superando los mismos límites geográficos de la problemática, así como pueden profundizar cada uno de los aspectos que componen esa realidad. Esto comprende también el nivel de conocimiento de las interrelaciones entre los distintos temas, aspectos y factores que intervienen.

Lo anterior significa que el diagnóstico de esa realidad es un proceso que siempre debe ser profundizado, revisado y reconceptualizado, sin que ello signifique que dicho diagnóstico se convierta en un lastre o impedimento para la acción.

Desde el punto de vista de los factores a considerar, el diagnóstico debe realizarse desde una perspectiva situacional, es decir de una realidad determinada para ser considerada en su carácter integral. Por parte de los actores, la participación de todos los involucrados es una condición para un diagnóstico que conduzca a

mayores niveles de análisis y objetividad y que implique compromiso para la ejecución.

Las técnicas de diagnóstico son ricas y variadas. En el momento actual, existe un arsenal de técnicas para el diagnóstico basadas en la dinámica de grupos, dramatización, encuestas participativas, mapas de recursos, transectos (recorridos) para el conocimiento de los recursos naturales, los mapas sociales de comunidades, los gráficos de tendencias, los diagramas de Venn (identificación de relaciones) y los perfiles institucionales.

**KLEMAN. LEK, Günter. (2003)**, hace mención de que durante los últimos años en los programas de desarrollo rural, se ha podido observar un cambio hacia la formulación de metas “nuevas” y complementarias que van más allá de la tradicional, que enfatiza la producción y productividad. Hoy las metas prioritarias formuladas se conocen bajo los nombres de: Reducción de la pobreza, seguridad alimenticia, manejo sostenible de recursos naturales, empleo rural, equidad social de los grupos meta, calidad de vida de las comunidades rurales.

**ROSADIO. QUEVEDO, Arturo. (2003)**, nos dice que el éxito de una gestión empresarial dependerá de muchos factores por ejemplo, la localización, competencia, acceso a las fuentes de financiamiento, calidad del producto, canales de distribución, etc. Sin embargo, el empresario agrícola puede crear su propio modelo de gestión adaptándose a sus habilidades empresariales y recursos disponibles actuales y futuros.

Por otro lado el buen empresario, productor o administrador que está creando su propio modelo de gestión, deberá efectuar lo siguiente:

- Plantación a corto, mediano y largo plazo.
- Usar herramientas cuantitativas en la toma de decisiones.
- Reducción y control de costos.
- Generación de valor agregado.
- Proveer el cambio, aplicando medidas preventivas.
- Mantener una visión muy amplia del negocio.

**INSTITUTO NACIONAL DE CAPACITACION CAMPESINA. (2000)**, señala que el sector agropecuario enfrenta nuevos retos en el marco de la modernización y de la globalización, para continuar con un desarrollo dinámico y sostenible, este debe enfrentar a transformaciones económicas comerciales e institucionales y humanas, para esto se requiere promover un nuevo modelo que integre las actividades del sector primario con el conjunto de procesos, que aportan valor agregado hasta llegar al consumidor final, por lo expuesto existe además un agresivo deterioro del recurso suelo, por su uso inadecuado, situación que se acentúa cada vez más.

Su origen se debe a la falta de capacitación de los usuarios y al crecimiento demográfico que presiona el uso intensivo de los recursos (suelo, agua y vegetación).

Con estos antecedentes y el marco del acuerdo de la cooperación institucional de capacitación campesina INCCA solicita la colaboración técnica de la dirección nacional de recursos naturales renovables DINAREN, para que se elabore el diagnostico agro-socio-económico.

**GONZALES, Alberto. (1998)**, refiere que las políticas de precios han sido y continúan siendo uno de los instrumentos más usados para los administradores gubernamentales de casi todos los países del mundo para dirigir y controlar el desarrollo de la agricultura.

Comprender la forma y eficacia de la acción de este instrumento de política es crucial, particularmente en un país como el nuestro en el que se ha proyectado repetidas veces la necesidad de priorizar el desarrollo de la agricultura, aunque, por lo general, lo que ha acontecido es su marginación.

Existe una transferencia de ingresos debido a los precios de los agricultores a los consumidores, pero el gobierno puede estar, también invirtiendo en irrigaciones o caminos para asistir a la agricultura. Por tanto el efecto neto necesita ser medido.

### III. MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. CARACTERÍSTICAS DE LOS MATERIALES

Para la realización del presente trabajo se utilizaron los siguientes materiales:

- Material bibliográfico de libros, textos, revistas, folletos, tesis universitarias y tratados referentes al estudio.
- Información de la Oficina de Comercialización de la Municipalidad distrital de Monsefú.
- Encuesta a productores de plantas ornamentales (viveros y pequeños agricultores).
- Encuesta a comerciantes (comerciantes ambulantes, locales de venta y supermercados).
- Encuesta a compradores (pobladores de los distintos puntos de las ciudades, así como otras instituciones).
- Material de escritorio.
- Lápiz, lapiceros, engrapador, tablero para toma de datos en las encuestas
- Cámara fotográfica.
- Computador e Impresora de buena capacidad de proceso.
- Software estadístico Minitab versión 16, SPSS versión 21, SAS versión 9.1.

#### 3.2. DESCRIPCIÓN DE LOS METODOS:

Se emplearon los siguientes métodos:

- **Método Histórico - Analítico:** Empleado en la revisión de antecedentes y documentos históricos acerca de la producción y comercialización de plantas ornamentales en la región Lambayeque.
- **Método del Cuestionario:** Usado en la recolección primaria de información a nivel de productores, comerciantes y compradores de plantas ornamentales vía encuesta.

- **Método Descriptivo:** Para el procesamiento y análisis de datos primarios de encuestas realizadas a los productores, comerciantes y compradores.
- **Método Deductivo:** Para la discusión y conclusiones de los resultados.

### 3.3. POBLACION Y MUESTRA:

El método para recoger información fue la encuesta personal porque tiene la ventaja, con respecto a la encuesta postal y a la encuesta por correo, de aclarar dudas en el caso de que existan.

Para realizar el trabajo de campo se realizaron 3 tipos de encuestas (encuestas a productores, encuestas a comerciantes y encuestas a compradores).

Se decidió realizar para los dos últimos tipos de encuestas un muestreo aleatorio simple.

La encuesta fue realizada por la responsable del estudio. Cuando la población es finita, el tamaño de muestra se calcula aplicando la fórmula para poblaciones finitas y el cálculo de la muestra es:

$$n = \frac{4PQN}{(N-1)E^2 + 4PQ}$$

Que se aplicaron para productores, comerciantes y compradores:

Productores				
Tamaño de	Precisión	0.05	0.06	0.1
Muestra	N	25	25	25
numerador	4pqN	25	25	25
denominador	(N-1)E <sup>2</sup> +4pq	1.0600	1.0864	12.400
n=		24	23	<b>20</b>
				<b>encuestas</b>

Comerciantes				
Tamaño de	Precisión	0.05	0.06	0.1
Muestra	N	40	40	40
numerador	$4pqN$	40	40	40
denominador	$(N-1)E^2+4pq$	1.0975	1.1404	1.3900
n=		36	<b>35</b>	29
			<b>encuestas</b>	
Compradores				
Tamaño de	Precisión	0.05	0.06	0.1
Muestra	N	230	230	230
numerador	$4pqN$	230	230	230
denominador	$(N-1)E^2+4pq$	1.5725	1.8244	3.2900
n=		146	126	<b>70</b>
				<b>encuestas</b>

Dónde:

n = Tamaño de la muestra para estimar proporciones

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

N = Universo=25, 40 y 230

Z<sub>2</sub> = 1.962 ≈ 4 (seguridad o confianza del 95%)

E = Error permitido (margen de error máximo del 10% o 0.1).

Para este cálculo se tomaron las siguientes consideraciones: La confiabilidad es igual a  $1-\alpha$ , donde la confiabilidad es de 0.95 y  $\alpha$  de 0.05; para el modelo normal es  $Z [\alpha/2]$  donde Z (0.025) igual a  $1.96^2 \approx 4$ ; el estimador de varianza; es igual  $S^2$  dando la varianza cuantitativa y PQ es la varianza cualitativa, P + Q es igual a 1. Los puntos de muestreo fueron las casas, los puestos de ventas y los viveros o zonas de producción.

## **IV. RESULTADOS Y DISCUSION**

### **4.1. PRODUCCIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL PERÚ**

En el Perú las plantas ornamentales normalmente se cultivan en campos de producción al aire libre, en viveros bien equipados o rústicos con una protección ligera bajo plásticos, esteras, techos improvisados de palmas, etc. o bien en invernaderos a una temperatura controlada.

El cultivo de plantas ornamentales se remonta a tiempos antiguos, pues existen registros de viejas civilizaciones que cultivaban plantas como el lirio blanco con fines ornamentales.

Con la conquista, los españoles nos trajeron diversas especies ornamentales: Agaváceas, Araucariáceas, Primuláceas, Lamiáceas, etc. que se adaptaron muy bien en el Perú, ya que contamos con tres regiones naturales bien diferenciadas (Costa, Sierra y Selva (Selva Alta y Selva Baja)), poseemos 84 “microclimas” de los 114 que existen en el mundo y más del 75% de ecosistemas.

Es justamente por esas razones que algunas de las flores más bellas del mundo crecen en el Perú. Nuestro país alberga más de 25 mil variedades de plantas con flores que cada vez se usan como ornamentales en la decoración de interiores y exteriores. Solo en orquídeas tenemos unas 2,400 especies registradas, eso sin contar a las nuevas especies producidas en laboratorios. Somos un enorme campo de geranios, helechos, claveles, rosas, hortensias jazmines entre otras especies. Las plantas crecen cerca del mar, en los bosques y en las montañas.

Sin embargo, estamos muy lejos de ser una potencia en este campo. Ecuador y Colombia, vecinos nuestros, nos llevan décadas de ventaja (30 años aproximadamente), sin embargo hay potencial para impulsar, la jardinería y el

cultivo de plantas ornamentales en el país, la solución está clara: Hay que mirar primero al mercado local y **“Fomentar una cultura de amor a las plantas.”**

Muchos especialistas se preguntan por qué el Perú no puede hacerles la competencia a sus vecinos y las respuestas son muy sencillas, Colombia y Ecuador tienen sus lugares de producción junto al aeropuerto, en el Perú no es así, están lejos, los productores son minifundistas y no están asociados, faltan vías de comunicación que conecten los campos con la ciudad y sobre todo les falta capacitación tecnológica.

Las plantas ornamentales son la piedra angular de la jardinería ornamental, vienen en una variedad de formas, tamaños y colores adecuados para una amplia gama de climas, paisajes y las necesidades de la jardinería. Algunas se cultivan por su follaje vistoso, otras en cambio se cultivan por sus flores, actualmente son ampliamente utilizadas en la arquitectura de interiores y en el paisajismo de espacios exteriores, donde además de engalanar el hogar, tienen un gran impacto ambiental. Las últimas preferencias en plantas ornamentales en el Perú y en varias partes del mundo apuntan hacia un tipo de plantación que necesita pocos cuidados.

Diversos estudios concluyen que la introducción de plantas ornamentales en interiores tiene el beneficio de mejorar la calidad del aire. Además de los beneficios para la salud, el aumento de plantas de interior podría tener un tremendo impacto positivo para la industria de plantas ornamentales. La elección de las plantas para el interior de nuestros hogares no debe limitarse únicamente a nuestro gusto personal, sino que debe considerarse las condiciones en las que va a vivir esa planta.

Las plantas ornamentales no sólo tienen una función decorativa, sino que además de embellecer el entorno favorecen nuestra salud, estado de ánimo y calidad de vida, gracias a sus propiedades físicas y químicas. Por eso, al cuidarlas no sólo beneficiamos a la naturaleza sino a nosotros mismos, pueden también usarse para aumentar la privacidad de una casa que se encuentra en una calle muy transitada,



su influencia es tan positiva que algunas empresas las introducen en las oficinas para aprovechar sus ventajas:

- **Incrementan la humedad:** Las plantas aumentan la humedad en el aire y contribuyen a hidratar nuestras mucosas, garganta y piel e impiden la tos o irritación que provocan los ambientes secos.
- **Oxigenan, filtran y purifican el aire:** En lugares cerrados donde no se abren las ventanas, el que haya varias plantas resulta muy práctico porque consumen el dióxido de carbono y lo transforman en oxígeno limpio. También absorben la contaminación que originan el tabaco y la cocina, y captan los gases de los aerosoles y limpiadores domésticos.
- **Combaten la polución:** Absorben gases nocivos y partículas químicas como el formaldehído, el benceno o el tricloroetileno, los cuales son procesados por las plantas y transformados en nutrientes, con la ayuda de unas bacterias que se encuentran en la raíz. Los mejores resultados se obtienen al tener en la casa plantas de distintas especies.
- **Reducen la sensación de fatiga:** Remueven el humo, microorganismos patógenos, volátiles y captan el polvo, reduciendo su presencia en el aire hasta un 20%. Con esta limpieza se disminuye la sensación de fatiga que experimentamos, como consecuencia de una atmósfera cargada.
- **Aminoran el ruido:** Se puede decir que "ahogan los sonidos", sobre todo en lugares cerrados y con suelos duros. La alteración acústica se percibe más cuando la frecuencia del sonido es muy alta.
- **Mejoran el ánimo y el bienestar:** Tener plantas en casa tiene efectos psicológicos y anímicos positivos, que se producen con sólo contemplarlas.

- **Relajan y animan:** Incrementan el nivel de concentración y comprensión y mitigan sentimientos negativos como el miedo o el enfado. Además, se ha comprobado que un enfermo se recupera con más rapidez en presencia de flores y plantas. Estudios han demostrado que trabajar con plantas disminuye el ausentismo laboral e incrementa la eficacia y productividad.
- **Antidepresivo natural:** Constituyen un estimulante absolutamente sano y natural, lo cual sienta las bases para la cromoterapia y la aroma terapia, técnicas que ratifican que la influencia de los aromas y los colores incentivan una sensación de bienestar en las personas.
- **Absorben los campos electromagnéticos:** Otro de los beneficios de las plantas es que también neutralizan numerosos campos electromagnéticos perjudiciales para la salud que en las viviendas y en los lugares de trabajo generan los aparatos eléctricos, los electrodomésticos y los equipos informáticos.

En el Perú la mayor parte de viveros y productores de plantas ornamentales se concentran en el departamento de Lima, en otros departamentos existen pero en menor proporción.

## **4.2. CARACTERÍSTICAS DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE**

### **4.2.1. Ubicación Geográfica.**

La región Lambayeque está situada en la zona Nor Occidental del Perú, con altitudes que pueden llegar hasta los 3600 m.s.n.m. Su capital, la ciudad de Chiclayo se ubica a 10 Km. del litoral y a una altitud de 29 m.s.n.m. Es considerada la Región “más costera”.

Esta Región tiene una superficie de 14,231.30 km<sup>2</sup> con una población de 1 239 882 habitantes, y una densidad poblacional de 85,7 hab. /km<sup>2</sup> (INEI 2012) y presenta las regiones naturales de costa y sierra.

#### **4.2.2. Fisiogeografía.**

Esta región presenta dos grandes áreas fisiogeográficas bien diferenciadas: Planicies y Montañas.

El área de las planicies, está conformada por extensas llanuras y valles amplios. Se presentan asimismo terrazas de origen marino y otras de origen fluvial que se localizan a orillas de los ríos.

En la actualidad, existen arenas continentales, las que siguen desplazándose por efecto de la energía ecológica, favorecidas por acción del hombre que ha devastado bosques que existieron en antaño.

Además existen “dunas”, que se encuentran aisladas o agrupadas que originan especies de colinas, comunes en el área de Chiclayo.

El área montañosa es la continuación de montañas más altas de las zonas limítrofes de la región Cajamarca.

La topografía es accidentada, con profundas quebradas y montes elevados, que le dan características propias de los valles interandinos, principalmente a lo largo de los ríos Moyán y Sangana; dando lugar al desarrollo de suelos aluviales, ubicados en pequeñas terrazas.

#### **4.2.3. Hidrografía.**

Los ríos que surcan la costa de Lambayeque, pertenecen a la cuenca hidrográfica del Pacífico. De Norte a Sur son los siguientes: Cascajal, Olmos, La Leche, Chancay y Zaña.

Para un mejor aprovechamiento y distribución racional del recurso agua, se construyó la represa de Tinajones con una capacidad de 300 millones de m<sup>3</sup> en el distrito de Chongoyape, 40 Km. al este de Chiclayo. Dada la irregularidad o bajo volumen de los ríos, el agua del subsuelo es aprovechada mediante pozos para fines agropecuarios.

#### 4.2.4. Zonas de vida.

Se han establecido unidades ecológicas mayores calificados como grupos ecológicos de los cuales se ha determinado cinco, identificándose a su vez dentro de los grupos un total de 12 zonas de vida (Tosi, J. 1976).

El grupo de los desiertos se encuentra conformado por las siguientes zonas de vida natural, las que se han ordenado según su ubicación geográfica, de oeste a este.

- Desierto desecado Pre montano Tropical (dd-PT), cuyas características son:  
Temperatura de 18 a 24°C, precipitación de 15.625 – 31.25 mm., aptitud agrícola: Limitado por riego.
- Desierto súper árido Pre montano tropical (ds-PT). Cuyas características son:  
Temperatura de 18 a 24 °C, Precipitación de 31.25 – 62.5 mm., aptitud agrícola: Limitado por riego.
- Desierto súper árido tropical (ds-T), cuyas características son: Temperatura mayor de 24°C, Precipitación de 62.5 – 125 mm., aptitud agrícola: limitado por riego.
- Desierto perárido Pre montano Tropical (dp-Tp), cuyas características son:  
Temperatura de 18 a 24 °C, Precipitación de 62.5 – 125 mm., aptitud agrícola: Limitado por riego.
- Matorral desértico Tropical (md-T), cuyas características son: Temperatura mayor de 24°C, Precipitación de 125 – 250 mm., aptitud agrícola: escaso.

Este grupo ocupa una superficie estimada de 9,020 km<sup>2</sup>, equivalente al 63% de la superficie regional. El potencial agropecuario en este grupo es muy alto, sobre todo en los desiertos premontados, siempre que se disponga de agua adicional.

El grupo de transición desértica cubre una superficie estimada en 2,447 km<sup>2</sup> equivale al 21 % de la superficie regional, pertenece a la provincia de humedad seca, por lo que se requiere de agua adicional para que prospere la actividad agropecuaria.

- Matorral desértico Pre montano Tropical (md-PT), cuyas características son: Temperatura de 18 a 24°C, Precipitación de 125 – 250 mm., aptitud agrícola: Escasa/pastoreo.
- Monte espinoso Premontano Tropical ( mte-PT), cuyas características son: Temperatura de 18 a 24 °C, Precipitación de 250 a 500 mm., aptitud agrícola: Limitado por riego.
- Estepa Espinosa Montano Bajo Tropical (ee-MBT), cuyas características son:  
Temperatura de 12 a 18 °C, Precipitación de 250 – 500 mm., aptitud agrícola: Escaso.

Los bosques secos se les clasifican dentro de la zona de humedad “sub-húmeda”. Se hallan al Este de nuestra Región cubriendo parte de la provincia de Lambayeque y Ferreñafe. Están conformados por las siguientes zonas de vida natural.

- Bosque seco Pre montano Tropical (bs-PT), cuyas características son: Temperatura de 18 a 24 °C, Precipitación de 500 – 1000 mm., aptitud agrícola: Limitado riego/pastos.
- Bosque seco Montano Bajo Tropical (bs-MBT), cuyas características son: Temperatura de 12 a 18 °C, Precipitación de 500 – 1000 mm. Aptitud agrícola: Limitado riego.

Este grupo ocupa una superficie de 1267 Km que equivale al 9% de la superficie regional.

Los bosques húmedos, se hallan dentro de la provincia de humedad “Húmedo”, se encuentran las zonas de vida natural siguiente:

- Bosque húmedo Montano Bajo Tropical (bh-MBT), cuyas características son:  
Temperatura de 12 a 18°C, Precipitación de 1000 – 2000 mm., aptitud agrícola: Agropecuario.
- Bosque húmedo Montano Tropical (bh-MT), cuyas características son:  
Temperatura de 6 a 12 °C, Precipitación de 500 – 1000 mm., aptitud agrícola: Secano.

Este grupo cubre una superficie estimada de 694 km<sup>2</sup>, equivalente al 5% del total Regional, en este grupo agroecológico, las condiciones climáticas son muy favorables para la agricultura, principalmente de secano.

En área bajo riego, se producen hortalizas y en las zonas abrigadas se pueden encontrar frutales, café y caña de azúcar.

- Los bosques muy húmedos, se halla comprendida en la provincia de humedad “Per humedad”; este grupo está conformado por la zona de vida bosque muy húmedo pre montano- tropical (bmh-PT), cuya temperatura es de 18 a 24 °C, precipitación de 2000-4000 mm, aptitud agrícola: Escaso.  
Ocupa una superficie estimada de 285.5 Km<sup>2</sup>, que representa el 2 % de la superficie regional.

#### **4.2.5. Clima.**

La Región Lambayeque presenta dos partes geográficamente bien diferenciadas: Costa y Sierra.

En la Costa, el clima es árido, interrumpido cada cierto número de años por la “tropicalización”, causada por el fenómeno del “El Niño”.

En la Sierra, ocurren lluvias estacionales que favorecen el desarrollo de la actividad agrícola de secano.

En la parte baja de la Costa de la Región, los promedios anuales de temperatura máxima se encuentran entre 26 °C, siendo más altos a mayor altitud, mientras que los promedios anuales de temperaturas mínimas se encuentran entre 17 °C y 18 °C.

La humedad relativa del aire varía considerablemente durante el día, los niveles más altos de humedad relativa (85-93%) se registran durante la noche y los más bajos (45-55%) alrededor de las trece horas.

#### **4.3. POTENCIAL DE LA REGION LAMBAYEQUE PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PLANTAS ORNAMENTALES.**

La región Lambayeque cuenta con un conjunto de recursos que la ubican como una de las regiones más promisorias de la costa peruana. Abarca una superficie de 14231 Km<sup>2</sup>, que representa el 1,1 por ciento del territorio nacional, y en ella predomina un clima cálido y seco, con precipitaciones pluviales escasas.

En la estructura productiva de la región destacan los sectores agrícola, manufacturero y comercial, que en conjunto absorben el 52,5 por ciento del PBI (producto bruto interno) local y el 52,2 por ciento del PEA (población económica activa). A lo largo de la última década la importancia relativa de estos sectores no ha sufrido variaciones significativas en lo que respecta a su contribución a la producción regional, registrando la agricultura una leve disminución y la manufactura un modesto incremento.

En cuanto al sector agropecuario, los suelos para el desarrollo agrícola son considerados como los mejor dotados del país. Según la Oficina Nacional de Evaluación de Recursos Naturales (ONERN), de las 1,423130 Ha. que comprende su territorio, 270 000 ha. (19 %) son de aptitud agrícola y 220 000 Has. (15,4 por ciento) son hábiles para desarrollar pastos. El resto incluye tierras para desarrollo forestal (55 000 Ha.) y de protección (878 130 Ha.)

De la extensión de suelos no agrícolas destacan 619 631 Has. de bosques secos naturales que se localizan en la costa y sierra, que pueden ser utilizados para el pastoreo y a la agricultura y para desarrollar acciones de reforestación con distintos fines.

El territorio agrícola está dividido en cinco valles (Chancay-Lambayeque, La Leche, Zaña, Motupe, Olmos). Solo el primer valle cuenta con riego regulado a través del reservorio de Tinajones, con capacidad para acumular 320 millones de metros cúbicos de agua; el riego del resto de los valles depende de las precipitaciones que puedan presentarse en las parte media y alta de la cuenca.

Los principales ríos tienen un escurrimiento promedio anual de 43,3 m<sup>3</sup>/s. Y una masa media anual de 1697 millones de m<sup>3</sup>. Son de corto recorrido y de fuertes pendientes en las partes altas y medias, por lo que la eficiencia en la utilización actual es reducida y podría ser incrementada. El potencial hídrico subterráneo en los valles Chancay, La Leche y Olmos, se estima en 1 600 millones de metros cúbicos, y se utiliza solo el 10 por ciento para fines agropecuarios y consumo humano. Sin embargo no se aprovechan todas las tierras agrícolas sino solo 188245 Has., debido básicamente a la falta de agua para riego.

La región Lambayeque cuenta con:

- Riqueza de recursos turísticos.
- Recursos naturales: Hidro-energéticos, agrícolas, hidrobiológicos, biodiversidad.
- Oferta educativa diversificada.
- Artesanías.
- Tierras fértiles para la agroindustria/potencial agroindustrial.
- Afluencia comercial, eje gravitacional del comercio regional.
- Proyecto Olmos-Tinajones: Potencial agrícola e hidro-energético.

Contando con lo anteriormente mencionado podemos afirmar que la región Lambayeque tiene bastante potencial para la producción y sobre todo la comercialización de plantas ornamentales debido a que cuenta con varios factores que harían rentable esta actividad, como en las grandes ciudades del nuestro Perú se contaría con viveros bien equipados que ofrecerían plantas ornamentales de muy buena calidad, se daría buenos servicios, los precios serian accesibles y habrían mayor variedad de especies que adquirir.



#### **4.3.1. Ecología de la región Lambayeque.**

Lambayeque cuenta con microclimas adecuados para la producción de diversas especies de plantas ornamentales, debido a que es imprescindible conservar las áreas verdes de las ciudades y distritos, puesto que son de muchos beneficios para todos los pobladores.

Basándonos en la teoría del Dr. Javier Pulgar Vidal el departamento de Lambayeque presenta cinco de las ocho regiones naturales del país: costa, yunga, quechua, jalca y selva alta, y es en la región costa que se encuentran ubicados los principales centros poblados incluyendo las capitales provinciales y distritales, con gran potencial para la producción y comercialización de plantas ornamentales, sobre todo plantas de estación que generalmente son importadas de la ciudad de Lima. Así mismo por la existencia de la variabilidad de climas, las plantas provenientes de la zona alto andina de la región, que crecen en diversos pisos ecológicos, citando un ejemplo muy claro, las plantas epifitas entre otras especies quienes conservan sus características genéticas aptas para su propagación vegetativa, y que tienen un gran potencial ornamental dependiendo mucho del medio ambiente en que se desarrollan o se pretenden propagar.

#### **4.3.2. Suelo.**

##### **Estructura y Tenencia de la Tierra**

En la región Lambayeque, existen en promedio 42378 productores que conducen 188244 Has (Fuente: CENAGRO; 2012); de los cuales el 90% del total de productores poseen unidades agropecuarias comprendidas entre 0 y 10 Has que representan el 16% de la superficie agrícola total del departamento.

El 10% de productores conforman la mediana y gran agricultura (de 10 a más de 50 Has), que representan el 84% de la superficie agrícola del departamento.

La fragmentación de la propiedad y la escasa disponibilidad de agua de riego, ha generado que se dé preferentemente atención a los agricultores que conducen parcelas de hasta 3 Has con el 100% de asignación de agua, por lo que éstos para tener atención en la totalidad de su propiedad, han efectuado desglose de su área agrícola.

La base de la producción agraria es el suelo y en la producción de plantas ornamentales no debemos fijarnos tanto en que necesidades tiene el cultivo sino en que necesidades tiene nuestro suelo, pues un suelo fértil dará mejor calidad de plantas ornamentales. Para conseguirlo podemos partir de la fertilización exclusivamente al considerar a esta técnica como la más correcta ya que estamos hablando de plantas ornamentales, las mismas que cuentan con un manejo agronómico más delicado que al hablar de otros cultivos agrícolas que ocupan áreas extensas en nuestra región.

La fertilización no busca nutrir directamente al cultivo sino mantener y mejorar la fertilidad y estimular el conjunto suelo-planta. Para ello disponemos de diferentes técnicas:

- Aportes de materia orgánica, como estiércol, compost mejorado elaborado con microorganismos eficaces, humus de lombriz, que suministran nutrientes, mejoran la estructura del suelo, favorecen el complejo arcillo-húmico.
- Aportes minerales, procedentes de fuentes naturales, como rocas molidas.
- Preparados vegetales a partir de maceraciones de plantas o extractos de algas.
- Organismos vivos capaces de desarrollar diferentes funciones como la descomposición de la materia orgánica, fijar nitrógeno o solubilizar minerales.

#### **4.3.3. Agua.**

El agua de riego para los cultivos en la región Lambayeque está regulado por el reservorio de Tinajones en el Valle Chancay, en el valle de Zaña los cultivos son irrigados por el Río Zaña que tiene los aportes más regulares que los otros ríos de

la región, el Valle La Leche por el río La Leche que es muy irregular es por eso que existen mayor número de pozos los cuales aprovechan el agua del sub suelo, y últimamente la puesta en marcha del Proyecto Olmos, habría agua para unas 120 mil Has. más aproximadamente.

Las plantas ornamentales en su mayoría, necesitan menor cantidad de agua al ser comparadas con cultivos que ocupan grandes áreas en nuestra región, lo que si se debe tener muy en cuenta es la calidad de agua con la que se las riega, pues cada especie tiene un manejo agronómico distinto y difieren también de su estado fenológico, medio de cultivo o sustrato y las condiciones ambientales donde se encuentran.

#### **4.3.4. Ventajas y desventajas de la Región Lambayeque para la producción de plantas ornamentales.**

##### **VENTAJAS**

- La región Lambayeque cuenta con 13 microclimas del mundo.
- Clima relativamente estable a lo largo del año para el cultivo de plantas ornamentales en las localidades anteriormente mencionadas.
- La región Lambayeque cuenta con bosques (Pomac), reconocido internacionalmente como reserva del algarrobo y existencia de gran número de paisajes naturales con diversas especies de árboles y arbustos con potencial ornamental ("palo verde" *Cercidium praecox*), cactáceas ("cactus gigantón" *Neoraimondia gigantea*), entre otras.
- La región Lambayeque, debido al desempleo actual cuenta con abundante mano de obra barata, esto permitirá que las plantas ornamentales sean competitivas tanto a nivel local como regional.

- Mediante la puesta en ejecución del Proyecto Olmos, permitirá la creación de nuevas zonas urbanas, las cuales serán aprovechadas con la belleza paisajística de las plantas ornamentales.
- Existen conocimientos básicos de técnicas de propagación y producción: Acodos, injertos y podas apropiadas para mejorar la calidad del producto.
- Los insumos usados para la propagación se encuentran disponibles en distintas áreas de producción local.
- Las semillas, tanto botánicas como vegetativas, de las variedades de plantas ornamentales se encuentran disponibles para su adecuada propagación.
- Existencia de un riego regulado y disponibilidad de agua subterránea, si es que se pretende instalar un vivero de alta tecnología.
- Se cuenta con una universidad nacional líder en la enseñanza en la macro región norte (U.N.P.R.G) y sus facultades de Agronomía y Biología, al igual que otras universidades privadas que impulsan los conocimientos básicos en la producción, conservación e importancia de plantas ornamentales y el medio ambiente.
- Se dice que la costa es “un invernadero natural” por la presencia en nuestro territorio de la corriente fría de Humboldt y de la Cordillera de los Andes.

## **DESVENTAJAS**

- Las instituciones de investigación del estado no enfocan el estudio de la propagación genética de plantas ornamentales.
- En la región Lambayeque, en sus centros de investigación, no existe implementación de los viveros con alta tecnología.
- Escasa asesoría técnica especializada a los productores.
- Falta de crédito y financiamiento.
- Barreras de comportamiento y conocimiento inadecuado sobre los beneficios de las plantas ornamentales en las instituciones y en los hogares.

- Falta de comunicación y comprensión entre los productores.
- Las universidades existentes en Lambayeque no forman profesionales para que laboren específicamente en este campo de la floricultura, jardinería, paisajismo y plantas ornamentales.
- Escasa promoción interna y externa para propiciar los beneficios que las plantas ornamentales tienen en los hogares, instituciones, etc.

#### **4.3.5. Ventajas y desventajas de la Región Lambayeque para la comercialización de plantas ornamentales.**

##### **VENTAJAS**

- En la mayoría de los viveros de plantas ornamentales, tienen ubicación estratégica para la comercialización.
- Existe capacidad de negociación con el cliente.
- La difusión de las plantas ornamentales con su nombre científico se exhiben en los parques infantiles.
- Existe privilegiada ubicación geográfica que permite la articulación de las zonas de costa, sierra y selva de la Macro Región Norte para canalizar la comercialización de las plantas ornamentales.
- Acceso a redes de información (internet), lo que permite recabar la información de mercados, precios de insumos y de plantas ornamentales.
- Existe libre mercado para aquellos productores asociados que canalicen la venta de sus plantas ornamentales en los supermercados.

##### **DESVENTAJAS**

- No existe estrategias de publicidad adecuadas para captar la mayor cantidad de clientes.
- Escasa difusión comercial de los viveros de plantas ornamentales para los turistas nacionales y extranjeros.

- La mayoría de productores de plantas ornamentales no participan en las ferias rurales o regionales como medio de difusión comercial.
- Ausencia de un programa de fortalecimiento de capacidades.
- Escasa articulación intersectorial e interinstitucional.
- Insuficiente identificación de los valores intrínsecos de los comerciantes de plantas ornamentales.

#### **4.3.6. Importancia de la producción y comercialización de plantas ornamentales para la región Lambayeque.**

- Es de suma importancia en el sentido que dinamiza a la población rural a pequeña escala para la generación de empleo. También contribuye con la protección y valoración de los ecosistemas y especies de flora silvestres en las zonas de áreas deforestadas de los bosques.
- En las zonas urbanas las plantas ornamentales contribuyen con la belleza paisajística, capturando CO<sub>2</sub> y proporcionando oxígeno para disminuir la contaminación del aire durante la fotosíntesis, ya que algunas especies actúan de forma pasiva como recogedores de partículas que contaminan la atmosfera y además muchas de ellas son amortiguadores de la contaminación acústica.
- En el aspecto comercial por la diversidad existente de las plantas ornamentales provenientes de las tres regiones naturales (Costa, sierra y selva), genera mayores ingresos para los productores y comerciantes beneficiando a las familias de las zonas rurales y urbanas dedicadas a este negocio tanto de producción como de comercialización.
- La producción de plantas ornamentales utiliza insumos locales, abonos naturales (humus y compost mejorado), tierra de chacra, aserrín entre otros, por eso tiene mucha más posibilidad en crecer de manera eficaz y consolidarse.

- La comercialización de plantas ornamentales por su parte incluye productos complementarios en su venta, tales como macetas de distintos tipos de material, formas y tamaños, porta macetas y accesorios decorativos lo que hace en cierta parte a este rubro más rentable, porque mucho de estos productos complementarios son producidos en nuestra región.
- Las plantas ornamentales no son vulnerables frente a la fluctuación de precios, mantienen sus precios estables, por ser cultivos en menor escala y producidos generalmente en viveros ya sean rústicos o de alta tecnología, lo que no ocurre con otros cultivos tradicionales.
- Así mismo, generará una oportunidad de negocio para los pequeños productores ornamentales mediante viveros emblemáticos para la generación del turismo vivencial, la cual consiste en la visita in situ de los turistas nacionales y/o extranjeros y en la adquisición de las mejores especies de plantas ornamentales.
- Los parques y jardines urbanos son las unidades ecológicas que permiten mantener un equilibrio entre el desarrollo de una ciudad y las condiciones del medio ambiente, los espacios verdes ya sean, públicos o privados, tiene una incidencia importante en la calidad de vida de las poblaciones urbanas, por lo que su mantenimiento ampliación y mejoramiento, merecen cada día mejor atención, lo que predispone a que la producción y comercialización de plantas ornamentales tenga mayor auge.

### **4.3.7. Aspectos generales**

#### **4.3.7.1. De la producción de plantas ornamentales.**

Entre las ciencias agrícolas aplicadas (agricultura, horticultura y silvicultura), la horticultura nos proporciona calidad de vida por sus aportes alimenticios, ambientales y de valor estético. Esta ha sido muchas veces definida como ciencia, arte, oficio y/o actividad económica. Lo cierto es, que es una actividad intensiva y básica dentro de cada nación y economía, caracterizada por altos requerimientos en recursos humanos, técnicos y económicos. Requerimientos que se manifiestan a diario en la actividad como profesión, ocupación, negocio y entretenimiento. La horticultura, en función del interés y especialización, comprende la producción, aprovechamiento y mejoramiento de: hortalizas (olericultura), frutas (fruticultura), aromáticas, especias e hierbas, y los productos hortícolas no comestibles (horticultura ornamental o ambiental).

La horticultura ornamental cubre todos los tipos de plantas, incluyendo frutales y hortalizas, para mostrar y satisfacer propósitos estéticos y confort, antes que para la alimentación. De acuerdo a sus características comerciales, usos y tipos de mercado se separan en floricultura comercial, viverismo, cespitosas y paisajismo. Frecuentemente, el término floricultura es erróneamente usado como sinónimo de horticultura ornamental. En los últimos 50 años los avances químicos, técnicos y biotécnicos, han propiciado la evolución de la actividad hortícola de huerto a industria, muy especialmente en las ornamentales, en donde su producción y comercialización a nivel mundial, han adquirido niveles de importancia básicos en los ingresos de muchos países.

En el departamento de Lambayeque las plantas ornamentales son cultivadas por agricultores que poseen pequeñas áreas de cultivo, ubicados en su gran mayoría en el distrito de Monsefú. A continuación se presenta la lista de plantas ornamentales que se cultivan en la región Lambayeque.



	Nombre común de la planta	Nombre científico	Familia
N°	<b>*PALMERAS:</b>		
1	Palmera Hawaiana	<i>Chrysalidocarpus lutescens</i>	Arecaceae
2	Palmera Cica	<i>Cycas revoluta</i>	Arecaceae
3	Palmera Cocotera	<i>Cocos plumosa</i>	Arecaceae
	<b>*HELECHOS:</b>		
4	Helecho Enano	<i>Nephrolepis exaltata</i> 'Dallas'	Aspleniaceae
	<b>*CHIFLERAS:</b>		
5	Chiflera Enana	<i>Schefflera arboricola</i>	Araliaceae
6	Chiflera Gigante	<i>Schefflera actinophylla</i>	Araliaceae
7	Chiflera Verde	<i>Heptapleurum arboricolum</i>	Araliaceae
8	Chiflera Dorada	<i>Schefflera arboricola</i> 'Trinete'	Araliaceae
	<b>*ANTURIOS:</b>		
9	Anturios Blanco	<i>Spathiphyllum wallisii</i>	Araceae
	<b>*ROSAS:</b>		
10	Rosas Injertadas	<i>Rosa sp.</i>	Rosaceae
11	Rosas Enanas	<i>Rosa x hybrida</i>	Rosaceae
	<b>*FICUS:</b>		
12	Ficus	<i>Ficus benjamina</i>	Moraceae
	<b>*GERANIOS:</b>		
13	Geranio Simple	<i>Pelargonium hortorum</i>	Geraniaceae
14	Geranio Semi Relleno	<i>Pelargonium x domesticum</i>	Geraniaceae
15	Geranio Relleno	<i>Pelargonium zonale</i>	Geraniaceae
	<b>*BEGONIAS:</b>		
16	Begonia Simple	<i>Begonia sp.</i>	Begoniaceae
	<b>*CACTUS:</b>		
17	Cactus Mexicano	<i>Euphorbia candelabrum</i>	Euphorbiaceae
18	Cactus San Pedro	<i>Echinopsis pachanoi</i>	Cactaceae
19	Cactus Galán de noche	<i>Epiphyllum oxypetalum</i>	Cactaceae
	<b>*CACTUS ENANOS:</b>		
20	Cactus Abuelito	<i>Cephalocereus senilis</i>	Cactaceae
21	Cactus Piña	<i>Melocactus sp.</i>	Cactaceae
22	Cactus Dedito	<i>Mammillaria elongata</i>	Cactaceae
23	Cactus Señorita	<i>Chamaelobivia silvestri</i>	Cactaceae
24	Cactus Peyote	<i>Lophophora williamsii</i>	Cactaceae
	<b>*ACALIFAS:</b>		
25	Acalifa Roja	<i>Acalypha wilkesiana</i> 'Macafeana'	Euphorbiaceae

26	Acalifa Roja Acorazonada	<i>Acalypha wilkesiana</i> 'Obovata'	Euphorbiaceae
27	Acalifa Verde	<i>Acalypha hispida</i>	Euphorbiaceae
28	Acalifa Verde con Blonda	<i>Acalypha wilkesiana</i> 'Hoffmannii'	Euphorbiaceae
	<b>*ARALIAS:</b>		
29	Aralia	<i>Aralia elata</i>	Araliaceae
	<b>*LANTANAS:</b>		
30	Lantana	<i>Lantana sp.</i>	Verbenaceae
31	Lantana Roja Enana	<i>Lantana cámara</i>	Verbenaceae
	<b>*HIEDRAS:</b>		
32	Hiedra	<i>Hedera hélix</i>	Araliaceae
	<b>*GALATEAS:</b>		
33	Galatea	<i>Calathea ornata</i>	Marantaceae
	<b>*LLUVIAS DE PLATA:</b>		
34	Lluvia de Plata	<i>Dieffenbachia maculata</i>	Araceae
	<b>*LAURELES:</b>		
35	Laurel	<i>Nerium oleander</i>	Apocynaceae
	<b>*LORITOS:</b>		
36	Lorito Rojo	<i>Alternanthera bettzickiana</i> 'Red'	Amarantaceae
37	Lorito Verde	<i>Alternanthera bettzickiana</i> 'Aurea'	Amarantaceae
	<b>*VIOLETAS:</b>		
38	Violetas	<i>Viola sp.</i>	Violaceae
	<b>*CHAVELITAS:</b>		
39	Chavelita Criolla	<i>Catharanthus roseus</i>	Apocynaceae
	<b>*MOLLES:</b>		
40	Molle Nacional	<i>Schinus molle</i>	Anacardiáceas
41	Molle Brasileiro	<i>Schinus terebinthifolius</i>	Anacardiáceas
	<b>*OREJAS DE CONEJO:</b>		
42	Oreja de Conejo rastrea	<i>Tradescantia zebrina</i>	Commelináceas
	<b>*SABILAS:</b>		
43	Sábila	<i>Aloe vera</i>	Xanthorrhoeaceae
	<b>*AJIES:</b>		
44	Aji Cerezo redondo	<i>Capsicum annuum</i>	Solanáceas
45	Aji Miscocho, Paringo, Paringue	<i>Capsicum chinense</i>	Solanáceas
46	Aji Pinguita de mono	<i>Capsicum annuum</i>	Solanáceas
	Rocoto	<i>Capsicum pubescens</i>	Solanáceas

	<b>*CUCARDAS:</b>		
47	Cucarda de flor rellena	<i>Hibiscus rosa-sinensis</i>	Malvaceae
48	Cucarda de flor pequeña o simple	<i>Hibiscus rosa-sinensis</i>	Malvaceae
	<b>*CROTONS</b>		
49	Crotons Lluvia de oro	<i>Codiaeum variegatum</i>	Euphorbiaceae
50	Crotons Tirabuzón	<i>Codiaeum variegatum</i>	Euphorbiaceae
51	Crotons Sangre de toro	<i>Codiaeum variegatum</i>	Euphorbiaceae
52	Crotons Payaso	<i>Codiaeum variegatum</i>	Euphorbiaceae
53	Crotons Ancla	<i>Codiaeum variegatum</i>	Euphorbiaceae
	<b>*DIVERSAS PLANTAS:</b>		
54	Balsaminas, Sedalinas, Alegria del Hogar	<i>Impatiens walleriana hybr.</i>	Balsaminaceae
55	Llama Plata	<i>Pilea sp.</i>	<u>Urticaceae</u>
56	Llama Dólar	<i>Plectranthus australis</i>	Lamiaceae
57	Dulanto	<i>Ligustrum sinense</i>	Oleáceas
58	Arbol de la Plata, Moneda	<i>Portulacaria afra</i>	Crassulaceae
59	Alitas de Angel	<i>Caladium bicolor</i>	Araceae
60	Papelillos	<i>Bougainvillea glabra</i>	Nyctaginaceae
61	Siempre Viva	<i>Gomphrena globosa</i>	Amaranthaceae
62	Mollejita, Fuccia	<i>Iresine herbstii</i>	Amaranthaceae
63	Kalanchoe, Ñusta, Geranio Silvestre	<i>Kalanchoe blossfeldiana</i>	Crassulaceae
64	Blanca Nieve, Dusty Miller Nieve	<i>Senecio cineraria</i>	Asteraceae
65	Cinta de Novia	<i>Chlorophytum comosum</i>	Agavaceae
66	Lentejita	<i>Pilea microphylla</i>	Urticaceae
67	Ponciana	<i>Delonix regia</i>	Leguminosae
68	Cardenal	<i>Euphorbia pulcherrima</i>	Euphorbiaceae
69	Clavel	<i>Dianthus caryophyllus</i>	Caryophyllaceae
70	Ruda	<i>Ruta graveolens</i>	Rutaceae
71	Conchita de la Reina	<i>Tradescantia spathacea</i>	Commelinaceae
72	Copa de Oro	<i>Allamanda cathartica</i>	Apocynaceae
73	Oreja de Elefante	<i>Alocasia macrorrhiza</i>	Araceae
74	Costilla de Adán	<i>Monstera deliciosa</i>	Araceae
75	Adán	<i>Alocasia sp.</i>	Araceae
76	Eva	<i>Alocasia sp.</i>	Araceae
77	Cartuchos	<i>Zantedeschia aethiopica</i>	Araceae

78	Corazón de Jesús	<i>Solenostemon sp.</i>	Lamiaceae
79	Lirios	<i>Lilium sp.</i>	Liliaceae
80	Margarita	<i>Hrysanthemum leucanthemum</i>	Compositae
81	Cuna de Niño	<i>Portulaca grandiflora</i>	Portulacaceae
82	Jacinto de Agua	<i>Eichornia crassipes</i>	Pontederiaceae
83	Crisantemo	<i>Chrysanthemum sp.</i>	Compositae
84	Deditos	<u><i>Sedum pachyphyllum</i></u>	Crassulaceae
85	Eucaliptos	<i>Eucalyptus camaldulensis</i>	Myrtaceae
86	Romero	<i>Rosmarinus officinalis</i>	Lamiaceae
87	Gladiolo	<i>Gladiolus sp.</i>	Iridaceae
88	Dogo	<i>Antirrhinum majus</i>	Scrophulariaceae
89	Alhelí	<i>Cheiranthus cheiri</i>	Brassicaceae
90	Mastuerzo	<i>Tropaeolum majus</i>	Tropaeaceae
91	Algarrobo	<i>Prosopis pallida</i>	Mimosaceae
92	Almendro	<i>Terminalia catappa</i>	Combretaceae
93	Tulipán Africano	<i>Spathodea campanulata</i>	Bignoniaceae
94	Kalistemón	<i>Callistemon citrinus</i>	Myrtaceae
95	Guaranguillo	<i>Acacia horrida</i>	Leguminosae
96	Pata de Gallina	<i>Crassula muscosa</i>	Crassulaceae
97	Flor de Papa	<i>Calendula sp.</i>	Compositae
98	Caucho	<i>Ficus elastica</i>	Moraceae
99	Achira	<i>Canna indica</i>	Cannaceae
100	Estafanote	<i>Stephanotis floribunda</i>	Asclepiadaceae
101	Tara	<i>Caesalpinia spinosa</i>	Caesalpinaceae
102	Cresta de Gallo	<i>Celosia argentea</i>	Amaranthaceae
103	Farolito	<i>Malvaviscus arboreus</i>	Malvaceae
104	Coquetas, Coronita de Reina	<i>Bellis perennis L.</i>	Asteraceae
105	Jasmín	<i>Jasminum officinale</i>	Oleaceae
106	Azucena	<i>Lilium candidum</i>	Liliaceae
107	Hinojo	<i>Foeniculum vulgare</i>	Apiaceae
108	Hortensias	<i>Hydrangea macrophylla</i>	Hydrangeaceae
109	Margaritón	<i>Chrysanthemum maximum</i>	Compositae
110	Montecasino	<i>Aster sp.</i>	Asteraceae
111	Pompos	<i>Chrysanthemum sp.</i>	Asteraceae
112	Diamelas	<i>Jasminum sambac</i>	Oleaceae
113	Grass Americano	<i>Stenotaphrum secundatum</i>	Poaceae

#### 4.3.7.2. De la Comercialización de plantas ornamentales.

Especies ornamentales que se comercializan en la región Lambayeque: Debemos mencionar que la recolección de los precios son de todos los sitios de venta (comerciantes ambulantes, locales de venta y supermercados) y difieren en cuanto al tamaño, especie, lugares de orígenes (locales, nacionales e importados) y el lugar en donde se comercializa.

PRECIOS DE TODAS LAS PLANTAS QUE SE COMERCIALIZAN EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE		
	NOMBRE COMÚN DE LA PLANTA	PRECIOS OFERTADOS EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE (S/.)
	<b>*PALMERAS:</b>	
1	Palmera Hawaiana	8.00, 10.00, 15.00, 18.90, 20.00, 23.00, 24.90, 25.00, 30.00, 44.90
2	Palmera Cica	200.00, 220.00, 250.00, 352.00
3	Palmera Abanico	20.00, 40.00
4	Palmera Bambú	150.00, 200.00
5	Palmera Rafi	89.90, 150.00, 180.00
6	Palmera Poni o Cola de Caballo	120.00
7	Palmera Botella	70.00, 80.00, 100.00, 120.00
8	Palmera Rubilina	21.90, 22.90, 28.60, 50.00, 60.00, 80.00, 100.00, 120.00
9	Palmera Real	20.00, 50.00
10	Palmera Cocotera	20.00
11	Palmera Bruja	15.00, 20.00
12	Palmera Tricolor	23.00, 25.00, 34.90, 40.00, 60.00
	<b>*YUCAS:</b>	
13	Palmera Yuca	11.50, 15.00, 20.00, 23.00, 25.00, 30.00, 40.10
14	Palmera Yuca Blanca	23.00, 34.90
	<b>*HELECHOS:</b>	
15	Helecho Alemán	23.00, 25.00, 30.00, 30.90
16	Helecho Babilónico	19.90, 29.90, 30.00, 44.80
17	Helecho Angora	10.00, 15.00, 18.30, 20.00
18	Helecho Enano	5.00, 6.00, 8.00, 10.00
19	Helecho Cristal	10.00, 15.00, 17.10, 18.90
20	Helecho Chino o Cirtomio	4.00, 5.00, 8.00, 10.00
	<b>*CHIFLERAS:</b>	
21	Chiflera Enana	3.00, 5.00, 7.00, 8.00, 10.00, 16.90
22	Chiflera Gigante	13.00, 16.50, 16.90, 17.90, 20.00

23	Chiflera Verde	8.00, 10.00, 11.40, 15.00
24	Chiflera Dorada	10.00, 12.00, 23.00, 25.00, 30.90
	<b>*ANTURIOS:</b>	
25	Anturios Blanco	7.00, 10.00, 15.00, 16.90, 22.90
26	Anturios Rojo	20.00, 28.00, 30.00, 35.00, 40.00, 50.00
27	Anturios Espátula	23.00, 25.00
	<b>*ROSAS:</b>	
28	Rosas Injertadas	6.60, 8.00, 10.00, 12.00, 13.00, 14.90, 15.00, 15.90, 20.00
29	Rosas Enanas	3.00, 4.00, 5.00, 6.00, 7.00, 8.00, 10.00
	<b>*FICUS:</b>	
30	Ficus	8.00, 10.00, 12.90, 15.00, 15.90, 20.00, 30.90
31	Ficus Benjamina	15.00, 18.30, 20.00, 30.00
	<b>*GERANIOS:</b>	
32	Geranio Simple	1.50, 2.00, 2.50, 2.60, 3.00
33	Geranio Semi Relleno	4.00, 5.00, 6.60
34	Geranio Relleno	4.00, 5.00, 5.20, 6.60
	<b>*BEGONIAS:</b>	
35	Begonia Simple	1.90, 2.50, 3.00, 5.00, 7.00
36	Begonia Rex	3.00, 4.50, 6.60
37	Begonia Crespa	5.90, 8.00
38	Begonia Cleopatra	6.90, 10.00
39	Begonia Gogo Scarlet	2.30
40	Begonia X	4.90, 10.00
41	Begonia Gigante	22.90
	<b>*THUJAS:</b>	
42	Thuja Verde	15.00, 20.00, 21.90, 27.90, 69.90
43	Thuja Dorada	21.90, 49.90
	<b>*CIPRÉS:</b>	
44	Ciprés	40.00, 50.00
45	Ciprés Dorado	40.00, 50.00, 60.00
	<b>*PINOS:</b>	
46	Pino Navideño	10.00, 15.00, 18.00, 20.00, 25.00, 30.00, 40.00, 50.00, 79.90, 180.00, 199.90, 200.00, 220.00
47	Pino Oregón	40.00, 50.00
	<b>*CACTUS:</b>	
48	Cactus Mexicano	5.00, 10.00, 15.00, 20.00, 30.90
49	Cactus Piña	5.00, 8.00, 10.00, 15.00, 20.00
50	Cactus Cerebro	10.00, 15.00, 20.00
51	Cactus San Pedro	5.00, 10.00, 15.00
52	Cactus Galán de noche	10.00, 15.00
	<b>*CACTUS ENANOS:</b>	

53	Cactus Abuelito	2.00, 2.50, 3.00, 4.00, 5.00, 8.90
54	Cactus Piña	2.00, 2.50, 3.00, 4.00, 5.00, 8.90
55	Cactus Dedito	2.00, 2.50, 3.00, 4.00, 5.00, 8.90
56	Cactus Señorita	2.00, 2.50, 3.00, 4.00, 5.00, 8.90
57	Cactus Peyote	2.00, 2.50, 3.00, 4.00, 5.00, 8.90
	<b>*ACALIFAS:</b>	
58	Acalifa Roja	2.00, 2.50, 3.00, 4.00, 5.00, 6.20
59	Acalifa Roja Gigante	3.00, 5.00
60	Acalifa Roja Acorazonada	3.00, 5.00
61	Acalifa Roja Aserrada	3.00, 5.00
62	Acalifa Verde	3.00, 5.00, 6.20
63	Acalifa Verde con Blonda	3.00, 5.00, 7.00
	<b>*ARALIAS:</b>	
64	Aralia	2.00, 2.50, 3.00, 4.00, 10.00, 18.90
65	Aralia Lágrima de Christy	12.50
66	Aralia Matizada	6.80
67	Aralia Amarilla	10.00
	<b>*ISORAS:</b>	
68	Isora Enana	22.00
69	Isora Gigante	22.00
	<b>*LANTANAS:</b>	
70	Lantana	2.00, 3.00, 4.00, 5.00, 6.00
71	Lantana Roja Enana	4.00, 5.00
	<b>*HIEDRAS:</b>	
72	Hiedra	2.00, 3.00, 3.50, 4.00, 4.90, 5.00, 10.00
73	Hiedra Estrella	2.60, 3.00, 5.70
74	Hiedra Gateadora	5.00
75	Hiedra Amarilla	2.50
	<b>*PEPERONIAS:</b>	
76	Peperonia	4.00, 5.00, 6.00, 14.90
77	Peperonia Roja Matizada	6.60
	<b>*DRACENIAS:</b>	
78	Dracenia Amarilla	10.00, 15.00, 30.90
79	Dracenia Verde Matizada	22.90, 25.00, 30.90
	<b>*GALATEAS:</b>	
80	Galatea	5.00, 10.00
81	Galatea Cebra	16.50, 18.30
	<b>*GAZANIAS:</b>	
82	Gazania	3.50, 4.00, 5.00, 7.00
83	Gazania Tigger	2.30
84	Gazania Chansonette	4.10

	<b>*LLUVIAS DE PLATA:</b>	
85	Lluvia de Plata	3.50, 5.00, 8.00
86	Lluvia de Plata Matizadas	10.00, 21.50
	<b>*LAURELES:</b>	
87	Laurel	4.00
88	Laurel 2 Colores	5.90
89	Laurel Enano	3.60, 14.90
	<b>*MARIGOLES:</b>	
90	Marigol	1.90, 2.30, 2.50
91	Marigol Marvel	4.20
	<b>*LORITOS:</b>	
92	Lorito Rojo	1.50, 2.00, 2.50
93	Lorito Verde	1.50, 2.00, 2.50
	<b>*VIOLETAS:</b>	
94	Violetas	6.00, 7.00, 8.00, 10.00
95	Violetas Africanas	5.00, 8.00, 10.00, 25.00
96	Violetas de los Alpes	10.00, 15.00, 20.00, 30.00
	<b>*CHAVELITAS:</b>	
97	Chavelita Criolla	1.50, 2.00, 2.50
98	Chavelita Limeña	3.00, 4.00, 5.00
	<b>*MOLLES:</b>	
99	Molle Nacional	2.00, 3.00, 4.00, 5.00
100	Molle Brasileiro	5.00, 6.00
	<b>*ESPARRAGOS:</b>	
101	Espárrago	6.60
102	Espárrago Vela	3.00
103	Espárrago Crespo	2.50
	<b>*OREJAS DE CONEJO:</b>	
104	Oreja de Conejo	5.00
105	Oreja de Conejo rastrera	2.00, 3.00
	<b>*SÁBILAS:</b>	
106	Sábila	3.00, 11.40
107	Sábilas Enanas	2.00, 2.60, 3.00, 3.50, 4.00, 5.00
	<b>*TUNAS:</b>	
108	Tunas	5.00, 10.00, 15.00
109	Tunas Enanas	3.00, 3.50, 4.00, 5.00
	<b>*AJÍES:</b>	
110	Ají Cerezo redondo	2.00, 2.50, 3.00, 3.10, 4.00, 5.00, 5.20
111	Ají Miscucho, Paringo, Paringue	2.00, 2.50, 3.00, 3.10, 4.00, 5.00, 5.20
112	Ají Pinguita de mono	2.00, 2.50, 3.00, 3.10, 4.00, 5.00, 5.20



113	Rocoto	2.00, 2.50, 3.00, 3.10, 4.00, 5.00, 5.20
	<b>*CUCARDAS:</b>	
114	Cucarda de flor grande	10.00, 19.90, 35.90
115	Cucarda de flor rellena	8.00, 18.00, 23.90
116	Cucarda de flor pequeña o simple	5.00, 7.00, 8.00, 10.00, 11.40, 14.90, 15.00
	<b>*CROTONS</b>	
117	Crotons Lluvia de oro	5.00, 7.00, 10.00, 12.50, 14.90, 15.90, 16.90, 20.00, 25.00, 30.00
118	Crotons Tirabuzón	5.00, 7.00, 10.00, 12.50, 14.90, 15.90, 16.90, 20.00, 25.00, 30.00
119	Crotons Sangre de toro	5.00, 7.00, 10.00, 12.50, 14.90, 15.90, 16.90, 20.00, 25.00, 30.00
120	Crotons Payaso	5.00, 7.00, 10.00, 12.50, 14.90, 15.90, 16.90, 20.00, 25.00, 30.00
121	Crotons Ancla	5.00, 7.00, 10.00, 12.50, 14.90, 15.90, 16.90, 20.00, 25.00, 30.00
	<b>*DIVERSAS PLANTAS:</b>	
122	Balsaminas, Sedalinas, Alegría del Hogar	2.00, 2.50, 3.00, 3.50, 4.50
123	Llama Plata	2.00, 2.50, 2.60, 3.00, 3.50, 3.90, 4.00, 4.70
124	Llama Dólar	2.00, 2.60, 3.00, 4.00
125	Garbancito	2.60
126	Dulanto	4.00
127	Árbol de la Plata, Moneda	2.50, 3.00, 3.50, 4.00, 5.20
128	Culantrillo	8.00, 10.00
129	Laky Bambú	23.00, 30.90
130	Aglaomena	22.00
131	Alitas de Ángel	2.00, 2.50, 3.00, 5.00, 7.00, 10.00, 10.20, 14.90
132	Gardenia	10.00, 14.30, 14.90, 20.00, 25.00, 30.00
133	Papelillos	5.00, 8.00, 10.00, 14.90, 15.00, 16.60
134	Filodendros	10.00, 15.00, 19.90, 20.00, 25.00, 30.00
135	Lengua de Suegra	3.00, 3.50, 5.00, 11.90
136	Siempre Viva	3.00, 11.40
137	Árbol de la Felicidad	10.00, 29.90
138	Mollejita	2.00, 2.50, 3.50, 6.60
139	Kalanchoe, Ñusta, Geranio Silvestre	2.00, 2.50, 3.00, 4.00, 6.60, 5.70
140	Blanca Nieve, Dusty Miller Nieve	2.60, 3.00, 3.50, 3.90, 5.00
141	Cinta de Novia	1.50, 2.00, 2.50, 2.60, 3.40
142	Señorita o Portulaca	1.00, 2.60, 3.20, 4.30

143	Lentejita	1.50, 2.00, 2.50, 2.60
144	Flor de Muerto	3.00, 4.00
145	Petunias	2.30, 3.00, 3.50, 4.00, 5.00, 10.00
146	Ponciana	2.50, 10.00, 14.30
147	Cardenal	14.30
148	Bambú Enano	39.10
149	Clavel	2.50, 3.00, 4.00, 4.90, 5.00
150	Rodeo Matizado	3.90
151	Ruda	2.00, 3.00, 3.30, 3.50, 4.00, 5.00
152	Conchita de la Reina	2.50, 3.00, 3.50, 5.00
153	Hierba Luisa	2.00
154	Brenia	16.50
155	Copa de Oro	10.00, 14.90, 15.00, 18.00
156	Rosas verde	2.00, 3.00, 3.50, 4.00, 5.00
157	Rosa de Seda	8.00, 10.00, 14.90
158	Bromelias	10.00, 25.00
159	Orejas de Elefante	2.00, 2.50, 3.00, 5.00
160	Costilla de Adán	15.00, 20.00, 60.00
161	Adán	6.00, 8.00, 10.00
162	Eva	6.00, 8.00, 10.00
163	Cartuchos	5.00, 7.00, 10.00
164	Clavelinas	3.00, 3.50, 4.00, 5.00
165	Corazón de Jesús	2.00, 2.50, 3.00, 3.50, 4.00, 5.00
166	Nardos	5.00, 10.00, 15.00
167	Bonsái	40.00, 50.00, 60.00, 75.00
168	Tulipanes	18.00, 20.00
169	Lirios	5.00, 7.00, 10.00
170	Girasol enano	4.00, 5.00
171	Margarita	4.00, 5.00
172	Cuna de Niño	1.00, 1.50, 2.00, 2.50
173	Jacinto de Agua	2.50, 3.00
174	Pecosita	2.00, 3.00
175	Crisantemo	3.00, 4.00
176	Mosquito	3.00, 5.00
177	Dalias	3.00, 5.00, 10.00, 15.00
178	Deditos	1.00, 2.00
179	Eucaliptos	3.00, 5.00
180	Romero	2.00, 3.00, 4.00
181	Biblia	2.50, 3.00, 3.50, 4.00
182	Gladiolo	10.00
183	Azahar	5.00, 6.00

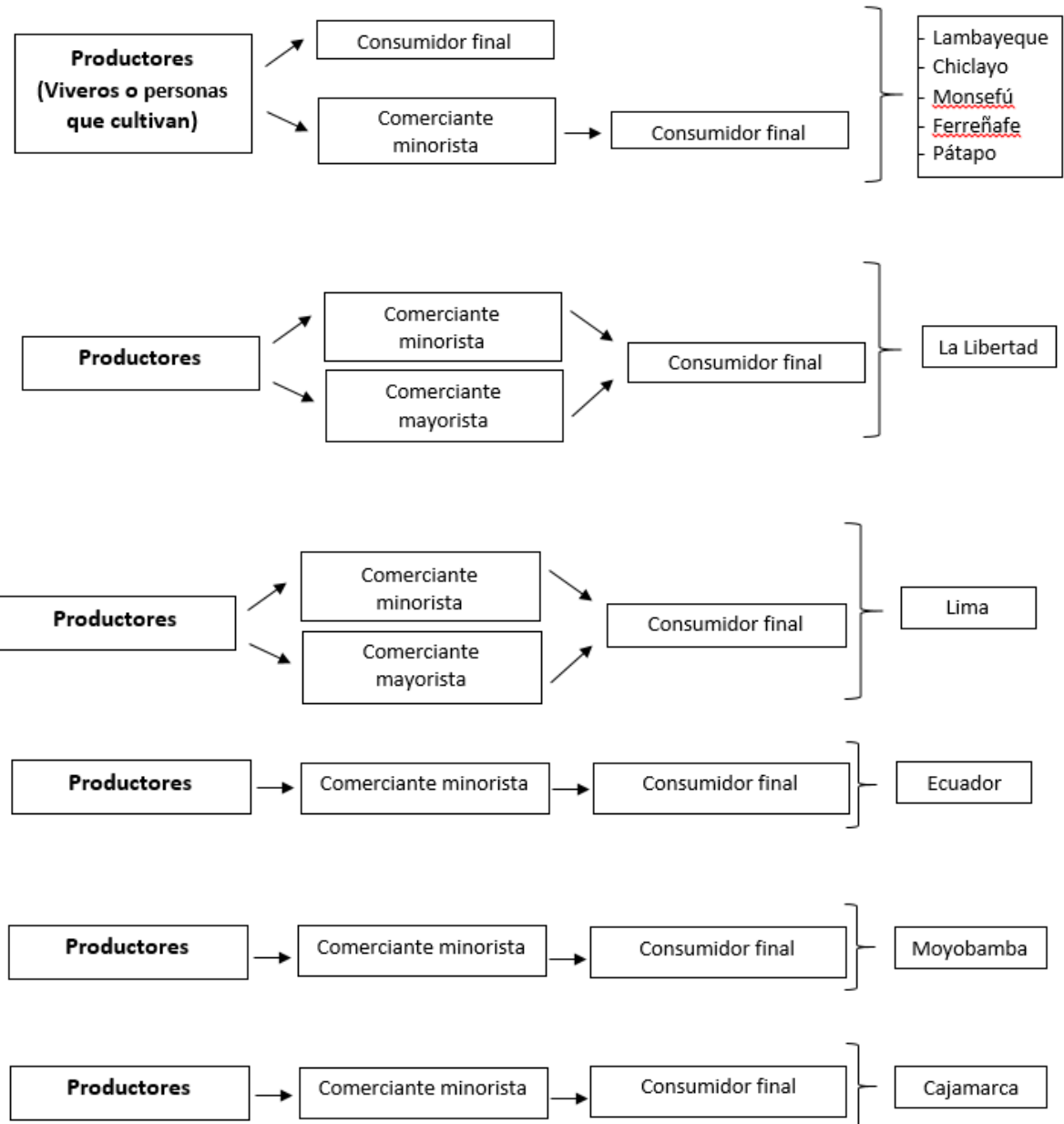
184	Rosario	3.00, 4.00
185	Camaleón	4.00, 5.00
186	Dogo	2.00, 3.00, 4.00, 5.00
187	Alhelí	3.00, 5.00
188	Cola de Borrego	3.00, 5.00, 7.00
189	Mastuerzo	2.00, 2.50, 3.00
190	Algarrobo	1.50, 2.00, 2.50
191	Almendro	5.00, 7.00, 10.00
192	Tulipán Africano	5.00, 8.00, 10.00
193	Kalistemón	6.00, 7.00, 8.00, 10.00
194	Guaranguillo	1.00, 1.50, 2.00
195	Ave del Paraíso	20.00, 25.00, 30.00
196	Pata de Gallina	2.50, 3.00, 3.50
197	Azalea	10.00, 13.00, 15.00
198	Espátula	7.00, 10.00
199	Flor de Papa	2.00, 2.50, 3.00
200	Caucho	5.00, 10.00, 18.00
201	Verbena	2.00, 2.50
202	Achira	2.50, 3.00, 3.50, 4.00, 5.00
203	Estafanote	8.00, 10.00, 12.50
204	Onotera	5.00
205	Salvia	2.00, 3.00, 5.00
206	Zinnia, Flor de Papel	3.00, 3.50, 4.00, 5.00
207	Caléndula	3.00, 4.00
208	Agératos	3.00, 4.00, 5.00
209	Porcelana	3.00, 4.00, 5.00
210	Cucharita	3.00, 3.50, 5.00
211	Tara	2.00, 2.50, 3.00
212	Cresta de Gallo	3.00, 5.00
213	Farolito	5.00, 6.00, 7.00, 8.00
214	Coquetas	3.00, 3.50
215	Madre Selva	14.90
216	Hipoeste	2.50
217	Menta	2.00
218	Albahaca	2.00
219	Cedrón	2.00
220	Liriope	14.90
221	Jazmín	8.00, 9.00, 10.00
222	Azucena	8.00, 10.00, 12.00, 15.00
223	Hinojo	5.50, 6.00
224	Hortensias	6.00, 7.00, 8.00

225	Margaritón	8.00, 10.00, 12.00
226	Montecasino	3.50, 4.00
227	Pompos	3.00, 3.50
228	Diamelas	4.50, 5.00
229	Caracucho	3.00, 5.00
230	Maichil	2.50, 3.00
231	Mirto	25.00
232	Grass Americano x m <sup>2</sup>	6.00, 8.00, 10.90

**Lugares de producción de plantas ornamentales de las cuales se importan y comercializan en la región Lambayeque:**

- Lambayeque
- Chiclayo
- Monsefú
- Ferreñafe
- Pátapo
- La Libertad
- Lima
- Moyobamba
- Cajamarca

**Canales de Comercialización por localidad**



#### **4.3.7.3. De la adquisición o compra de plantas ornamentales.**

La historia del hombre ha estado ligada al de las plantas desde su comienzo, este ha sido considerado como un elemento estéticamente importante en todas las civilizaciones, pues la belleza y el valor ornamental de las plantas, está determinado no solo por sus flores sino también por la coloración de las hojas, las formas y la textura.

Como ya hemos mencionado, la presencia de plantas reduce la contaminación ambiental, ya que algunas especies actúan de forma pasiva como recogedores de partículas que contaminan la atmosfera y además actúan como amortiguadores de la contaminación acústica. Los parques y jardines urbanos son las unidades ecológicas que permiten mantener un equilibrio entre el desarrollo de una ciudad y las condiciones del medio ambiente.

Los espacios verdes ya sean, públicos o privados, tiene una incidencia importante en la calidad de vida de las poblaciones urbanas, por lo que su mantenimiento ampliación y mejoramiento, merecen cada día mejor atención.

Cuando un comprador adquiere una planta ornamental, la razón principal por la que la compran de acuerdo a la encuesta realizada es por su belleza, sin embargo existen otros motivos por las que las adquieren, muchos opinan de manera diferente dependiendo del tipo de persona.

#### **4.4. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTORES, COMERCIANTES Y COMPRADORES DE PLANTAS ORNAMENTALES DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE.**

**Datos personales, aspectos sociales, aspectos económicos y aspectos tecnológicos de los productores, comerciantes y compradores de plantas ornamentales de la región Lambayeque.**

Hemos dividido el estudio en tres estratos bien definidos para su mejor comprensión, empezaremos a describir a los productores, luego a los comerciantes y posteriormente a los compradores de plantas ornamentales.

## PRODUCTORES

### 4.4.1. DATOS PERSONALES DE LOS PRODUCTORES

#### 4.4.1.1. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según procedencia. Lambayeque - 2014.

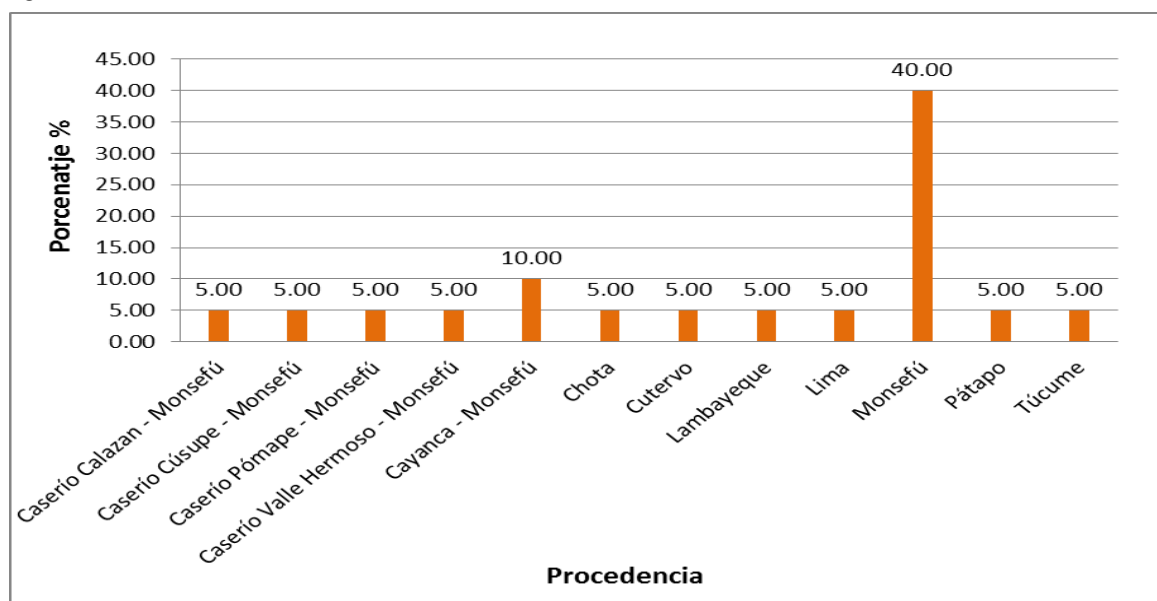
Se observa que el 70% de la población encuestada eran originarios de Monsefú; el 15% de la población procede de otros departamentos y un 15% provienen de otros distritos del departamento de Lambayeque.

(Cuadro 1; Gráfico 1)

**Cuadro 1. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según procedencia. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Procedencia	Frecuencia	Porcentaje
1	Caserío Calazan - Monsefú	1	5.00
2	Caserío Cúsupe - Monsefú	1	5.00
3	Caserío Pómape - Monsefú	1	5.00
4	Caserío Valle Hermoso - Monsefú	1	5.00
5	Cayanca - Monsefú	2	10.00
6	Chota	1	5.00
7	Cutervo	1	5.00
8	Lambayeque	1	5.00
9	Lima	1	5.00
10	Monsefú	8	40.00
11	Pátapo	1	5.00
12	Túcume	1	5.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 1. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según procedencia. Lambayeque – 2014**



#### **4.4.1.2. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según edad. Lambayeque - 2014.**

Las edades son variables oscilando desde los 35 a 75 años, 15 % de los productores tienen edades entre 35 a 42 años que eran personas relativamente jóvenes, generalmente son hijos de productores que siguen con esta labor, 55% corresponden a las edades que van desde 48 a 62 años son personas adultas y un 30 % corresponde a las edades 65 a 75 años, adultos mayores. La edad es muy importante en un trabajo de cambio de actitud para la adopción de innovaciones, una persona de mayor edad, no acepta cambios, no es capaz de arriesgarse y está apegado a su quehacer tradicional, lo que denota que sigan cometiendo los mismos errores.

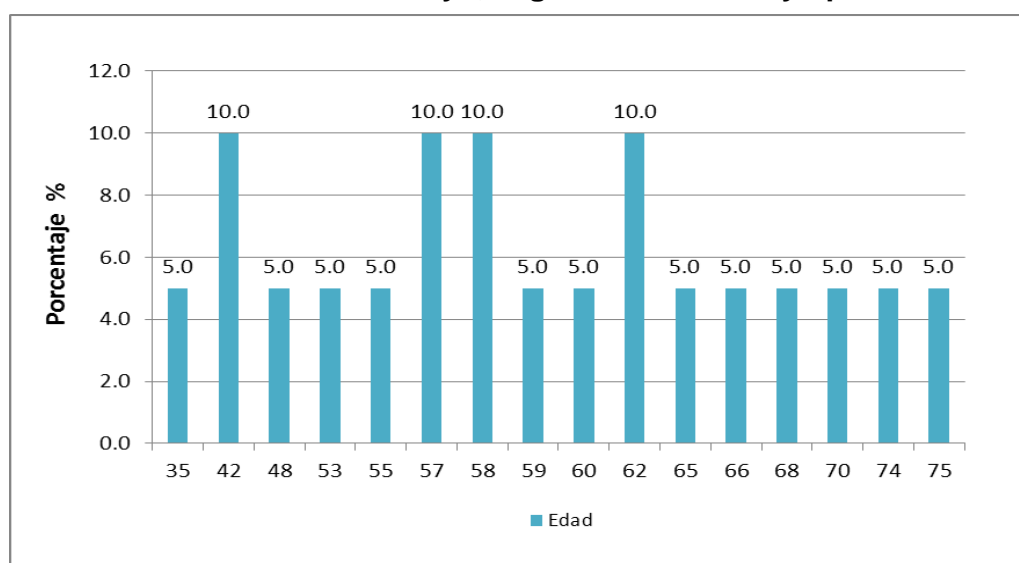
**Cuadro 2. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según edad. Lambayeque – 2014.**

Item	Edad	Frecuencia	Porcentaje
1	35	1	5.0
2	42	2	10.0
3	48	1	5.0
4	53	1	5.0
5	55	1	5.0
6	57	2	10.0
7	58	2	10.0
8	59	1	5.0



9	60	1	5.0
10	62	2	10.0
11	65	1	5.0
12	66	1	5.0
13	68	1	5.0
14	70	1	5.0
15	74	1	5.0
16	75	1	5.0
	Total	20	100.0

**Gráfico 2. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según edad. Lambayeque – 2014.**



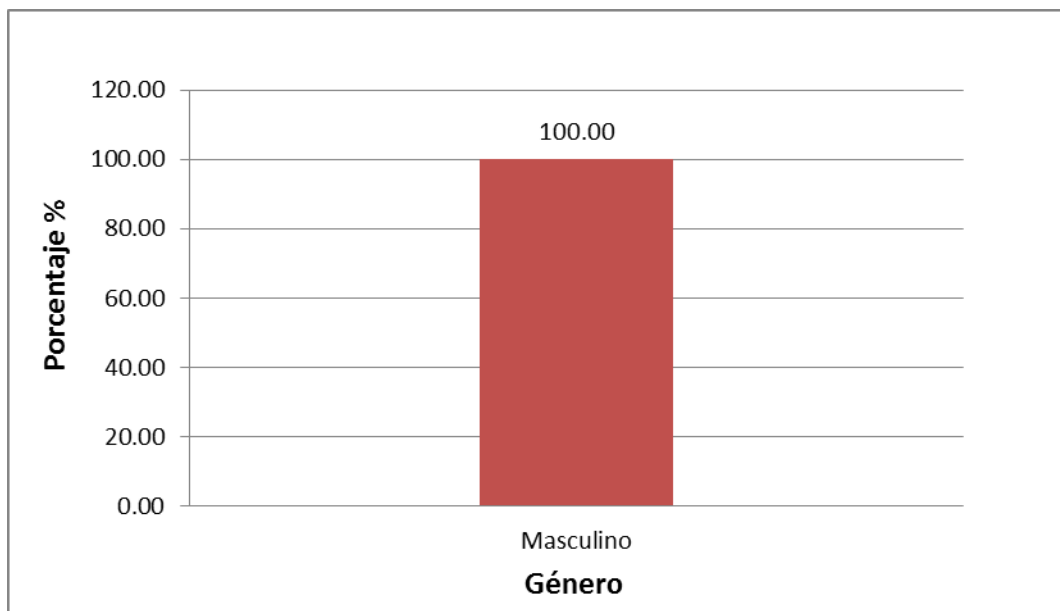
#### **4.4.1.3. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 100% de los productores encuestados pertenecieron al género masculino. (Cuadro 3; Gráfico 3).

**Cuadro 3. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque – 2014.**

Ítem	Género	Frecuencia	Porcentaje
1	Masculino	20	100.00

**Gráfico 3. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque – 2014.**



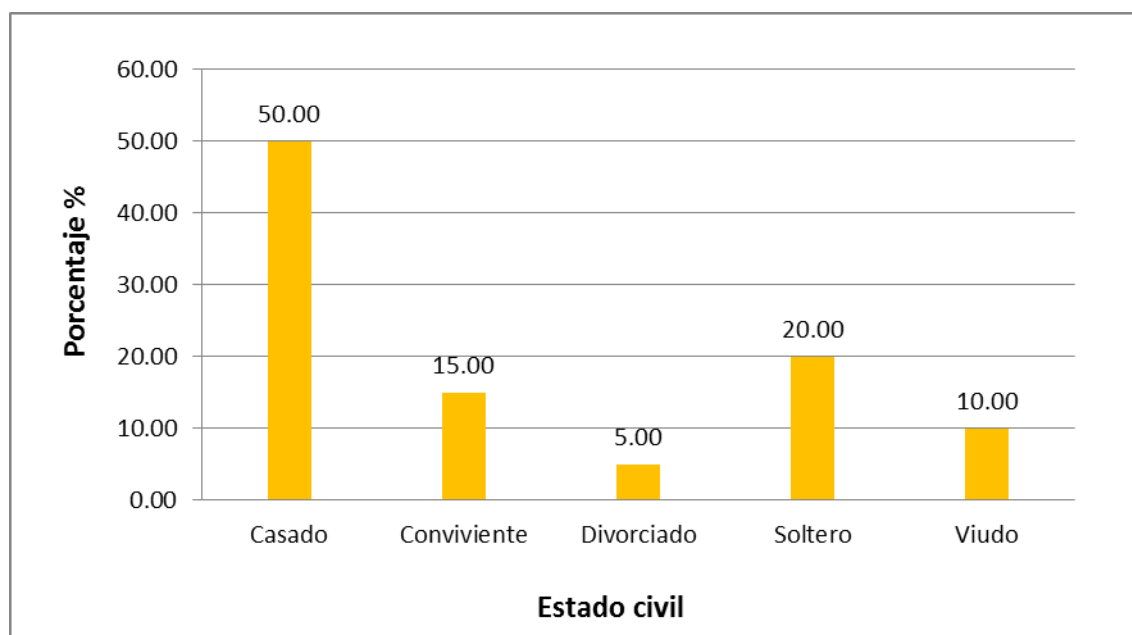
**4.4.1.4. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según estado civil. Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 50% son casados, debido a que esto fortalece la unidad económica de la familia productora, le sigue en orden de mérito soltero con 20% y en tercer lugar el ítem conviviente con 15%. (Cuadro 4; Gráfico 4).

**Cuadro 4. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según estado civil. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
1	Casado	10	50.00
2	Conviviente	3	15.00
3	Divorciado	1	5.00
4	Soltero	4	20.00
5	Viudo	2	10.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 4. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según estado civil. Lambayeque - 2014.**



#### 4.4.2. ASPECTOS SOCIALES DE LOS PRODUCTORES

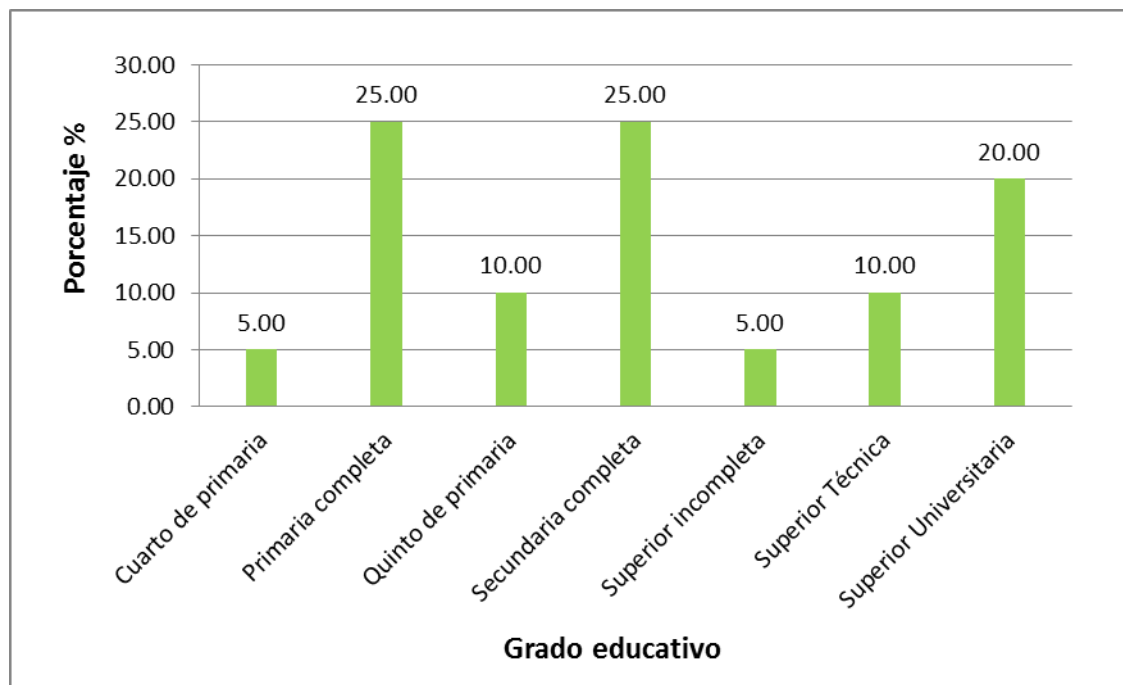
##### 4.4.2.1. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según grado educativo. Lambayeque - 2014.

Se observa que existe una igualdad de valores con 25% para los ítems primaria completa y secundaria completa, lo que da a entender que los encuestados optan por esta opción por las pocas oportunidades que existen, le sigue en orden de mérito superior universitaria con 20%, que son personas que generalmente toman a la producción de plantas ornamentales como segunda actividad y en tercer lugar los ítems superior técnica y quinto de primaria con igualdad del 10%. (Cuadro 5; Gráfico 5).

**Cuadro 5. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según grado educativo. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Grado educativo	Frecuencia	Porcentaje
1	Cuarto de primaria	1	5.00
2	Primaria completa	5	25.00
3	Quinto de primaria	2	10.00
4	Secundaria completa	5	25.00
5	Superior incompleta	1	5.00
6	Superior Técnica	2	10.00
7	Superior Universitaria	4	20.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 5. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según grado educativo. Lambayeque - 2014.**



**4.4.2.2. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según tipo de organización. Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 95% de productores refiere que no pertenece o no posee algún tipo de organización, ya que son personas de baja educación y prevalece el desconocimiento y los beneficios de estar asociado. (Cuadro 6 y Gráfico 6).

**Cuadro 6. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según tipo de organización. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Tipo de organización	Frecuencia	Porcentaje
1	Ninguna	19	95.00
2	Servicios agropecuarios YABE	1	5.00
3	Total	20	100.00

**Gráfico 6. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según tipo de organización. Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.3. ASPECTOS ECONÓMICOS DE LOS PRODUCTORES**

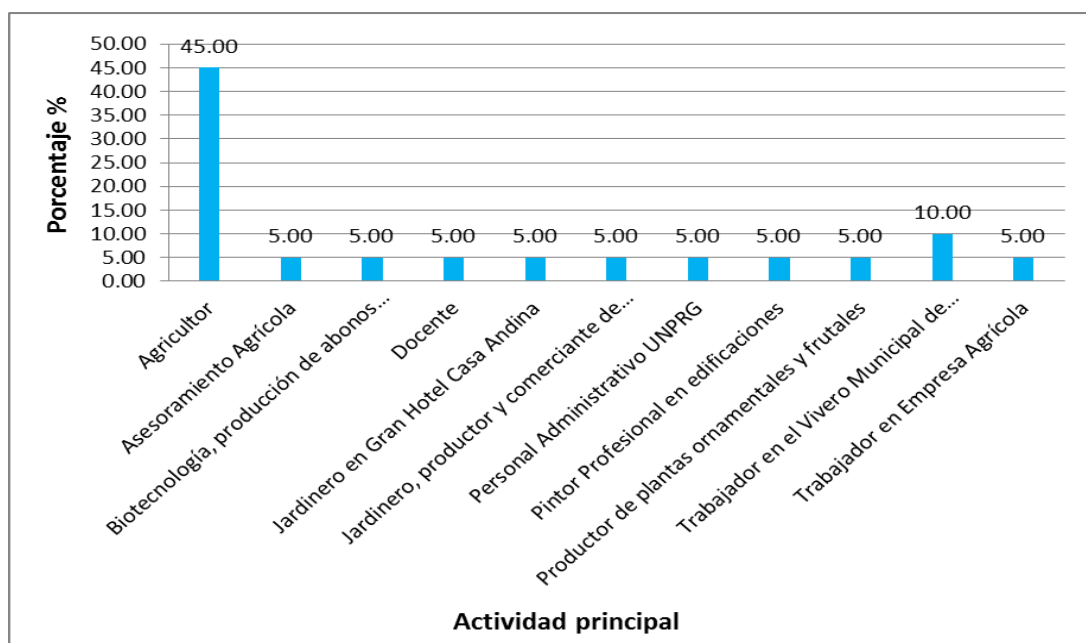
##### **4.4.3.1. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 45% de los productores manifiesta que se dedican a la agricultura como actividad principal, mientras que el resto de ítems presentan bajos porcentajes, dedicándose a otras actividades secundarias como asesoramiento agrícola, docente, jardinero, pintor, asesoramiento agrícola, trabajador en el vivero y empresa agrícola, personal administrativo. (Cuadro 7; Figura 7).

**Cuadro 7. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Actividad principal	Frecuencia	Porcentaje
1	Agricultor	9.00	45.00
2	Asesoramiento Agrícola	1.00	5.00
3	Biología, producción de abonos orgánicos y biogás	1.00	5.00
4	Docente	1.00	5.00
5	Jardinero en Gran Hotel Casa Andina	1.00	5.00
6	Jardinero, productor y comerciante de plantas ornamentales	1.00	5.00
7	Personal Administrativo UNPRG	1.00	5.00
8	Pintor Profesional en edificaciones	1.00	5.00
9	Productor de plantas ornamentales y frutales	1.00	5.00
10	Trabajador en el Vivero Municipal de Lambayeque	2.00	10.00
11	Trabajador en Empresa Agrícola	1.00	5.00
	Total	20.00	100.00

**Gráfico 7. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.3.2. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad secundaria. Lambayeque - 2014.**

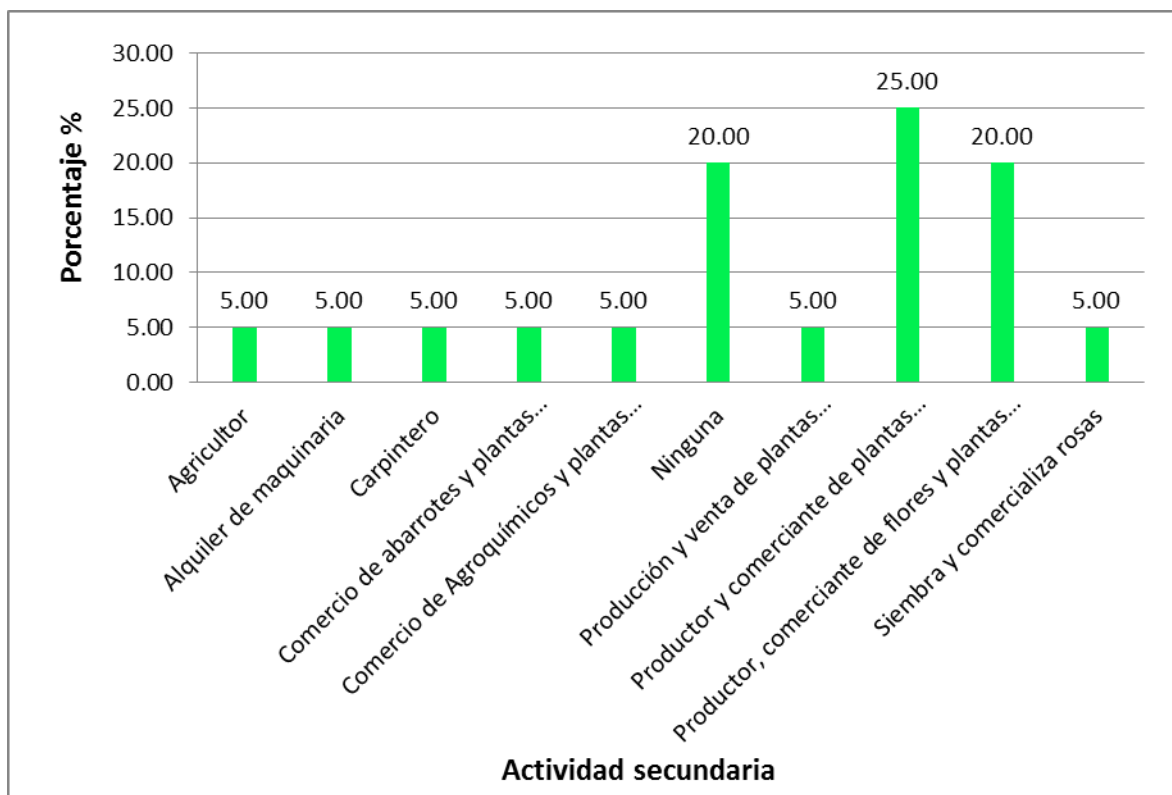
De los productores encuestados, se observa que el 25% realiza una actividad secundaria como Productor y comerciante de plantas ornamentales, seguidas de los ítems Ninguna y Productor, comerciante de flores y plantas ornamentales con igualdad de valores del 20%. (Cuadro 8; Figura 8).

**Cuadro 8. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad secundaria. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Actividad secundaria	Frecuencia	Porcentaje
1	Agricultor	1	5.00
2	Alquiler de maquinaria	1	5.00
3	Carpintero	1	5.00
4	Comercio de abarrotes y plantas ornamentales	1	5.00
5	Comercio de Agroquímicos y plantas ornamentales	1	5.00
6	Ninguna	4	20.00
7	Producción y venta de plantas ornamentales, frutales y fertilizantes	1	5.00
8	Productor y comerciante de plantas ornamentales	5	25.00
9	Productor, comerciante de flores y plantas ornamentales	4	20.00
10	Siembra y comercializa rosas	1	5.00
	Total	20	100.00



**Gráfico 8. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad secundaria. Lambayeque - 2014.**



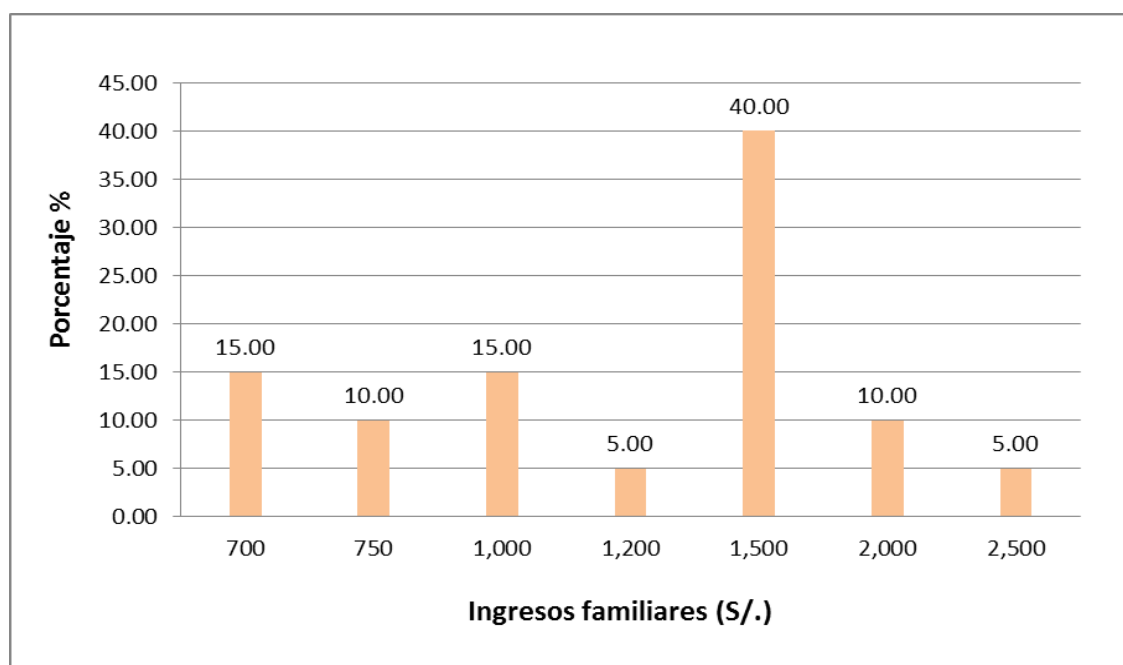
#### **4.4.3.3. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**

Se observa en el cuadro siguiente que el mayor porcentaje de productores encuestados (40%), percibe un ingreso familiar de S/.1500.00; el 45% percibe un ingreso menor a S/.1,500.00 nuevos soles y el 15% percibe un ingreso familiar mayor a S/. 1500.00 nuevos soles, lo que demuestra que los ingresos son significativos en las familias de los productores encuestados. (Cuadro 9; Figura 9).

**Cuadro 9. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Ingresos familiares	Frecuencia	Porcentaje
1	700	3	15.00
2	750	2	10.00
3	1,000	3	15.00
4	1,200	1	5.00
5	1,500	8	40.00
6	2,000	2	10.00
7	2,500	1	5.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 9. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.4. ASPECTOS GENERALES DE LOS PRODUCTORES**

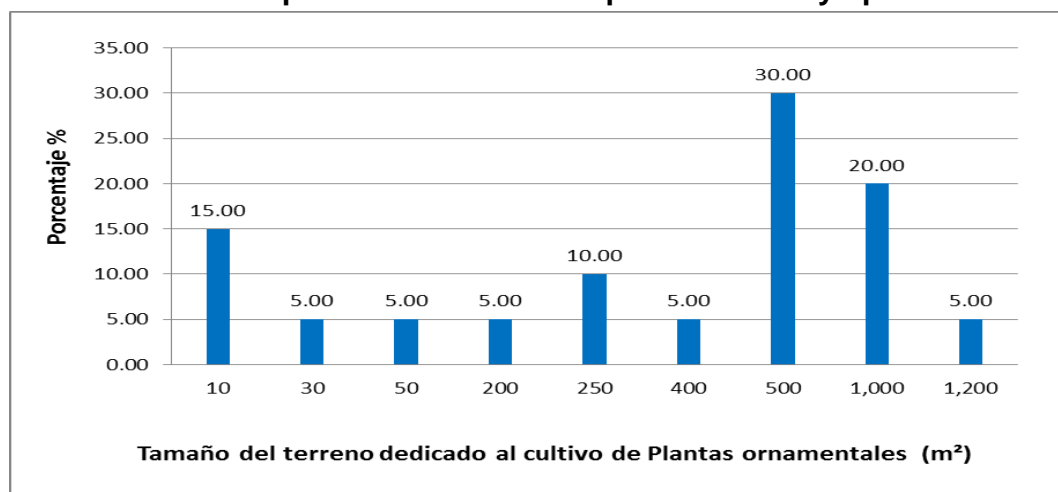
##### **4.4.4.1. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Tamaño del terreno dedicado al cultivo de plantas ornamentales por m<sup>2</sup>. Lambayeque - 2014.**

El mayor porcentaje de productores (30%), manifiesta que utiliza 500m<sup>2</sup> para el cultivo de las plantas ornamentales, le siguen en orden de mérito el 20% que utiliza 1000 m<sup>2</sup>; y en tercer orden de mérito lo ocupa el 15% de los productores encuestados que utiliza 10m<sup>2</sup> para el cultivo de las plantas, sin embargo un 45 % utiliza entre 10m<sup>2</sup> a 400m<sup>2</sup>, debido a que el cultivo de plantas ornamentales no es extensivo.

**Cuadro 10. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Tamaño del terreno dedicado al cultivo de plantas ornamentales por m<sup>2</sup>. Lambayeque – 2014**

Ítem	Tamaño del terreno dedicado al cultivo de Plantas Ornamentales (m <sup>2</sup> )	Frecuencia	Porcentaje
1	10	3	15.00
2	30	1	5.00
3	50	1	5.00
4	200	1	5.00
5	250	2	10.00
6	400	1	5.00
7	500	6	30.00
8	1,000	4	20.00
9	1,200	1	5.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 10. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Tamaño del terreno dedicado al cultivo de plantas ornamentales por m<sup>2</sup>. Lambayeque - 2014.**



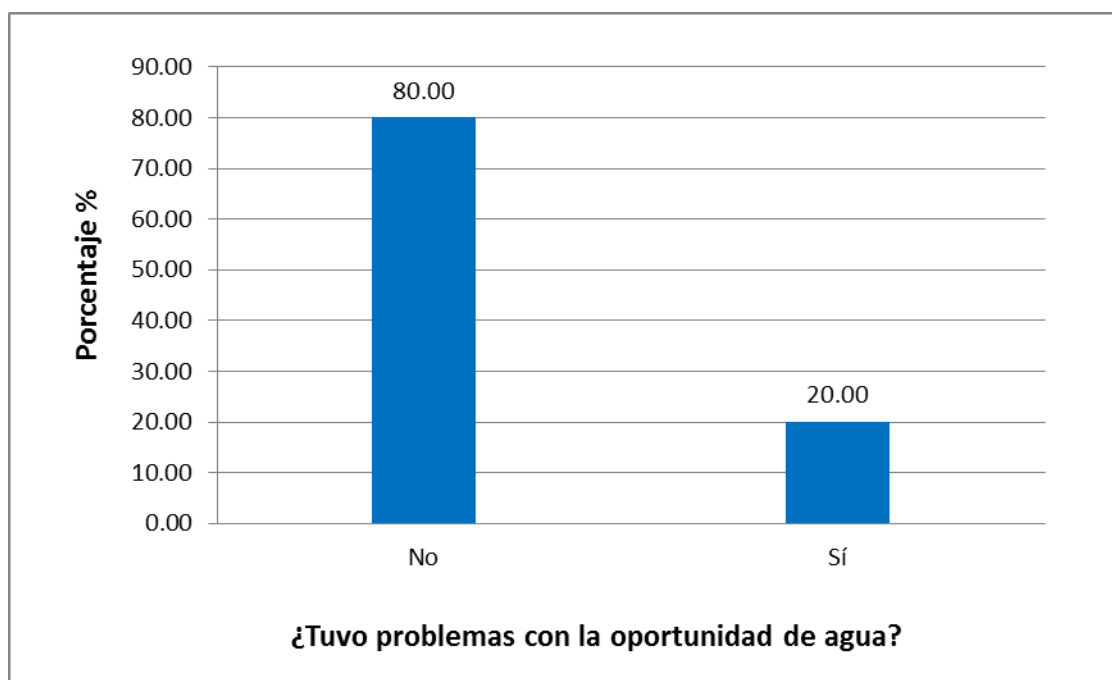
#### **4.4.4.2. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Tuvo problemas con la oportunidad de agua? Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 80% de productores encuestados señaló que no tuvo problemas con la oportunidad de agua, frente a un 20% que si tuvo problemas. (Cuadro 11; Figura 11).

**Cuadro 11. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Tuvo problemas con la oportunidad de agua. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Tuvo problemas con la oportunidad de agua	Frecuencia	Porcentaje
1	No	16	80.00
2	Sí	4	20.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 11. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Tuvo problemas con la oportunidad de agua? Lambayeque - 2014.**



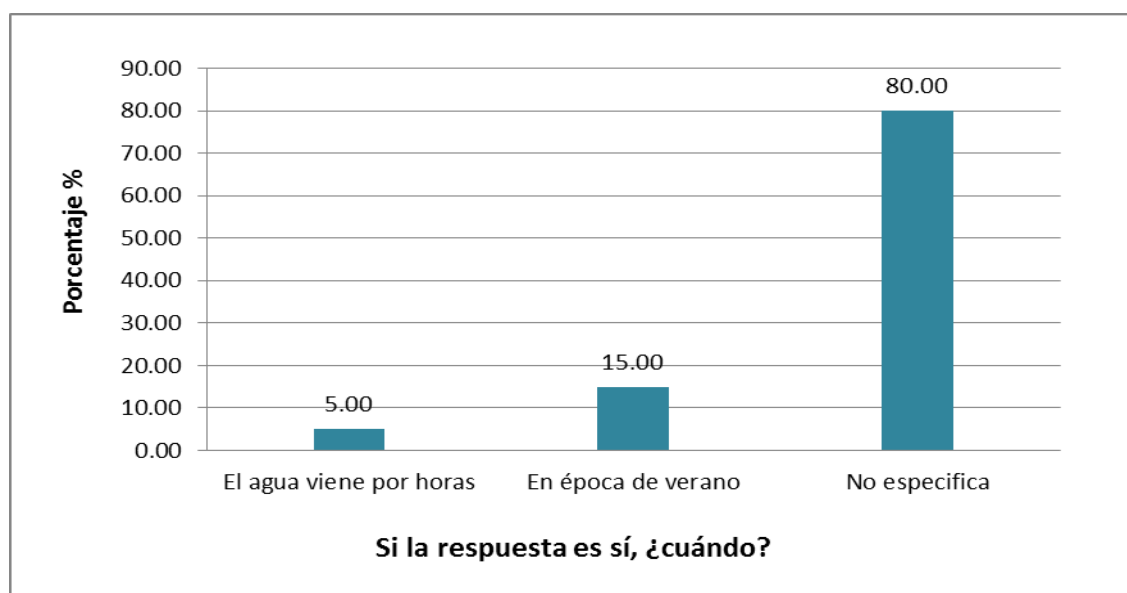
**4.4.4.3. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿cuándo?. Lambayeque - 2014.**

Del 20% de productores que tuvieron problemas con la oportunidad de agua; el 80% de productores no especificó la causa. (Cuadro 12; Gráfico 12).

**Cuadro 12. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿Cuándo? Lambayeque - 2014.**

Ítem	Si la respuesta es Sí ¿cuándo?	Frecuencia	Porcentaje
1	El agua viene por horas	1	5.00
2	En época de verano	3	15.00
3	No especifica	16	80.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 12. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿Cuándo? Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.4.4. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿De dónde procede su semilla? Lambayeque - 2014.**

En el cuadro siguiente, se observa que el 90% de los productores utiliza su propia semilla; ya que el cultivo de plantas ornamentales no está muy diversificado en nuestro país, mientras que solo el 10% combina la procedencia de la semilla (Propia y de casa comercial). (Cuadro 13, Figura 13).

**Cuadro 13. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿De dónde procede su Semilla? Lambayeque - 2014.**

Ítem	De dónde procede su semilla	Frecuencia	Porcentaje
1	Propia	18	90.00
2	Propia y de casa comercial	2	10.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 13. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿De dónde procede su semilla? Lambayeque – 2014.**



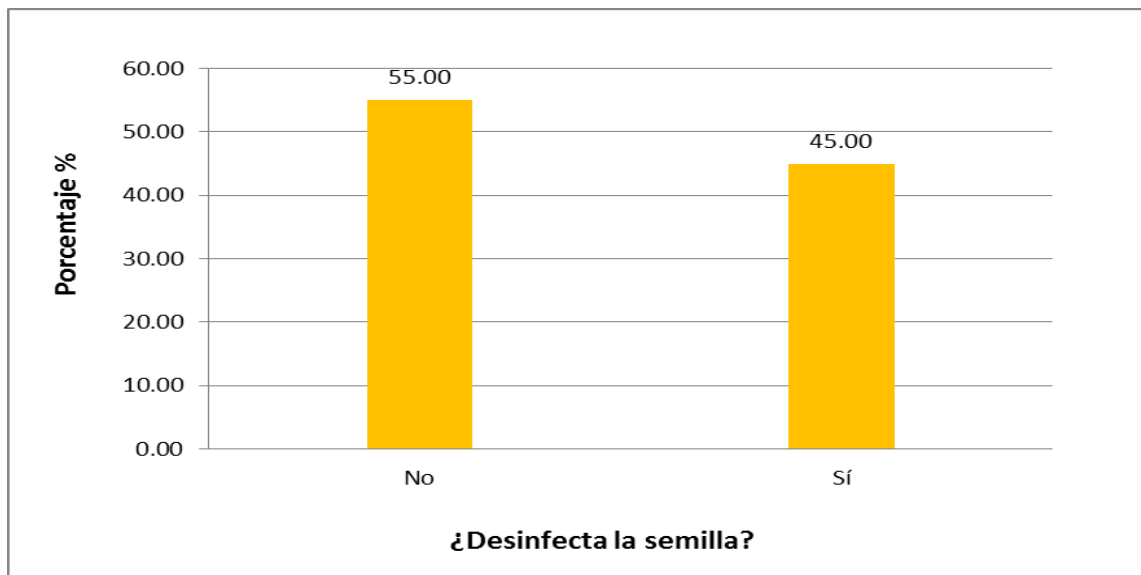
**4.4.4.5. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desinfecta la semilla? Lambayeque - 2014.**

En el cuadro siguiente, se observa que el 55% de productores no desinfecta la semilla; generalmente por desconocimiento, mientras que el 45% si desinfecta. (Cuadro 14; Figura 14).

**Cuadro 14. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desinfecta la semilla? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Desinfecta la semilla?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	11	55.00
2	Sí	9	45.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 14. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desinfecta la semilla? Lambayeque - 2014.**



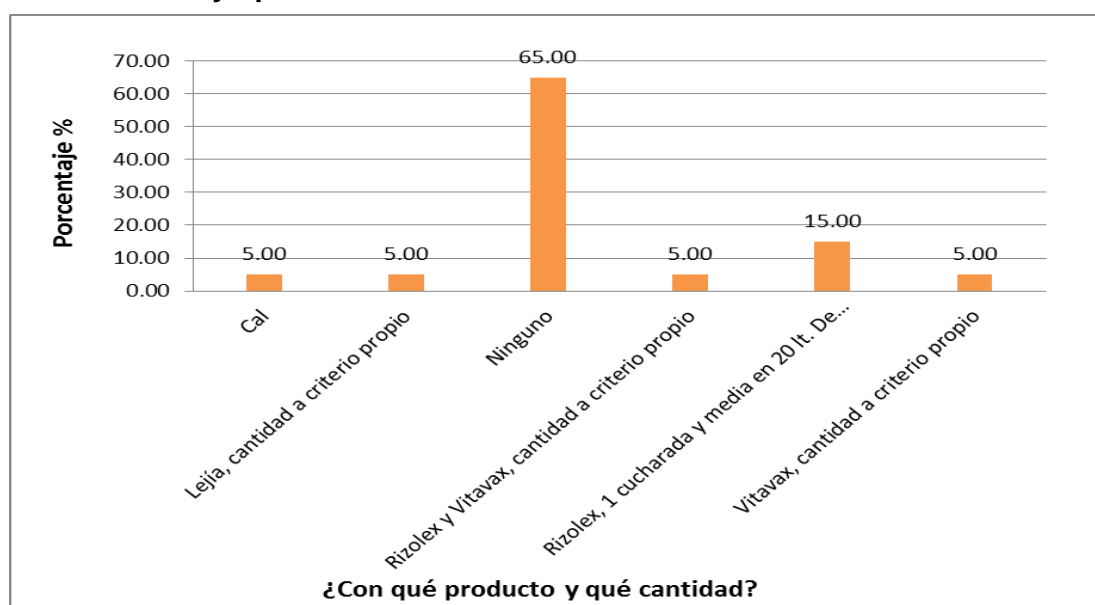
#### **4.4.4.6. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Con qué producto y qué cantidad? Lambayeque - 2014.**

En el siguiente cuadro se observa que el 65% no utiliza ningún producto, mientras un 15% usa Rizholex, 1 cucharada y media en 20 lt. de agua para desinfectar. Los demás productos usados para desinfectar la semilla representan el 5% (Cuadro 15; Gráfico 15)

**Cuadro 15. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Con qué producto y qué cantidad? Lambayeque - 2014.**

Ítem	Con qué producto y qué cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1	Cal	1	5.00
2	Lejía, cantidad a criterio propio	1	5.00
3	Ninguno	13	65.00
4	Rizholex y Vitavax, cantidad a criterio propio	1	5.00
5	Rizholex, 1 cucharada y media en 20 lt. de agua	3	15.00
6	Vitavax, cantidad a criterio propio	1	5.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 15. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Con qué producto y qué cantidad? Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.4.7. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuál fue el precio de su semilla? Lambayeque – 2014**

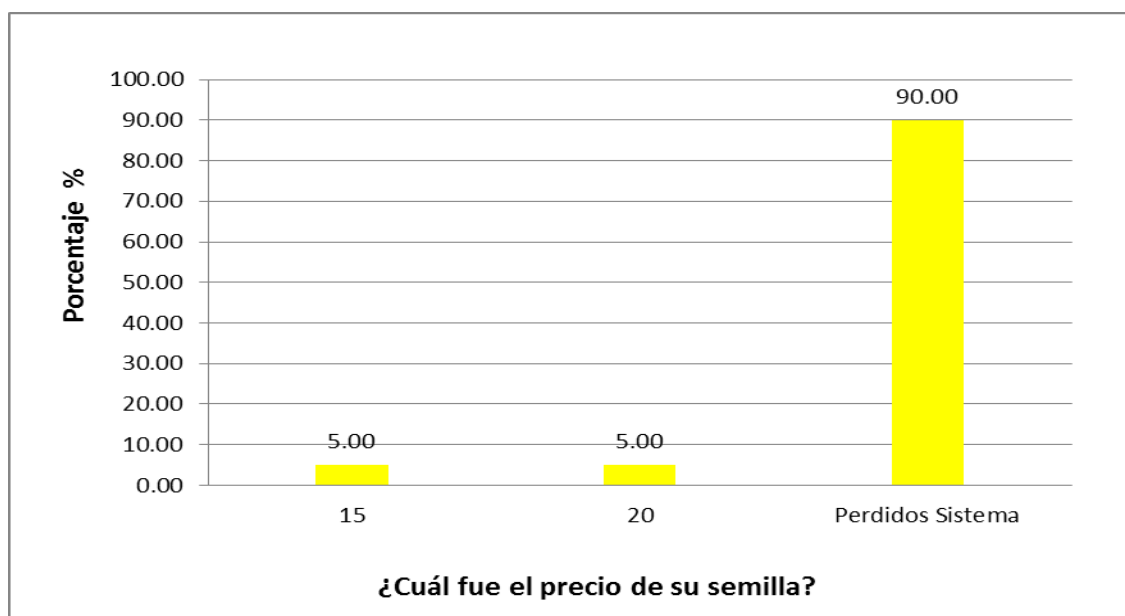
Se observa que más del 90% de los encuestados no indican el precio de su semilla, debido a que son productores de la misma. (Cuadro 16; Figura 16).

**Cuadro 16. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuál fue el precio de su semilla? Lambayeque - 2014.**



Ítem	Cuál fue el precio de su semilla	Frecuencia	Porcentaje
1	15	1	5.00
2	20	1	5.00
4	Perdidos Sistema	18	90.00
5	Total	20	100.00

**Gráfico 16. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuál fue el precio de su semilla? Lambayeque - 2014.**



**4.4.4.8. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué tipo de deshierbo emplea? Lambayeque - 2014.**

Del cuadro siguiente, se observa que el 100%, realiza el deshierbo manualmente, debido a que son áreas poco extensas comparadas con la producción agrícola de otros cultivos. (Cuadro 17; Figura 17).

**Cuadro 17. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Qué tipo de deshierbo emplea. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Qué tipo de deshierbo emplea	Frecuencia	Porcentaje
1	Manual	20	100.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 17. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué tipo de deshierbo emplea? Lambayeque - 2014.**



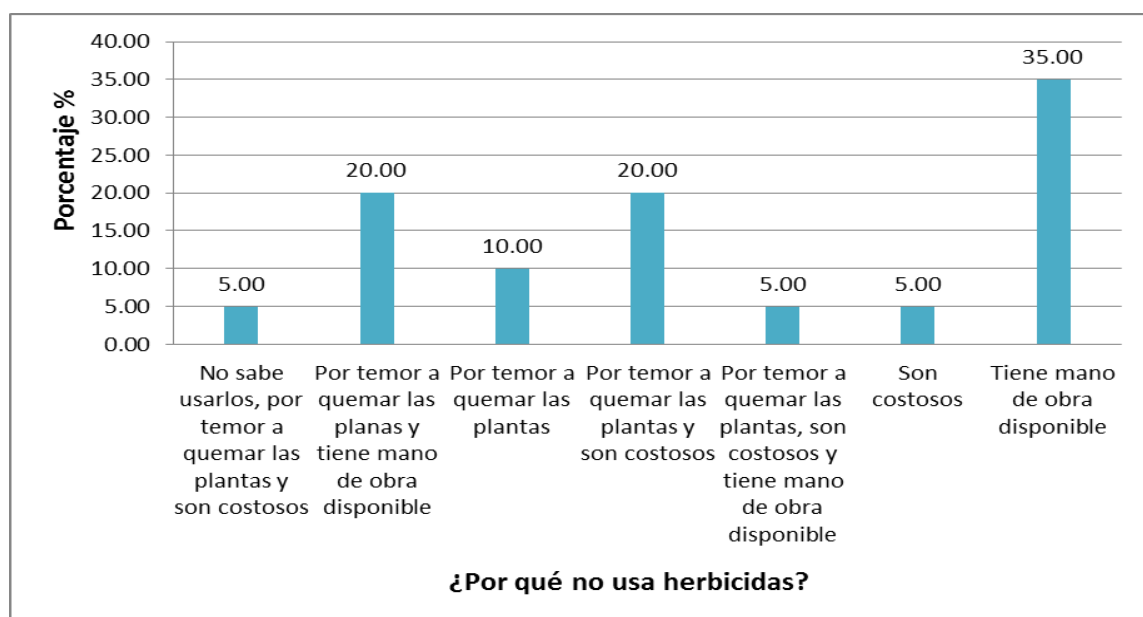
**4.4.4.9. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Por qué no usa herbicidas? Lambayeque - 2014.**

Se observa en el cuadro siguiente, que el 35% de productores señalo que no utiliza herbicidas por tener mano de obra disponible; le siguen con valores iguales los ítems: Por temor a quemar las plantas y tiene mano de obra disponible (20%); y Por temor a quemar las plantas y son costosos (20%). (Cuadro 18; Figura 18).

**Cuadro 18. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Por qué no usa herbicidas? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Por qué no usa herbicidas?	Frecuencia	Porcentaje
1	No sabe usarlos, por temor a quemar las plantas y son costosos	1	5.00
2	Por temor a quemar las planas y tiene mano de obra disponible	4	20.00
3	Por temor a quemar las plantas	2	10.00
4	Por temor a quemar las plantas y son costosos	4	20.00
5	Por temor a quemar las plantas, son costosos y tiene mano de obra disponible	1	5.00
6	Son costosos	1	5.00
7	Tiene mano de obra disponible	7	35.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 18. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Por qué no usa herbicidas? Lambayeque – 2014.**



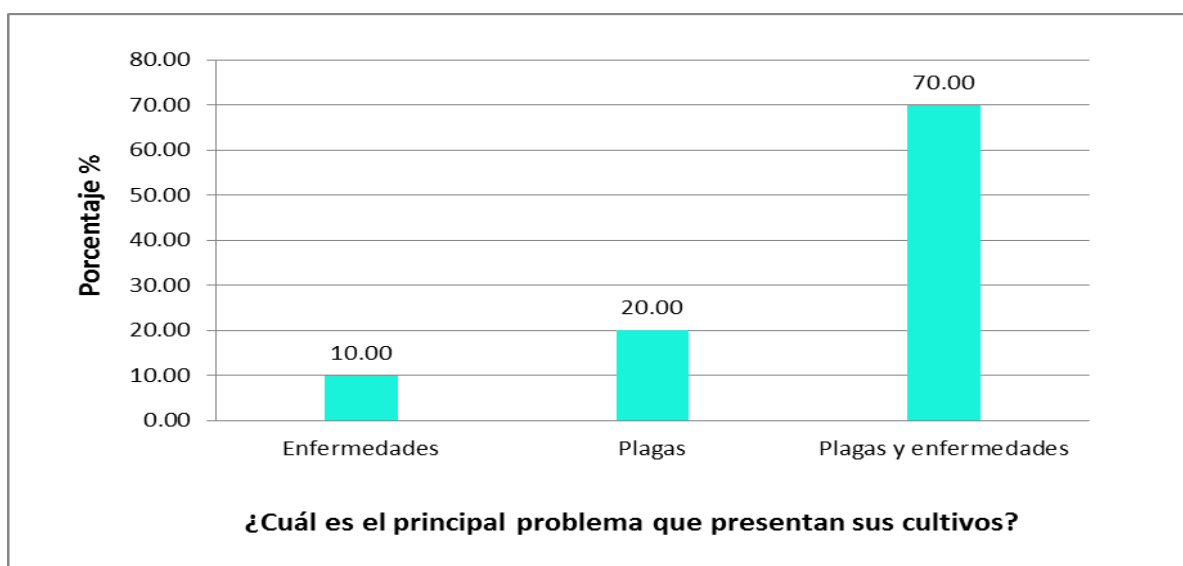
**4.4.4.10. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuál es el principal problema que presentaron sus cultivos? Lambayeque - 2014.**

El 70% de los productores refiere que tuvo problemas con plagas y enfermedades; le siguen 20% con problemas de plagas y 10% con enfermedades, al igual que otros cultivos las plagas y enfermedades siempre se presentan como problemas principales, mermando en cierta parte la calidad de las plantas ornamentales. (Cuadro 19; Gráfico 19).

**Cuadro 19. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuál es el principal problema que presentaron sus cultivos?. Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Cuál es el principal problema que presentan sus cultivos?	Frecuencia	Porcentaje
1	Enfermedades	2	10.00
2	Plagas	4	20.00
3	Plagas y enfermedades	14	70.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 19. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuál es el principal problema que presentaron sus cultivos? Lambayeque - 2014.**



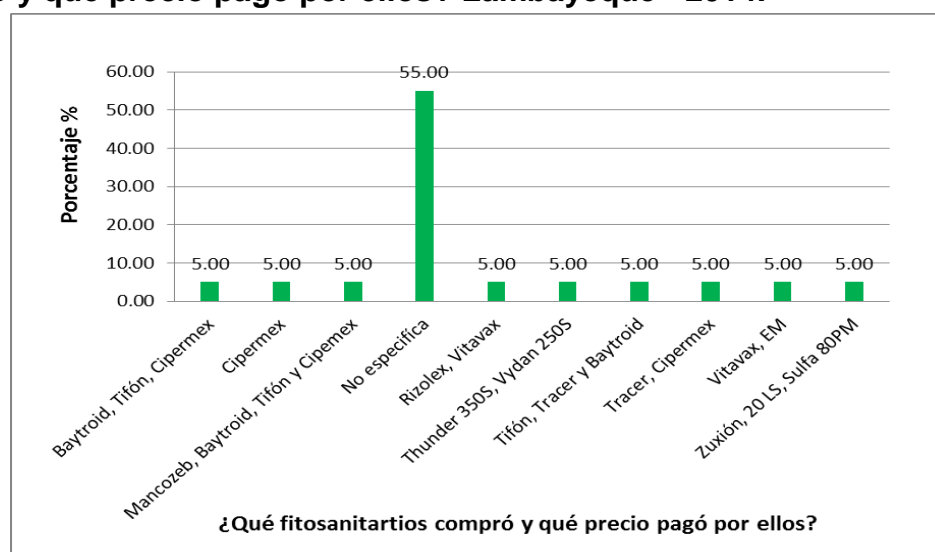
#### 4.4.4.11. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué fitosanitarios compró y qué precio pago por ellos? Lambayeque - 2014.

El 55% de productores no especifico que fitosanitarios compro, mientras que el resto de ítems poseen valores bajos de 5%. (Cuadro 20; Grafico 20).

**Cuadro 20. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué fitosanitarios compró y qué precio pago por ellos?. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Qué fitosanitarios compró y qué precio pagó por ellos	Frecuencia	Porcentaje
1	Baytroid, Tifón, Ciperhex	1	5.00
2	Ciperhex	1	5.00
3	Mancozeb, Baytroid, Tifón y Cipemex	1	5.00
4	No específica	11	55.00
5	Rizolex, Vitavax	1	5.00
6	Thunder 350S, Vydan 250S	1	5.00
7	Tifón, Tracer y Baytroid	1	5.00
8	Tracer, Ciperhex	1	5.00
9	Vitavax, EM	1	5.00
10	Zuxión, 20 LS, Sulfa 80PM	1	5.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 20. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué fitosanitarios compró y qué precio pago por ellos? Lambayeque - 2014.**



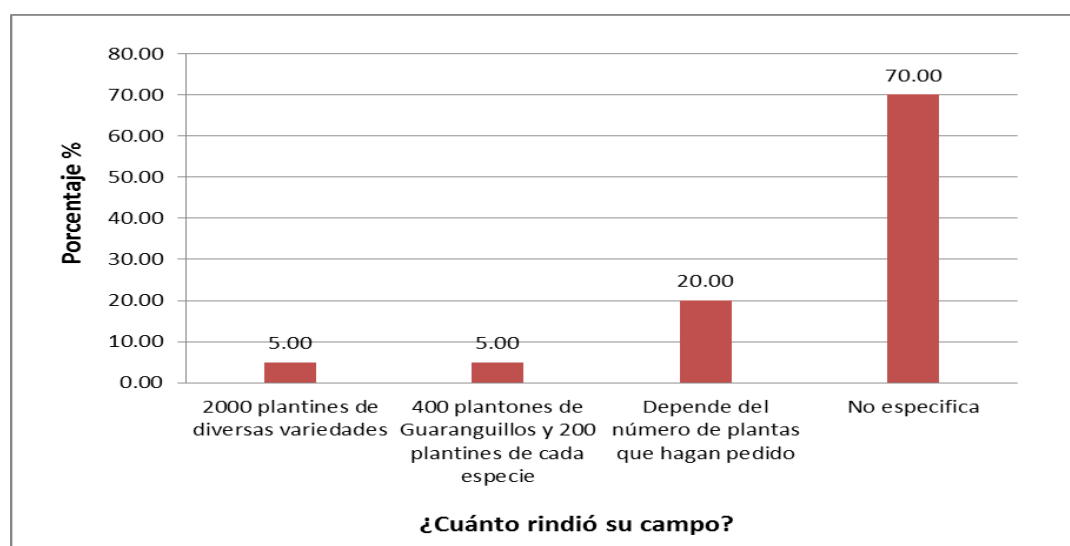
#### 4.4.4.12. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuánto rindió su campo? Lambayeque - 2014.

El 70% de los productores no especifica cuanto rindió su campo ya que no llevaron un control de sus cultivos. El 20 % depende del número de plantas que hayan pedido. (Cuadro 21; Gráfico 21).

**Cuadro 21. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuánto rindió su campo? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Cuánto rindió su campo?	Frecuencia	Porcentaje
1	2000 plantines de diversas variedades	1	5.00
2	400 plantones de Guaranguillos y 200 plantines de cada especie	1	5.00
3	Depende del número de plantas que hayan pedido	4	20.00
4	No especifica	14	70.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 21. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cuánto rindió su campo? Lambayeque - 2014.**



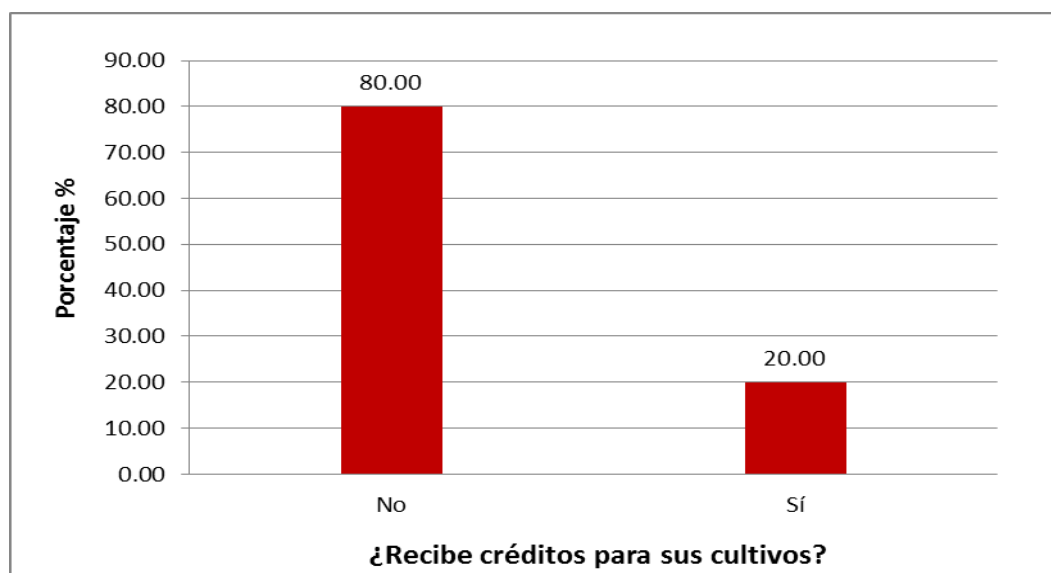
#### 4.4.4.13. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Recibe créditos para sus cultivos? Lambayeque - 2014.

El 80% de los productores no reciben crédito para sus cultivos, ellos trabajan con capital propio, mientras que un 20% si recibió algún crédito financiero. (Cuadro 22; Gráfico 22)

**Cuadro 22. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según si ¿Recibe créditos para sus cultivos? Lambayeque – 2014.**

Item	Recibe créditos para sus cultivos	Frecuencia	Porcentaje
1	No	16	80.00
2	Sí	4	20.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 22. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Recibe créditos para sus cultivos? Lambayeque – 2014.**



**4.4.4.14. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿En qué desearía más apoyo? Lambayeque - 2014.**

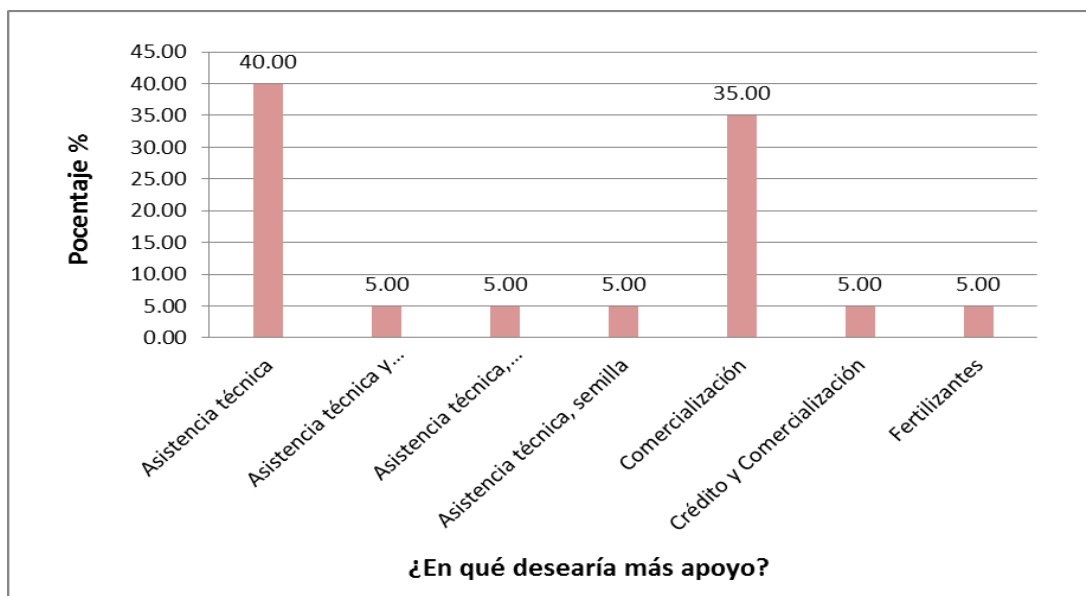
Los productores manifiestan que necesitan apoyo en asistencia técnica (40%) y comercialización (35%) en su mayor porcentaje, debido a que los profesionales en el rubro de la agricultura desconocen en su mayoría la producción y comercialización de plantas ornamentales. (Cuadro 23; Gráfico 23).

**Cuadro 23. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿En qué desearía más apoyo? Lambayeque - 2014.**

Ítem	En qué desearía más apoyo	Frecuencia	Porcentaje
1	Asistencia técnica	8	40.00
2	Asistencia técnica y Comercialización	1	5.00
3	Asistencia técnica, Comercialización y Fertilizantes	1	5.00
4	Asistencia técnica, semilla	1	5.00
5	Comercialización	7	35.00
6	Crédito y Comercialización	1	5.00
7	Fertilizantes	1	5.00
	Total	20	100.00



**Gráfico 23. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿En qué desearía más apoyo? Lambayeque - 2014.**



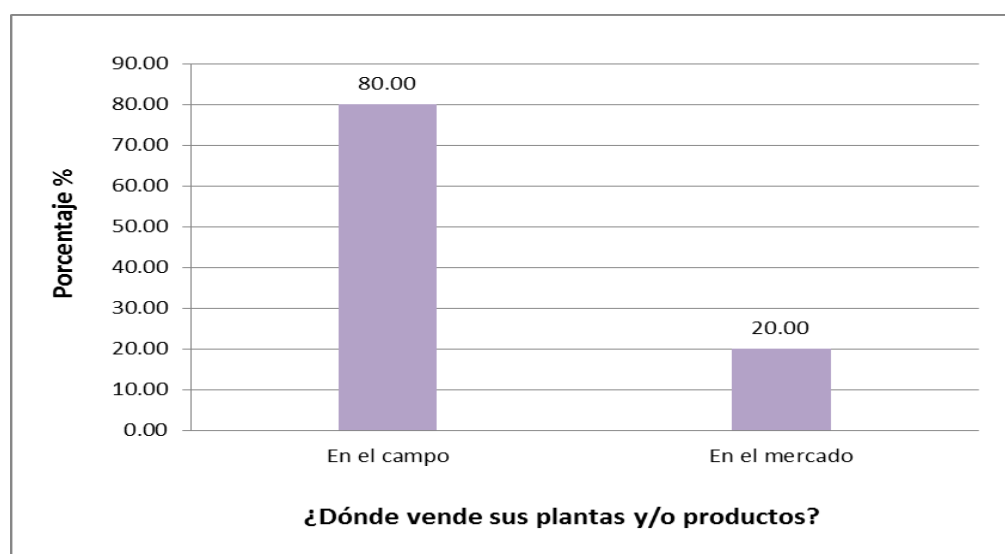
#### **4.4.4.15. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Dónde vende sus plantas y/o productos? Lambayeque - 2014.**

El 80% de productores vende sus plantas y/o productos en el campo, ya que posee clientes fijos a quienes abastecen con sus productos, mientras que el 20% sale al mercado a ofrecerlos. (Cuadro 24; Gráfico 24).

**Cuadro 24. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Dónde vende sus plantas y/o productos? Lambayeque - 2014.**

Item	¿Dónde vende sus plantas y/o productos?	Frecuencia	Porcentaje
1	En el campo	16	80.00
2	En el mercado	4	20.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 24. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Dónde vende sus plantas y/o productos? Lambayeque - 2014.**



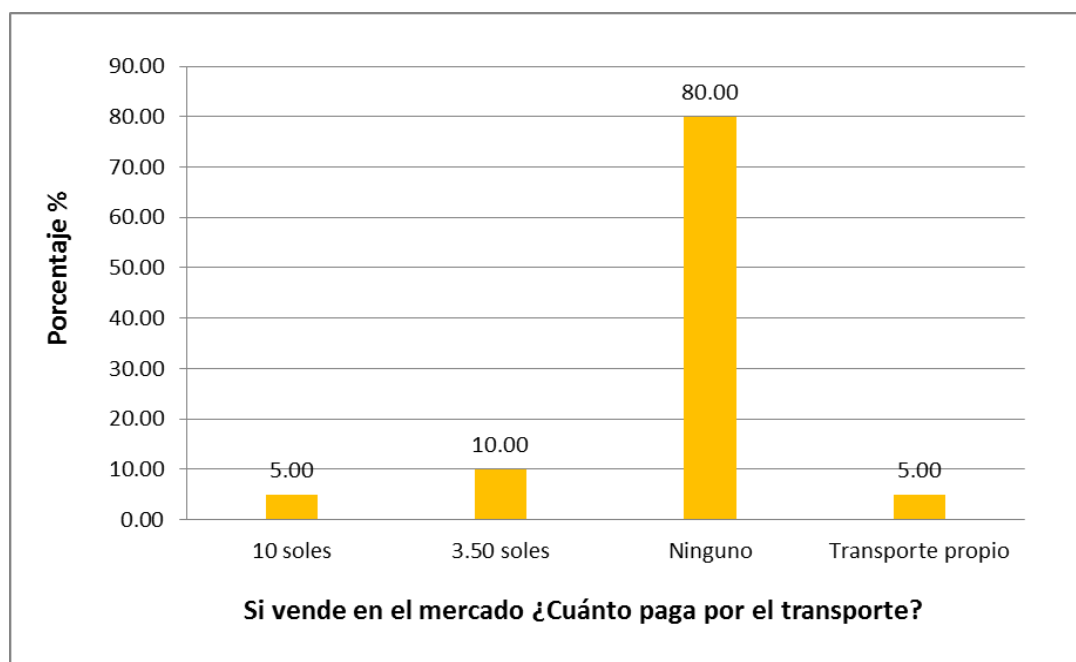
**4.4.4.16. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si vende en el mercado ¿Cuánto paga por el transporte? Lambayeque - 2014.**

De los productores encuestados el 80% no paga por transporte ya que poseen algún tipo de movilidad (80%), sin embargo el 10% de los productores paga S/. 3.50 por el transporte de las plantas. (Cuadro 25, Grafico 25).

**Cuadro 25. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si vende en el mercado ¿Cuánto paga por el transporte? Lambayeque - 2014.**

Ítem	Si vende en el mercado ¿Cuánto paga por el transporte?	Frecuencia	Porcentaje
1	10 soles	1	5.00
2	3.50 soles	2	10.00
3	Ninguno	16	80.00
4	Transporte propio	1	5.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 25. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si vende en el mercado ¿Cuánto paga por el transporte? Lambayeque - 2014.**



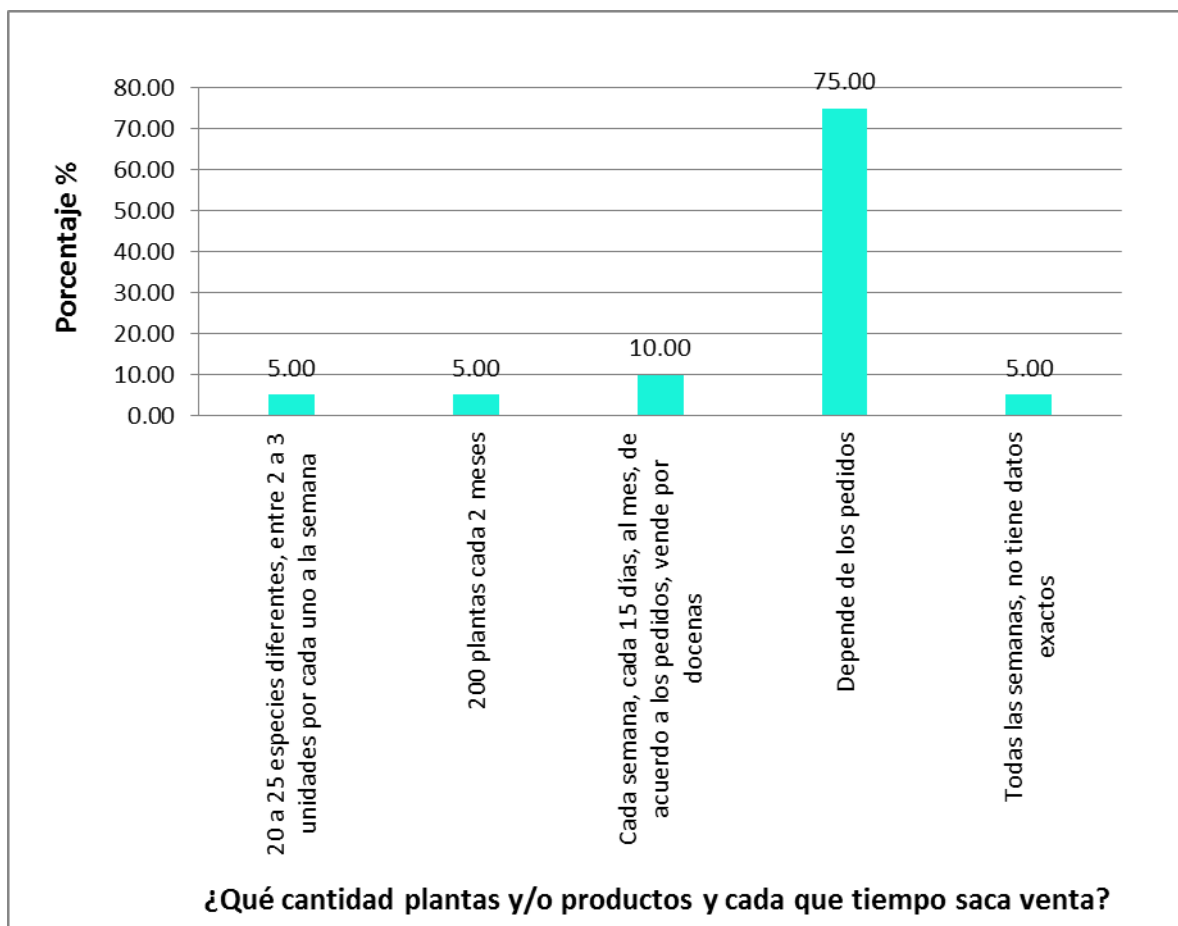
**4.4.4.17. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué cantidad de plantas y/o productos y cada qué tiempo saca a la venta? Lambayeque - 2014.**

El 75% de los productores produce según la demanda de los pedidos. En segundo lugar se ubica el 10% el ítem cada semana, cada 15 días, al mes, de acuerdo a los pedidos, vende por docenas. Los demás ítems representan el 5%. (Cuadro 26; Grafico 26).

**Cuadro 26. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué cantidad de plantas y/o productos y cada que tiempo saca venta? Lambayeque - 2014.**

Item	¿Qué cantidad de plantas y/o productos y cada que tiempo saca a la venta?	Frecuencia	Porcentaje
1	20 a 25 especies diferentes, entre 2 a 3 unidades por cada uno a la semana	1	5.00
2	200 plantas cada 2 meses	1	5.00
3	Cada semana, cada 15 días, al mes, de acuerdo a los pedidos, vende por docenas	2	10.00
4	Depende de los pedidos	15	75.00
5	Todas las semanas, no tiene datos exactos	1	5.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 26. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué cantidad de plantas y/o productos y cada que tiempo saca venta? Lambayeque - 2014.**



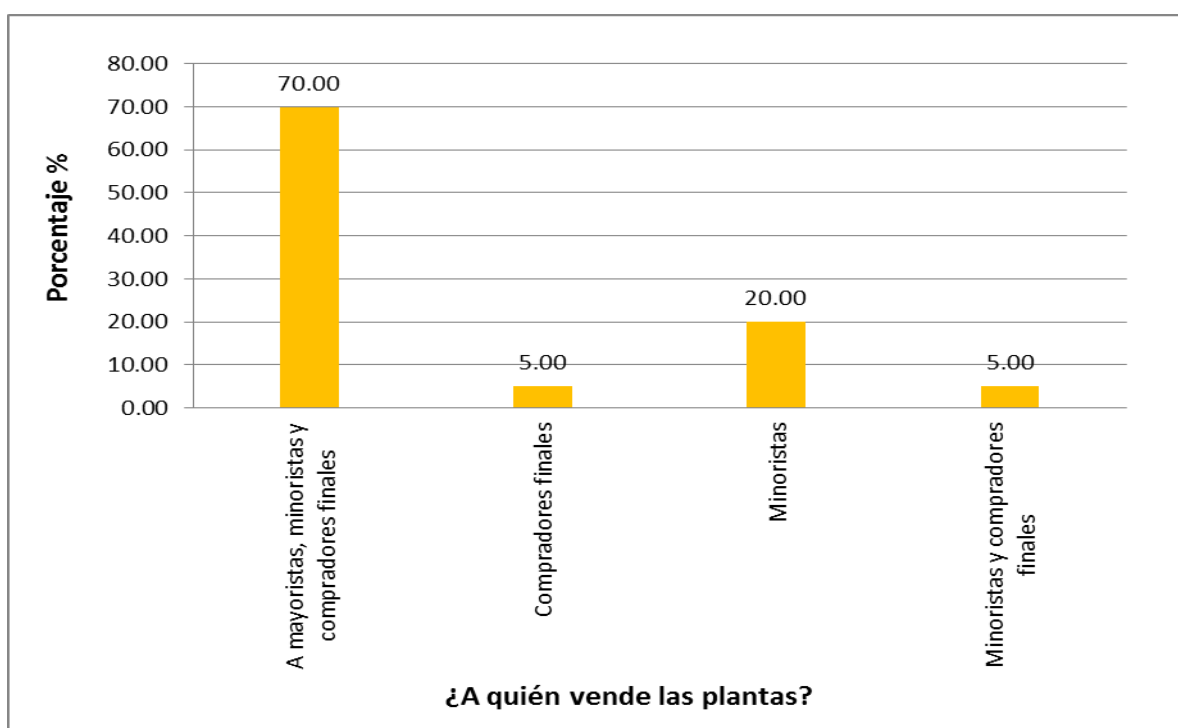
**4.4.4.18. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿A quién vende las plantas? Lambayeque - 2014.**

El 70% de los productores manifiesta que vende a mayoristas, minoristas y compradores finales, que generalmente llegan a sus campos de producción a realizar la compra, mientras que el 20% solo a minoristas. (Cuadro 27, Gráfico 27).

**Cuadro 27. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿A quién vende las plantas? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿A quién vende las plantas?	Frecuencia	Porcentaje
1	A mayoristas, minoristas y compradores finales	14	70.00
2	Compradores finales	1	5.00
3	Minoristas	4	20.00
4	Minoristas y compradores finales	1	5.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 27. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿A quién vende las plantas? Lambayeque - 2014.**



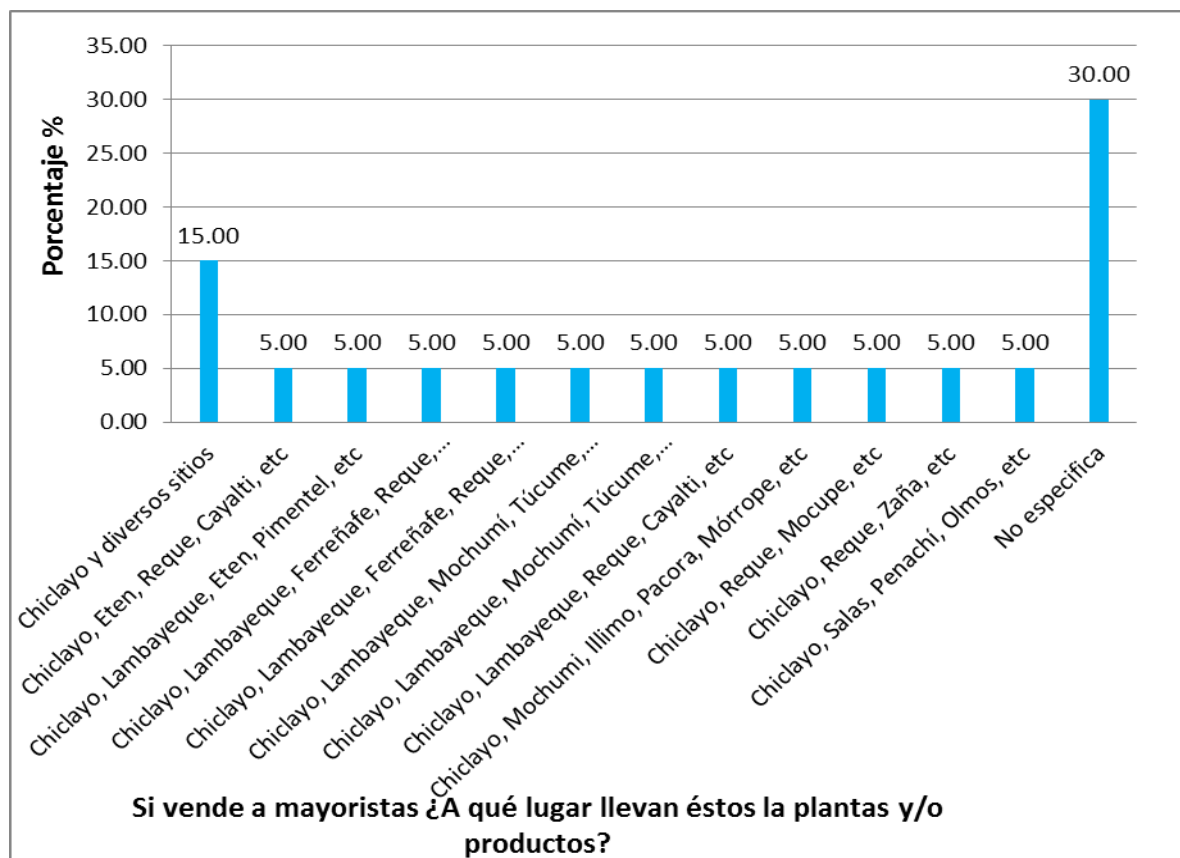
**4.4.4.19. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si vende a mayoristas ¿A qué lugar llevan éstos las plantas y/o productos? Lambayeque - 2014.**

El 30% no especifica a qué lugar llevan los mayoristas las plantas y/o productos, le sigue el ítem Chiclayo y diversos sitios finales con 15%, los demás ítems presentan valores bajos similares de 5%. (Cuadro 28; Gráfico 28).

**Cuadro 28. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si vende a mayoristas ¿A qué lugar llevan éstos las plantas y/o productos? Lambayeque - 2014.**

Ítem	Si vende a mayoristas, a qué lugar llevan éstas las plantas y/o productos	Frecuencia	Porcentaje
1	Chiclayo y diversos sitios	3	15.00
2	Chiclayo, Eten, Reque, Cayaltí, etc.	1	5.00
3	Chiclayo, Lambayeque, Eten, Pimentel, etc.	1	5.00
4	Chiclayo, Lambayeque, Ferreñafe, Reque, Cayaltí, etc.	1	5.00
5	Chiclayo, Lambayeque, Ferreñafe, Reque, Olmos, diversos sitios	1	5.00
6	Chiclayo, Lambayeque, Mochumí, Túcume, Illimo, Pacora.	1	5.00
7	Chiclayo, Lambayeque, Mochumí, Túcume, Illimo, Reque.	1	5.00
8	Chiclayo, Lambayeque, Reque, Cayaltí, etc.	1	5.00
9	Chiclayo, Mochumi, Illimo, Pacora, Mórrope, etc.	1	5.00
10	Chiclayo, Reque, Mocupe, etc.	1	5.00
11	Chiclayo, Reque, Zaña, etc	1	5.00
12	Chiclayo, Salas, Penachí, Olmos, etc.	1	5.00
13	No especifica	6	30.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 28. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si vende a mayoristas ¿A qué lugar llevan éstos las plantas y/o productos? Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.4.20. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Utiliza equipos de informática? Lambayeque - 2014.**

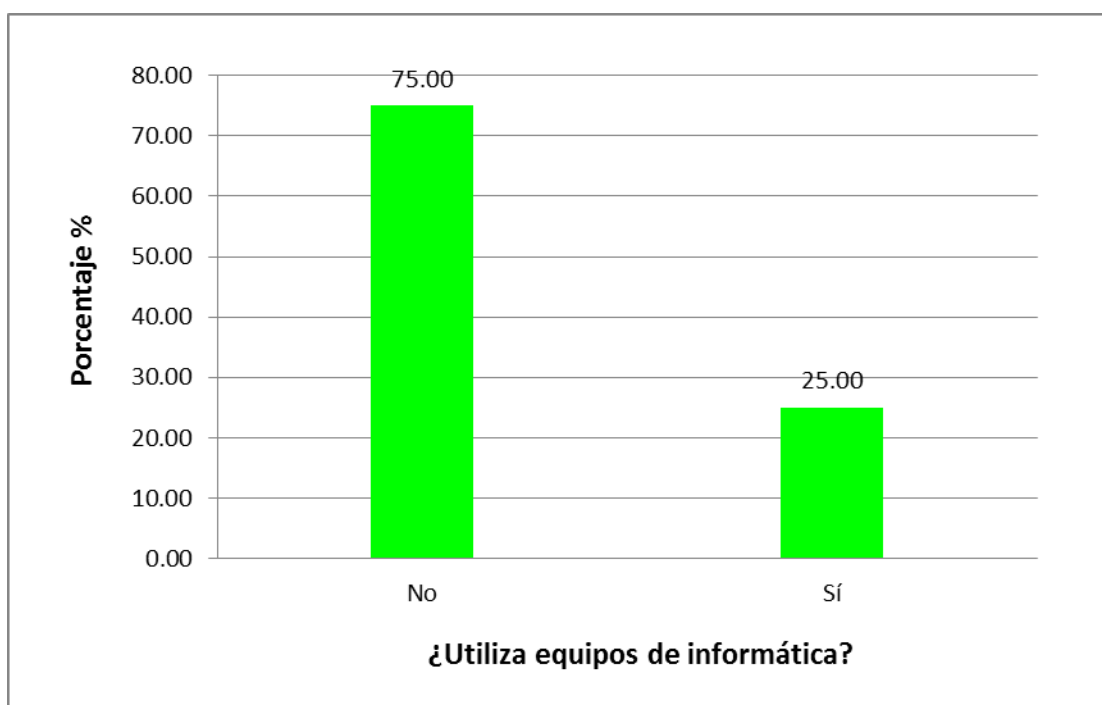
El mayor porcentaje de productores no utiliza equipos de informática que representa el 75% de los encuestados, debido a que principalmente no sabe utilizarlos, o no los necesita, ya que su producción es menor escala comparada con otros cultivos tradicionales, mientras que el 25% sí utiliza. (Cuadro 29, Gráfico 29)



**Cuadro 29. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Utiliza equipos de informática? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Utiliza equipos de informática?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	15	75.00
2	Sí	5	25.00
	Total	20	100.00

**Gráfico 29. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Utiliza equipos de informática? Lambayeque - 2014.**



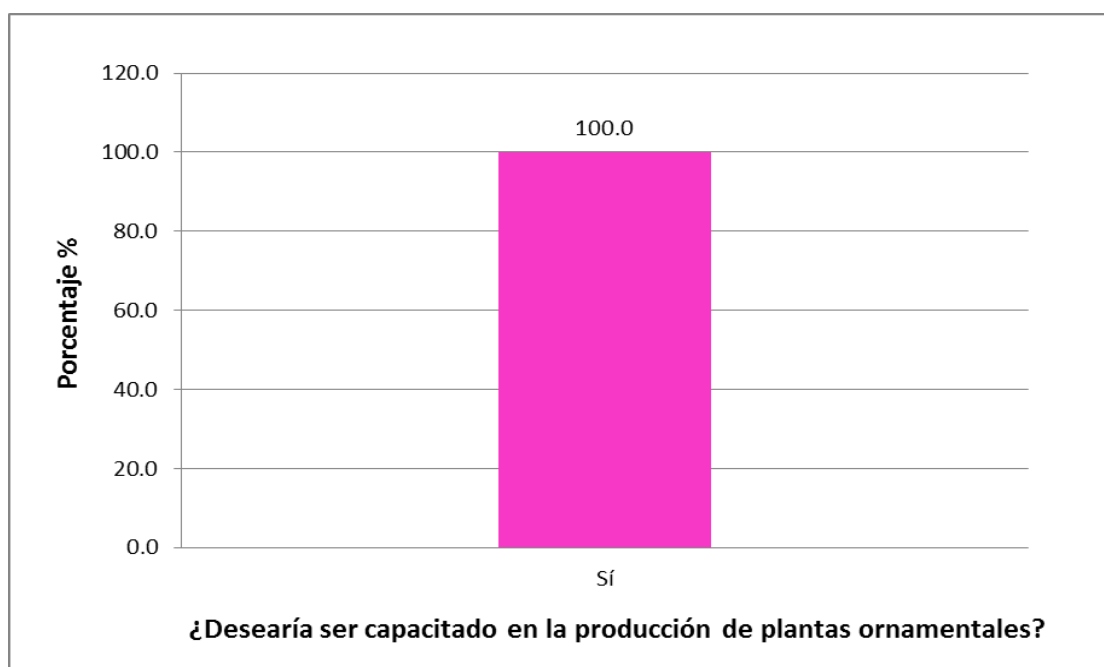
**4.4.4.21. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**

El 100% de los productores manifiesta que desea ser capacitado en la producción de plantas ornamentales, para poder incrementar su rentabilidad. (Cuadro 30; Gráfico 30)

**Cuadro 30. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales?	Frecuencia	Porcentaje
1	Sí	20	100.0

**Gráfico 30. Distribución de los 20 encuestados de productores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales? , Lambayeque - 2014.**



## **COMERCIANTES**

En este grupo se ubican todas las personas naturales o jurídicas que se dedican a la comercialización de plantas ornamentales, se encuestó en su totalidad a todos los comerciantes de la región Lambayeque en sus tres provincias constitucionales (Lambayeque, Chiclayo y Ferreñafe) y sus respectivos distritos donde existe esta actividad comercial, cabe mencionar que los datos recopilados son de comerciantes ambulantes ubicados en los alrededores de los mercados, puestos de venta en los mismos mercados, locales de venta en diversos puntos de las ciudades así como a las afueras de las mismas y Tiendas Home Center específicamente de la ciudad de Chiclayo.

### **4.4.5. DATOS PERSONALES DE LOS COMERCIANTES:**

Los primeros aspectos analizados en el diagnóstico fueron la procedencia de los comerciantes, la edad, el sexo y el estado civil, con ello se puede empezar a comprender como están articulados, si son jóvenes o adultos, si son personas originarias o migrantes y como están formalizadas sus familias.

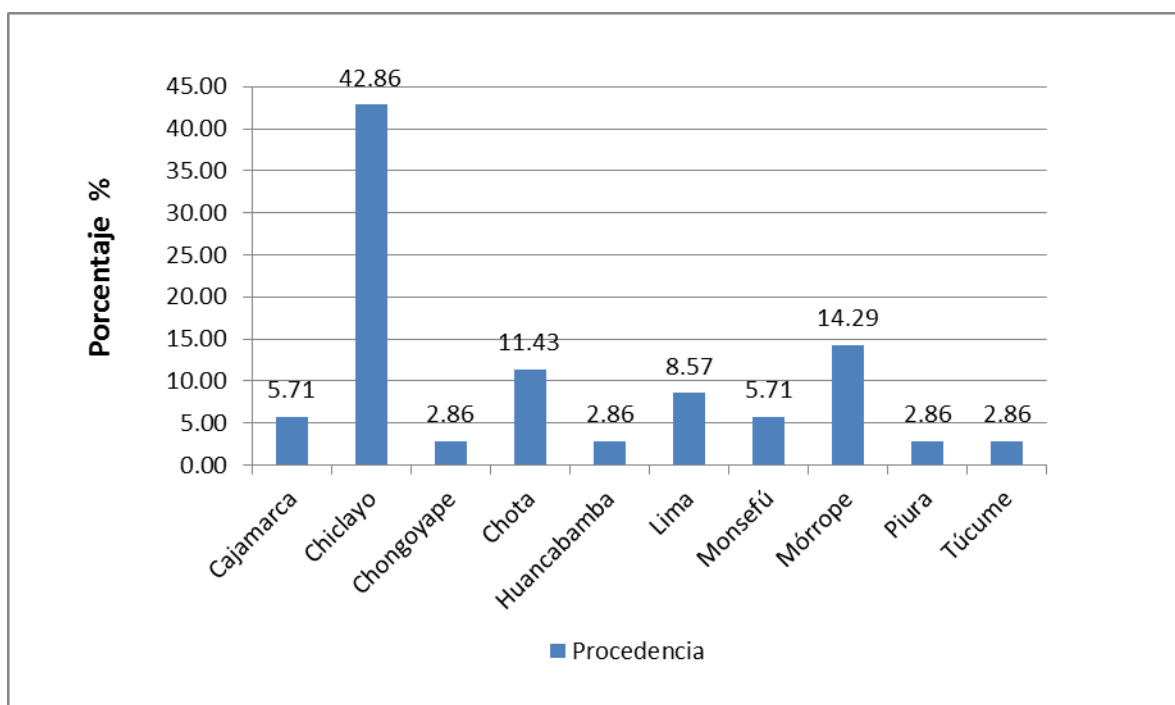
#### **4.4.5.1. Distribución porcentual de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Lugar de Procedencia**

Se observa que el 42.86% de la población encuestada son originarios de Chiclayo; el 31.50% de la población procede de otros departamentos (Cajamarca, Chota, Huancabamba, Lima, Piura) y un pequeño porcentaje 25.71% provienen de otros distritos del departamento (Chongoyape, Monsefú, Mórrope, Túcume). El alto porcentaje de Lambayecanos ( $42.86\% + 25.71\% = 68.57\%$ ) denota las facilidades que tienen para optar por este negocio. (Cuadro 31, Gráfico 31).

**Cuadro 31. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas Ornamentales del distrito de Chiclayo, según Lugar de Procedencia. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Procedencia	Frecuencia	Porcentaje
1	Cajamarca	2	5.71
2	Chiclayo	15	42.86
3	Chongoyape	1	2.86
4	Chota	4	11.43
5	Huancabamba	1	2.86
6	Lima	3	8.57
7	Monsefú	2	5.71
8	Mórrope	5	14.29
9	Piura	1	2.86
10	Túcume	1	2.86
	Total	35	100.00

**Gráfico 31. Distribución porcentual de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Lugar de Procedencia**



#### **4.4.5.2. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según edad. Lambayeque - 2014.**

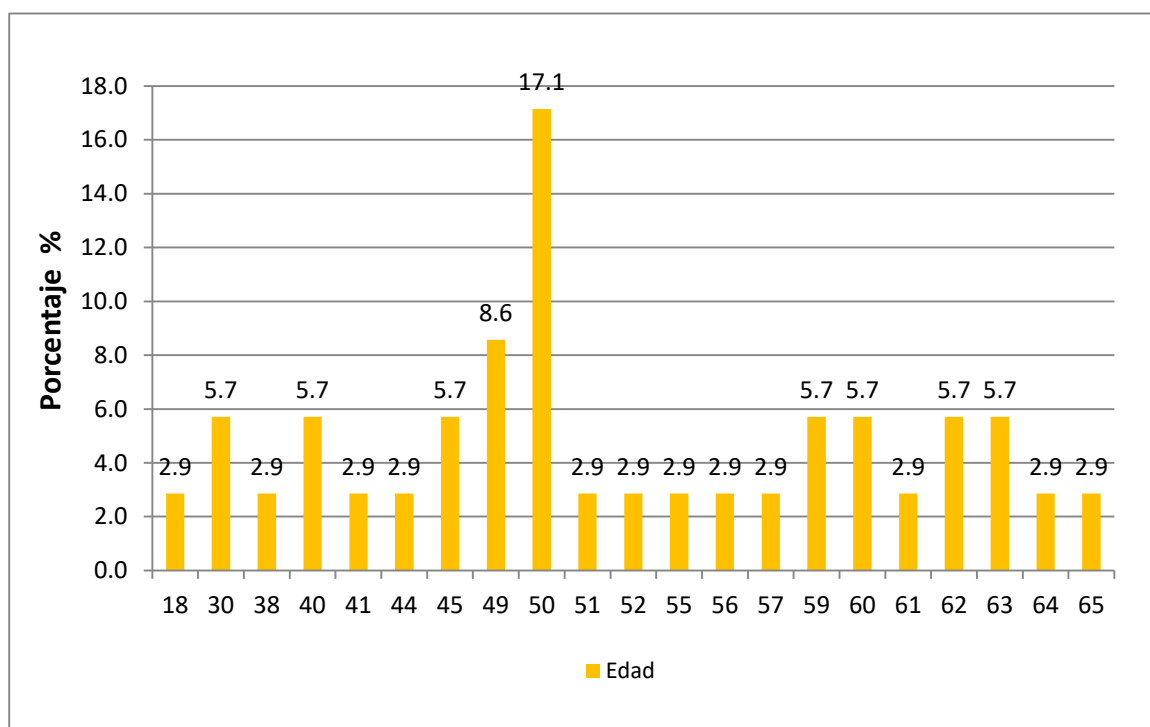
Se puede observar que solo un comerciante tiene 18 años de edad (2.9%), el 14.3% de los comerciantes corresponden al rango de edad que oscila entre los 30 a 40 años, son personas relativamente jóvenes que se dedican a esta actividad, el 37.2% corresponde al grupo de edades que oscilan entre 41 a 50 años, sin embargo el 25.9% corresponden a los comerciantes comprendidos entre las edades de 51 a 60 años, y un 20.1% son comerciantes que tienen entre 60 a 65 años de edad, lo que se llega a concluir que la mayor parte de los comerciantes son personas adultas y tienen entre 41 a 65 años de edad con un total de 83.2%, cabe mencionar que la edad es muy importante en un trabajo de cambio de actitud para la adopción de innovaciones, una persona joven es mas propensa al cambio ya que se encuentra en pleno proceso de socialización que una persona de mayor edad, que generalmente no acepta los cambios, muchas veces no es capaz de arriesgarse y esta apegado a su quehacer tradicional, lo que denota en que se sigan cometiendo los mismos errores en cuanto al sistema de comercialización que actualmente tienen.

**Cuadro 32. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas Ornamentales del distrito de Chiclayo, según Edad. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Edad	Frecuencia	Porcentaje
1	18	1	2.9
2	30	2	5.7
3	38	1	2.9
4	40	2	5.7
5	41	1	2.9
6	44	1	2.9
7	45	2	5.7
8	49	3	8.6
9	50	6	17.1
10	51	1	2.9
11	52	1	2.9
12	55	1	2.9

13	56	1	2.9
14	57	1	2.9
15	59	2	5.7
16	60	2	5.7
17	61	1	2.9
18	62	2	5.7
19	63	2	5.7
20	64	1	2.9
21	65	1	2.9
	Total	35	100.0

**Gráfico 32. Distribución porcentual de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Edad. Lambayeque, 2014.**



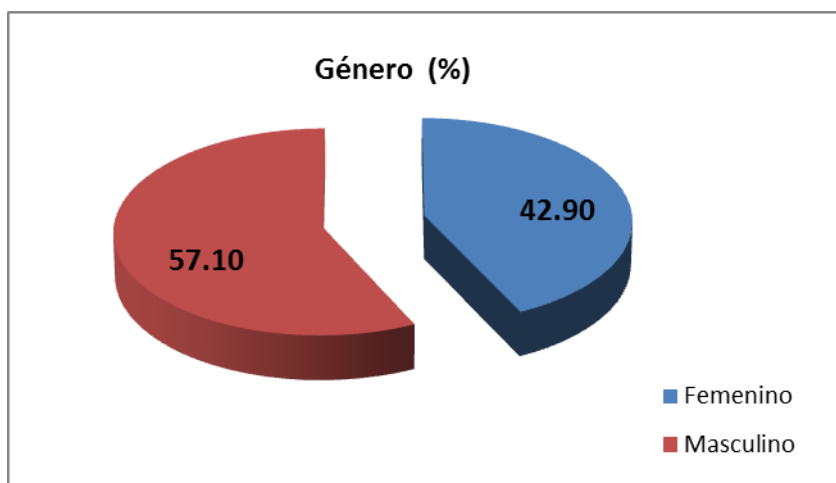
#### 4.4.5.3. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque - 2014.

Se observa que sólo el 42.90% de los encuestados son mujeres que dirigen sus negocios, sin embargo la mayor parte es conducida por varones (57.10%). Esta también es una característica particular de la provincia en ésta actividad, ya que requiere de varones para el manejo de la infraestructura pesada (recojo y traslado de la mercadería todos los días en caso de los comerciantes ambulantes, estiba en los demás lugares de venta al igual que en las tiendas home center) y también como seguridad ante la delincuencia que es uno de los principales problemas que enfrentan los negocios en nuestra región. (Cuadro 33, Gráfico 33).

**Cuadro 33. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque – 2014**

Ítem	Género	Frecuencia	Porcentaje
1	Femenino	15	42.90
2	Masculino	20	57.10
	Total	35	100.00

**Gráfico 33. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque - 2014.**



#### 4.4.5.4. Distribución porcentual de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Estado Civil. Lambayeque - 2014.

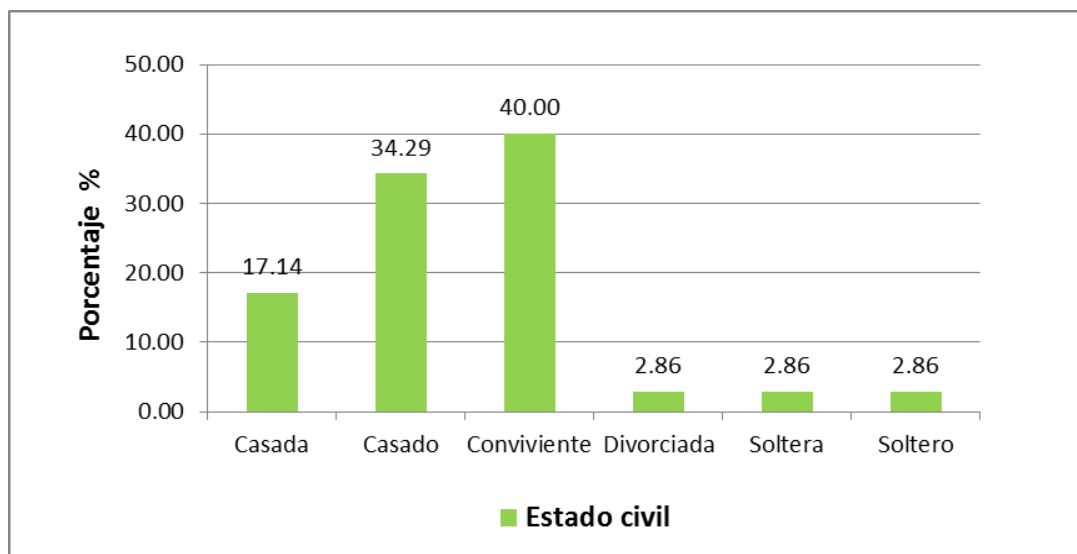
Se observa que un 51.43 % son casados, existiendo la tendencia distrital a formalizar la constitución civil familiar, debido a que esto fortalece la unidad económica de la familia comerciante, y otorga mayor seguridad a los pobladores ante la necesidad de realizar cualquier transacción comercial, 40.00 % son convivientes y solo el 5.71 % son solteros. Es diferente la tendencia de las familias de los asentamientos humanos urbanos, donde el número de madres solteras jóvenes es considerable y la familia es menos formalizada y cohesionada.

(Cuadro 34, Gráfico 34).

**Cuadro 34. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Estado Civil. Lambayeque -2014.**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Casada	6	17.14
Casado	12	34.29
Conviviente	14	40.00
Divorciada	1	2.86
Soltera	1	2.86
Soltero	1	2.86
Total	35	100.00

**Gráfico 34. Distribución porcentual de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Estado Civil. Lambayeque - 2014.**





#### **4.4.6. ASPECTOS SOCIALES DE LOS COMERCIANTES:**

Dentro de los aspectos sociales analizamos el grado educativo de los comerciantes y el tipo de organización o empresa que tienen, con ello comprenderemos que grados académicos ostentan o hasta que nivel educativo pudieron llegar, así como saber qué tipo de empresa poseen y como están organizados.

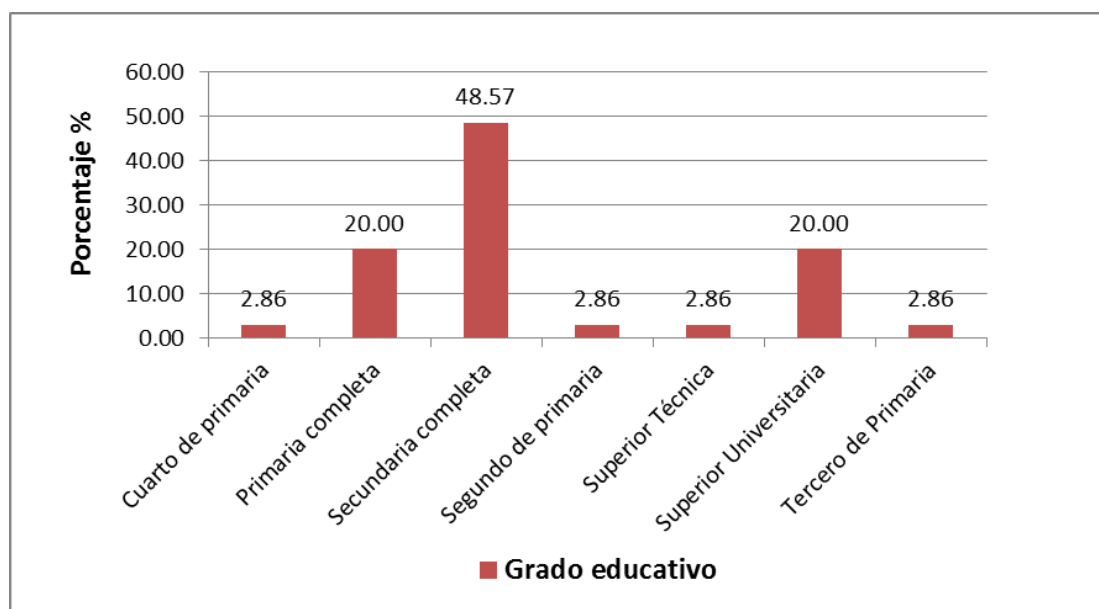
##### **4.4.6.1. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Grado Educativo. Lambayeque - 2014.**

Se observa que existe un alto porcentaje de comerciantes que tienen secundaria completa (48.57%), resultados que se atribuyen a que son hijos de comerciantes que siguen con la misma actividad y que tuvieron mejores facilidades para terminar su secundaria, le siguen los encuestados con superior universitaria con 20%, que son personas que generalmente toman al comercio de plantas ornamentales como segunda actividad. Mientras que los comerciantes con primaria completa y el resto de encuestados optan por esta opción, por las pocas oportunidades de trabajo que existen. (Cuadro 35, Gráfico 35).

**Cuadro 35. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de Grado Educativo. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Grado educativo	Frecuencia	Porcentaje
1	Cuarto de primaria	1	2.86
2	Primaria completa	7	20.00
3	Secundaria completa	17	48.57
4	Segundo de primaria	1	2.86
5	Superior Técnica	1	2.86
6	Superior Universitaria	7	20.00
7	Tercero de Primaria	1	2.86
	Total	35	100.00

**Gráfico 35. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Grado Educativo. Lambayeque - 2014.**



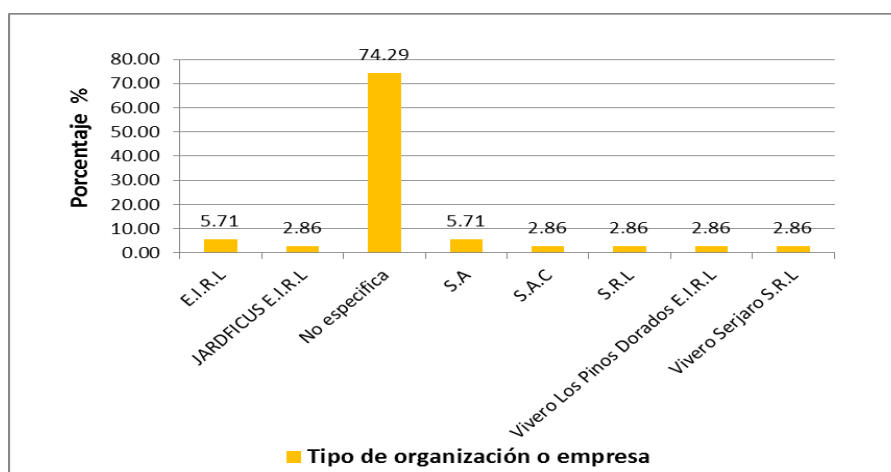
#### **4.4.6.2. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según tipo de organización o empresas. Lambayeque - 2014.**

El mayor porcentaje de encuestados (74.29%), no especifica una organización a la que pertenece, lo que muestra un alto porcentaje de desinterés por organizarse y brindar mejores productos y servicios, manteniéndose como informales en el comercio de plantas ornamentales y realizando en cierta parte una gestión empírica. (Cuadro 36; Gráfico 36).

**Cuadro 36. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según tipo de organización o empresas. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Tipo de organización o empresa	Frecuencia	Porcentaje
1	E.I.R.L	2	5,7
2	JARDFICUS E.I.R.L	1	2,9
3	No especifica	26	74,3
4	S.A	2	5,7
5	S.A.C	1	2,9
6	S.R.L	1	2,9
7	Vivero Los Pinos Dorados E.I.R.L	1	2,9
8	Vivero Serjaro S.R.L	1	2,9
	Total	35	100,0

**Gráfico 36. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según tipo de organización o empresas. Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.7. ASPECTOS ECONÓMICOS DE LOS COMERCIANTES:**

En el aspecto económico analizaremos las actividades principales y secundarias que presentan los comerciantes al igual que sus ingresos familiares, esto fundamentalmente nos dará un panorama general acerca de cuan rentable puede ser el comercio de plantas ornamentales en nuestra región.

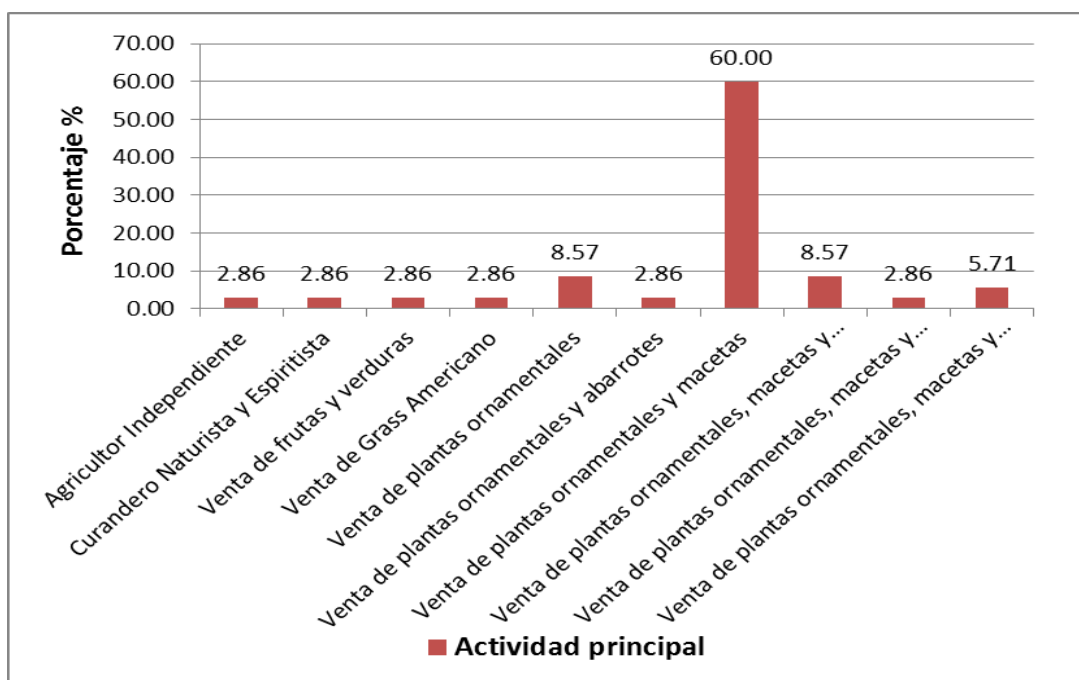
##### **4.4.7.1. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque. 2014.**

Se observa que la actividad principal es la venta de plantas ornamentales y macetas con un 60%. Le sigue la venta de plantas ornamentales y Venta de plantas ornamentales, macetas y accesorios de jardinería, con un 8.57% en ambos casos. Mientras que el resto de actividades presentan porcentajes bajos (5.71%) y (2.86%), lo que muestra que muchas personas se dedican al comercio de plantas ornamentales tomándola como actividad principal por considerarla rentable. (Cuadro 37, Gráfico 37).

**Cuadro 37. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas Ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Actividad principal	Frecuencia	Porcentaje
1	Agricultor Independiente	1	2.86
2	Curandero Naturista y Espiritista	1	2.86
3	Venta de frutas y verduras	1	2.86
4	Venta de Grass Americano	1	2.86
5	Venta de plantas ornamentales	3	8.57
6	Venta de plantas ornamentales y abarrote	1	2.86
7	Venta de plantas ornamentales y macetas	21	60.00
8	Venta de plantas ornamentales, macetas y accesorios de jardinería	3	8.57
9	Venta de plantas ornamentales, macetas y porta macetas	1	2.86
10	Venta de plantas ornamentales, macetas y servicios de jardinería	2	5.71
	Total	35	100.00

**Gráfico 37. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque - 2014.**



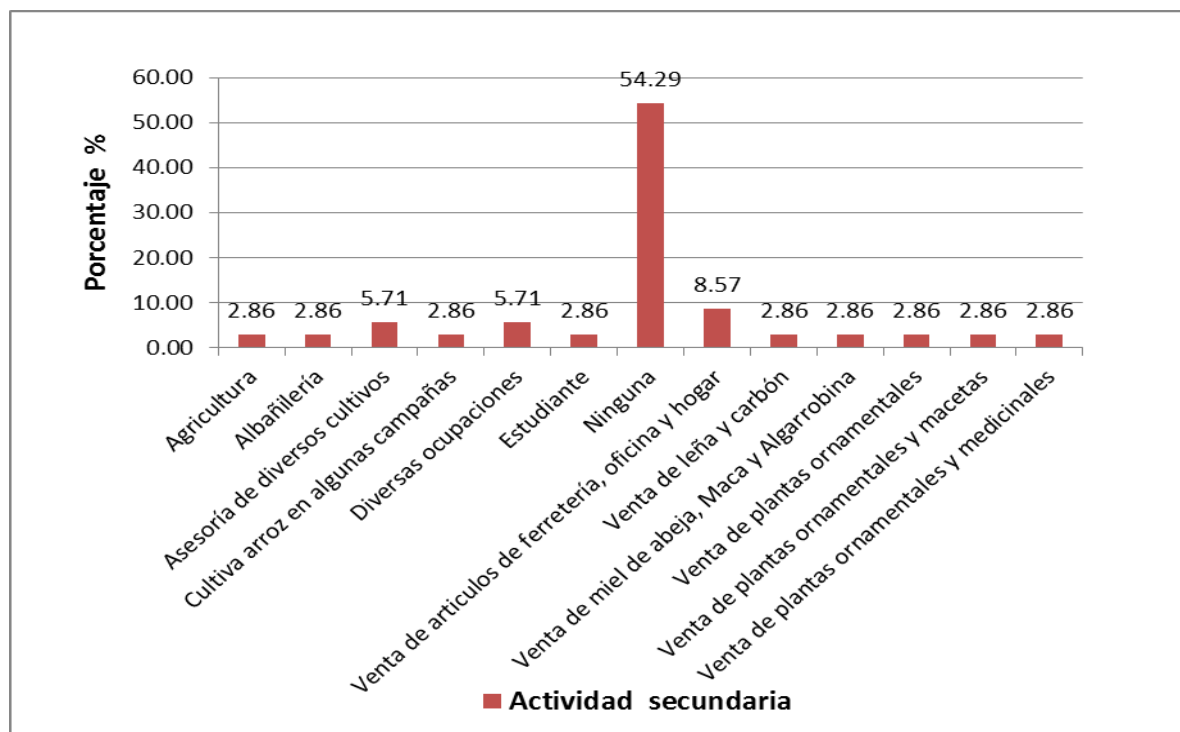
**4.4.7.2. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Actividad secundaria. Lambayeque - 2014.**

Se observa que el mayor porcentaje de los encuestados, 54.29% específicamente no presenta “ninguna” actividad secundaria, frente a porcentajes de 8,57%, 5.71% y 2.86% del resto de actividades, lo que demuestra que pueden cubrir sus necesidades y vivir bien, sólo dedicados a una actividad. (Cuadro 38, Gráfico 38).

**Cuadro 38. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Actividad secundaria. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Actividad secundaria	Frecuencia	Porcentaje
1	Agricultura	1	2.86
2	Albañilería	1	2.86
3	Asesoría de diversos cultivos	2	5.71
4	Cultiva arroz en algunas campañas	1	2.86
5	Diversas ocupaciones	2	5.71
6	Estudiante	1	2.86
7	Ninguna	19	54.29
8	Venta de artículos de ferretería, oficina y hogar	3	8.57
9	Venta de leña y carbón	1	2.86
10	Venta de miel de abeja, Maca y Algarrobina	1	2.86
11	Venta de plantas ornamentales	1	2.86
12	Venta de plantas ornamentales y macetas	1	2.86
13	Venta de plantas ornamentales y medicinales	1	2.86
	Total	35	100.00

**Gráfico 38. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Actividad secundaria. Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.7.3. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**

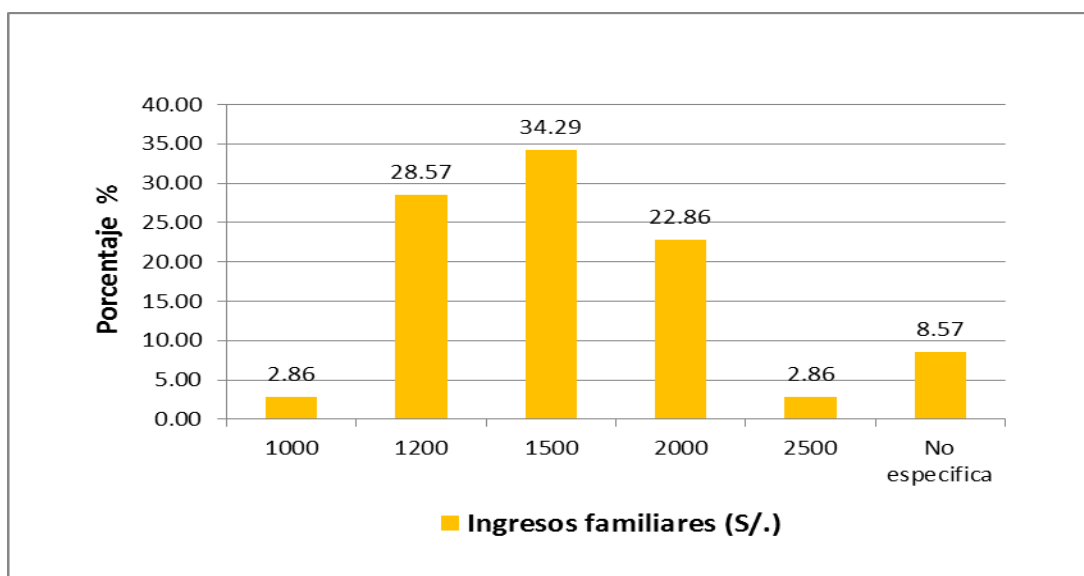
Los comerciantes, señalan que el 34.29%, tienen un ingreso de “1500 nuevos soles mensuales”, seguido de “1200 nuevos soles” con 28.57% de los encuestados, “2000 nuevos soles” con el 22.86%, mientras que un 8.57% no especifica, en cambio los ingresos mínimo (S/. 1000) y máximo (S/. 2500), representan solo el 2.86% en ambos casos, demostrando de esta manera que los ingresos son significativos en las familias de los comerciantes encuestados.

(Cuadro 39, Gráfico 39).

**Cuadro 39. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Ingresos familiares (S/.)	Frecuencia	Porcentaje
1	1000	1	2.86
2	1200	10	28.57
3	1500	12	34.29
4	2000	8	22.86
5	2500	1	2.86
6	No especifica	3	8.57
	Total	35	100.00

**Gráfico 39. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.8. ASPECTOS GENERALES DE LOS COMERCIANTES:**

En este punto del diagnóstico, describiremos varios aspectos de los comerciantes de plantas ornamentales, evaluaremos preguntas como: ¿Por qué razón vende más plantas ornamentales?, el lugar de donde proceden las plantas que comercializa, si vende las plantas con indicaciones escritas del ¿cómo? cuidarlas y del ¿por qué? las vende así (ya sea con indicaciones o sin ellas), evaluaremos también interrogantes más específicas como, el pago que hace por el lugar en donde vende, si considera que vendería más si es que tuviera un local apropiado para exhibir sus plantas, que problemas tiene el lugar donde las comercializa o cuál es su ganancia promedio ya sea semanal, quincenal o mensual en su negocio, analizaremos también preguntas abiertas tales, que ¿cómo cree usted que se puede mejorar la venta de las plantas?, o preguntas cerradas, si utiliza equipos de informática o si desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales, todo lo anteriormente descrito nos brindará información muy valiosa y veraz acerca de los comerciantes dedicados a este rubro.

##### **4.4.8.1. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según el ¿Por qué razón vende más plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**

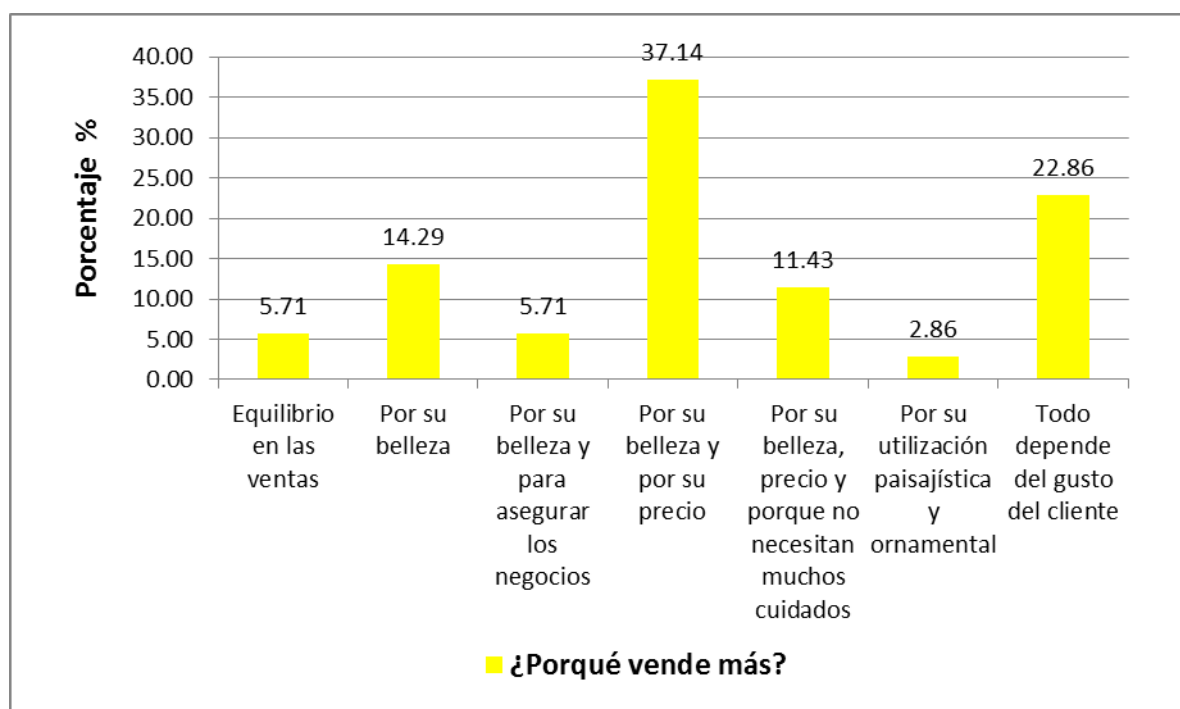
Se observa que el mayor porcentaje lo presenta el ítem “Por su belleza y por su precio” con 37.14%, seguido por “Todo depende del gusto del cliente” con 22.86%, luego solo “Por su belleza”, con un 14.29% y “Por su belleza, precio y porque no necesitan muchos cuidados” con un 11.43%, resultados que indican que lo que exige el cliente son plantas ornamentales de calidad en todo sentido, cabe resaltar que la belleza es una de las razones del porque se vende más plantas, ya que está presente en la mayoría de los ítems observados, como siempre se ha mencionado todo entra por los ojos, los precios dependen de la especie de planta que se adquiera y del lugar en donde se vende, los gustos de los clientes siempre serán diversos y las últimas tendencias en la adquisición de plantas como ya habíamos mencionado anteriormente enfocan a aquellas especies que no necesitan muchos cuidados. (Cuadro 40, Gráfico 40).



**Cuadro 40. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según el ¿Por qué razón vende más plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Por qué razón vende más plantas ornamentales?	Frecuencia	Porcentaje
1	Equilibrio en las ventas	2	5.71
2	Por su belleza	5	14.29
3	Por su belleza y para asegurar los negocios	2	5.71
4	Por su belleza y por su precio	13	37.14
5	Por su belleza, precio y porque no necesitan muchos cuidados	4	11.43
6	Por su utilización paisajística y ornamental	1	2.86
7	Todo depende del gusto del cliente	8	22.86
	Total	35	100.00

**Gráfico 40. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Por qué razón vende más plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**



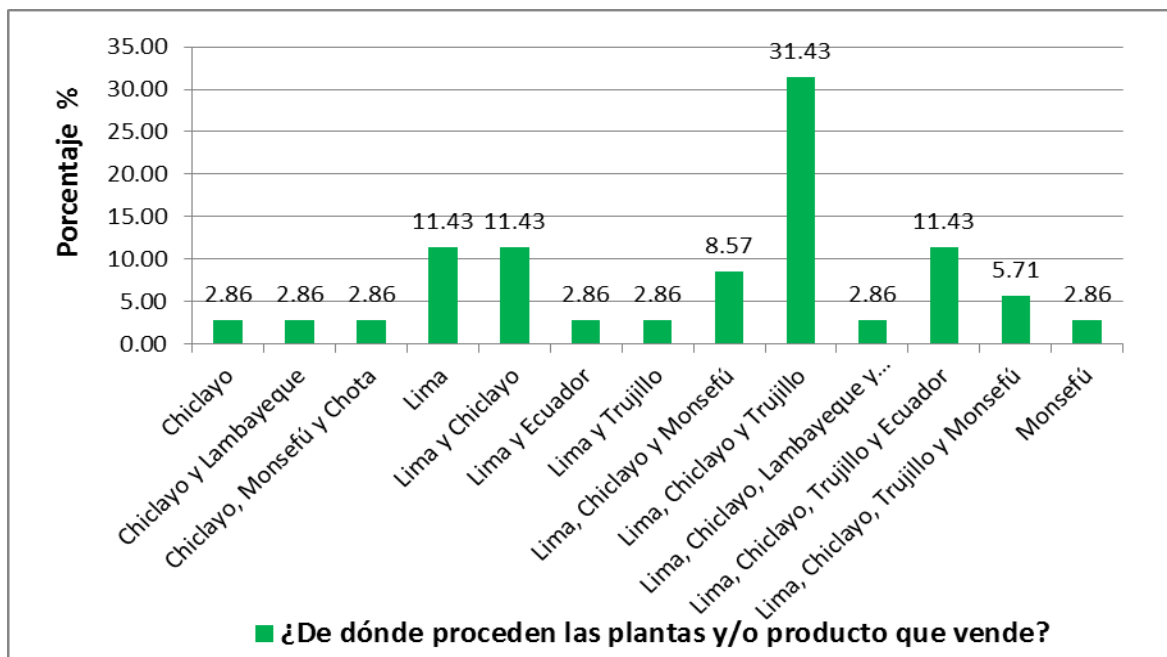
#### 4.4.8.2. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿De dónde proceden las plantas y/o producto que vende? Lambayeque - 2014.

Se observa que el mayor porcentaje lo presenta el ítem “Lima, Chiclayo y Trujillo” con 31.43%, seguido con 11.43%, valor similar para tres ítems: “Lima”, “Lima y Chiclayo” y “Lima, Chiclayo, Trujillo y Ecuador”. Lo que denota la gran importación que se tiene de plantas ornamentales de otros departamentos del Perú e incluso de otros países como el Ecuador, de todo esto deducimos que generalmente los comerciantes importan plantas que en la región no se producen, o son más baratos en otros lugares o tienen mayor calidad, beneficiando en cierta parte a los consumidores por la gran variedad de especies que se ofrecen, en los ítems con mayor porcentaje se observa que se menciona el departamento de Lima, por ser este departamento en donde se encuentran ubicados el mayor número de viveros de plantas ornamentales del Perú, mientras que los menores porcentajes (2.86%), corresponde a Chiclayo y algunos distritos de Lambayeque. (Cuadro 41, Gráfico 41).

**Cuadro 41. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿De dónde proceden las plantas y/o producto que vende? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿De dónde proceden las plantas y/o producto que vende?	Frecuencia	Porcentaje
1	Chiclayo	1	2.86
2	Chiclayo y Lambayeque	1	2.86
3	Chiclayo, Monsefú y Chota	1	2.86
4	Lima	4	11.43
5	Lima y Chiclayo	4	11.43
6	Lima y Ecuador	1	2.86
7	Lima y Trujillo	1	2.86
8	Lima, Chiclayo y Monsefú	3	8.57
9	Lima, Chiclayo y Trujillo	11	31.43
10	Lima, Chiclayo, Lambayeque y Monsefú	1	2.86
11	Lima, Chiclayo, Trujillo y Ecuador	4	11.43
12	Lima, Chiclayo, Trujillo y Monsefú	2	5.71
13	Monsefú	1	2.86
	Total	35	100.00

**Gráfico 41. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según De dónde proceden las plantas y o producto que vende. Lambayeque - 2014.**



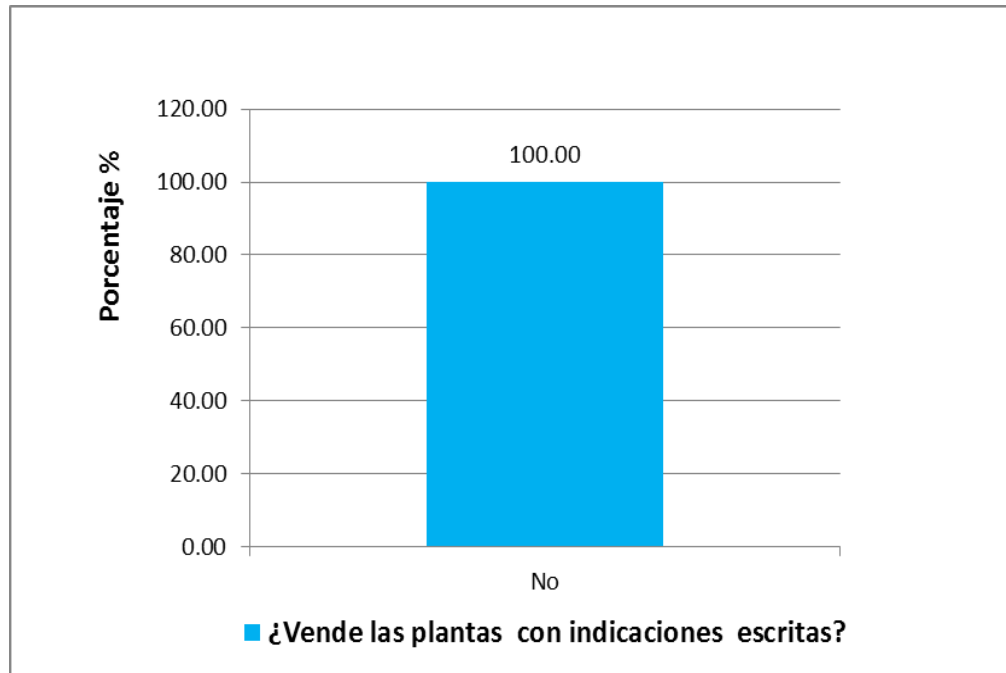
#### **4.4.8.3. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Vende las plantas con indicaciones escritas? Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 100% de los encuestados no vende con indicaciones escritas, ya que los compradores que reclaman alguna indicación de cómo cuidar las plantas que adquieren, solo reciben una recomendación verbal por parte de algunos de los comerciantes. (Cuadro 42, Gráfico 42).

**Cuadro 42. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Vende las plantas con indicaciones escritas? Lambayeque - 2014**

Ítem	¿Vende las plantas con indicaciones escritas?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	35	100.00

**Gráfico 42. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Vende las plantas con indicaciones escritas? Lambayeque - 2014.**



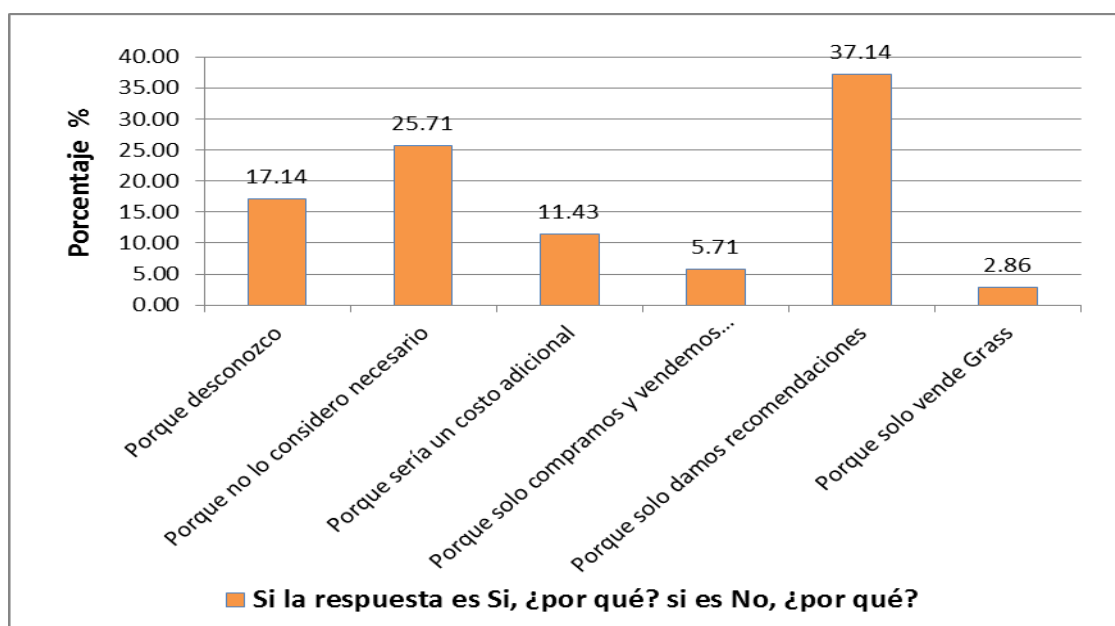
**4.4.8.4. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo tomando de referencia la pregunta anteriormente formulada, según, si la respuesta es SÍ (si vende con indicaciones escritas), ¿Por qué?; si la respuesta es NO (no vende con indicaciones escritas), ¿Por qué? Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 37.14% de los encuestados solo da recomendaciones verbales a sus clientes, seguida del 25.71%, que indica, que no lo consideran necesario. Mientras que el 17.14%, desconoce el manejo de las plantas ornamentales que comercializa, lo que demuestra que los comerciantes no se preocupan por satisfacer plenamente las necesidades de sus clientes. (Cuadro43, Gráfico 43).

**Cuadro 43. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según si la respuesta es Sí, ¿por qué?, si es No, ¿por qué? Lambayeque - 2014.**

Ítem	Si la respuesta es Sí, ¿por qué? si es No, ¿por qué?	Frecuencia	Porcentaje
1	Porque desconozco	6	17.14
2	Porque no lo considero necesario	9	25.71
3	Porque sería un costo adicional	4	11.43
4	Porque solo compramos y vendemos plantas de calidad	2	5.71
5	Porque solo damos recomendaciones	13	37.14
6	Porque solo vende Grass	1	2.86
	Total	35	100.00

**Gráfico 43. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según si la respuesta es Sí, ¿Por qué?, si es No, ¿por qué? Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.8.5. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según: ¿Qué pagos hace mensualmente por el lugar donde vende? Lambayeque - 2014.**

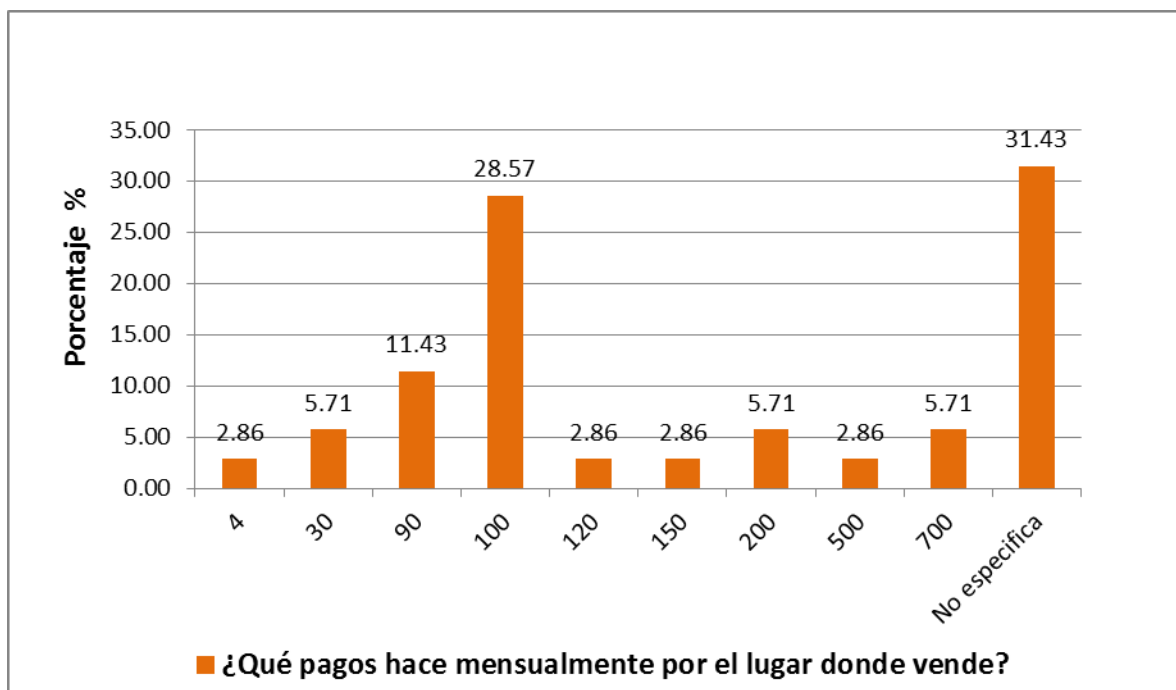
Se observa que el mayor porcentaje (28.57 %) de encuestados refiere que pagan “100 nuevos soles”, por el lugar en donde comercializan sus plantas, aunque existe un 31.43% de encuestados que “no especifica”, debido a que generalmente son comerciantes ambulantes o empresas que no declaran a la Sunat, debemos mencionar que también están en este grupo los comerciantes que tienen sus locales propios y que no pagan por el alquiler de los mismos, o las tiendas home center donde no se nos proporciona este tipo de datos por ser confidencial, sin embargo los máximos pagos de “700 y 500 nuevos soles”, les corresponde a comerciantes formales y organizados que representan el 8.57% de los encuestados.

(Cuadro 44, Gráfico 44).

**Cuadro 44. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Qué pagos hace mensualmente por el lugar donde vende? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Qué pagos hace mensualmente por el lugar donde vende?	Frecuencia	Porcentaje
1	4	1	2.86
2	30	2	5.71
3	90	4	11.43
4	100	10	28.57
5	120	1	2.86
6	150	1	2.86
7	200	2	5.71
8	500	1	2.86
9	700	2	5.71
11	No especifica	11	31.43
	Total	35	100.00

**Gráfico 44. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Qué pagos hace mensualmente por el lugar donde vende. Lambayeque - 2014.**



**4.4.8.6. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Vendería más si tuviera un lugar apropiado de exhibir plantas? Lambayeque - 2014.**

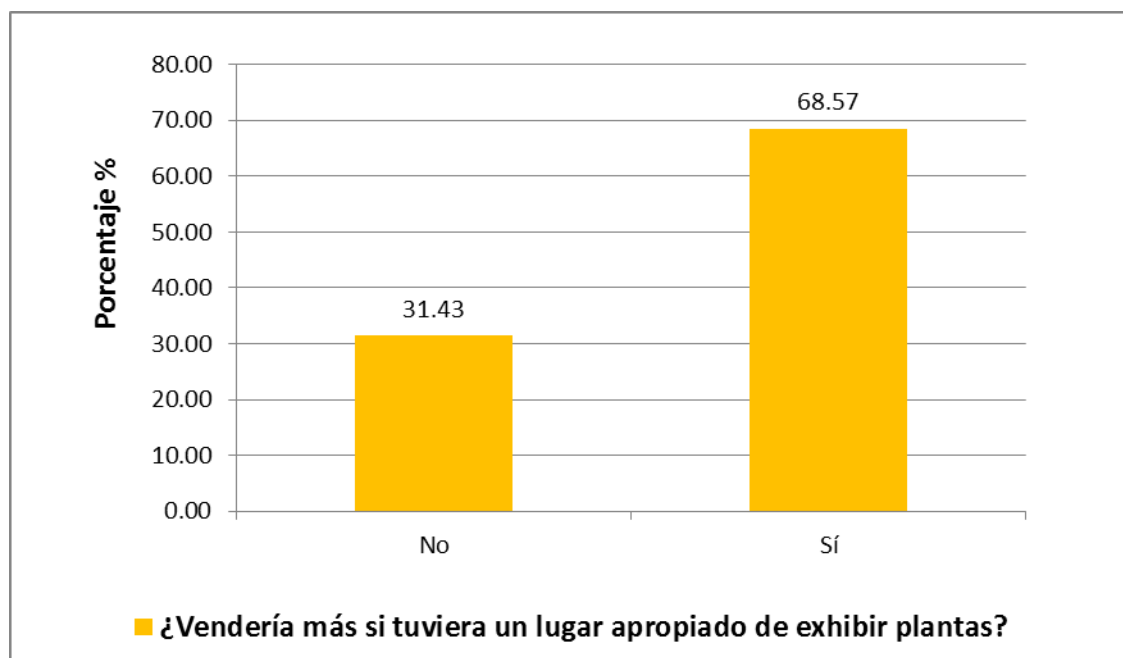
Se observa que el mayor porcentaje lo presenta el ítem “Si” con 68.57 %, vendería más si tuviera un lugar apropiado de exhibir plantas, lo que demuestra que la ubicación de los lugares de venta suele ser un aspecto muy crítico, que muchas veces puede marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso, sobre todo de los pequeños negocios, frente a un “No” con 31.43%, que afirma que no vendería más, porque ya tiene clientes fijos que acuden a sus puestos a comprar las plantas que necesitan según sus gustos y/o necesidades o simplemente porque tienen otros canales de comercialización lo que les permite vender satisfactoriamente.

(Cuadro 45, Gráfico 45).

**Cuadro 45. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Vendería más si tuviera un lugar apropiado de exhibir plantas? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Vendería más si tuviera un lugar apropiado de exhibir plantas?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	11	31.43
2	Sí	24	68.57
	Total	35	100.00

**Gráfico 45. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Vendería más si tuviera un lugar apropiado de exhibir plantas. Lambayeque - 2014.**





#### **4.4.8.7. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Problemas del lugar donde vende. Lambayeque - 2014.**

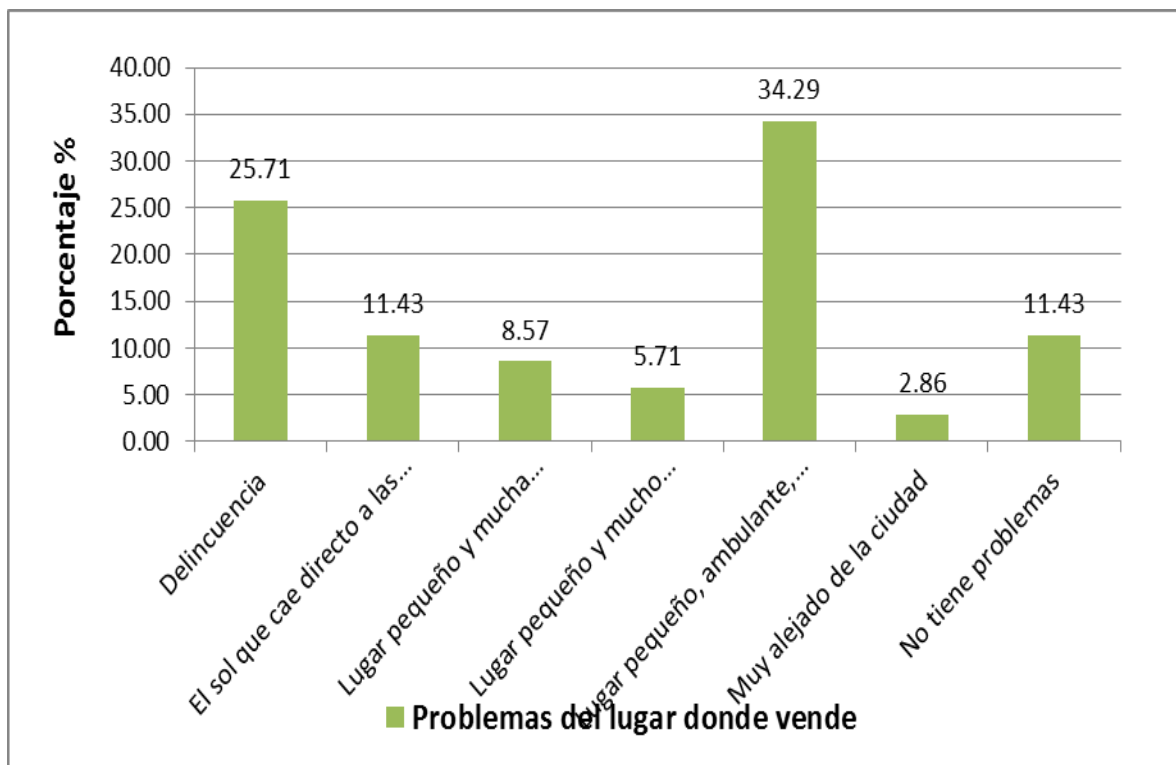
Se observa que con respecto a problemas del lugar donde vende, el ítem que presenta mayor porcentaje es “Lugar pequeño, ambulante, delincuencia y desorden” con 34.29%, seguido de “Delincuencia” con 25.71%, observándose que la delincuencia es un factor importante a tomar en cuenta, cuando se quiere decidir sobre la ubicación de algún local de venta de plantas ornamentales, aunque solo un 11.43%, manifiesta que no tiene problemas, debido a que son establecimientos comerciales con mayor seguridad o en todo caso no se les ha presentado ningún inconveniente. Otro de los problemas presentados es que el sol cae directamente a las plantas con 11.43% de los encuestados, esto generalmente son los comerciantes ambulantes que tienen sus puestos de venta alrededor de los mercados y mencionan a los rayos solares como un problema para vender sus plantas ya que su incidencia directa les maltrata algunas especies que son susceptibles al sol, haciéndoles posteriormente perder calidad en sus productos.

(Cuadro 46, Grafico 46).

**Cuadro 46. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Problemas del lugar donde vende. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Problemas del lugar donde vende	Frecuencia	Porcentaje
1	Delincuencia	9	25.71
2	El sol que cae directo a las plantas	4	11.43
3	Lugar pequeño y mucha delincuencia	3	8.57
4	Lugar pequeño y mucho desorden	2	5.71
5	Lugar pequeño, ambulante, delincuencia y desorden	12	34.29
6	Muy alejado de la ciudad	1	2.86
7	No tiene problemas	4	11.43
	Total	35	100.00

**Gráfico 46. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Problemas del lugar donde vende. Lambayeque - 2014.**



**4.4.8.8. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cómo cree Usted que se puede mejorar la venta de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**

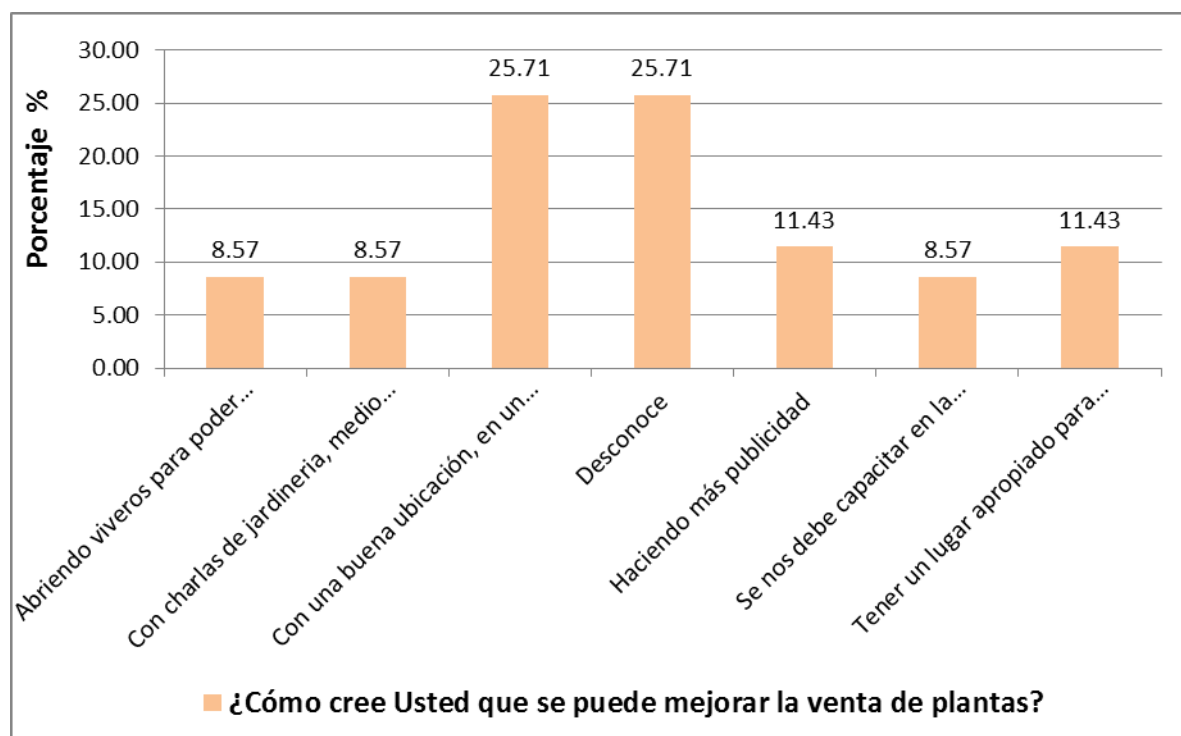
Se observa que existe diversas respuestas a este interrogante, que generalmente depende de varios factores, un 25.71% de los encuestados afirman que mejoraría la venta de plantas “Con una buena ubicación, en un solo lugar, que sea concurrido y seguro” son mayormente comerciantes que se dedican a este tipo de comercio tomándolo como actividad principal por lo desean una mejor ubicación donde se tenga concurrencia del público y sobre todo sea seguro ya que estas son principales problemas, sin embargo un 25.71% de encuestados, “Desconoce cómo mejorar la venta”, lo que nos da entender que son comerciantes que no tienen muchos problemas en la comercialización de sus productos o que desconocen en cierta medida que acciones tomar para mejorar la venta de sus plantas, seguido

tenemos los ítem de la necesidad de “Más publicidad” y “Tener un lugar apropiado para vender las plantas”; ambos con 11.43% de los comerciantes encuestados. Los demás ítems representan el 8.57% en todos los casos como “Abriendo viveros para poder adquirir variedad de plantas y comercializar mejor”; “Con charlas de jardinería, medio ambiente para vender más” y “Se nos debe capacitar en la comercialización de plantas para poder vender más”, todas las anteriores respuestas varían una de otras dependiendo de las necesidades de los comerciantes encuestados. (Cuadro 47, Gráfico 47).

**Cuadro 47. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cómo cree Usted que se puede mejorar la venta de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Cómo cree Usted que se puede mejorar la venta de plantas?	Frecuencia	Porcentaje
1	Abriendo viveros para poder adquirir variedad de plantas y comercializar mejor	3	8.57
2	Con charlas de jardinería, medio ambiente para vender más	3	8.57
3	Con una buena ubicación, en un solo lugar, que sea concurrido y seguro	9	25.71
4	Desconoce	9	25.71
5	Haciendo más publicidad	4	11.43
6	Se nos debe capacitar en la comercialización de plantas para poder vender más	3	8.57
7	Tener un lugar apropiado para vender las plantas	4	11.43
	Total	35	100.00

**Gráfico 47. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cómo cree Usted que se puede mejorar la venta de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**



#### 4.4.8.9. Ganancia promedio mensual

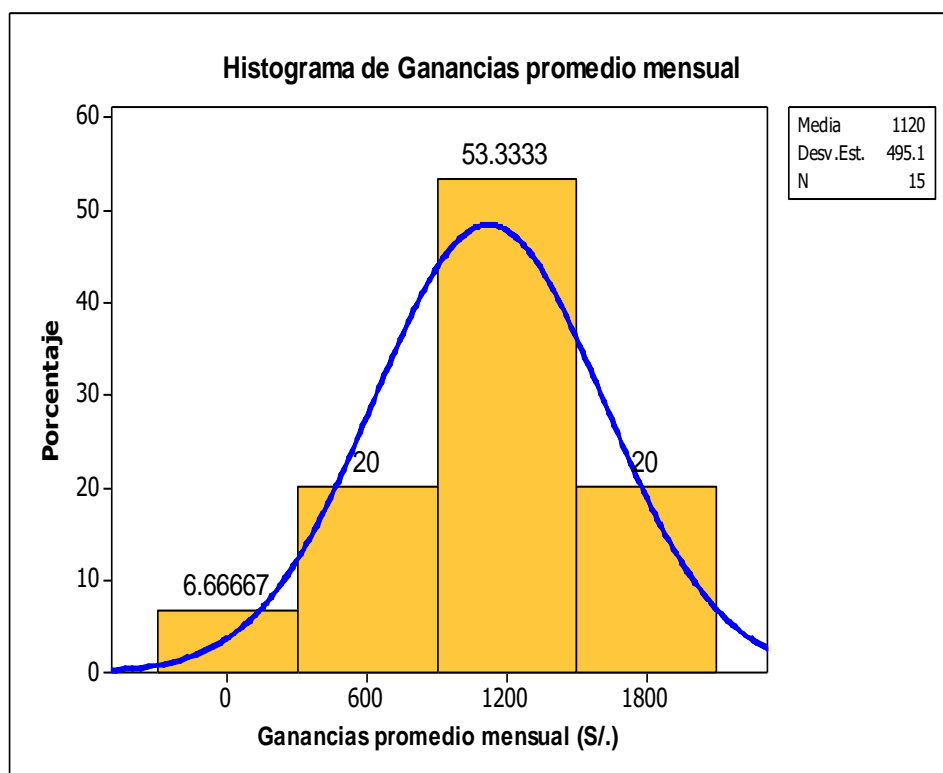
En el Cuadro 18 y Gráfico 18; se muestra las medidas para ganancia mensual, observándose que la ganancia media de comerciantes es de S/.1120, con una desviación estándar de 495 nuevos soles, un mínimo de S/. 240, una mediana de S/.1200, que es muy semejante a la media, indicando que se trata de una población normal, como lo demuestran los valores cercanos a cero de la simetría.

**Cuadro 48: Estadística descriptiva para ganancia promedio mensual**

Variable	N	Media	Desv.Est.	Varianza	CoefVar	Mínimo	Q1	Mediana
Ganancia	15	1120	495	245086	44.20	240	800	1200

N para							
Variable	Q3	Máximo	Rango	Modo	moda	Sesgo	Kurtosis
Ganancia	1400	2000	1760	*	0	-0.18	-0.34

Fuente: Encuesta aplicada por la Autora:

**Gráfico 48**

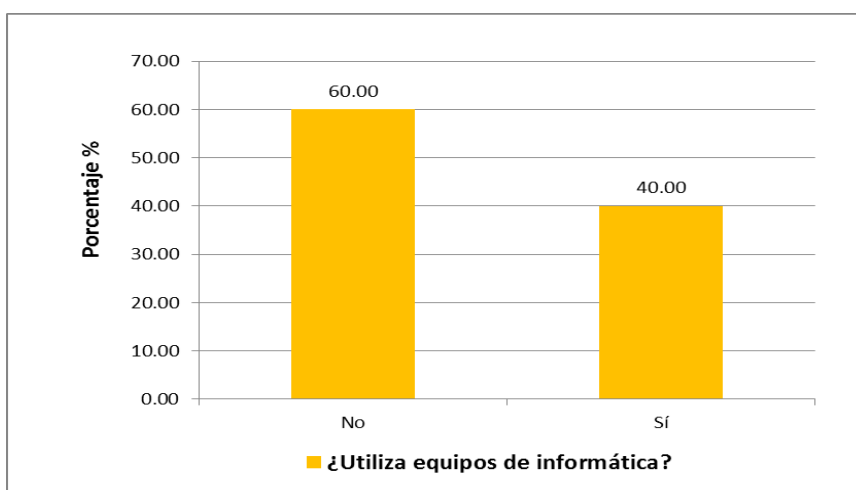
#### 4.4.8.10. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según. ¿Utiliza equipos de informática? Lambayeque - 2014.

Se observa que el mayor porcentaje de los encuestados no utiliza equipos de informática (60%), mientras que el restante (40%) si los utiliza que corresponde generalmente a los comerciantes jóvenes, profesionales, o a las personas adultas que se capacitan para saber el uso de estas herramientas informáticas, siendo este valor de gran importancia en la gestión de sus negocios, ya que les permite ubicar potenciales abastecedores, compradores, lista de precios, etc. teniendo un impacto tecnológico de gran importancia en las empresas. (Cuadro 49; Gráfico 49).

**Cuadro 49. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Utiliza equipos de informática? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Utiliza equipos de informática?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	21	60.00
2	Sí	14	40.00
	Total	35	100.00

**Gráfico 49. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Utiliza equipos de informática? Lambayeque - 2014.**



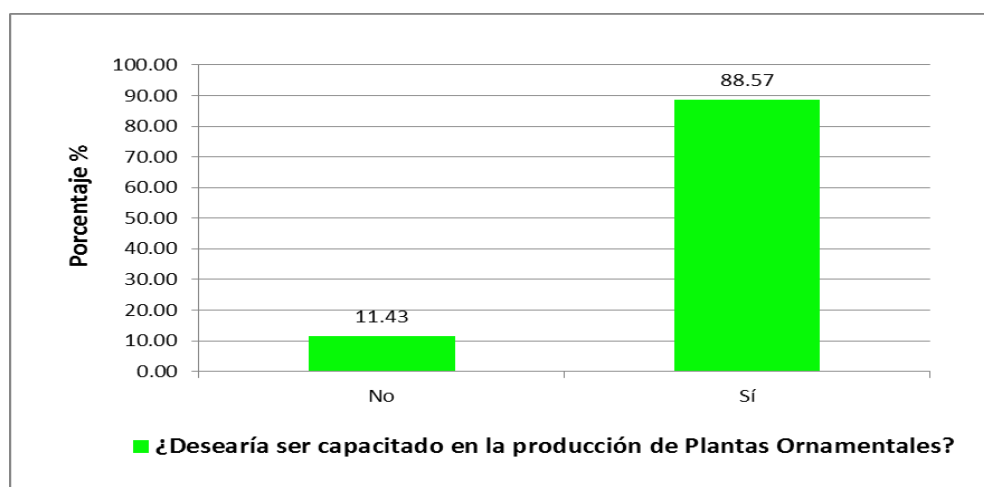
#### 4.4.8.11. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.

Se observa que el mayor porcentaje Si, desea recibir capacitación sobre plantas ornamentales (88.57%), pues este aspecto influirá en la formalización de sus empresas ya que la Sunat tiene programas de capacitación para sus afiliados, mientras que los que respondieron No, incluyen a personas ya formalizadas o de edad avanzada. Aunque existe una notoria tendencia a ser capacitado también en lo referente a la comercialización, ya que la mayoría de los encuestados importan sus plantas de otros departamentos e incluso de otros países como el Ecuador. (Cuadro 50; Gráfico 50).

**Cuadro 50. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Desearía ser capacitado en la producción de Plantas Ornamentales?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	4	11.43
2	Sí	31	88.57
	Total	35	100.00

**Gráfico 50. Distribución de los 35 encuestados de los comerciantes de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**



## COMPRADORES

Aquí se ubican todas las personas que adquieren plantas ornamentales para aprovechar sus beneficios y cubrir sus necesidades de decoración y estética, se encuestó a familias e instituciones en el distrito de **Chiclayo** (Urb. Derrama Magisterial, Urb. Santa Victoria, Urb. Patazca, Urb. Las Brisas, Urb. 3 de Octubre – Satélite, Urb. San Juan, P.J Cruz de la Esperanza, Centro de la ciudad de Chiclayo), distrito de la **Victoria** (Centro del distrito), distrito de **José Leonardo Ortiz** (Sector Urrunaga, Urb. Latina, Alrededores del mercado Moshoqueque), Ciudad de **Lambayeque** (Centro de la ciudad, P.J. San Martín, P.J. Santa Rosa, Sector Sialupe, Sector Bodegones), **Ferreñafe** (Mercado y centro de la ciudad), **Monsefú** (Centro de la ciudad y alrededores).

### 4.4.9. DATOS PERSONALES DE LOS COMPRADORES:

Los primeros aspectos analizados fueron la procedencia de las personas que compran plantas ornamentales, la edad, el sexo y el estado civil, con ello se puede empezar a comprender, si son personas originarias de este departamento o migraron de otros sitios a vivir en estas zonas, si son jóvenes o adultos, si la tendencia en la adquisición de plantas lo realiza las mujeres o varones, y como están formalizadas sus familias.

#### 4.4.9.1. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según procedencia. Lambayeque - 2014.

El 40% de la población encuestada son originarios de Chiclayo; el 38.57% de la población procede de otros departamentos (Bagua, Cajamarca, Chota, Jaén, Lima, Los Órganos, Piura, Trujillo) y un porcentaje 21.43 % provienen de otros distritos del departamento (Illimo, Jayanca, Monsefú, Morrope, Pátapo, Reque) lo que muestra una diversidad de criterios que va enriquecer la demanda de plantas ornamentales debido a las diversas costumbres de los compradores.

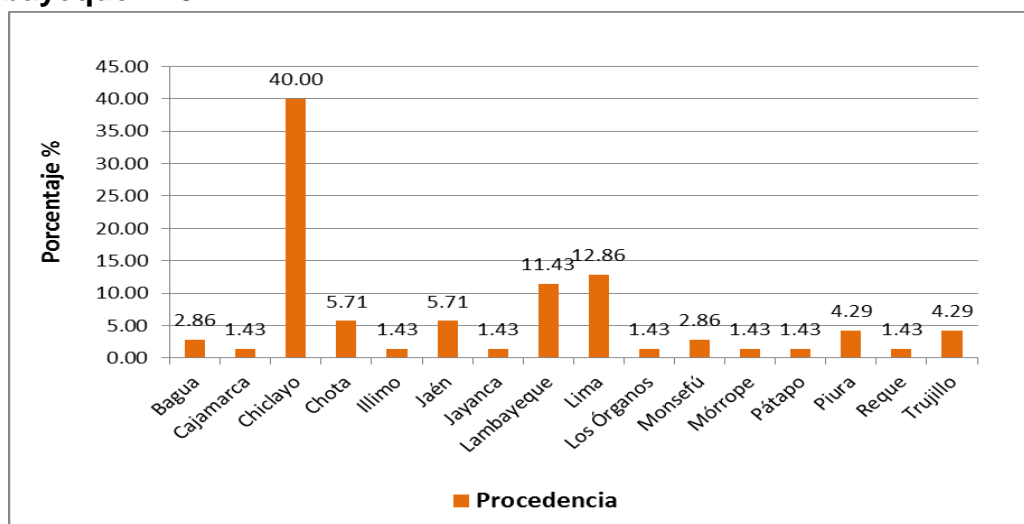
(Cuadro 51; Gráfico 51).



**Cuadro 51. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según procedencia. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Procedencia	Frecuencia	Porcentaje
1	Bagua	2	2.86
2	Cajamarca	1	1.43
3	Chiclayo	28	40.00
4	Chota	4	5.71
5	Illimo	1	1.43
6	Jaén	4	5.71
7	Jayanca	1	1.43
8	Lambayeque	8	11.43
9	Lima	9	12.86
10	Los Órganos	1	1.43
11	Monsefú	2	2.86
12	Mórrope	1	1.43
13	Pátapo	1	1.43
14	Piura	3	4.29
15	Reque	1	1.43
16	Trujillo	3	4.29
	Total	70	100.00

**Gráfico 51. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según procedencia. Lambayeque - 2014.**



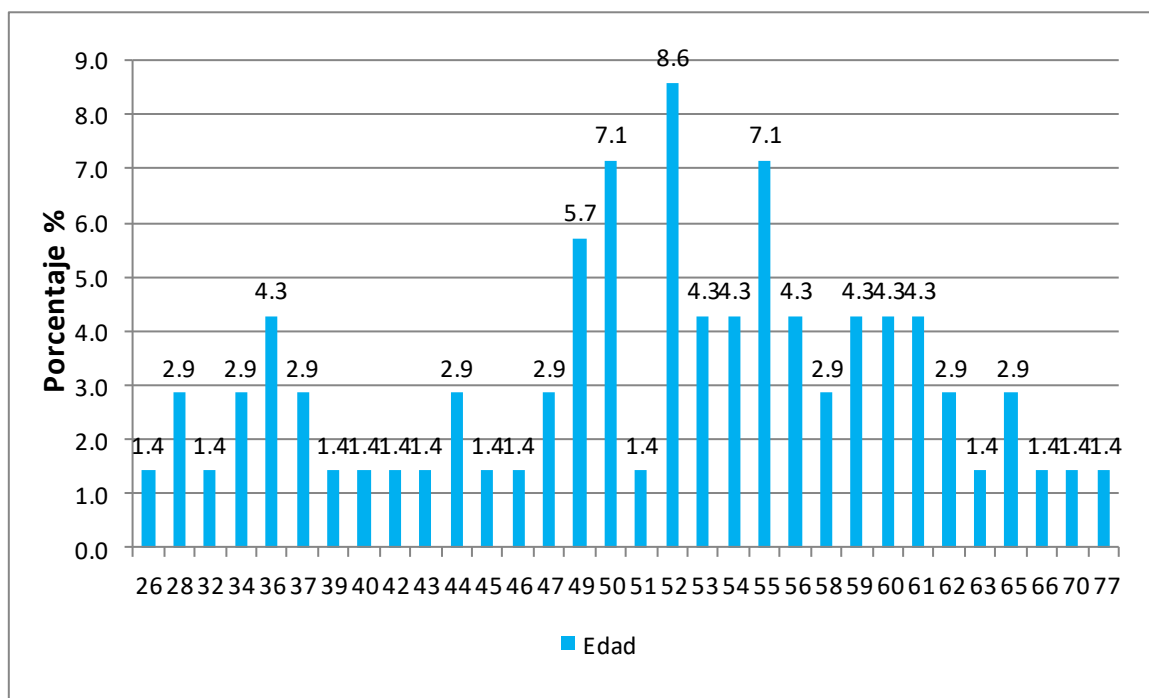
#### **4.4.9.2. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según edad. Lambayeque - 2014.**

Se observa que solo un 4.3 % de los encuestados tiene una edad que está entre los 25 a 30 años, que son personas relativamente jóvenes, luego un 14.3 % de los encuestados se encuentran entre las edades de 31 a 40 años, posteriormente el 24.3 % de los encuestados se encuentra entre el rango que edades que va desde los 41 a 50 años, sin embargo el mayor porcentaje, 41.4 %, de los encuestados sus edades oscilan entre 51 a 60 años población que es adulta, por otro lado el 14.3 % de la población tiene una edad comprendida entre los 61 a 70 años, y solo un 1.4 % corresponde a un poblador con 77 años que es un adulto mayor. Por lo tanto se resume que el 81.4% de los encuestados son personas adultas las cuales adquieren plantas ornamentales para sus casas u otros ambientes.

**Cuadro 52. Distribución de los 70 encuestados de compradores de plantas Ornamentales del distrito de Chiclayo, según Edad. Lambayeque - 2014.**

Edades	Frecuencia	Porcentaje
De 25 a 30 años	3	4.30
De 31 a 40 años	10	14.30
De 41 a 50 años	17	24.30
De 51 a 60 años	29	41.40
De 61 a 70 años	10	14.30
De 70 a más años	1	1.40
Total	70	100.00

**Gráfico 52. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Edad. Lambayeque - 2014.**



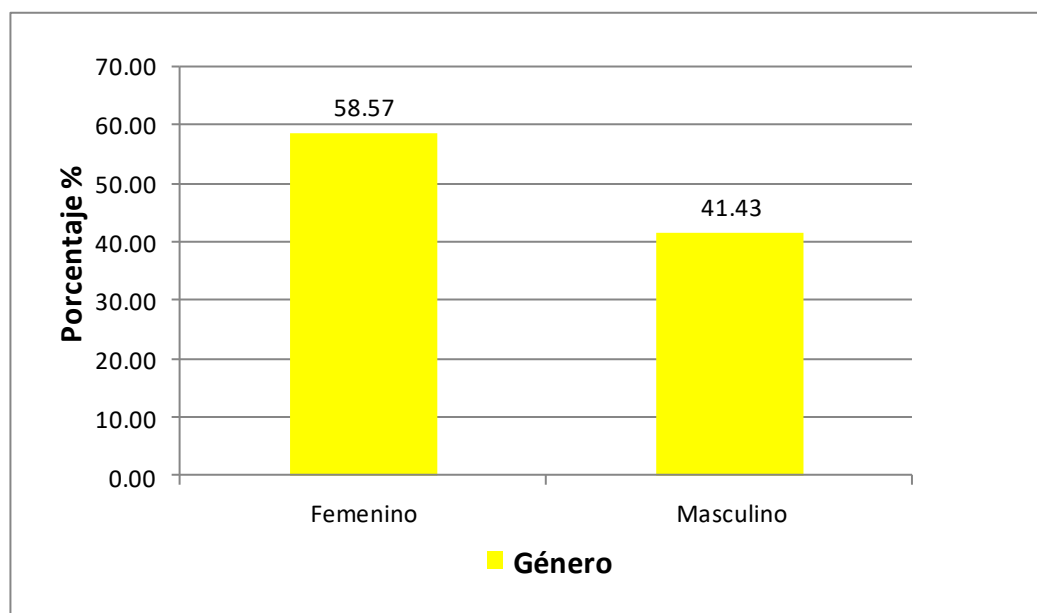
**4.4.9.3. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque - 2014.**

Se observa que sólo el (41.43%) son varones que compran. Mientras que la gran mayoría de compradores son mujeres (58.57%), observándose que la participación femenina es mayor, debido a que las damas tienen una apreciación más aguda de la estética. (Cuadro 53; Gráfico 53).

**Cuadro 53. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Género	Frecuencia	Porcentaje
1	Femenino	41	58.57
2	Masculino	29	41.43
	Total	70	100.00

**Gráfico 53. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según género. Lambayeque - 2014.**



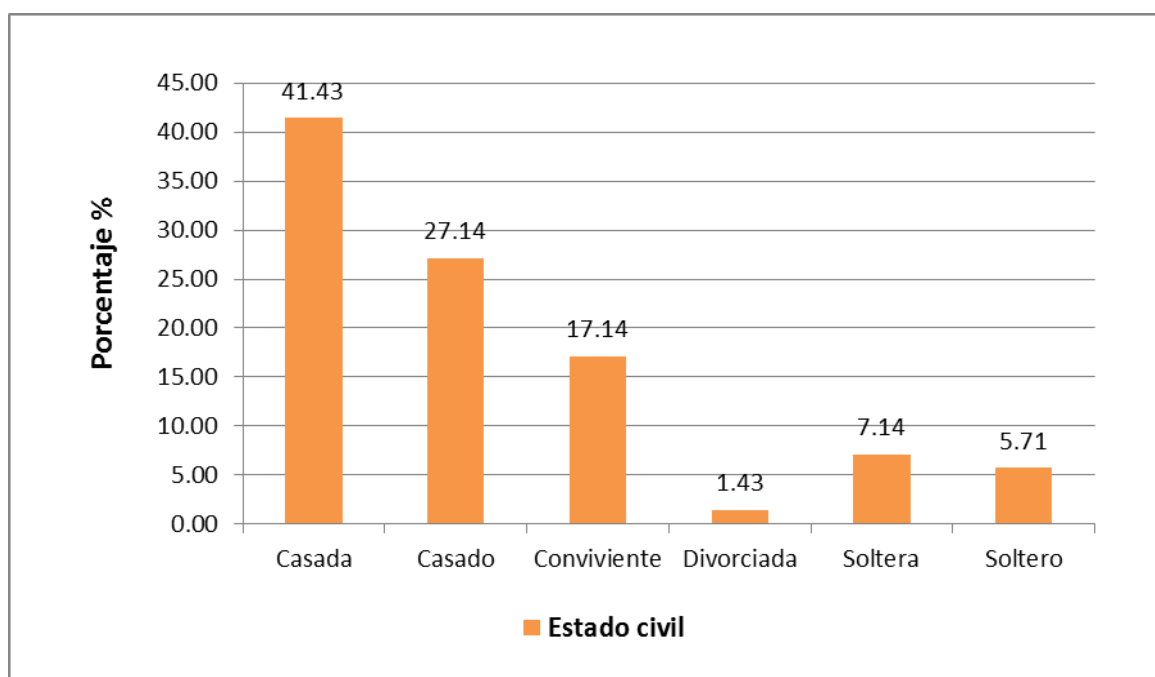
**4.4.9.4. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según estado civil. Lambayeque - 2014.**

La tendencia distrital es a formalizar la constitución civil, observándose que un 68.57 % (41.43% + 27.14) son casados (as), 17.14% convivientes, y el 12.86% solteros, el alto porcentaje de casados fortalece la unidad económica de la familia de los compradores de plantas ornamentales. (Cuadro 54; Gráfico 54).

**Cuadro 54. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según estado civil. Lambayeque – 2014.**

Ítem	Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
1	Casada	29	41.43
2	Casado	19	27.14
3	Conviviente	12	17.14
4	Divorciada	1	1.43
5	Soltera	5	7.14
6	Soltero	4	5.71
	Total	70	100.00

**Gráfico 54. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según estado civil. Lambayeque - 2014.**



#### 4.4.10. ASPECTOS SOCIALES DE LOS COMPRADORES:

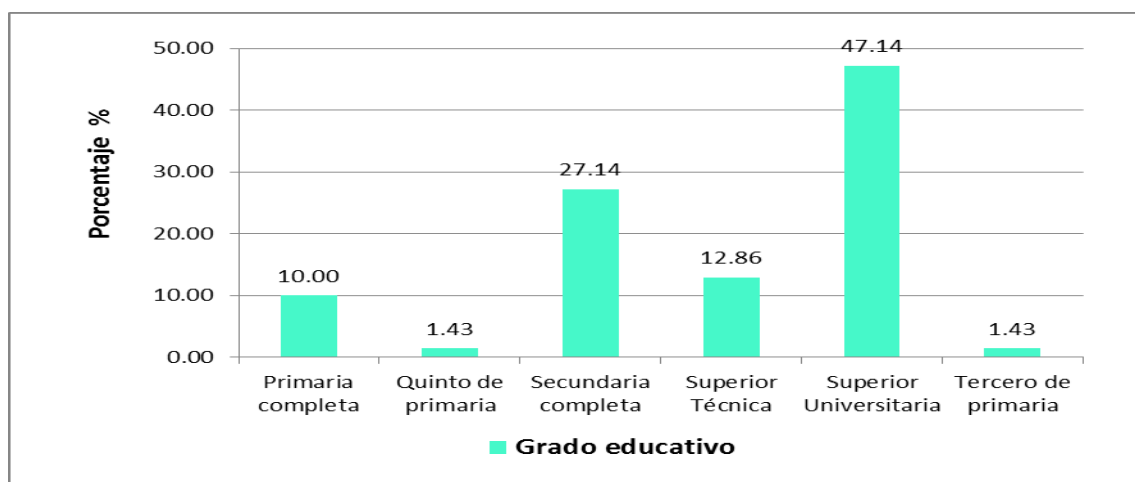
##### 4.4.10.1. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según grado educativo. Lambayeque - 2014.

Se puede observar que existe un alto índice de compradores con el ítem superior universitaria (47.14%), le siguen secundaria completa con 27.14%, lo que demuestra que de acuerdo a su formación educativa aprecian más la belleza de las plantas y el bienestar que les causa su manejo. (Cuadro 55; Gráfico 55).

**Cuadro 55. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según grado educativo. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Grado educativo	Frecuencia	Porcentaje
1	Primaria completa	7	10.00
2	Quinto de primaria	1	1.43
3	Secundaria completa	19	27.14
4	Superior Técnica	9	12.86
5	Superior Universitaria	33	47.14
6	Tercero de primaria	1	1.43
	Total	70	100.00

**Gráfico 55. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según grado educativo. Lambayeque - 2014.**



#### 4.4.11. ASPECTOS ECONOMICOS:

##### 4.4.11.1. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque - 2014.

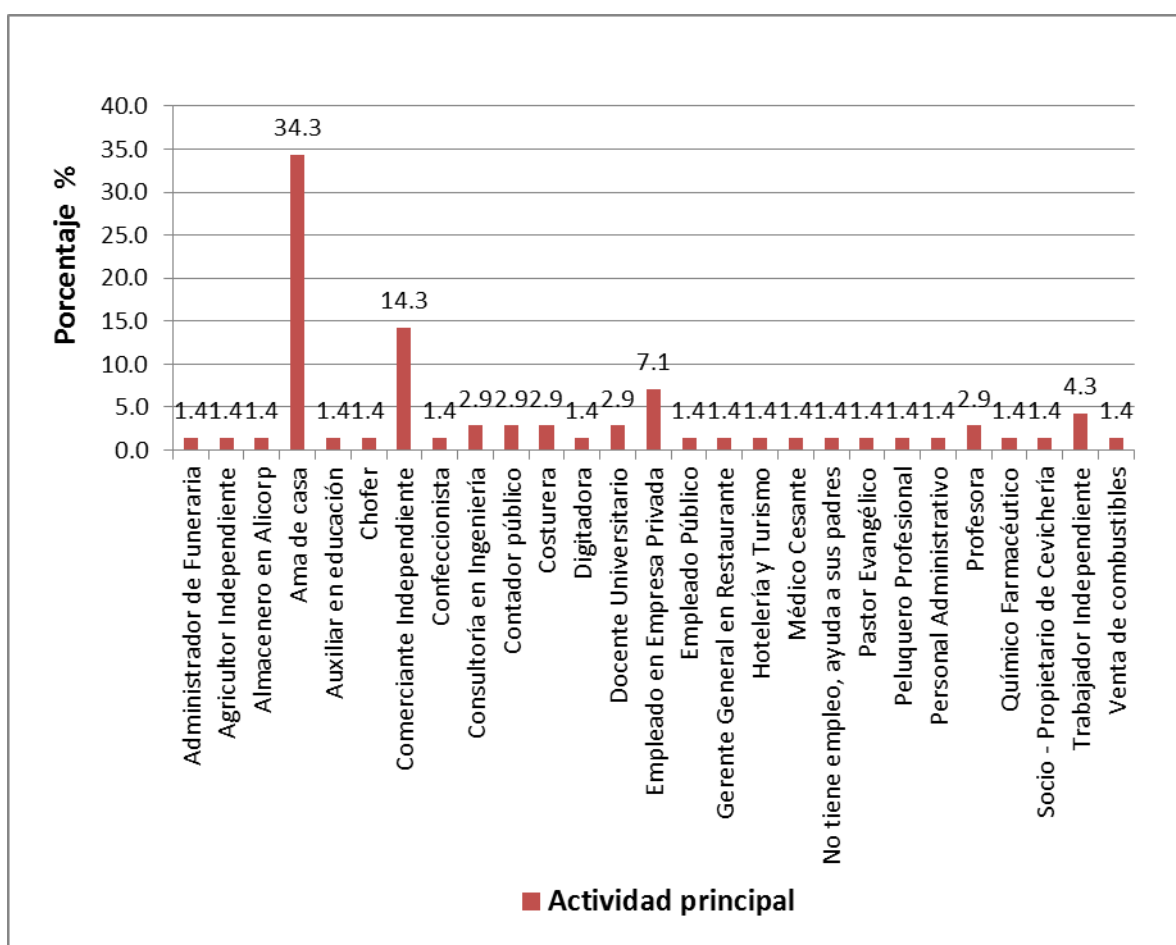
Se observa que el mayor valor lo presenta el ítem Ama de casa con 34.29%, seguido de Comerciante independiente con 14.29%, indicando, que estos encuestados poseen más tiempo de dedicación al cuidado de plantas ornamentales. (Cuadro 56; Gráfico 56)

**Cuadro 56. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Actividad principal	Frecuencia	Porcentaje
1	Administrador de Funeraria	1.00	1.43
2	Agricultor Independiente	1.00	1.43
3	Almacenero en Alicorp	1.00	1.43
4	Ama de casa	24.00	34.29
5	Auxiliar en educación	1.00	1.43
6	Chofer	1.00	1.43
7	Comerciante Independiente	10.00	14.29
8	Confeccionista	1.00	1.43
9	Consultoría en Ingeniería	2.00	2.86
10	Contador público	2.00	2.86
11	Costurera	2.00	2.86
12	Digitadora	1.00	1.43
13	Docente Universitario	2.00	2.86
14	Empleado en Empresa Privada	5.00	7.14
15	Empleado Público	1.00	1.43
16	Gerente General en Restaurante	1.00	1.43
17	Hotelería y Turismo	1.00	1.43
18	Médico Cesante	1.00	1.43
19	No tiene empleo, ayuda a sus padres	1.00	1.43
20	Pastor Evangélico	1.00	1.43
21	Peluquero Profesional	1.00	1.43
22	Personal Administrativo	1.00	1.43

23	Profesora	2.00	2.86
24	Químico Farmacéutico	1.00	1.43
25	Socio - Propietario de Cevichería	1.00	1.43
26	Trabajador Independiente	3.00	4.29
27	Venta de combustibles	1.00	1.43
	Total	70.00	100.00

**Gráfico 56. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según actividad principal. Lambayeque - 2014.**





#### **4.4.11.2. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**

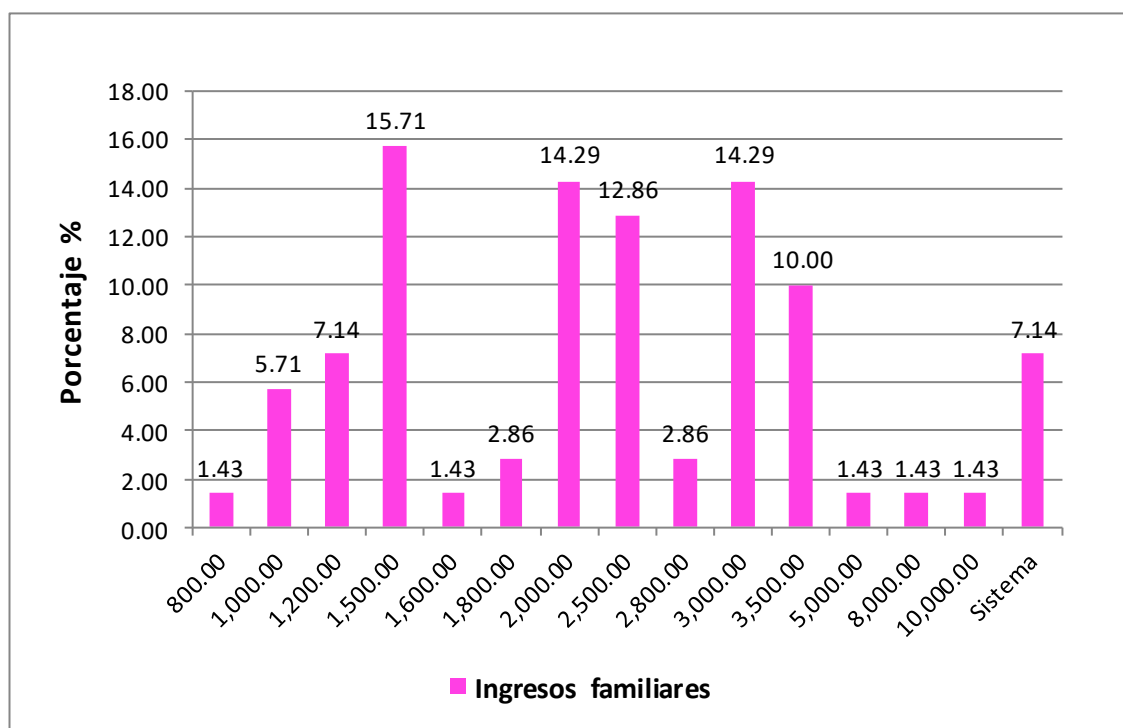
Se observa el 15.71% tienen unos ingresos familiares de 1500 nuevos soles, 14.29 % tiene ingresos familiares de 2000 nuevos soles, al igual que un 14.29% tienen unos ingresos familiares de 3000 nuevos soles, lo que indica la calidad de vida que poseen los compradores. El ingreso más bajo es de 800 nuevos equivalente al 1.43% de los compradores encuestados. (Cuadro 57; Gráfico 57).

**Cuadro 57. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Ingresos familiares	Frecuencia	Porcentaje
1	800.00	1	1.43
2	1,000.00	4	5.71
3	1,200.00	5	7.14
4	1,500.00	11	15.71
5	1,600.00	1	1.43
6	1,800.00	2	2.86
7	2,000.00	10	14.29
8	2,500.00	9	12.86
9	2,800.00	2	2.86
10	3,000.00	10	14.29
11	3,500.00	7	10.00
12	5,000.00	1	1.43
13	8,000.00	1	1.43
14	10,000.00	1	1.43
16	Sistema	5	7.14
	Total	70	100.00

**Gráfico 57. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas**

**ornamentales del distrito de Chiclayo, según ingresos familiares. Lambayeque - 2014.**



**4.4.12. ASPECTOS GENERALES:**

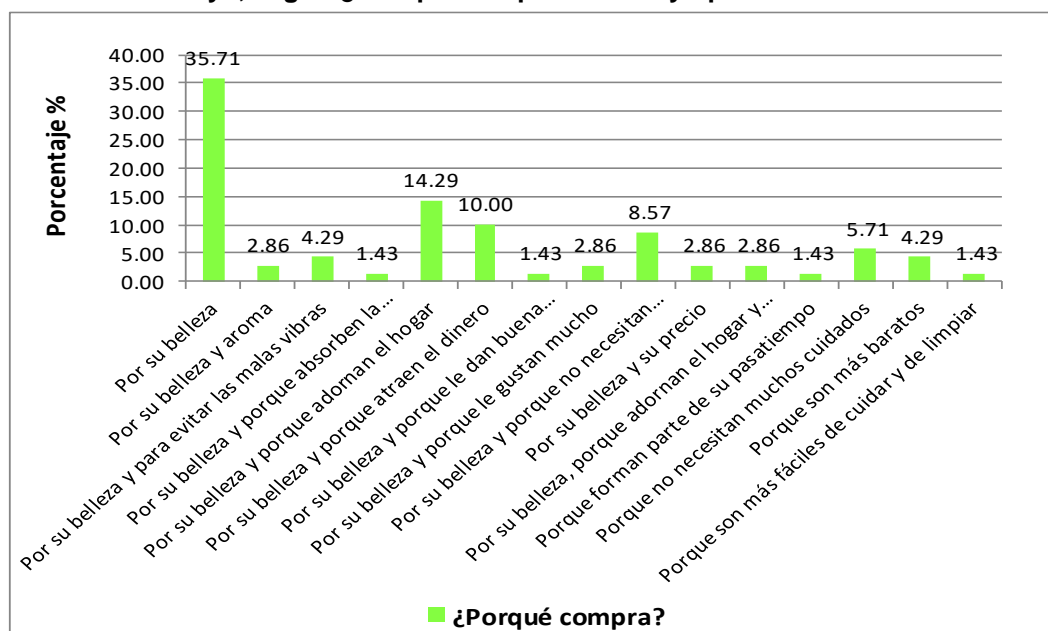
**4.4.12.1. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Por qué compra? Lambayeque - 2014.**

Se observa que el mayor valor lo presenta el ítem Por su belleza con 35.71%, le sigue el ítem Por su belleza y porque adornan el hogar con 14.29%, los valores del cuadro indican que la belleza es el motivo principal por el cual el comprador adquiere plantas ornamentales. (Cuadro 58; Gráfico 58).

**Cuadro 58. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Por qué compra? Lambayeque – 2014**

Ítem	¿Por qué compra?	Frecuencia	Porcentaje
1	Por su belleza	25	35.71
2	Por su belleza y aroma	2	2.86
3	Por su belleza y para evitar las malas vibras	3	4.29
4	Por su belleza y porque absorben la radiación de los artefactos	1	1.43
5	Por su belleza y porque adornan el hogar	10	14.29
6	Por su belleza y porque atraen el dinero	7	10.00
7	Por su belleza y porque le dan buena sensación de bienestar	1	1.43
8	Por su belleza y porque le gustan mucho	2	2.86
9	Por su belleza y porque no necesitan muchos cuidados	6	8.57
10	Por su belleza y su precio	2	2.86
11	Por su belleza, porque adornan el hogar y le gusta coleccionarlos	2	2.86
12	Porque forman parte de su pasatiempo	1	1.43
13	Porque no necesitan muchos cuidados	4	5.71
14	Porque son más baratos	3	4.29
15	Porque son más fáciles de cuidar y de limpiar	1	1.43
	Total	70	100.00

**Gráfico 58. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Por qué compra? Lambayeque - 2014.**



#### 4.4.12.2. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Lugar donde compra las plantas y/o productos. Lambayeque - 2014.

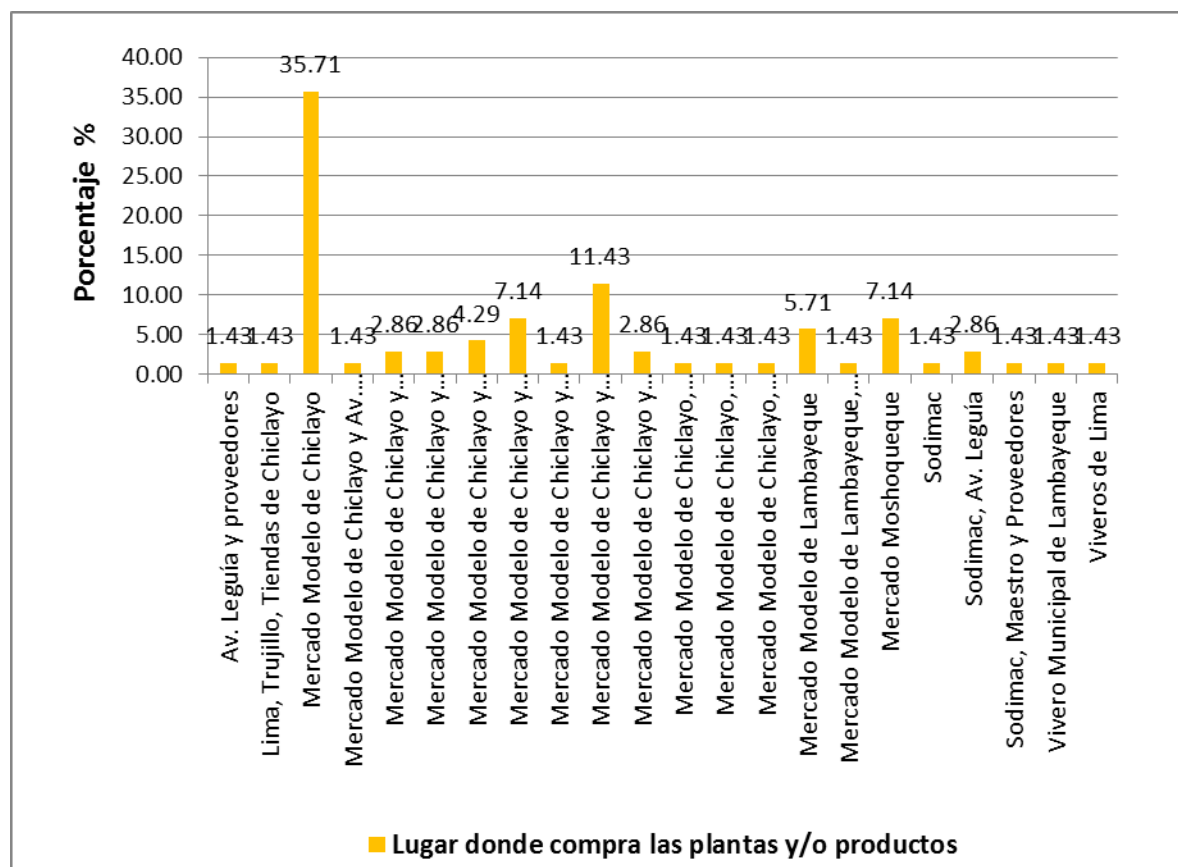
Se observa que la mayor cantidad de compradores adquieren sus plantas y/o productos en el Mercado Modelo de Chiclayo con 35.71%, le sigue el ítem Mercado Modelo de Chiclayo y Sodimac con 11.43%, también el ítem Mercado Modelo de Chiclayo y Mercado Moshoqueque con 7.14%, indicando que el mercado modelo posee características adecuadas para poder comprar plantas y/o productos. (Cuadro 59; Gráfico 59)

**Cuadro 59. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Lugar donde compra las plantas y/o productos. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Lugar donde compra las plantas y/o productos	Frecuencia	Porcentaje
1	Av. Leguía y proveedores	1	1.43
2	Lima, Trujillo, Tiendas de Chiclayo	1	1.43
3	Mercado Modelo de Chiclayo	25	35.71
4	Mercado Modelo de Chiclayo y Av. Leguía	1	1.43
5	Mercado Modelo de Chiclayo y Costado Terminal Maraón	2	2.86
6	Mercado Modelo de Chiclayo y Maestro	2	2.86
7	Mercado Modelo de Chiclayo y Mercado Modelo de Lambayeque	3	4.29
8	Mercado Modelo de Chiclayo y Mercado Moshoqueque	5	7.14
9	Mercado Modelo de Chiclayo y Monsefú	1	1.43
10	Mercado Modelo de Chiclayo y Sodimac	8	11.43
11	Mercado Modelo de Chiclayo y Vivero de la Municipalidad	2	2.86
12	Mercado Modelo de Chiclayo, Sodimac, Moyobamba	1	1.43
13	Mercado Modelo de Chiclayo, Sodimac, Promart, Chachapoyas	1	1.43
14	Mercado Modelo de Chiclayo, Sodimac, Promart, Moyobamba	1	1.43
15	Mercado Modelo de Lambayeque	4	5.71

16	Mercado Modelo de Lambayeque, triciclo que recorre las calles	1	1.43
17	Mercado Moshoqueque	5	7.14
18	Sodimac	1	1.43
19	Sodimac, Av. Leguía	2	2.86
20	Sodimac, Maestro y Proveedores	1	1.43
21	Vivero Municipal de Lambayeque	1	1.43
22	Viveros de Lima	1	1.43
	Total	70	100.00

**Gráfico 59. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Lugar donde compra las plantas y/o productos. Lambayeque - 2014.**



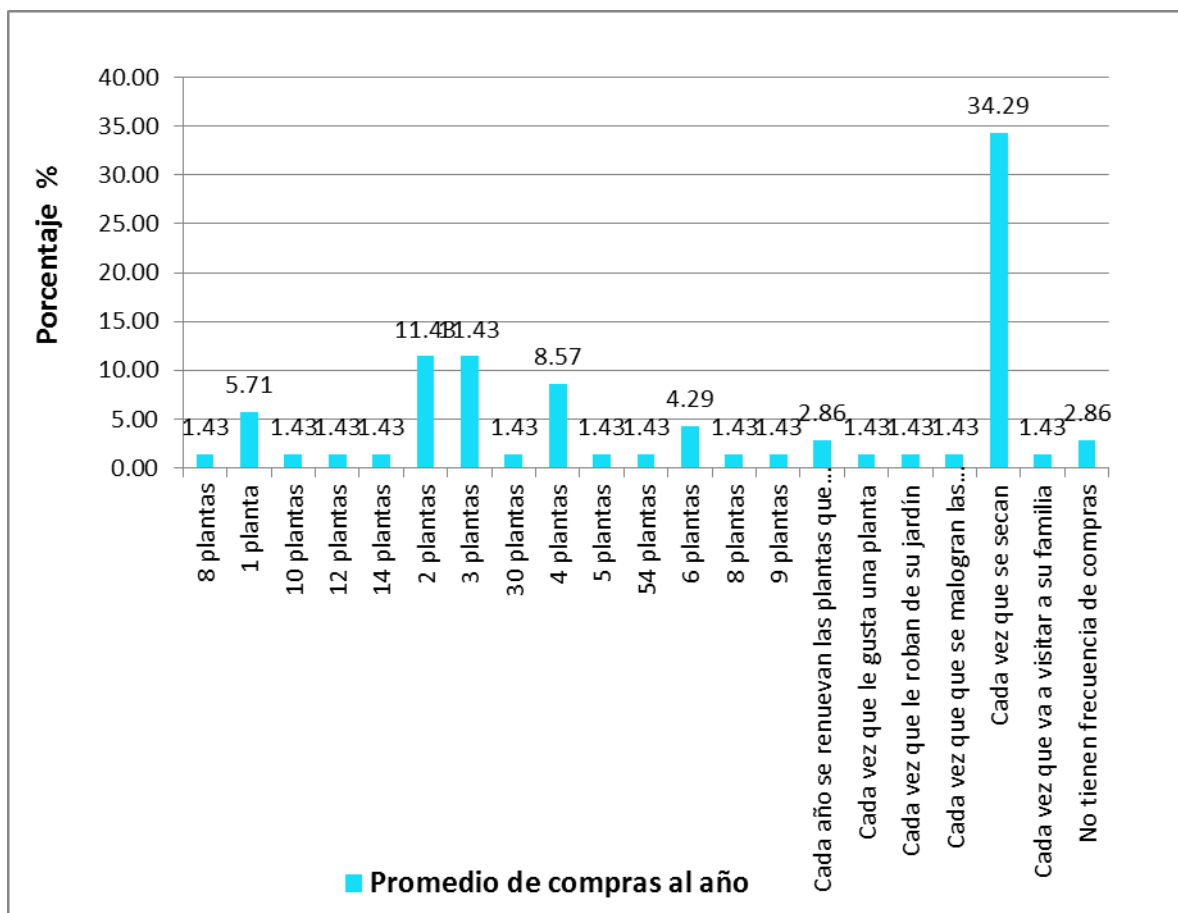
#### 4.4.12.3. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según promedio de compras al año. Lambayeque - 2014.

En el Cuadro 10; Gráfico 10; se observa que los compradores adquieren plantas ornamentales cada vez que se secan con 34.29%, este ítem posee el mayor valor del cuadro. Los que no tienen frecuencia de compras con 2.86%. En promedio se observa que adquieren un número de plantas para obtener su población constante durante todo el año.

**Cuadro 60. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según promedio de compras al año. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Promedio de compras al año	Frecuencia	Porcentaje
1	8 plantas	1	1.43
2	1 planta	4	5.71
3	10 plantas	1	1.43
4	12 plantas	1	1.43
5	14 plantas	1	1.43
6	2 plantas	8	11.43
7	3 plantas	8	11.43
8	30 plantas	1	1.43
9	4 plantas	6	8.57
10	5 plantas	1	1.43
11	54 plantas	1	1.43
12	6 plantas	3	4.29
13	8 plantas	1	1.43
14	9 plantas	1	1.43
15	Cada año se renuevan las plantas que se malogran	2	2.86
16	Cada vez que le gusta una planta	1	1.43
17	Cada vez que le roban de su jardín	1	1.43
18	Cada vez que se malogran las macetas	1	1.43
19	Cada vez que se secan	24	34.29
20	Cada vez que va a visitar a su familia	1	1.43
21	No tienen frecuencia de compras	2	2.86
	Total	70	100.00

**Gráfico 60. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según promedio de compras al año. Lambayeque - 2014.**



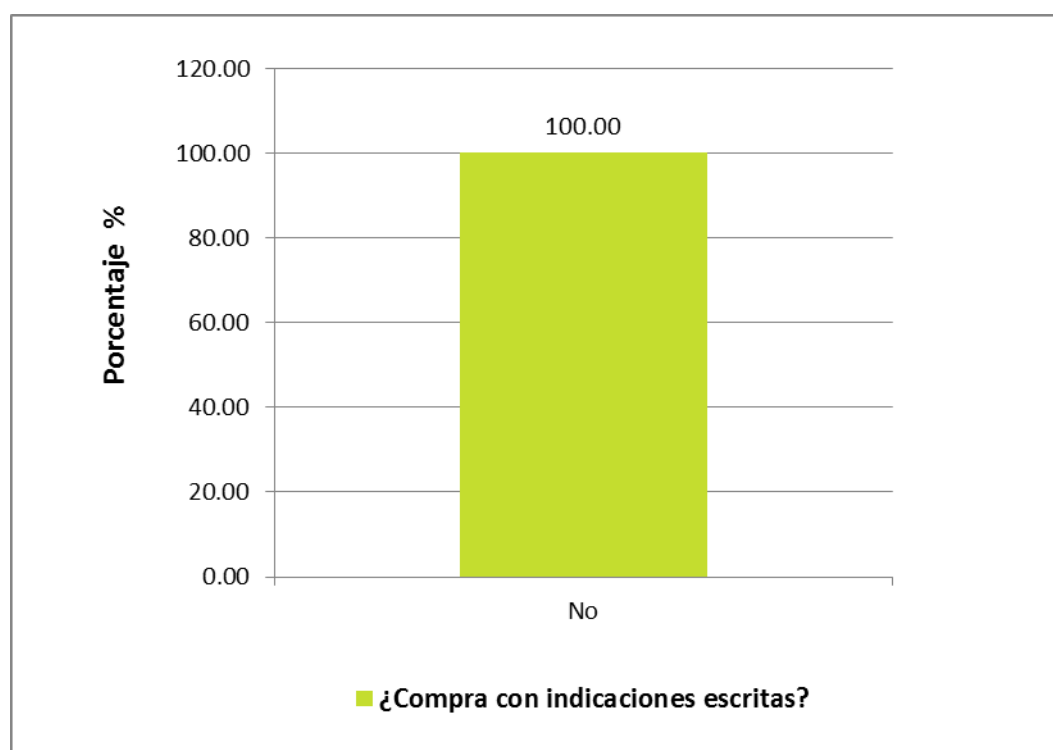
#### **4.4.12.4. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿compra con indicaciones escritas? Lambayeque - 2014.**

En el Cuadro 61, se puede observar que el 100% de los compradores compran sin indicaciones escritas.

**Cuadro 61. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿compra con indicaciones escritas? Lambayeque – 2014.**

Ítem	¿Compra con indicaciones escritas?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	70	100.00

**Gráfico 11. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según compra con indicaciones escritas. Lambayeque - 2014.**





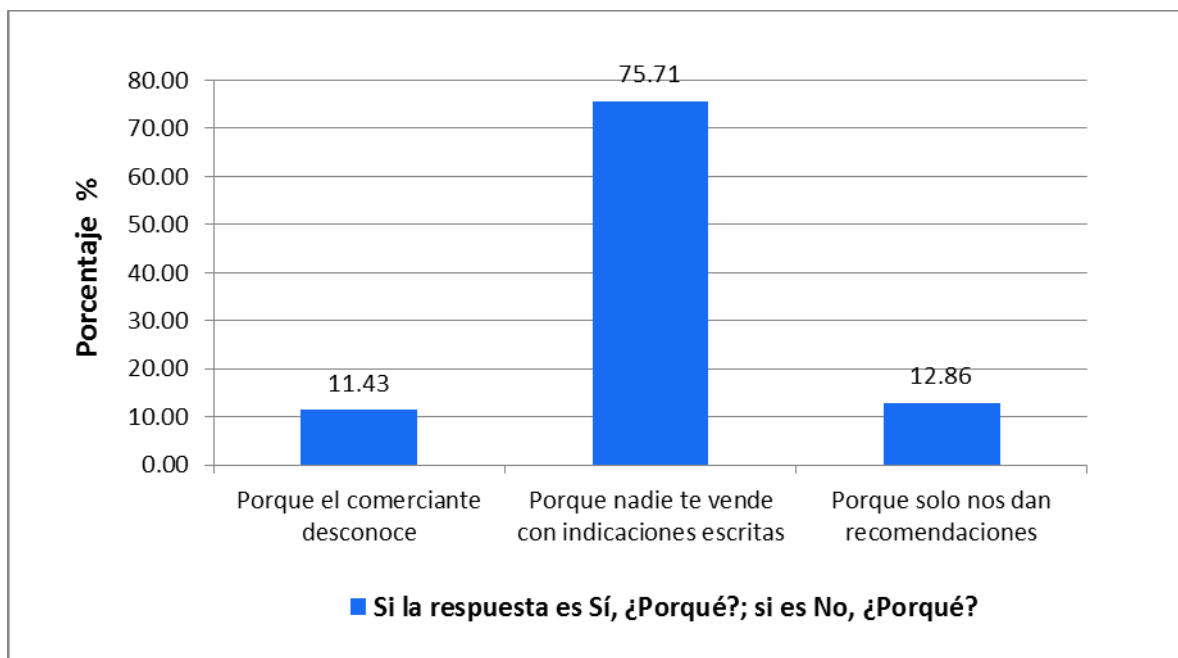
**4.4.12.5. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿por qué?, si es No, ¿por qué? Lambayeque - 2014.**

Se observa, que el mayor porcentaje (75.71%), corresponde al ítem Porque nadie te vende con indicaciones escritas. El menor porcentaje (11.43%), corresponde al ítem Porque el comerciante desconoce. (Cuadro 62; Gráfico 62).

**Cuadro 12. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿por qué?, si es No, ¿por qué?. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Si la respuesta es Sí, ¿Por qué?; si es No, ¿Por qué?	Frecuencia	Porcentaje
1	Porque el comerciante desconoce	8	11.43
2	Porque nadie te vende con indicaciones escritas	53	75.71
3	Porque solo nos dan recomendaciones	9	12.86
	Total	70	100.00

**Gráfico 62. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿por qué?, si es No ¿por qué? Lambayeque - 2014.**



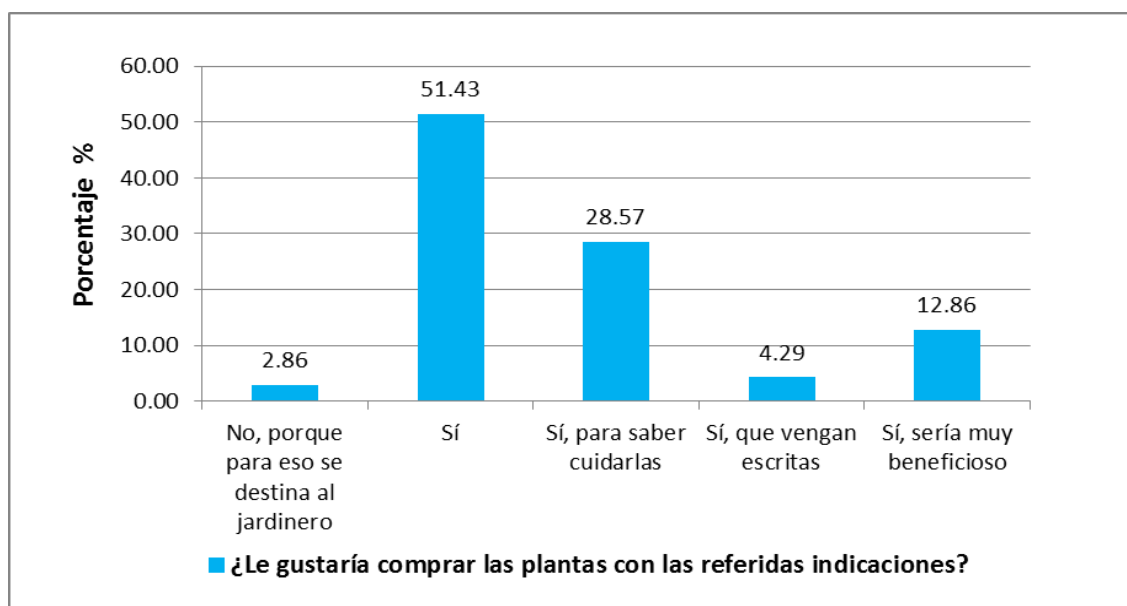
#### 4.4.12.6. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Le gustaría comprar las plantas con las referidas indicaciones. Lambayeque - 2014.

Se observa que un (97.15%) Si le gustaría comprar con indicaciones escritas, para que tengan conocimiento acerca del cuidado a sus plantas, ya que cada planta posee características propias, diferenciándose unas de otras. (Cuadro 63; Gráfico 63).

**Cuadro 63. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Le gustaría comprar las plantas con las referidas indicaciones. Lambayeque – 2014.**

Ítem	Le gustaría comprar las plantas con las referidas indicaciones	Frecuencia	Porcentaje
1	No, porque para eso se destina al jardinero	2	2.86
2	Sí	36	51.43
3	Sí, para saber cuidarlas	20	28.57
4	Sí, que vengan escritas	3	4.29
5	Sí, sería muy beneficioso	9	12.86
	Total	70	100.00

**Gráfico 63. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Le gustaría comprar las plantas con las referidas indicaciones. Lambayeque – 2014.**



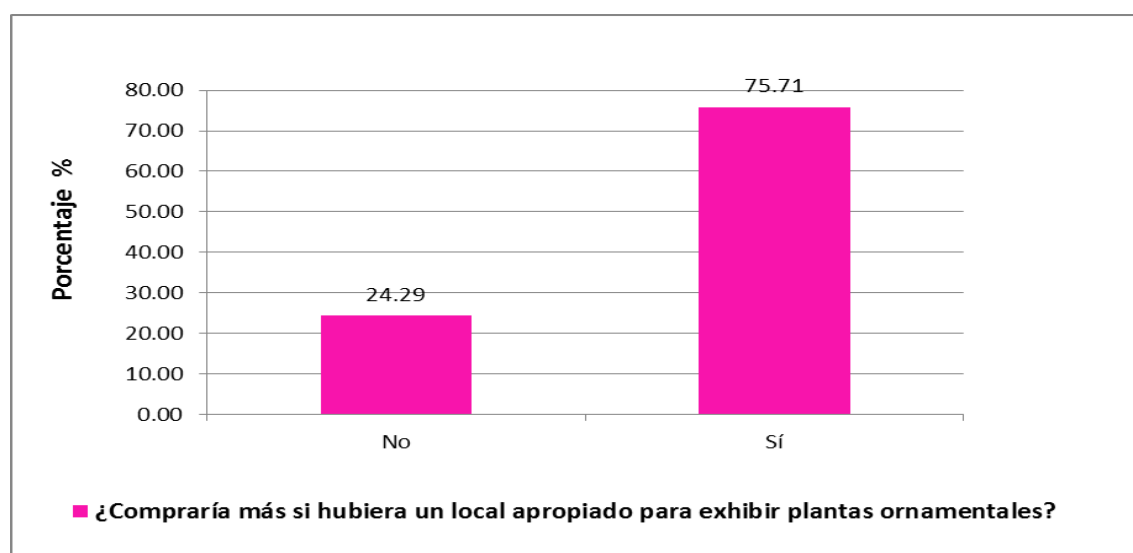
#### 4.4.12.7. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Compraría más si hubiera un local apropiado para exhibir plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.

Se observa que los compradores indican que Si comprarían más, si hubiera un lugar apropiado para la exhibición de las plantas (75.71 %), ya que los que existen no tienen difusión o están en lugares muy alejados. (Cuadro 64; Gráfico 64).

**Cuadro 64. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Compraría más si hubiera un local apropiado para exhibir plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**

Ítem	Compraría más si hubiera un local apropiado para exhibir Plantas ornamentales	Frecuencia	Porcentaje
1	No	17	24.29
2	Sí	53	75.71
3	Total	70	100.00

**Gráfico 64. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Compraría más si hubiera un local apropiado para exhibir plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**



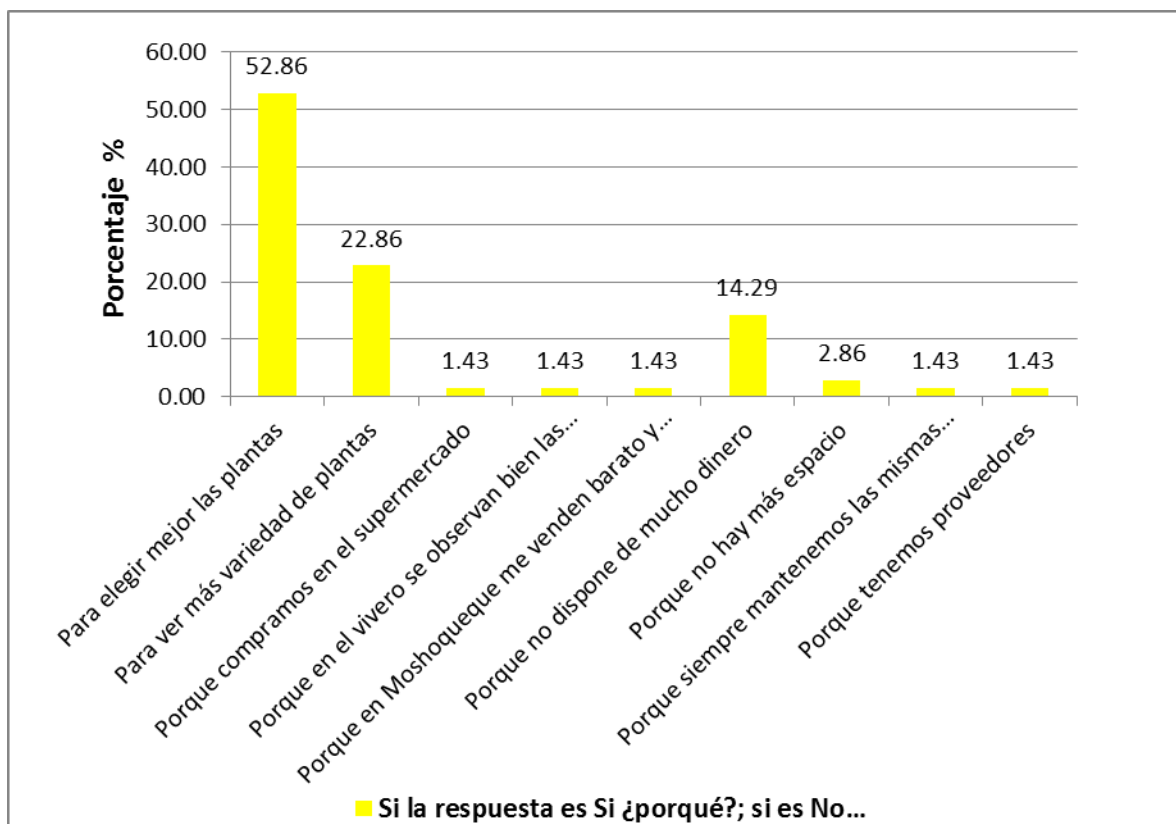
**4.4.12.8. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿por qué?, si es No ¿por qué? Lambayeque - 2014.**

Se observa que el mayor porcentaje (52.86%) de compradores respondió que Si, para poder elegir mejor las plantas, le sigue el ítem Para ver más variedad de plantas con 22.86% y en tercer orden de mérito el ítem Porque no dispone de mucho dinero con 14.29%. Esto significa que un local apropiado, mientras mejor se ubique para exhibir las plantas ornamentales, los compradores contribuyen con la mayor capacidad de gasto. (Cuadro 65; Gráfico 65).

**Cuadro 65. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿Por qué?, si es No ¿por qué? Lambayeque – 2014**

Ítem	Si la respuesta es Si ¿por qué?; si es No ¿por qué?	Frecuencia	Porcentaje
1	Para elegir mejor las plantas	37	52.86
2	Para ver más variedad de plantas	16	22.86
3	Porque compramos en el supermercado	1	1.43
4	Porque en el vivero se observan bien las plantas	1	1.43
5	Porque en Moshoqueque me venden barato y buenas plantas	1	1.43
6	Porque no dispone de mucho dinero	10	14.29
7	Porque no hay más espacio	2	2.86
8	Porque siempre mantenemos las mismas plantas	1	1.43
9	Porque tenemos proveedores	1	1.43
	Total	70	100.00

**Gráfico 65. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Si la respuesta es Sí, ¿Por qué?, si es No ¿por qué? Lambayeque – 2014**



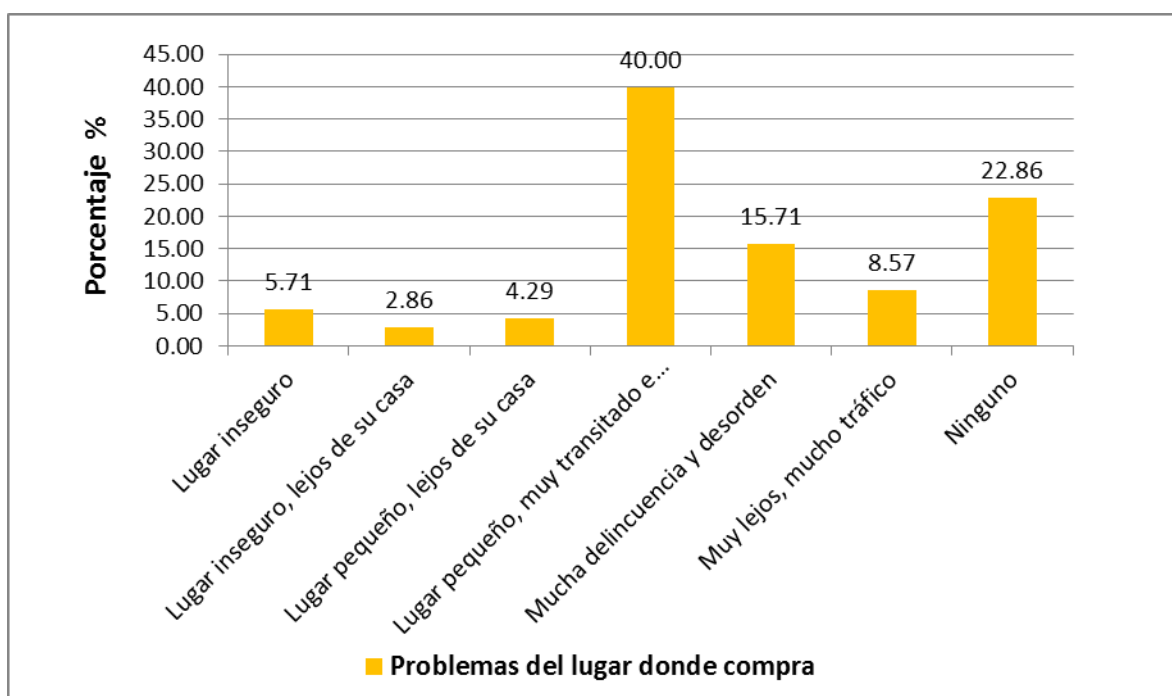
#### **4.4.12.9. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según problemas del lugar donde compra. Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 40% de los compradores refirió que compra en un lugar pequeño, muy transitado e inseguro, lo que genera un gran malestar al ir a adquirir sus productos, le siguen en orden de mérito el ítem ninguno con 22.86 % y en tercer lugar el ítem mucha delincuencia y desorden con 15.71% (Cuadro 66; Gráfico 66).

**Cuadro 66. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según problemas del lugar donde compra. Lambayeque - 2014.**

Ítem	Problemas del lugar donde compra	Frecuencia	Porcentaje
1	Lugar inseguro	4	5.71
2	Lugar inseguro, lejos de su casa	2	2.86
3	Lugar pequeño, lejos de su casa	3	4.29
4	Lugar pequeño, muy transitado e inseguro	28	40.00
5	Mucha delincuencia y desorden	11	15.71
6	Muy lejos, mucho tráfico	6	8.57
7	Ninguno	16	22.86
	Total	70	100.00

**Gráfico 66. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según problemas del lugar donde compra. Lambayeque – 2014.**



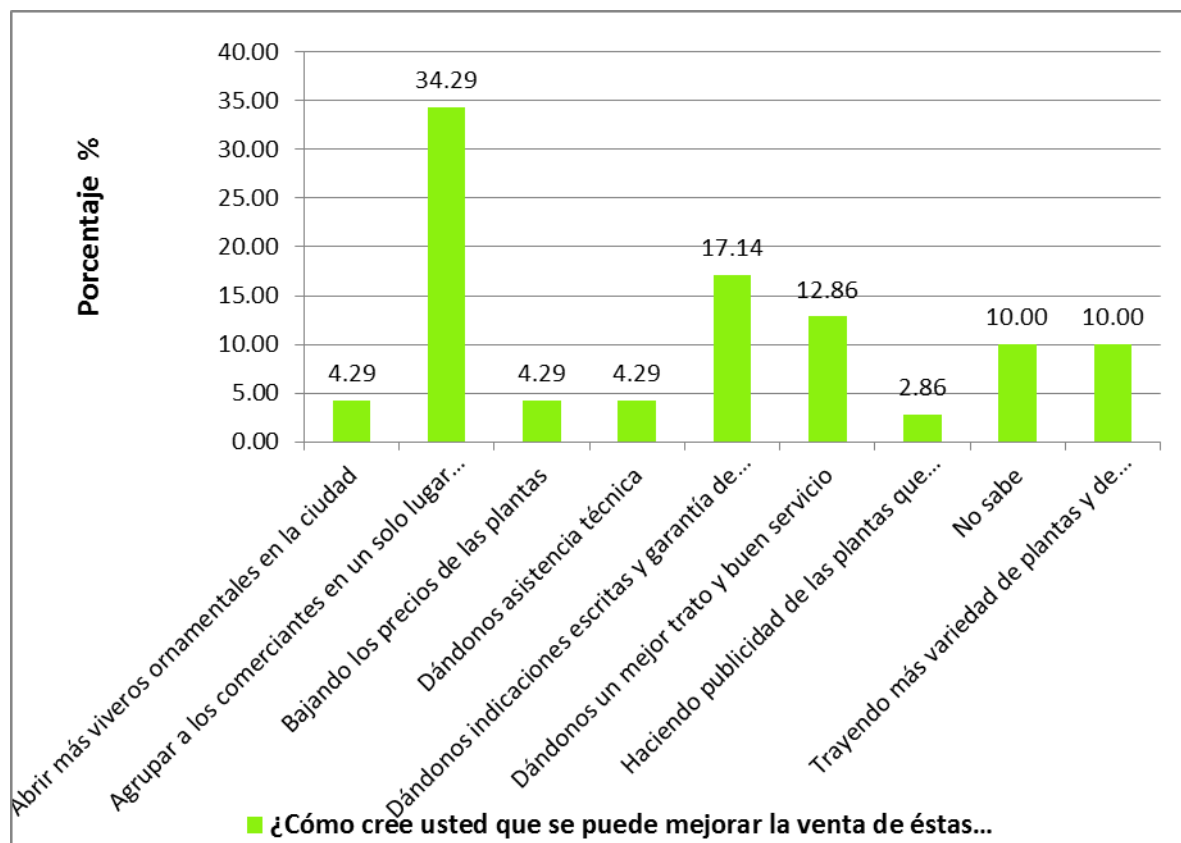
**4.4.12.10. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cómo cree usted que se puede mejorar la venta de éstas plantas? Lambayeque - 2014.**

Se observa que el mayor porcentaje de los compradores (34.29%) manifestó que Agrupando a los comerciantes en un solo lugar apropiado, seguro y de fácil acceso, se elevarían las ventas de las plantas. En segunda ubicación manifestaron los compradores que se otorguen las indicaciones escritas garantizando la calidad de las plantas con un valor de 17.14% y en tercer orden de mérito se ubica el ítem Dándonos un mejor trato y buen servicio con un 12.86 % de los compradores encuestados. (Cuadro 67; Gráfico 67).

**Cuadro 67. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cómo cree usted que se puede mejorar la venta de éstas plantas? Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Cómo cree usted que se puede mejorar la venta de éstas plantas?	Frecuencia	Porcentaje
1	Abrir más viveros ornamentales en la ciudad	3	4.29
2	Agrupar a los comerciantes en un solo lugar apropiado, seguro y de fácil acceso	24	34.29
3	Bajando los precios de las plantas	3	4.29
4	Dándonos asistencia técnica	3	4.29
5	Dándonos indicaciones escritas y garantía de las plantas	12	17.14
6	Dándonos un mejor trato y buen servicio	9	12.86
7	Haciendo publicidad de las plantas que venden	2	2.86
8	No sabe	7	10.00
9	Trayendo más variedad de plantas y de buena calidad	7	10.00
	Total	70	100.00

**Gráfico 67. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Cómo cree usted que se puede mejorar la venta de éstas plantas? Lambayeque - 2014.**



#### **4.4.12.11. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según utiliza equipos de informática. Lambayeque - 2014.**

Se observa que el 64.29% de los compradores manifestó que si utiliza equipos de informática, para conocer un poco más de las características de la planta que compra, lo que significa conocer sus bondades en la naturaleza.

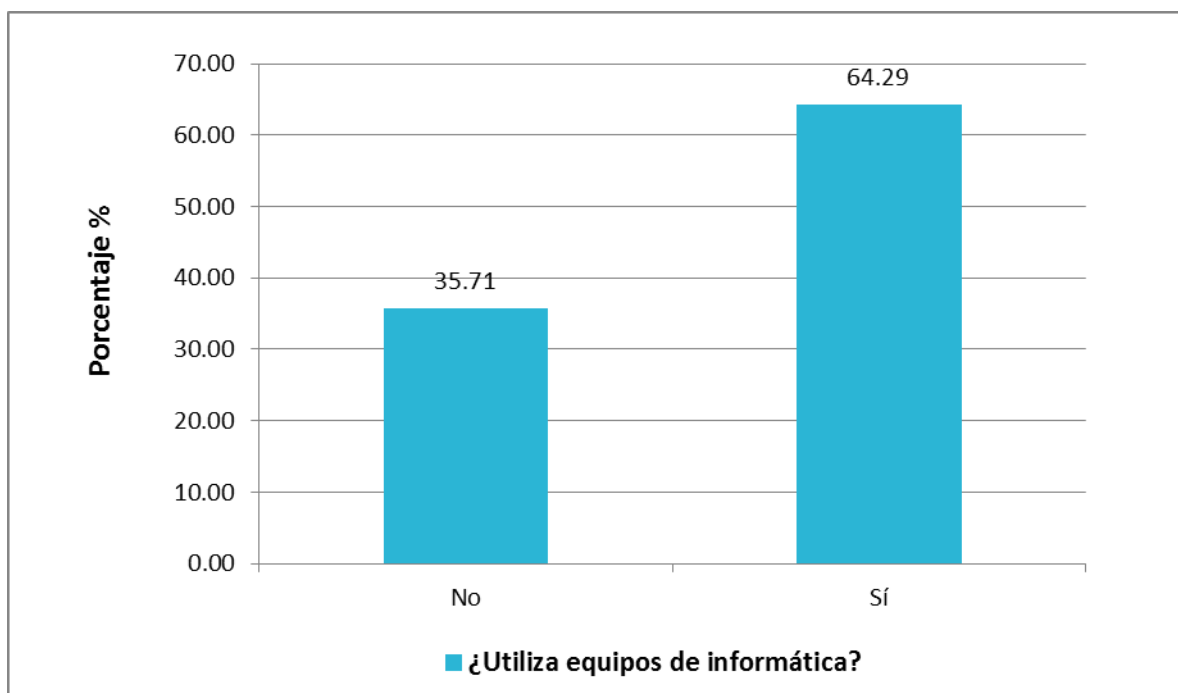
(Cuadro 68; Gráfico 68).



**Cuadro 68. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿utiliza equipos de informática?. Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Utiliza equipos de informática?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	25	35.71
2	Sí	45	64.29
3	Total	70	100.00

**Gráfico 68. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿utiliza equipos de informática? Lambayeque - 2014.**



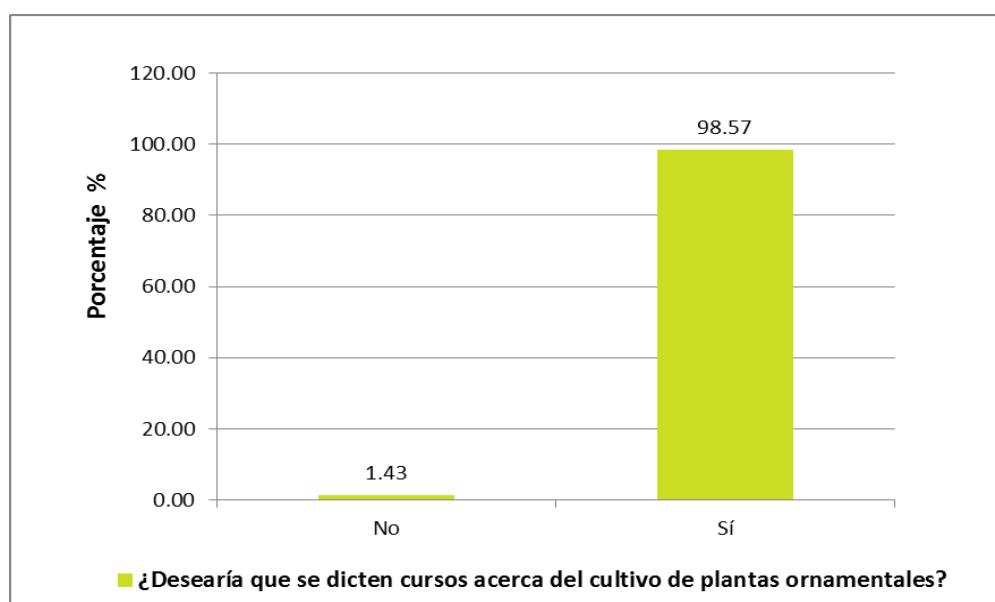
**4.4.12.12. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Desearía que se dicten cursos acerca del cultivo de plantas ornamentales. Lambayeque - 2014.**

El 98.57% de compradores desea recibir cursos acerca del cultivo de plantas ornamentales para conocer principalmente el manejo de las mismas en el vivero. (Cuadro 69; Gráfico 69).

**Cuadro 69. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según Desearía que se dicten cursos acerca del cultivo de plantas ornamentales. Lambayeque - 2014.**

Ítem	¿Desearía que se dicten cursos acerca del cultivo de plantas ornamentales?	Frecuencia	Porcentaje
1	No	1	1.43
2	Sí	69	98.57
3	Total	70	100.00

**Gráfico 69. Distribución de los 70 encuestados de los compradores de plantas ornamentales del distrito de Chiclayo, según ¿Desearía que se dicten cursos acerca del cultivo de plantas ornamentales? Lambayeque - 2014.**



## V. CONCLUSIONES

Bajo las condiciones en las que se efectuó la presente investigación, los materiales empleados en las fechas trabajadas, y los objetivos propuestos se concluye lo siguiente:

1. La región Lambayeque, reúne las condiciones adecuadas para lograr mayor desarrollo de la producción y comercialización de plantas ornamentales, ya que se posee trece microclimas del mundo, abundante mano de obra, tierras de buena calidad agronómica, ubicación geográfica estratégica y, gran cantidad de vías de comunicación haciendo posible que exista muchas ventajas en el rubro.
2. El 70% de productores encuestados son originarios de Monsefú, oscilando sus edades entre los 35 a 75 años de edad siendo el 100% de género masculino.
3. El 25% de los productores solo tienen primaria completa, de igual modo el 25% afirmaron tener secundaria completa.
4. El 95% de los productores refirieron que no pertenecen o poseen algún tipo de organización ya que son personas de baja educación y prevalece el desconocimiento y los beneficios de estar asociados.
5. El 45% de los productores manifestaron que se dedican a la agricultura como actividad principal, teniendo un ingreso familiar promedio de 1500 soles.
6. El 30% de los productores manifestaron que utilizan 500m<sup>2</sup> para el cultivo de las plantas ornamentales lo que denota que este cultivo no es extensivo.
7. El 90% de los productores utilizaron su propia semilla, sin embargo 55% de éstos no la desinfecta.
8. El 70% de los productores describieron como principal problema que presentaron sus cultivos a las plagas y enfermedades, ya que muchos carecen de capacitación acerca de la evaluación de las mismas.
9. El 80% de los productores no recibieron créditos para sus cultivos lo que demuestra que trabajaron con capital propio puesto que el cultivo de plantas ornamentales es sencillo y no requiere de avanzada tecnología agrícola.
10. El 75% de los encuestados no usó equipos de informática por el hecho de que la producción de su cultivo no lo requiere o por desconocimiento.
11. El total de productores encuestados desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales.
12. El 42.86% de comerciantes encuestados son originarios de Chiclayo, sus edades oscilaron entre 18 a 65 años, siendo el 42.90% mujeres y 57.10% varones.

13. El 48.57% de los comerciantes tiene secundaria completa resultados que se atribuyen a que son hijos de comerciantes que siguen con la misma actividad y que tuvieron mejores facilidades para culminar sus estudios.
14. El 74.29% no especificó una organización a la cual pertenece lo que muestra un alto grado de desinterés por organizarse y brindar una mejor oferta de bienes manteniéndose como informales en el comercio y realizando un gestión empírica.
15. El 60% de los comerciantes tuvo como actividad principal la venta de plantas ornamentales y macetas, siendo éstas un complemento para la venta de plantas lo que muestra que muchas personas se dedican a este tipo de rubro por considerarlo rentable, obteniendo como ingreso promedio 1500 soles.
16. El 37.14% de comerciantes afirmó que la razón por la que vende más plantas ornamentales es por su belleza y su precio, de éstos el 31.43% afirmó que dichas plantas proceden de la ciudad de Lima, Chiclayo y Trujillo. Declarando en su totalidad los encuestados que vende las plantas sin indicaciones escritas por considerarlas innecesarias.
17. El 34.29% de los comerciantes afirmaron que los problemas que tiene en la venta de sus productos es porque su local es pequeño, ambulante e inseguro lo que demanda una urgente organización, reubicación y seguridad de los puesto de venta.
18. Un punto relevante en la investigación es que los comerciantes afirmaron tener una ganancia de 1120 soles mensuales en la venta de sus plantas. Respecto a la utilización de equipos de informática el 60% de los encuestados no los utiliza, esto se debe al grado de instrucción de los comerciantes y también a que este tipo de negocios generalmente son ambulatorios y en pequeñas cantidades. De éstos mismos el 88.57% desea ser capacitado en la producción de plantas ornamentales.
19. El 40% de los compradores encuestados son de la ciudad de Chiclayo, sus edades oscilaron entra 25 a 70 años, siendo de éstos el 58.57% de sexo femenino y el 41.43% de sexo masculino.
20. El 47.14% de compradores afirmaron tener un grado educativo superior universitario, lo que demuestra que de acuerdo a su formación académica aprecia más la belleza de las plantas y el bienestar que les causa su manejo.
21. El 34.29% de compradores fueron amas de casa y teniendo como promedio ponderado final de todos los encuestados un ingreso de 2258 soles. El 35.71% de los encuestados afirmaron que compran las plantas por su belleza y generalmente las adquieren en el mercado modelo de Chiclayo, sin embargo el 100% mencionaron que compran las plantas sin

indicaciones de cómo cuidarlas, y de éstos el 97.15% le gustaría comprar las plantas con las referidas indicaciones.

22. Se observa que el 40% de los compradores afirmaron que los problemas del lugar en donde compra las plantas se debe a que son lugares pequeños, muy transitados e inseguros, generando un malestar al ir a adquirir sus productos.
23. El 64.29% de los compradores manifestó que sí utiliza equipos de informática, para conocer un poco más las características de las plantas que compra, siendo el 98.57% de los encuestados interesados en que se dicten cursos acerca del cultivo de plantas ornamentales.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- 1.** Se recomienda en la población incentivar una cultura de amor por las plantas, ya que estas cuentan con muchos beneficios para el bienestar de las personas, a través de charlas educativas, programas televisivos y radiales, que den a conocer su importancia y los aspectos positivos que abarca su cultivo.
- 2.** Proponer incluir en el plan curricular de la facultad de agronomía el curso de jardinería, paisajismo y cultivo de plantas ornamentales para formar profesionales que se especialicen en esta rama del saber ya que los que conocen los paquetes tecnológicos de las plantas ornamentales y sus beneficios que conllevan su cultivo son escasos cuyos conocimientos los obtuvieron empíricamente o recolectando información de otras fuentes.
- 3.** El gobierno regional de Lambayeque debe implementar un plan de desarrollo organizacional, para crear espacios de concertación entre los productores, comerciantes y compradores, generando así la confianza que promueva la organización de cadenas productivas de plantas ornamentales.
- 4.** Se debe capacitar e incorporar metodologías participativas de enseñanza y aprendizaje con un programa adecuado, dirigido a los productores y comerciantes de plantas ornamentales que permita lograr mejores rendimientos con sistemas de producción y comercialización innovadores.
- 5.** Se debe promover las ferias de plantas ornamentales para fomentar la adquisición de las mismas y difundir sus diversos beneficios hacia las personas.

## VII. RESUMEN

En el presente trabajo de investigación denominado “Diagnóstico de la producción, comercialización y calidad de plantas ornamentales en la región Lambayeque – 2014” tuvo como objetivos: Realizar el diagnóstico del proceso productivo, comercialización y calidad de plantas ornamentales de la región Lambayeque y Comprender el manejo agronómico, el valor económico y estético de las principales plantas ornamentales que se comercializan en la región Lambayeque. Para alcanzar los referidos objetivos se hizo uso de material bibliográfico, información de la oficina de comercialización de la Municipalidad Distrital de Monsefú, encuesta a productores de plantas ornamentales, a comerciantes y a compradores.

La información obtenida y procesada muestra lo siguiente: La Región Lambayeque, reúne las condiciones adecuadas para lograr mayor desarrollo de la producción y comercialización de plantas ornamentales, ya que se posee trece microclimas del mundo, abundante mano de obra, tierras de buena calidad agronómica, ubicación geográfica estratégica y gran cantidad de vías de comunicación, las plantas ornamentales aparte de tener una función decorativa, embellecen nuestro entorno, favorecen nuestra salud, estado de ánimo y calidad de vida, gracias a sus propiedades físicas y químicas, en la región Lambayeque existen muchas ventajas para la producción y comercialización de plantas ornamentales y el diagnóstico nos demuestra que la producción de plantas ornamentales no requieren de procesos tecnológicos, ni de maquinarias ni equipos sofisticados, los mismos que pueden ser adquiridos en el mercado a bajos precios.

El diagnóstico nos indica que el 70% de la población encuestada de productores son oriundos de Monsefú y sus edades son variables oscilando desde los 35 a 75 años de edad, siendo el 100% del sexo masculino. El 95% de los productores refiere que no pertenece a ningún tipo de organización, siendo su actividad principal la agricultura con un 45% y un 40% de éstos perciben un ingreso mensual de 1500 soles. Otro punto importante reporta que el 30% de los productores utiliza 500 m<sup>2</sup> para el cultivo de plantas ornamentales manifestando que el 80% de éstos tienen problemas con la oportunidad del agua y el 90% de éstos utiliza su propia semilla de la cual el 55% no la desinfecta.

En los problemas principales en el cultivo el 70% afirma que son producto de las plagas y enfermedades, por ende la necesidad del apoyo reporta un 40% en asistencia técnica para los encuestado y también un 35% en comercialización de sus productos, pues los resultados de la encuesta denotan una falta de conocimiento de manipulación de equipos de informática con un 75% y el 100% de los encuestados desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales.

Con referencia a los comerciantes de plantas ornamentales el 68.57% son procedentes de la región Lambayeque y sus edades oscilan entre los 18 y 65 años de edad y el 57.1% de éstos son de sexo masculino. El 74.29% de los encuestados no especifica alguna organización o tipo de empresa a la que pertenezca, manteniéndose como informales en el comercio de plantas ornamentales. El 60% de los encuestados refiere como actividad principal la venta de plantas ornamentales y macetas de los cuales un 34.29% tienen un ingreso de 1500 soles.

El 37.14% de los comerciantes afirma que la razón fundamental por la que vende más las plantas son por la belleza de éstas y por su precio las cuales proceden de las regiones como Lima, La Libertad y Lambayeque. El 100% de los encuestados reporta que no vende con indicaciones escritas las plantas y que solo ofrece a sus clientes recomendaciones verbales de las mismas. Se observa que el 28.57% de los encuestados refiere que pagan 100 nuevos soles por el lugar en donde comercializan su plantas, aunque existe un 31.43% de encuestados que no especifica, debido a que generalmente son ambulantes o empresas que no declaran a la SUNAT.

En cuanto el 68.57% de comerciantes afirma que si vendería más si tuviera un lugar apropiado para exhibir sus plantas lo que demuestra que la ubicación de los lugares de venta suele ser un aspecto muy crítico, pues muchas de las veces puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso sobre todo de los pequeños negocios, siendo uno de los principales problemas el tamaño del lugar de venta con un 34.29% y la delincuencia con un 25.71% de encuestados que afirman dicho mal.

Un punto relevante en la investigación es que los comerciantes afirman tener una ganancia de 1120 soles mensuales en la venta de sus plantas. Respecto a la utilización de equipos de informática el 60% de los encuestados no los utiliza, esto se debe al grado de instrucción de los comerciantes y también a que este tipo de negocios generalmente son ambulatorios y en pequeñas cantidades.

Un 88.57% afirma que desea recibir capacitación en la producción de plantas ornamentales ya que este aspecto influirá en la formalización de sus empresas puesto que SUNAT tiene programas de capacitación para sus afiliados.

En la investigación que se realizó a los compradores un 40% de los encuestados son de la ciudad de Chiclayo cuyas edades fluctúan desde 25 a 70 años, con 58.57% de sexo femenino. Siendo de éstos un 34.29% amas de casa. Teniendo como promedio ponderado final de todos los encuestados un ingreso de 2258 soles. El 35.71% de los encuestados compra las plantas por su belleza y generalmente las adquiere en el mercado modelo de Chiclayo, sin embargo el 100% menciona que compra las plantas sin indicaciones de cómo cuidarlas.



Un 75.71% de los compradores indica que sí compraría más plantas si hubiera un lugar apropiado para exhibición de las mismas ya que un 40% de los mismos asegura que el lugar donde lo hace es un ambiente pequeño, muy transitado e inseguro.

Un significativo 64.29% de los compradores indicaron que utilizan equipos de informática para conocer un poco más de las características de las plantas que compra, siendo de éstos el 98.57% que desea que se dicten cursos acerca del cultivo de plantas ornamentales.

## VIII. BIBLIOGRAFÍA EMPLEADA

1. ACUÑA. E. F. 2001. Análisis Estadístico de Datos usando MINITAB, segunda edición. Universidad de Puerto Rico. Recinto universitario de Mayagüez. Departamento de matemáticas. 303 p.
2. STEEL, R. G. D. y TORRIE, J.H. 1983, Principles and procedures of statistics. New York. MacGraw - Hill. 247-349. pp.
3. AGUIRRE.J.A. 1985. Introducción Económica y Financiera de Inversiones Agropecuarias, Editorial IICA. San José. Costa Rica. 90 p.
4. ANDERSON David R, Dennis J SWEENEY y Thomas A. WILLIAMS, 2005. Estadística para Administración y Economía, 8ª Edición. Rochester Institute of Technology. Editorial Thomson. 884 p.  
<http://www.thomsonlearning.com.mx>
5. BUSTAMANTE. N.J. y ARAVENA, C.G.2006. *Antecedentes Generales para la Instalación de un Vivero de Plantas Ornamentales, Universidad Autónoma de Chile.*203 p.
6. CASTAÑEDA. Carlos. 2003. *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Enfoque Agropecuario. UNPRG. Lambayeque. Perú. 2003, 68p.*
7. CORDOVA, Carolina (2006). Estudio de Factibilidad Técnico - Económica para instalar una Planta de Compostaje utilizando desechos vegetales urbanos. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Forestales.
8. GRATEROL. María (2009) Proyectos de Inversión. Instituto Universitario de Tecnología de Administración. Aragua. Venezuela.

9. GREENLEY. G.E. 1986. The Strategic and Operational Planning Of Marketina, McGraw-Hill. Maidenhead. Berkshire, EEUU.
10. HURTADO. M.J. 1986. Por una Causa Agraria. Desarrollo Agrario. Universidad del Pacífico. Centro de Investigación. Lima. Perú. 348 p.
11. INSTITUTO LATINOAMERICANO DE PLANIFICACION ECONÓMICA Y SOCIAL. I.L.P.E.S. 1970. Programa de Capacitación en Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Notas sobre Formulación de Proyectos. Serie II. N° 12. Santiago de Chile. 95 p.
12. Luna Rafael (1999). *Manual para determinar la Factibilidad Económica de Proyectos*. Programa Ambiental Regional para Centroamérica. Nicaragua
13. PASTOR, SJ. (1999). Utilización de Sustratos en Viveros N° 003.Universidad Autónoma de Chapingo México, 235 p.
14. H.SANTOS. Tania (2008). "*Estudio de Factibilidad de un Proyecto de Inversión: etapas en su estudio*". Universidad de Málaga. España.
15. Web [www.jardinyplantas.com](http://www.jardinyplantas.com) (2008).Viveros de Plantas y Plantas de Viveros.
16. Wikimediafoundation.org. (2010). Plantas Ornamentales
17. SCHEAFFER, R. L., W MENDENHALL, y L. OTT, 1996. Elementary Survey Sampling, 5a Ed.

### **Bibliografía Electrónica**

WWW. MINITAB VERSION 14

[http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/875/1/02%20ICA%20103%20TE  
SIS.pdf](http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/875/1/02%20ICA%20103%20TE%20SIS.pdf)

## IX. ANEXOS

### FORMATO DE ENCUESTA A PRODUCTORES

#### I. DATOS GENERALES DEL AGRICULTOR:

1. Nombre y apellido: \_\_\_\_\_
2. Procedencia: \_\_\_\_\_
3. Edad: \_\_\_\_\_ años
4. Sexo: \_\_\_\_\_
5. Estado Civil: \_\_\_\_\_

#### II. ASPECTOS SOCIALES:

1. Grado Educativo: \_\_\_\_\_
2. Tipo de Organización: \_\_\_\_\_

#### III. ASPECTOS ECONÓMICOS:

1. Actividad principal: \_\_\_\_\_
2. Actividad secundaria: \_\_\_\_\_
3. Ingresos familiares: \_\_\_\_\_

#### IV. ASPECTOS GENERALES:

1. ¿Cuál es el tamaño de terreno dedicado al cultivo de plantas ornamentales?

---

---

---

2. ¿Cuáles son las plantas ornamentales que cultiva y qué

---

---

---

3. ¿Qué labores realizó y cuántos jornales empleó en cada una de ellas?

---



---



---

¿Cuál fue el precio del jornal?.....

4. ¿Tuvo problemas con la oportunidad del agua? Si ( ) No ( )

Si contesta sí, cuándo?

.....

5. ¿Efectúa análisis de suelo? Si ( ) No ( )

¿Por qué?

---

6. De donde procede su semilla?:

Propia ( ) casa comercial ( ) ..... un agricultor ( )

( ) Otro (especificar),.....

7. Desinfecta la semilla? Si ( ) No ( )

¿Con qué producto? .....

¿Qué cantidad utiliza? ..... Kilogramos ..... Litros

8. ¿Cuál fue el precio de la semilla? .....

9. ¿Cuántos abonamientos realiza? .....

10. ¿Qué fertilizantes usa y en qué cantidad en cada abonamiento? Explique:

.....

.....

.....

11. ¿Qué tipo de deshierbo emplea?

Manual ( ) Con herbicidas ( )

Si es manual ¿Cuándo?

.....

¿Por qué no usa herbicidas?:

No sabe usarlos ( ) Por temor a quemar las plantas ( )

Son costosos ( ) Tiene mano de obra disponible ( )

Utiliza malezas para alimentar a sus animales ( )

Si usa herbicidas; ¿Cuáles, y en qué cantidades?

.....

.....

¿Cuál fue el precio de los herbicidas? .....

12. ¿Cuál es el principal problema que presentaron sus cultivos?

Suelo ( ) Clima ( ) Plagas ( )

Enfermedades ( ) Otros (especifique)

¿Qué hizo Ud. para solucionar este problema?

.....

Si compró fitosanitarios, cuáles fueron y qué precio pagó por ellos?

.....

.....

¿Cuánto gastó en fitosanitarios? .....

13. ¿Cuánto rindió su campo?

.....

14. ¿Recibe crédito para sus cultivos?

Sí ( ) No ( )

Si su respuesta es Sí, quién le da ese crédito?

.....

15. ¿En qué desearía más apoyo?

Crédito ( ) Asistencia Técnica ( )

Semilla ( ) Fertilizantes ( )

En la comercialización ( ) Otro

(Especifique).....

16. ¿Dónde vende sus plantas y/o producto?

En la chacra ( ) En el mercado ( )

Si vende en el mercado ¿Cuánto paga por el transporte?

\_\_\_\_\_

17. ¿Qué cantidad de plantas y/o producto, y cada qué tiempo saca a la venta?

\_\_\_\_\_

18. ¿A quién vende las plantas?

A mayoristas ( ) A minoristas ( ) A compradores finales ( )

Otros (especificar).....

19. Si vende a mayoristas, ¿A qué lugar llevan éstos las plantas y/o producto?

\_\_\_\_\_

20. ¿Qué precio le pagaron por sus plantas y/o producto la última vez que vendió? Indique fechas.

\_\_\_\_\_

## V. ASPECTOS TECNOLÓGICOS:

1. Utiliza equipos de informática Sí ( ) No ( )

2. Conoce tecnología de información Sí ( ) No ( )

3. Utiliza Internet o tecnología tradicional Sí ( ) No ( )

4. Desearía ser capacitado en la producción de      Sí (   )      No (   )

Plantas ornamentales

Lugar encuestado: \_\_\_\_\_

Encuestador: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

### **FORMATO DE ENCUESTA A COMERCIANTES**

#### **I. DATOS GENERALES DEL COMERCIANTE:**

1. Nombre y apellido: \_\_\_\_\_
2. Procedencia: \_\_\_\_\_
3. Edad: \_\_\_\_\_ años
4. Sexo: \_\_\_\_\_
5. Estado Civil: \_\_\_\_\_

#### **II. ASPECTOS SOCIALES:**

1. Grado Educativo: \_\_\_\_\_
2. Tipo de Organización o empresa: \_\_\_\_\_

#### **III. ASPECTOS ECONÓMICOS:**

1. Actividad principal: \_\_\_\_\_
2. Actividad secundaria: \_\_\_\_\_
3. Ingresos familiares: \_\_\_\_\_



#### IV. ASPECTOS GENERALES:

1. ¿Cuáles son las plantas ornamentales y /o producto que vende y a qué precios?

.....  
 .....  
 .....  
 .....

2. ¿Cuáles son las plantas ornamentales y/o producto que más vende y por qué? .....

.....  
 .....  
 .....  
 .....

3. Vende las plantas ornamentales y/o productos que más vende y por qué? .....

.....  
 .....  
 .....  
 .....

4. Dónde consigue los maceteros y a qué precios?

.....  
 .....  
 .....  
 .....

5. ¿De dónde proceden las plantas y/o producto que vende?

.....  
 .....  
 .....  
 .....

6. Vende las plantas con indicaciones escritas de cómo regarlas, cómo abonarlas, como curarlas? .....

.....  
 Si la respuesta es SÍ, por qué? .....

Si la respuesta es NO, por qué? .....

7. ¿Qué pagos hace y cuánto, por el lugar donde vende las plantas y/o productos? .....
- .....
8. ¿No considera Ud. que vendería más si tuviera un local apropiado para exhibir sus plantas y/o productos?
- Si la respuesta es NO, por qué? .....
- Si la respuesta es SÍ, por qué otras razones? .....
- .....
9. ¿Qué problemas tiene en el lugar donde vende? .....
- .....
- .....
10. Los clientes que acuden a comprar estas plantas las llevan en orden de prioridad, para:
- Oficinas ( ) Casas ( ) Otros: .....
11. ¿Cómo cree Ud. que se puede mejorar la venta de estas plantas y/o productos?
- .....
- .....
- .....
12. ¿Cuál es la ganancia promedio semanal, quincenal o mensual que le deja este negocio?
- .....

## V. ASPECTOS TECNOLÓGICOS:

- |  |        |        |
|--|--------|--------|
| 1. Utiliza equipos de informática            | Sí ( ) | No ( ) |
| 2. Conoce tecnología de información          | Sí ( ) | No ( ) |
| 3. Utiliza Internet o tecnología tradicional | Sí ( ) | No ( ) |

4. Desearía ser capacitado en la producción de plantas ornamentales      Sí (    )      No (    )

Lugar de venta encuestado: \_\_\_\_\_

Encuestador: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

### **FORMATO DE ENCUESTA A COMPRADORES**

#### **I. DATOS GENERALES DEL COMPRADOR:**

1. Nombre y apellido: \_\_\_\_\_
2. Procedencia: \_\_\_\_\_
3. Edad: \_\_\_\_\_ años
4. Sexo: \_\_\_\_\_
5. Estado Civil: \_\_\_\_\_

#### **II. ASPECTOS SOCIALES:**

1. Grado Educativo: \_\_\_\_\_
2. Tipo de Organización: \_\_\_\_\_
3. Tipo de vivienda: \_\_\_\_\_
4. Inmueble: \_\_\_\_\_

#### **III. ASPECTOS ECONÓMICOS:**

1. Actividad principal: \_\_\_\_\_
2. Actividad secundaria: \_\_\_\_\_
3. Ingresos familiares: \_\_\_\_\_

#### IV. ASPECTOS GENERALES:

1. ¿Cuáles son las plantas ornamentales y/o productos que compra y a que precios?.....  
.....  
.....
2. Cuáles son las plantas ornamentales y/o productos que más compra y por qué?.....  
.....  
.....
3. Compra las plantas solas o con maceteros, si la respuesta es sí con maceteros, en cuanto cada una?  
.....  
.....  
.....
4. Si compra las plantas solas donde consigue los maceteros y a que precios?.....
5. Dónde compra las plantas y/o productos?  
.....  
.....
6. ¿Qué cantidad y con qué frecuencia compra de cada una de ellas? .....  
.....  
.....

7. Compra las plantas con indicaciones escritas de cómo regarlas, cómo abonarlas, cómo curarlas?.....

.....

Si la respuesta es sí por qué?.....

Si la respuesta es no, por qué?.....,.,.....

Le gustaría comprar las plantas con las referidas indicaciones ?.....

8. ¿Considera Ud. que compraría más si hubiera un local apropiado para exhibir las plantas y/o productos?

.....

Si la respuesta es NO, por qué ?.....

Si la respuesta es SI, por qué otras razones? .....

9. ¿Qué problemas tiene en el lugar donde compra?

.....

.....

10. Ud. como cliente acude a comprar las plantas, y las lleva en orden de prioridad, para:  
Oficinas ( ) Casas ( ) Otros:.....

11. ¿Cómo cree Ud. que se puede mejorar la venta de estas plantas y/o productos?,,.....,.,.,.....

.....

.....

12. ¿Cuál es la inversión promedio semanal, quincenal, mensual ó anual que hace en la compra de estas plantas y/o productos?

.....

**V. ASPECTOS TECNOLÓGICOS:**

- |  |        |        |
|--|--------|--------|
| 1. Utiliza equipos de informática            | Sí ( ) | No ( ) |
| 2. Conoce tecnología de información          | Sí ( ) | No ( ) |
| 3. Utiliza Internet o tecnología tradicional | Sí ( ) | No ( ) |
| 4. Desearía que los centros de investigación | Sí ( ) | No ( ) |

Dicten cursos acerca del cultivo adecuado de  
Plantas ornamentales

Lugar encuestado: \_\_\_\_\_

Encuestador: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

**MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE LAMBAYEQUE**  
**AV. BOLIVAR N° 400 TELEFONO N° 282092**  
**GERENCIA DE SERVICIOS Y DESARROLLO SOCIAL**  
**“Año de la Consolidación del Mar de Grau”**

Nº	ESPECIE	TAMAÑO	COSTO	TAMAÑO	COSTO
1	FICUS	1	7.00	1,5	10.00
2	DULANTO	0,8	2.00	0,5	1.50
3	CHAVELITA	0,3	1.00	0,5	1.50
4	ALGARROBO	0,5	1.50	0,8	2.00
5	CUCARDA	1	6.00	1,8	8.00
6	ACALIFA VERDE	0,8	5.00	1,2	7.00
7	ACALIFA ROJA	0,8	5.00	1,2	7.00
8	PALMERA HAWAIANA	0,8	7.00	1	10.00
9	CHIFLERA GIGANTE	1	10.00	1,2	12.00
10	CHIFLERA ENANA	1,2	7.00	1,5	10.00
11	PAPELILLO	0,8	8.00	1,2	10.00
12	EUCALIPTO	0,5	1.50	0,8	2.00
13	ALMENDRO	0,4	5.00	0,6	6.00
14	TULIPAN AFRICANO	0,8	5.00	1,5	8.00
15	PALMERA REAL	1,5	20.00	2	25.00
16	KALISTEMON	0,6	6.00	0,8	7.00
17	LANTANA	0,4	5.00	0,6	6.00
18	MOLLE NACIONAL	0,6	4.00	0,8	5.00
19	MOLLE BRASILEIRO	0,6	4.00	0,8	5.00
20	GERANIO	0,3	1.00	0,5	2.00
21	PONCIANA	0,4	5.00	0,7	7.00
22	LENTEJITA	0,2	1.50	0,3	2.00
23	MOLLEJITA	0,5	1.50	0,7	2.00
24	LORITO	0,2	1.50	0,3	2.00
25	CROTON	0,8	1.00	1,2	7.00
26	HUARANGUILLO	0,4	1.50	0,6	2.00
27	BLANCA NIEVE	0,4	1.50	0,5	2.00

**VIVERO “SAN LUIS”**

<b>Especie</b>	<b>Costo</b>	<b>Especie</b>	<b>Costo</b>
Acalifa roja	1.00	Cuna de niño	0.50
Acalifa verde	1.00	Gazania	2.00
Petunias	3.00	Ponciana	2.00
Cinea	3.00	Tulipán africano	4.00
Caléndula	3.00	Molle	1.50
Onotera	5.00	Eucalipto	1.50
Oriostes	3.00	Aralias	2.50
Blanca nieve	1.50	Marigol	1.50
Dalia	3.00	Balsaminas	2.00
Lorito rojo	1.50	Llama plata	1.50
Dogo	2.00	Llama dólar	1.50
Cosmos	2.00	Helecho babilónico	5.00
Clavel	2.00	Helecho cristal	5.00
Ageratos	2.00	Kalanchoe	2.00
Salvia	2.00	Cucardas	5.00
Geranios	1.00	Rosas	2.50
Cinta de novia	1.00	Orejas de elefante	1.00
Chiflera gigante	10.00	Lentejita	1.00
Chiflera enana	2.50	Deditos	0.50
Palmera hawaiana	7.00	Lluvia de plata	3.00
Palmera rubilina	10.00	Chavelita	1.00
Palmera real	10.00	Achira	2.00
Copa de oro	5.00	Algarrobo	1.00
Crotons	2.00	Lantana	2.00
Papelillos	5.00	Huaranguillo	0.50



**VIVERO PARDO**

<b>Especie</b>	<b>Costo</b>	<b>Especie</b>	<b>Costo</b>
Lentejita	1.00	Copa de oro	5.00
Papelillo	5.00	Mastuerzo	1.50
Acalifa roja	1.00	Alita de ángel	1.50
Acalifa verde	1.00	Dulanto	1.50
Corazón de Jesús	2.00	Conchita de la reina	2.00
Albahaca	1.00	Palmera hawaiana	7.00
Salvia	2.00	Palmera yuca	8.00
Caucho	4.00	Chiflera gigante	10.00
Begonias	3.00	Chiflera enana	2.50
Llama plata	1.50	Margaritón	5.00
Llama dólar	1.50	Cresta de gallo	2.00
Oreja de conejo	1.50	Achira	2.00
Cactus enanos	1.00	Dogo	2.00
Cuna de niño	0.50	Estafanote	7.00
Verbena	1.00	Thuja	10.00
Balsaminas	2.00	Blanca nieve	1.50
Oreja de elefante	1.00	Onotera	5.00
Dedito	0.50	Geranios	1.00
Dracenia	5.00	Laurel	2.00
Chavelita	1.00	Sabila	1.00
Crotons	2.00	Algarrobo	1.00
Cucardas	5.00	Petunias	3.00
Lantana	2.00	Cosmos	2.00
Gazanias	2.00	Huaranguillo	0.50
Alhelí	2.50	Kalanchoe	2.00
Rosas	2.50	Tulipán africano	4.00
Lorito rojo	1.50	Cinea	3.00
Lorito verde	1.50	Girasol	1.00
Cinta de novia	1.00	Eucalipto	1.50
Aralia	2.50	Hierba santa	1.00
Poncianas	2.00	Buenas tardes	1.00

**GALERÍA FOTOGRÁFICA**  
**ENCUESTA A PRODUCTORES**



**VISITA A VIVEROS**









**ENCUESTA A COMERCIANTES**









### **ENCUESTA A COMPRADORES**

