

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA**

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO-
PRODUCTIVOS**

TEMA:

“LA PRODUCCIÓN Y MANEJO DE CUYES EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS SAN ISIDRO DE ANGAMARQUILLO, PARROQUIA SAN BARTOLOMÉ DE PINLLO, CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”.

Trabajo de investigación previo a la obtención del grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos.

AUTOR:

Pedro Salomón Ojeda Mayorga

TUTOR

Ing. Mauricio Quiroga López, MBA

Ambato- Ecuador

2017

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Pedro Salomón Ojeda Mayorga, declaro ser autor del, Trabajo de Investigación titulado “LA PRODUCCIÓN Y MANEJO DE CUYES EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS SAN ISIDRO DE ANGAMARQUILLO, PARROQUIA SAN BARTOLOMÉ DE PINLLO, CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los (días) del mes de julio de 2017, firmo conforme:

Autor: Pedro Salomón Ojeda Mayorga

Firma

Número de Cédula: 1801102268

Dirección: Calle Charles Darwin y Alfredo Gangotena- Conocoto- Quito

Correo Electrónico: pedro.ojedam@yahoo.com - Teléfono: 0994229858

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Investigación, “Componente Práctico para el Examen Complexivo”: “LA PRODUCCIÓN Y MANEJO DE CUYES EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS SAN ISIDRO DE ANGAMARQUILLO, PARROQUIA SAN BARTOLOMÉ DE PINLLO, CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”, presentado por el maestrante Ojeda Mayorga Pedro Salomón para optar por el Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos, CERTIFICO, que dicho Trabajo de Investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, julio del 2017

TUTOR

Ing. Mauricio Quiroga López, MBA

C.C. 1803110384

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declara que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente Trabajo de Investigación, “Componente Práctico para el Examen Complexivo”, como requerimiento previo para la obtención del Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos, son absolutamente originales, auténticos, personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del Autor.

Ambato, julio del 2017

AUTOR:

Pedro Salomón Ojeda Mayorga

C.C. 1801102268

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL EXAMINADOR

El Trabajo de Investigación, “Componente Práctico para el Examen Complexivo”, ha sido revisado, aprobado y Autorizado su impresión y empastado, APROBACIÓN previo a la obtención del Grado de Magister en Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos, por lo tanto, Autorizamos al postulante la presentación de su sustentación pública.

Ambato,.....

EL JURADO

EXAMINADOR PRESIDENTE

DIRECTOR

EXAMINADOR

:

DEDICATORIA

Al Todo Poderoso por darme la vida. A mi esposa e hijo por haberme tenido paciencia y amor en el tiempo de estudio. A mi hermano Marcos Ojeda por su colaboración.

Pedro

AGRADECIMIENTO

Al culminar el presente Trabajo de Investigación, quiero agradecer a Dios, por concederme el don de la vida e iluminar mi camino en la consecución de mis metas; a todas aquellas personas que colaboraron con su experiencia para el desarrollo de este proyecto.

Un infinito agradecimiento a la Universidad Tecnológica Indoamérica y a su cuerpo de docentes.

Pedro

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Autorización por parte del Autor para la Consulta,	ii
Certificación del Tutor.....	iii
Declaración de Autenticidad.....	iv
Aprobación del Tribunal Examinador	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Índice General.....	viii
Índice de Gráficos	xiii
Índice de Tablas.....	xv
Glosario	xvii
Resumen Ejecutivo	xviii
Executive Summary	xix

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Organización y/o comunidad.....	1
Institución Ejecutora	1
Ubicación Geográfica	2
Actores claves cercanos a la organización.....	2
Responsables del proyecto	3
Definición de los Objetivos del Proyecto	3
Objetivo General	3
Objetivos Específicos	3

Resultados Esperados	4
----------------------------	---

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO O NECESIDADES

Resultado del Estudio de Mercado	6
Análisis del Mercado	7
Estudio de mercado “Encuestas dirigidas a los productores”	7
Interpretación de resultados	8
Definición de cuy	17
Tipos de Cuyes	17
Segmentación del Mercado.....	18
Identificación Cualitativa del Mercado Objetivo.....	19
Identificación Cuantitativa del Mercado Objetivo.....	19
Análisis de la Demanda.....	21
Proyección de la Demanda Estimada	21
Análisis de la Demanda Estimada.....	23
Análisis de la Oferta	23
Proyección de la oferta estimada.....	24
Demanda Potencial Insatisfecha.....	25
Beneficiarios	28
Necesidad del producto	28
Canales de comercialización.....	29
Estrategias de Comercialización	30
Producto.....	30
Mercado	30

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

Desarrollo Técnico del Proyecto	31
Propuesta de desarrollo productivo.....	31
Diseño de línea de producción	31
La línea de producción constará de:	31
Desarrollo de la Línea de Producción	33
Alimentación de los cuyes	36
Destete y clasificación	38
Selección para reproductores o engorde y destino de los cuyes	39
Control de enfermedades.....	40
Plataformas informáticas.....	42
Localización.....	43
Análisis de Precios Unitarios.....	45
Presupuesto y Cronograma de Actividades	47
Costo de máquinas, materiales y herramientas (Costos Indirectos)	49
Costo de mano de obra	50
Estudio Administrativo y Jurídico	51
Análisis FODA	51
Análisis a través de las cinco fuerzas de Porter	54
Rivalidad entre Competidores	54
Amenaza de entrada de nuevos competidores.....	55
Amenaza de ingreso de productos sustitutos.....	55
Análisis de factores críticos de éxito	56
Problema o necesidad	57

Potencialidades de la comunidad	57
Estudio Normativa Legal	59
Ley Orgánica de las Juntas Parroquiales.....	61
Estructura Orgánica	63
Funciones y Responsabilidades.....	63
Asociatividad	64
Organización del trabajo y responsabilidades	64
Planificación de la producción	65
Distribución de los excedentes	65

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

Ingresos del proyecto	66
Inversión Inicial.....	68
Costos del Proyecto.....	71
Gastos Administrativos	72
Costo de Ventas	73
Costo Financiero.....	74
Estado de Resultado.....	78
Punto de Equilibrio.	79
Punto de Equilibrio en Dólares	80
Volumen de Producción	81
Evaluación Financiera	82
Relación Beneficio Costo.....	83
Conclusiones y Recomendaciones	84
Conclusiones.....	84

Recomendaciones.....	85
Bibliografía	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Mapa de Pinllo.....	2
Gráfico N°2: ¿Dónde vende los cuyes que usted produce?	8
Gráfico N°3: ¿En qué presentación vende los cuyes?.....	9
Gráfico N°4: ¿A qué precio vende cada cuy?	10
Gráfico N°5: ¿Qué tipo de tecnología utiliza para producir los cuyes?	11
Gráfico N°6: ¿Le gustaría asociarse para recibir capacitación y mejorar la producción de cuy?	12
Gráfico N°7: ¿Cree usted que con una adecuada publicidad incrementará la venta de cuyes?	13
Gráfico N°8: ¿Le gustaría contar con un mercado seguro para la comercialización de cuyes y mejorar sus ingresos económicos familiares?	14
Gráfico N° 9: ¿Cree usted que al vender el producto directamente a Restaurantes, Asaderos y Supermercados mejorará el precio del cuy?.....	15
Gráfico N° 10: ¿Cuál es su nivel de conocimientos en la producción de cuyes?	16
Gráfico N° 11: Tipo de Cuyes/ Clasificación por pelaje.....	17
Gráfico N° 12: Cuy Criollo	26
Gráfico N° 13: Cuy mejorado	27
Gráfico N° 14: Tipos de Canales de Comercialización	29
Gráfico N° 15: Estrategias de Mercado	30
Gráfico N° 16: Flujograma del diseño de la línea de producción	32
Gráfico N° 17: Esquema de Galpón para crianza de cuyes a nivel familiar	34
Gráfico N° 18: Esquema de Poza para crianza de cuyes a nivel familiar	35
Gráfico N° 19: Logística del producto	43
Gráfico N° 20: Ubicación geográfica de Ambato	44
Gráfico N° 21: Ubicación geográfica de Pinllo	45

Gráfico No 22: Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia	54
Gráfico N°23: Distribución de la Producción Pecuaria	58
Gráfico N°24: Estructura Orgánica	63
Gráfico N°25: Sistema de Planificación de Investigación	65
Gráfico N°26: Punto de Equilibrio.....	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Lugar de venta	8
Tabla N° 2: Presentación.....	9
Gráfico N°3: Presentación	9
Tabla N° 3: Precio de venta	10
Tabla N° 4: Tecnología de producción	11
Tabla N° 5: Asociatividad	12
Tabla N° 6: Publicidad	13
Tabla N° 7: Mercado seguro	14
Tabla N° 8: Canales de comercialización	15
Tabla N° 9: Conocimiento de producción.....	16
Tabla N° 10: Segmentación del Mercado	20
Tabla N° 11: Proyección Población Urbana Ambato	22
Tabla N° 12: Cálculo del Consumo Anual de Cuy en Ambato.....	22
Tabla N° 13: Proyección de la Demanda Estimada	23
Tabla N° 14: Producción Anual de Cuy.....	24
Tabla N° 15: Proyección de la Oferta Estimada	24
Tabla N° 16: Proyección de Demanda Insatisfecha Estimada.....	25
Tabla N° 17: Comparación química de la carne de cuy con otras carnes (en porcentaje).....	27
Tabla N° 18: Estimación de Ventas Proyectadas	28
Tabla N° 19: Capacidad Instalada del Proyecto	33
Tabla N° 20: Consumo diario de alfalfa por cuy	37
Tabla N° 21: Logística del producto	43
Tabla N° 22: Ubicación geográfica cantonal de Ambato, 2012.....	44
Tabla N° 23: Cálculo del Costo de producción Unitario	46
Tabla N° 24: Cronograma de actividades	47
Tabla N° 25: Maquinaria y Herramienta.....	49
Tabla N° 26: Equipo de Manejo de Cuyes.....	49
Tabla N° 27: Equipo de Manejo de Cuyes.....	50
Tabla N° 28: Adecuaciones en Infraestructura	50

Tabla N° 29: Mano de obra	50
Tabla N° 30: Matriz FODA.....	51
Tabla N° 31: Matriz FODA para determinar las Estrategias del Análisis Interno	52
Tabla N° 32: Matriz FODA para determinar Estrategias del Análisis Externo ...	53
Tabla N° 33: Producción Pecuaria	58
Tabla N° 34: Ingresos del Proyecto	67
Tabla N° 35: Proyección de Ingresos.....	67
Tabla N° 36: Inversión en Operación.....	68
Tabla N° 37: Muebles, Equipos de Oficina, Computación y Comunicación.....	69
Tabla N° 38: Inversiones Intangibles	70
Tabla N° 39: Costos de Constitución	70
Tabla N° 40: Forma de Financiar el Proyecto.....	71
Tabla N° 41: Costos de producción	72
Tabla N° 42: Gastos Administrativos	73
Tabla N° 43: Costo de Ventas	74
Tabla N° 44: Costo Financiero	74
Tabla N° 45: Depreciación estimada para cinco años.....	75
Tabla N° 46: Costo Total	75
Tabla N° 47: Flujo de Caja.....	77
Tabla N° 48: Estado de Resultados.....	78
Tabla N° 49: Punto de Equilibrio.....	79

GLOSARIO

FAO: Organismo de las Naciones Unidas encargado de dirigir las actividades de forma internacional contra el hambre, ayuda a ampliar la agricultura, silvicultura y pesca de los países en desarrollo.

Asociación.- Conjunto de los asociados que buscan un fin y, en su caso, persona jurídica por ellos formada. (Real Academia Española, 2017)

Cuy: También conocido (cobayo o curí) es un mamífero roedor originario de la zona andina de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, constituye un producto alimenticio de alto valor nutricional. (FAO, 2016)

Cuy en pie.- Se refiere al animal vivo para su venta.

MAGAP.- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Productores: En la organización del trabajo, cada una de las personas que intervienen en la producción de bienes o servicios. O Empresa o asociación de personas que se dedican a la producción de un bien o servicio. (Real Academia Española, 2017)

Sistemas de producción: Existe los sistemas familiar, el familiar-comercial y el comercial. (FAO, 2016)

Crianza familiar-comercial: Nace de una crianza familiar organizada, y está circunscrita al área rural en lugares cercanos a las ciudades donde se puede comercializar el producto. (FAO, 2016)

Inversión.- Es la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo y generar una ganancia de lo invertido.

TIR.- Tasa Interna de Retorno

VAN.- Valor Actual Neto

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO-PRODUCTIVOS

TEMA:

“LA PRODUCCIÓN Y MANEJO DE CUYES EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS SAN ISIDRO DE ANGAMARQUILLO, PARROQUIA SAN BARTOLOMÉ DE PINLLO, CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”

AUTOR:

Pedro Salomón Ojeda Mayorga

TUTOR:

Ing. Mauricio Quiroga López, MBA.

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente proyecto “La Producción y Manejo de cuyes en la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, se ha efectuado la investigación a través de fuentes primarias y secundarias, con la finalidad de obtener información lo más acercada a la realidad. En la investigación de campo se realizó encuestas a los socios de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”. Mediante la factibilidad en la implementación del proyecto se pretende mejorar la calidad de vida de las familias de la asociación de Productores Agrícolas, generando nuevas fuentes de ingresos y de trabajo, con la tecnología de crianza familiar-comercial de cuyes, para lo cual se plantea un proceso permanente y sostenido de capacitación en manejo técnico de la alimentación, mejoramiento sanitario y de infraestructura de galpones para el cuy, el manejo tecnificado de animales para generar ingresos económicos a través de la comercialización directa de cuyes mejorados en vivo a los mercados, asaderos locales y provinciales, para lo que es necesario crear condiciones que garanticen el trabajo en asociación. El proyecto ha demostrado contar con una gran demanda a nivel provincial; cubre parte de la demanda insatisfecha, debido a restricciones de financiamiento, tecnología y nivel socio económico de la comunidad; el Valor Actual Neto (VAN) de \$194.911,32 Positivo, significa que el proyecto es viable, una Tasa Interna de Retorno (TIR) 126% mayor que el Costo de Capital, y la Relación Beneficio/Costo R (B/C) = \$1.35 mayor que la unidad, por consiguiente es rentable. Genera impactos favorables para el medio ambiente, así como impactos de género, donde se promueve la participación de la mujer en la empresa familiar.

DESCRIPTORES: Cuyes, factibilidad, producción, manejo, capacitación, galpones, asociación, oferta, demanda, demanda insatisfecha, análisis, financiero, impactos, ingresos, sistema, género.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO-PRODUCTIVOS

TEMA:

“THE PRODUCTION AND MANAGEMENT OF GUINEA PIGS IN THE ASSOCIATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS SAN ISIDRO DE ANGAMARQUILLO, PARISH SAN BARTOLOMÉ DE PINLLO, CANTON AMBATO, PROVINCE OF TUNGURAHUA.”

AUTOR:

Pedro Salomón Ojeda Mayorga

TUTOR:

Ing. Mauricio Quiroga López, MBA

EXECUTIVE SUMMARY

In the present project for “The Production and Management of guinea pigs in the Association of Agricultural Producers" San Isidro de Angamarquillo ", research has been carried out through primary and secondary sources, in order to obtain information as close to reality. In the field research, the members of the Association of Agricultural Producers "San Isidro de Angamarquillo" were surveyed. The feasibility of implementing the project aims to improve the quality of life of the families of the Association of Agricultural Producers, generating new sources of income and work, with the technology of raising family-commercial guinea pigs, for which it arises A permanent and sustained process of training in the technical management of food, health and infrastructure improvements for guinea pigs, technical management of animals to generate economic income through the direct marketing of live guinea pigs to markets, Local and provincial, for which it is necessary to create conditions that guarantee the work in partnership. The project has proved to be in high demand at the provincial level; Covers part of the unsatisfied demand, due to funding constraints, technology and socio-economic level of the community; The Net Present Value (NPV) of \$ 194,911.32 Positive, means that the project is viable, an Internal Rate of Return (TIR) 126% higher than the Cost of Capital, and the Ratio Benefit / Cost $R (B / C) = \$ 1.35$ higher than the unit, therefore is profitable. It generates favorable impacts for the environment, as well as gender impacts, where the participation of women in the family enterprise is promoted.

DESCRIPTORS: Cuy, feasibility, production, management, training, sheds, association, supply, demand, unsatisfied demand, analysis, financial, impacts, income, system, gender.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Identificación de la Organización y/o Comunidad Proponente del Proyecto

Organización y/o comunidad

Conforme lo estipula el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (2016), estos son los principales datos de la organización:

Institución Ejecutora

- **Empresa o Asociación:** Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”.
- **Acuerdo Ministerial:** No. 134 de fecha 28 de noviembre de 1988.
- **Actividad:** Producción agropecuaria para el desarrollo comunitario, sin fines de lucro.
- **Número de Socios:** 37

Ubicación y Contactos

- **País:** Ecuador
- **Provincia:** Tungurahua
- **Cantón:** Ambato
- **Dirección:** Parroquia San Bartolomé de Pinllo, Calle La Nación y Nieto Polo del Águila
- **Teléfono:** 032466064- Fax: 032466064
- **Correo Electrónico:** jpsanbartolome@yahoo.es

Ubicación Geográfica

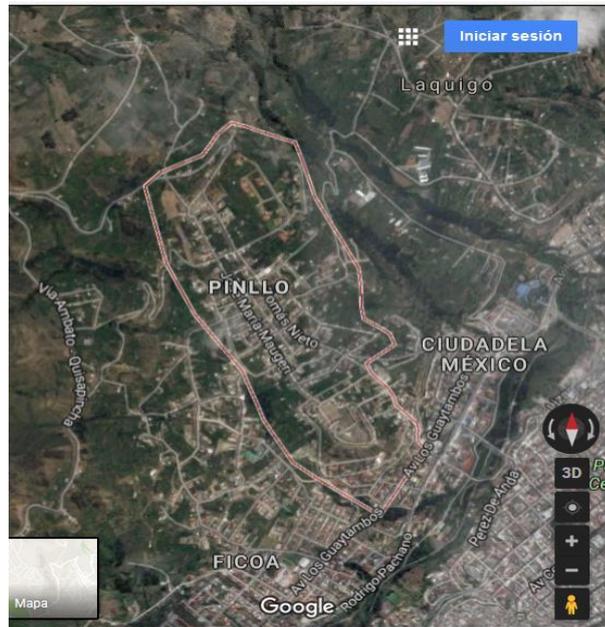


Gráfico N° 1: Mapa de Pinllo

Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/place/Pinllo,+Ambato/>

Actores claves cercanos a la organización

Los actores claves son aquellos individuos cuya participación es indispensable y obligada según Semarnat (2011) y citado por Cano, Villanueva y otros (2015) “Para el logro del propósito, objetivos y metas del proyecto en cuestión. Tienen el poder, la capacidad y los medios para decidir e influir en campos vitales que permitan o no el desarrollo del proyecto”, así mismo en ciertos casos pueden manifestar un interés directo, explícito y comprometido con los objetivos y propósitos del proyecto, en base a este criterio los Actores Claves para este proyecto serán:

- **Ministerio de Agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca.-** Porque dentro de sus funciones contempla la capacitación en temas técnicos que propone el proyecto en sus objetivos.
- **Honorable Gobierno Provincial de Tungurahua.-** Porque tiene capacidad de gestión y negociación con los diversos agentes y niveles

- **Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial San Bartolomé de Pinlo.-** para que impulse la ejecución del proyecto de Producción y Manejo de Cuyes, que consta en dicho plan, por contar con capacidades, habilidades, conocimientos, infraestructura y recursos para proponer, atender y solventar problemas de la comunidad.
- **Familias de los Socios de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”.-** Forman parte de la sociedad asentada en el área de implantación del proyecto.

Responsables del proyecto

- La Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, y de forma directa la Directiva que está conformada por el: Presidente y Representante Legal (Señor Andrés Domingo Tubón), Vicepresidente, Tesorero, Secretario, Síndico, Vocales principales y suplentes.
- El Investigador (Pedro Salomón Ojeda Mayorga)

Definición de los Objetivos del Proyecto

Objetivo General

Determinar la factibilidad para el mejoramiento del manejo y crianza del cuy, a través de un sistema de producción familiar-comercial, en la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”.

Objetivos Específicos

- Analizar la viabilidad comercial para el mejoramiento productivo en el manejo y crianza de cuyes, en el sistema de producción familiar-comercial de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”.

- Establecer la viabilidad técnica de un sistema de producción familiar-comercial en el manejo y crianza de cuyes de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”.
- Evaluar la viabilidad financiera de un sistema de producción familiar-comercial en el manejo y crianza de cuyes de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”.

Resultados Esperados

Resultado N° 1

Mediante la factibilidad en la implementación del presente proyecto se pretende mejorar la calidad de vida de las familias de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, generando nuevas fuentes de ingresos y de trabajo, mediante un sistema de producción familiar-comercial de cuyes donde el control sanitario es más estricto. Según la FAO (2016) este sistema “genera empleo y permite disminuir la migración de los pobladores del área rural, se mantiene una población no mayor a 500 cuyes, se ponen en práctica mejores técnicas de cría por lote, la alimentación es normalmente a base de subproductos agrícolas y pastos cultivados; en algunos casos se suplementa con alimentos equilibrados”.

Es decir se espera la asistencia técnica especializada, capacitación, manejo técnico del cuy, pastos mejorados, infraestructura y la venta asociativa del cuy en pie, para las 37 unidades familiares productivas con pie de crías de cuyes mejorados.

Resultado N° 2

Búsqueda del mercado objetivo, utilización de las herramientas del marketing, determinación del precio, producto, promoción y publicidad, tomando en cuenta el sistema de comercialización que está destinado a proveer de bienes a los consumidores para satisfacer sus necesidades mediante “la producción y

comercialización para obtener las cuatro utilidades económicas básicas: de forma, de tiempo, de lugar y de posesión ”. (Navarro, 2012)

Resultado N° 3

Llegar a un manejo técnico y adecuado de cuyeros por parte de cada socio, mediante la construcción de galpones y pozas en los terrenos de los socios, mejorando así la infraestructura, la planificación de la producción, producción tecnificada, elevados rendimientos, además de organizar a los asociados para la venta del producto, respetando las normas de calidad con un producto de alto rendimiento nutritivo.

Resultado N° 4

Determinar la rentabilidad del proyecto mediante un estudio financiero que indique si es o no factible su implementación tomando en cuenta los registros de producción, de ingresos y egresos, estatutos de la asociación, decisiones tomadas en las actas de reuniones, porque en los proyectos socio-productivos, la única esperanza de competir en el mercado es por dos vías, la sinergia entre productores pequeños e individuales al bajar sus costos unitarios y por otro lado obtener mayor variedad y cantidad de productos con calidad. “Con relación a la evaluación financiera los indicadores son conceptos valorizados que expresan el rendimiento económico de la inversión de una empresa en base a la magnitud de estos se puede aceptar o rechazar la realización del proyecto, también permite comparar y seleccionar entre diferentes alternativas”. (Malvaíz, Laura, & otros, 2014)

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO O NECESIDADES

Resultado del Estudio de Mercado

Según Ánton y Gutiérrez (1989) determinan que en el estudio de mercado “se trata de delimitar y definir, en términos de necesidades y comportamiento de los clientes potenciales, evaluar y seleccionar, en función de su atractivo potencial el segmento de mercado al que la empresa se va a dirigir, en el que desea competir con un producto y un programa especialmente adaptados para procurar la satisfacción del consumidor”. El presente proyecto se compone de una serie de elementos basados en el criterio de los siguientes Autores Baca (2010); Rebollary y Jararnillo (2012); y, citados por Malvaíz, Laura y otros, (2014)

- Análisis del Mercado
- Análisis de la Demanda
- Análisis de la Oferta
- Demanda Potencial Insatisfecha
- Canales de Comercialización
- Estrategias de Comercialización

Análisis del Mercado

Según Morales y Aristizabal (2007) determinan. “El mercado es el área en la cual convergen las fuerzas de la oferta y la demanda para establecer un precio único y, por lo tanto, la cantidad de las transacciones que se vayan a realizar”, la finalidad de realizar un análisis de mercado es probar que existe un número suficiente de individuos o entidades económicas que, dadas algunas condiciones, presentan una demanda que justifica la producción de bienes o servicios.

Estudio de mercado “Encuestas dirigidas a los productores”

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA “INDOAMERICA”

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO-PRODUCTIVOS

**TABULACIÓN Y ANALISIS DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS
PRODUCTORES**

Objetivo: el objetivo de esta encuesta es obtener información lo más acertada a la realidad, con el propósito de elaborar el Proyecto para la “Producción y Manejo de Cuyes en la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, de la Parroquia San Bartolomé de Pinllo, Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua”.

Encuestados: Tomando en cuenta que la población es mínima se trabajará con toda: La Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, está formada por 37 socios que se dedican a la producción de cuyes en la Parroquia San Bartolomé de Pinllo, Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua.

Interpretación de resultados

Pregunta 1.- ¿Dónde vende los cuyes que usted produce?

Tabla N° 1: Lugar de venta

Alternativas	Frecuencia	%
Mercado América	36	97,30
Plaza Pachano	0	0,00
No vende	1	2,70
Restaurantes	0	0,00
Asaderos	0	0,00
Consumidor final	0	0,00
Intermediarios	0	0,00
TOTAL	37	100

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

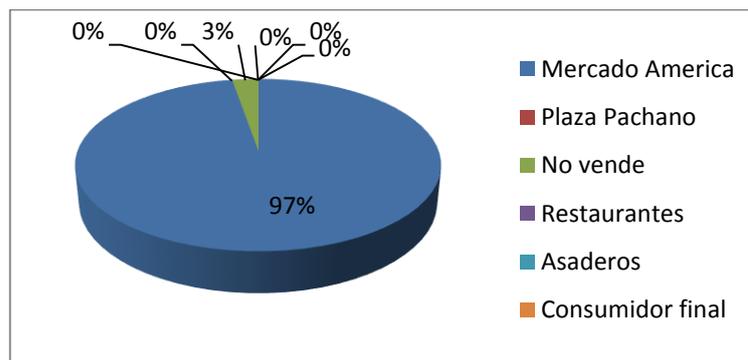


Gráfico N°2: Lugar de venta

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- El 97 % de los productores encuestados venden sus cuyes en el Mercado América, en tanto que el 3 % no vende los cuyes que producen.

Interpretación.- De los resultados obtenidos, se puede determinar la necesidad de mejorar la calidad de la producción, para que los pequeños productores puedan competir y ofertar cuy mejorado en pie a restaurantes y asaderos.

Pregunta 2. ¿En qué presentación vende los cuyes?

Tabla N° 2: Presentación

Alternativas	Frecuencia	%
Pie	36	97,30
Faenado	0	0,00
Otros	1	2,70
TOTAL	37	100,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

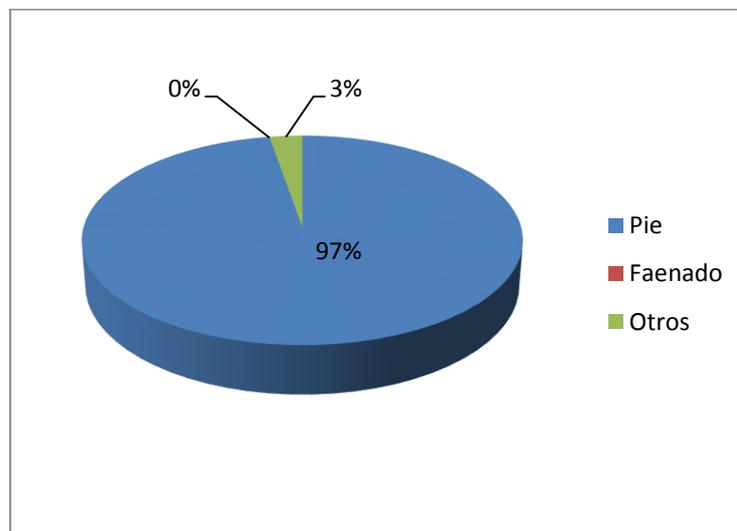


Gráfico N°3: Presentación

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- El 97 % de los productores venden los cuyes en pie y 3 % otras formas.

Interpretación.- De los resultados obtenidos, se puede determinar que los socios de la asociación por tradición venden los cuyes que producen en vivo a los intermediarios, porque desconocen en su mayoría otras formas de negociar su producto.

Pregunta 3. ¿A qué precio vende cada cuy?

Tabla N° 3: Precio de venta

Alternativas	Frecuencia	%
4 Dólares	33	89,19
5 Dólares	4	10,81
6 Dólares	0	0,00
7 Dólares	0	0,00
8 Dólares	0	0,00
9 Dólares	0	0,00
10 Dólares	0	0,00
TOTAL	37	100

Fuente: Investigación
Autor: Ojeda, Pedro (2017)

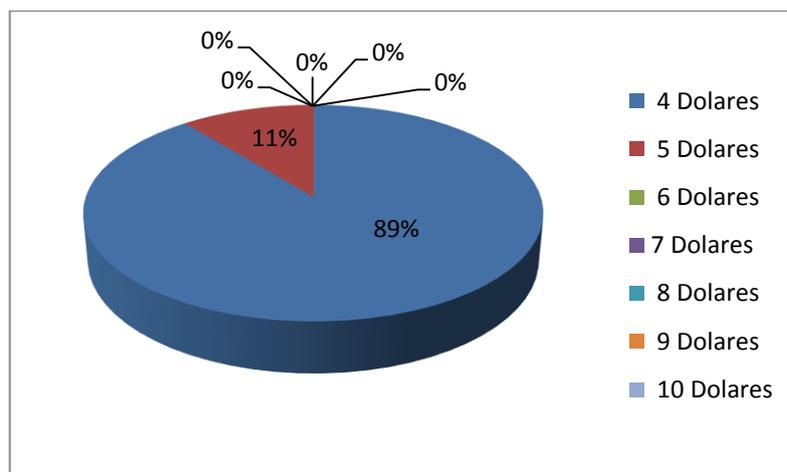


Gráfico N°4: Precio de venta
Fuente: Investigación
Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- el 89 % de los encuestados vende el cuy a \$4 y el 11 % a \$ 5.

Interpretación.- La mayoría de los socios de la asociación venden el cuy a \$4, debido a que en el mercado los intermediarios son los que fijan los precios, no pagan el precio justo al productor de cuyes alcanzando pequeños precios, pero que les ayuda a financiar los ingresos económicos del hogar.

Pregunta 4. ¿Qué tipo de tecnología utiliza para producir los cuyes?

Tabla N° 4: Tecnología de producción

Alternativas	Frecuencia	%
Tradicional	35	94,59
Mixta	2	5,41
Moderna	0	0,00
TOTAL	37	100,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

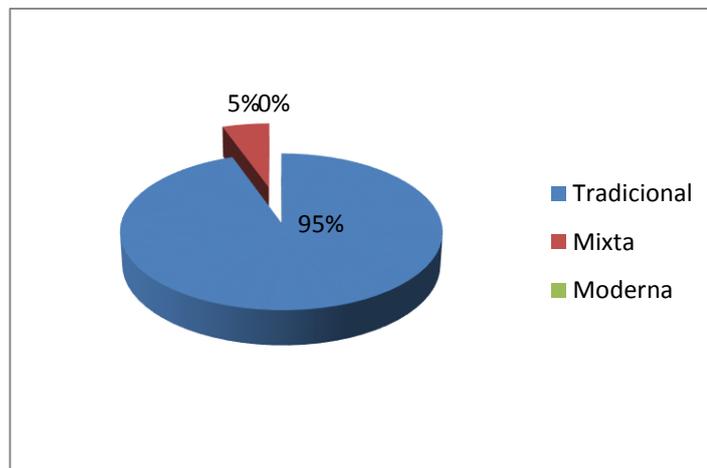


Gráfico N°5: Tecnología de producción

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- El 95% de los productores de la asociación producen tradicionalmente los cuyes, el 5 % producen de manera mixta.

Interpretación.- Los resultados obtenidos en esta pregunta, nos indican que los productores de cuy miembros de la asociación necesitan capacitación para conocer cómo mejorar la producción y manejo del cuy.

Pregunta 5. ¿Le gustaría asociarse para recibir capacitación y mejorar la producción de cuy?

Tabla N° 5: Asociatividad

Alternativas	Frecuencia	%
Si	37	100,00
No	0	0,00
No le interesa	0	0,00
TOTAL	37	100,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

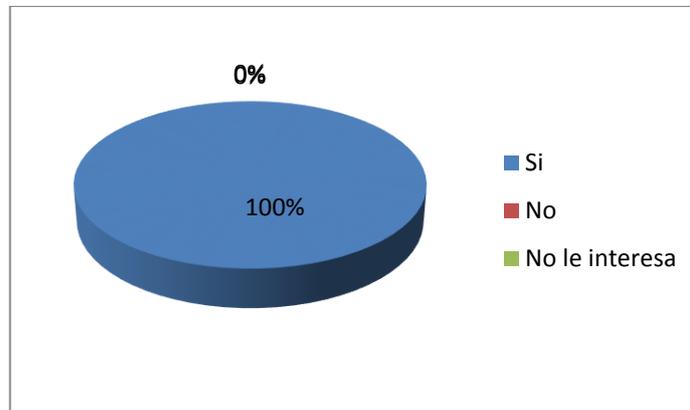


Gráfico N°6: Asociatividad

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- el 100% de los socios de la asociación, si le gustaría asociarse para recibir capacitación.

Interpretación.- En el gráfico anterior se puede observar que, el 100% de los asociados desean capacitarse para conocer cómo mejorar la producción y manejo del cuy, lo que les permitirá tener mejores oportunidades para vender los cuyes a mejor precio.

Pregunta 6. ¿Cree usted que con una adecuada publicidad incrementará la venta de cuyes?

Tabla N° 6: Publicidad

Alternativas	Frecuencia	%
Si	36	97,30
No	1	2,70
No le interesa	0	0,00
TOTAL	37	100,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

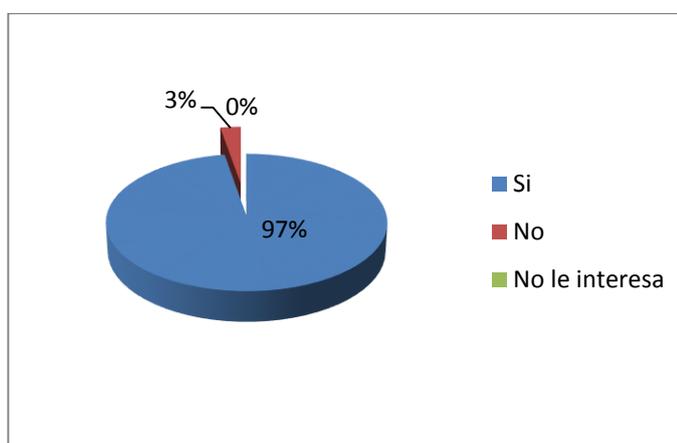


Gráfico N°7: Publicidad

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- El 97% de los productores miembros de la asociación contestan que si es posible incrementar la venta con una adecuada publicidad, el 3 % de encuestados dice que no incrementara la venta de cuyes.

Interpretación.- De los resultados observados en el gráfico, la mayoría de los encuestados dicen que si se incrementaría la venta de cuyes al realizar una adecuada publicidad, dando a conocer a los posibles consumidores el valor proteico que posee la carne de cuy.

Pregunta 7. ¿Le gustaría contar con un mercado seguro para la comercialización de cuyes y mejorar sus ingresos económicos familiares?

Tabla N° 7: Mercado seguro

Alternativas	Frecuencia	%
Si	37	100,00
No	0	0,00
No le interesa	0	0,00
TOTAL	37	100,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

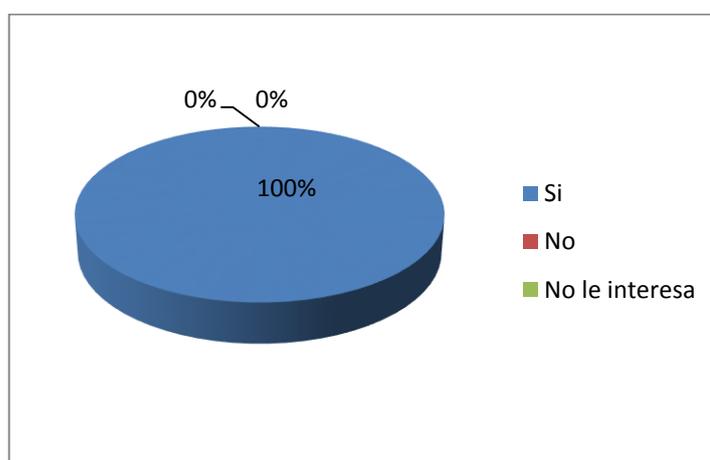


Gráfico N°8: Mercado seguro

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- El 100 por ciento de los encuestados, dice que si le gustaría contar con un mercado seguro para poder vender los cuyes y mejorar los ingresos económicos.

Interpretación.- El resultado obtenido nos demuestra que los productores conocen la necesidad de tener un mercado para la comercialización del cuy, que les permita controlar, fijar precios acordes a la calidad del producto. Realizar ventas directas al consumidor final y mejorar significativamente los ingresos económicos familiares.

Pregunta 8. ¿Cree usted que al vender el producto directamente a Restaurantes, Asaderos y Supermercados mejorará el precio del cuy?

Tabla N° 8: Canales de comercialización

Alternativas	Frecuencia	%
Si	36	97,30
No	1	2,70
Desconoce	0	0,00
TOTAL	37	100,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

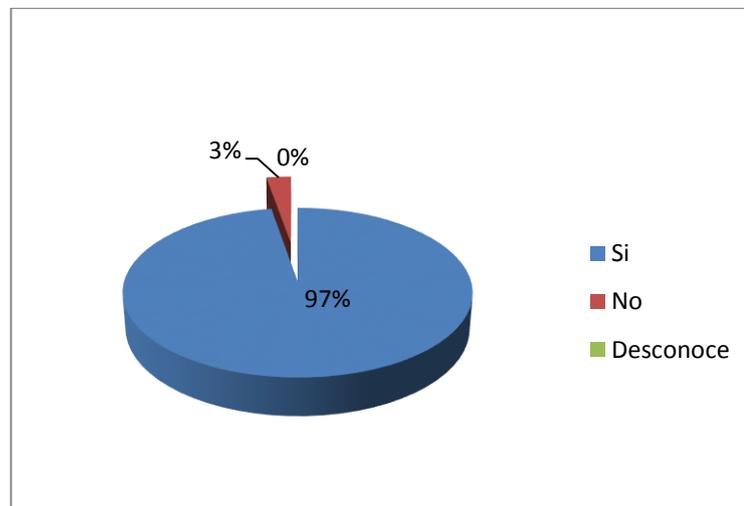


Gráfico N° 9: Canales de comercialización

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- El 97 % de los miembros de la asociación cree que si mejoraría el precio del cuy al realizar la venta del producto sin intermediarios.

Interpretación.- La mayoría de los encuestados están conscientes que al mejorar la calidad del producto pueden vender directamente a Restaurantes, Asaderos y Supermercados, lo cual les permitiría mejorar el precio de venta del cuy y por ende los ingresos económicos familiares.

Pregunta 9. ¿Cuál es su nivel de conocimientos en la producción de cuyes?

Tabla N° 9: Conocimiento de producción

Alternativas	Frecuencia	%
Alto	2	5,41
Medio	0	0,00
Bajo	26	70,27
Ninguno	9	24,32
TOTAL	37	100,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

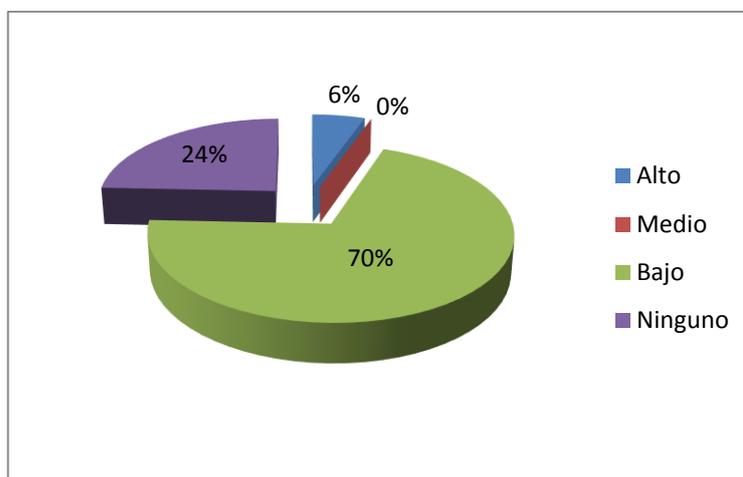


Gráfico N° 10: Conocimiento de producción

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis.- El 70 % de los encuestados dice que su nivel de conocimiento para la producción de cuy es bajo, el 24 % su nivel de conocimiento es ninguno, el 6 % su nivel de conocimientos en la producción de cuy es alto.

Interpretación.- El nivel de conocimientos para la producción de cuy es bajo, debido a que la producción lo viene realizando en forma tradicional. El proyecto propone la capacitación a los socios de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, en manejo tecnificado de cuy.

Definición de cuy

El cuy también conocido como cobayo o curí, es un mamífero roedor, originario de la zona andina de Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia, es decir el clima frío de la región ayuda a su producción, el cuy constituye un producto alimenticio de alto valor nutricional, la población rural de escasos recursos son los que consumen más este producto. “Es común encontrar núcleos de producción de 10 a 50 animales. El promedio de cuyes por familia en los países de mayor producción (Perú, Ecuador y Bolivia) es de 20. El número de animales está determinado fundamentalmente por la disponibilidad de alimentos. La carne de cuy suele comercializarse en los mercados locales a altos precios” (FAO, 2016) .

Tipos de Cuyes



Gráfico N° 11: Tipo de Cuyes/ Clasificación por pelaje

Fuente: <https://www.google.com.ec/search?q=tipos+de+cuyes>

Los cuyes se clasifican por tipos, basándose en su forma, conformación y pelaje:

Tipo 1.- Denominado Inglés.-“es de pelo corto y pegado al cuerpo; es el más difundido y es el característico cuy peruano productor de carne. Es de colores simples claros, oscuros o combinados” (FAO, 2016).

Tipo 2. -Llamado también Abisinio.- su pelo es corto y forma rosetas a lo largo del cuerpo; es menos precoz, es de poblaciones criollas y existen de diversos colores. “No es una población dominante; por lo general está cruzada con otros tipos, y se pierde fácilmente” (FAO, 2016).

Tipo 3.-Conocido como Landoso.- “su pelo es largo y lacio, no es buen productor de carne y está poco difundido. La demanda de este tipo se debe a su hermoso aspecto” (FAO, 2016).

Tipo 4- Denominado Merino.- mantiene su pelo corto y erizado, pero al momento de nacer tiene pelo ensortijado presenta forma redonda de la cabeza y del cuerpo, se considera que es de tipo medio y de carne muy sabrosa. “Tiene abundante infiltración de grasa muscular. Es apreciado por el sabor de su carne. La variabilidad de sus parámetros productivos y reproductivos le da un potencial como productor de carne” (FAO, 2016).

Segmentación del Mercado

“La segmentación del mercado consiste en identificar comportamientos similares entre personas en un determinado mercado, tratando de formar un grupo (o grupos) con características similares” (Ciribeli & Miquelito, 2015).

En este sentido la segmentación de mercado estará enfocada a los consumidores de cuyes nacionales, en gustos y características similares. Ésta investigación se realizará con una segmentación de mercado que busca el comportamiento de variables y cuantificando el mercado en datos que nos permitan tener una idea adecuada del tamaño del mercado, de forma cualitativa y cuantitativa, la primera busca características del consumidor potencial del cuy, y la segunda datos estadísticos y financieros del consumo de cuy e ingresos por esta actividad.

Identificación Cualitativa del Mercado Objetivo

- **País:** Ecuador
- **Región:** Costa, Sierra y Oriente
- **Provincia:** Tungurahua, Chimborazo, Azuay, Carchi, Imbabura, Cotopaxi y otros.
- **Preferencias del Producto:** Cría, Pie de cría, parrillero
- **Referentes del producto:** Calidad, precio, línea mejorada
- **Formas de Comercialización:** Pie, faenados

Un estudio elaborado por el H. Consejo Provincial de Tungurahua, que maneja en su Estrategia Agropecuaria la Red del Cuy determinó que:

Los principales mercados de consumo de cuy en el Ecuador están ubicados en la región sierra estos son “Azuay, Pichincha, Imbabura, Bolívar, Tungurahua”. Además los principales clientes de los cuyes en pies de cría son las instituciones que desarrollan proyectos y que buscan el mejoramiento genético (tiene aceptación porque es una línea mejorada), “en las provincias de Chimborazo, Azuay, Carchi, Imbabura y Cotopaxi”. (Moreta, 2017).

Identificación Cuantitativa del Mercado Objetivo

Consumo de cuyes por familia en el Cantón Ambato Provincia de Tungurahua, País Ecuador. Para determinar el consumo de cuyes anual por familia y total anual en el Cantón Ambato se ha considerado la información secundaria del Estudio de Mercado para la comercialización de cuyes en la Provincia de Tungurahua.

Tabla N° 10: Segmentación del Mercado

VARIABLES	CARACTERÍSTICAS
V. Geográficas:	Habitantes del Cantón Ambato
V. Demográficas	Hombres y Mujeres de entre los 12 años y los 65 años
V. Pictográficas	Con Empleo Pleno y Sub-empleo del Cantón Ambato.

Fuente: MINTUR,
Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Se ha tomado en cuenta para este proyecto la población del Cantón Ambato, especialmente los del área urbana quienes son los que adquieren este producto, que en la zona rural consumen este producto mediante auto consumo, es decir; tiene criaderos domésticos. Esto según el cálculo realizado da como resultado alrededor de 191 mil personas a quienes se aplicó las herramientas de extracción de información.

Se calculó la población estimada para el año 2017

Para el presente proyecto se ha analizado la población urbana del Cantón Ambato: 165.185 pobladores. (INEC 2010- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo –SENPLADES), Proyectado al año 2017, 191.119 pobladores.

La población urbana al 2017 se proyectó con la fórmula:

$$P_n = P_o (1 + t)^n.$$

Dónde:

P_n = población urbana en el año n ;

P_o = población del año base (2010);

t = tasa de crecimiento poblacional urbana, y

n = es el exponente correspondiente al año 1, 2, 3, 4,5, de proyección.

$$P_{2017} = 165.185(1 + 0.021)^7$$

P2017 = 165.185(1.157)

P2017 = 191.119 habitantes.

Análisis de la Demanda

Sánchez M. (1999) y citado por Guerrero (2013) establece que “la demanda de alimentos está sujeta a los aspectos de carácter social y económico a los que se hace referencia en la oferta de alimentos a través de productos básicos para la canasta familiar. Estos provienen de la producción agropecuarias particularmente del sector campesino y de los pequeños y medianos productores”.

Los consumidores finales de los cuyes son las familias del Cantón Ambato. A continuación se presenta los datos en porcentaje de las preferencias del consumidor final en torno a los cuyes según estudio realizado. Las familias urbanas y rurales consumen los cuyes como alimento para su familia o como plato fuerte en fiestas. En el sector rural está arraigada la costumbre de utilizar el cuy también para entregar como mediano a los padrinos de bautizos, primeras comuniones, confirmaciones o matrimonios, también como un plato de fiestas de toda índole. Además el cuy tradicionalmente ha sido utilizado para ritos de sanación en la medicina andina, para diagnosticar y curar enfermedades.

Proyección de la Demanda Estimada

El método estadístico mediante el cual se ha proyectado la población es por la Tasa de Crecimiento Poblacional, de acuerdo a los datos del INEC, la Tasa de Crecimiento Poblacional para el área urbana de Ambato es de 2.10%. Partiendo de la población actual se determinó la población futura, considerando un crecimiento lineal cuya fórmula es:

Proyección de la población= Población año 2017 x 2.10 %

Tabla N° 11: Proyección Población Urbana Ambato

AÑOS	HABITANTES
2017	191.119
2018	195.132
2019	199.230
2020	203.414
2021	207.686
2022	212.047

Fuente: INEC (2010)

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

No se cuenta con estadísticas históricas de la demanda de las familias, se ha visto conveniente proyectar la demanda partiendo de los datos de consumo actual promedio por familia del año 2017. Luego, el número total de familias urbanas del año 2017 se multiplicará por la tasa de crecimiento poblacional 2.10%, proyectándose para los años 2018 a 2022. La demanda anual total de cuyes proyectamos multiplicando el consumo anual cuyes de 13 por el número de familias en cada año de proyección, obteniéndose de esta forma la demanda proyectada de cuyes para Ambato, con un horizonte de 5 años.

Tabla N° 12: Cálculo del Consumo Anual de Cuy en Ambato

Descripción	Ambato
Consumo total anual cuyes/familias	5.166
Encuestas realizadas por el INEC	383
Consumo anual promedio de cuyes /familia	13
Población Urbana año 2010 (INEC)	165.185
Tasa de crecimiento población urbana (%) (INEC)	2.10
Población (Proyectada) Urbana año 2017	191.119
Población Urbana 2017 segmentada	25.828
Número total de familias urbanas año 2017	5.166
Consumo total anual de cuyes Ambato 2017- Mercado Objetivo	67.158

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC (2010). Censo de Población y Vivienda.

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Se ha tomado en cuenta para el proceso de cálculo que cada uno de los habitantes de Ambato consume al año 2.28 kg/año de carne de Cuy tomando en cuenta el peso promedio del cuy en Ecuador. Según MAGAP - Crianza de cuyes, (2016) es de 2.1 Kg esto da que el aproximado consumo per cápita en Tungurahua es de 1,08 cuyes, pese a ser la segunda provincia con más producción la mayoría de la misma de acuerdo a los productores se va hacia fuera de la provincia, especialmente, Azuay, Cañar, y Chimborazo por el sur y por el norte Cotopaxi, Pichincha e incluso Carchi.

Análisis de la Demanda Estimada

Tabla N° 13: Proyección de la Demanda Estimada

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Tasa crecimiento población %	2.10	2,10	2,10	2,10	2,10
Número total de familias Urbanas	5.166	5.274	5.385	5.498	5.613
Consumo anual cuyes/ familia	13	13	13	13	13
Demanda anual total de cuyes	67.158	68.562	70.005	71.474	72.969

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2010). Censo Población Vivienda

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis de la Oferta

La oferta está determinada por la producción interna e importación del producto en el mercado, en el caso de los productos agrícolas estos dependen de algunos factores naturales como los procesos biológicos y ambientales. (Guerrero, 2013)

El análisis se logró mediante la recopilación de las fuentes primarias y las fuentes secundarias. Las fuentes primarias se obtuvieron por medio de contacto directo con los productores que constituyen el primer eslabón de la cadena productiva. Las fuentes secundarias son estadísticas oficiales emitidas por instituciones públicas y privadas que indican la tendencia del consumo del cuy.

En la Parroquia San Bartolomé de Pinllo existen familias que se dedican a la crianza de este tipo de animales, con una producción mensual de 250 cuyes en total. San

Bartolomé de Pinllo no es la única parroquia que se dedica a la producción del cuy, por lo que extrapolaremos datos con el objetivo de obtener un estimado de cuanto es la producción de Ambato.

Según la Corporación Provincial de Cuyes de Tungurahua, establecen que la crianza y producción del cuy se trata de organizar de mejor manera, al tiempo que advierte que en la ciudad apenas hay seis agrupaciones que forman la corporación con 154 socios, que comercializan de entre 200 a 500 animales, cuando la demanda es de 4280 unidades. Dato que se tomará como referencia para considerar en el análisis financiero. (El Universo, 2012)

Tabla N° 14: Producción Anual de Cuy

Descripción	Cantón Ambato	San Bartolomé de Pinllo
Producción mensual	4.280	250
Producción anual	51.360	3.000

Fuente: Corporación Provincial de cuyes de Tungurahua

Elabora Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Proyección de la oferta estimada

Para la proyección de la oferta, se multiplicó la oferta anual de cuyes por la Tasa de Crecimiento Anual del 2%, proyectándose para los años 2018 a 2022 respectivamente.

Tabla N° 15: Proyección de la Oferta Estimada

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento anual de La oferta estimada	2%	2%	2%	2%	2%
Oferta anual de cuyes	51.360	52.387	53.435	54.504	55.594

Fuente: INEC (2010). Censo de Población y Vivienda

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Demanda Potencial Insatisfecha

Según Álvarez (2017) “es la cantidad de bienes o servicios que es probable el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”.

Se calculó utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = \text{DEMANDA} - \text{OFERTA}.$$

Tabla N° 16: Proyección de Demanda Insatisfecha Estimada

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda anual total de cuyes	67.158	68.562	70.005	71.474	72.969
Oferta anual de cuyes	51.360	52.387	53.435	54.504	55.594
Demanda insatisfecha	15.798	16.175	16.570	16.970	17.375

Fuente: INEC (2010). Censo de Población y Vivienda

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Para el año 2018, año base, se tiene una demanda insatisfecha de 15.798 cuyes que no ha sido cubierta por los productores. Para los siguientes años tenemos una demanda no cubierta de 16.1751 cuyes para el año 2019, que mantiene su tendencia de crecimiento hasta llegar a 17.797 en el año 2022. De lo anterior se puede garantizar que el proyecto tendrá una demanda anual mayor a 16.175 cuyes anuales. El proyecto cubrirá el 20% en el primer año, segundo, tercer años el 30%, cuarto y quinto año 40% de la demanda insatisfecha

El producto

El producto que el proyecto propone es el cuy mejorado en pie, se ofertan animales vivos para el consumo, los precios se fijan de acuerdo al tamaño del animal.

Entre las principales características del cuy según la FAO (2016) tenemos:

- El cuy es un mamífero, que pertenece al orden Rodentia, familia Cavidae, especie *Cavia Porcellus*.
- Entre las características morfológicas tenemos que la forma de su cuerpo es alargada y cubierto de pelos desde el nacimiento.
- Las medidas del cuy varían, un macho adulto puede llegar a medir hasta aproximadamente 30 cm. de longitud y 8cm. de altura, con un peso de 1000g., en 13 semanas, bajo manejo técnico. (FAO, 2016)

Las variedades de cuyes son:

Criollos: Son rústicos, pequeños, de bajo peso, cabeza alargada, angulosos y de cuello relativamente largo con poca masa muscular. Tiene bajo rendimiento, pero es muy resistente a las enfermedades y condiciones adversas de clima y alimentación. (FAO, 2016)

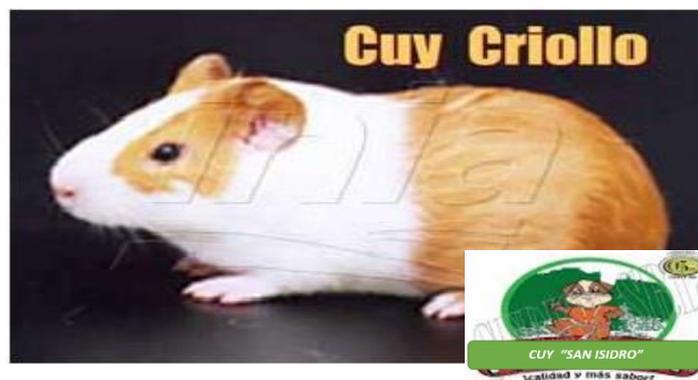


Gráfico N° 12: Cuy Criollo

Fuente: <https://www.google.com.ec/search?q=tipos+de+cuyes>

Mejorados: Es producto de la selección y mejoramiento de los cuyes criollos. Cuenta con altas características de precocidad es decir ganancia en peso y tamaño, y prolificidad que es capacidad de reproducción. (FAO, 2016)



Gráfico N° 13: Cuy mejorado

Fuente: <https://www.google.com.ec/search?q=tipos+de+cuyes>

La carne de cuy tiene muy buenas características nutritivas en comparación con otras especies como las aves, vacunos o cerdos; así se puede resaltar que la carne de cuy tiene el más alto contenido de proteína (20,3%) y el más bajo contenido de grasa (7.8%).

Tabla N° 17: Comparación química de la carne de cuy con otras carnes (en porcentaje).

Especie	Humedad	Proteína	Grasa	Minerales	Total
Cuy	71.1	20.3	7.8	0.8	100.00
Pollo	71.4	18.3	9.3	1.0	100.00
Vaca	59.7	17.5	21.8	1.0	100.00
Oveja	51.5	16.4	31.1	1.0	100.00
Cerdo	47.5	14.5	37.3	0.70	100.00

Fuente: Usca, J. (2004). Manejo General para la crianza de cuyes.

Autor: HCPT, Manejo de Cuy, valor nutritivo de la carne de cuy, Ambato, 2008, p.11

El precio

El precio a utilizar es el precio promedio de ventas en los mercados y plazas de la ciudad de Ambato, que los productores estén dispuestos a vender y los consumidores a comprar. Siendo el precio de \$7,43, se ha proyectado para los cinco años de duración del proyecto.

Tabla N° 18: Estimación de Ventas Proyectadas

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda anual Insatisfecha	15.798	16.175	16.570	16.970	17.375
Oferta de cuyes 50%	7.899	8.294	8.709	9.144	9.601
Precio de venta \$	7,43	7,58	7,57	7,73	7,88
TOTAL VENTAS \$	\$58.689,57	\$62.868,52	\$68.539,83	\$70.683,12	\$75.655,88

Fuente: INEC (2010). Censo de Población y Vivienda

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Beneficiarios

Los consumidores de cuy en Ambato: En primer lugar las personas que consumen cuy en la ciudad de Ambato, porque será un producto sano con altos valores nutritivos, seguros e higiénicos, con precios accesibles a los bolsillos del consumidor.

Los productores de Cuy de San Isidro y sus Familias: Por otro lado mejorar el nivel de vida de los socios de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo” y sus familias, a través de los ingresos obtenidos por esta actividad, generar fuentes de empleo y mejorar el sistema de comercialización de cuy.

Necesidad del producto

Se crea la necesidad de un producto alimenticio como la carne de cuy, por el consumo cultural, nutritivo y sabroso que este genera, siendo una demanda alta por los cambios alimenticios generados en las últimas décadas que ha incentivado al consumo de este producto. Mejorar el nivel de vida de las personas dedicadas a la crianza de cuy, brindar capacitación para un producto de óptimas condiciones que

genere empresa a futuro a nivel nacional, manteniendo el nivel cultural alimenticio y nutritivo.

Canales de comercialización

Lamb. C (2002) y citado por Guerrero (2013) “establece que dentro del contexto de la mercadotecnia, los canales de distribución son como cauce o tuberías por donde fluyen los productos, su propiedad, comunicación, financiamiento y pago, así como el riesgo que los acompaña hasta llegar al consumidor final o usuarios”.

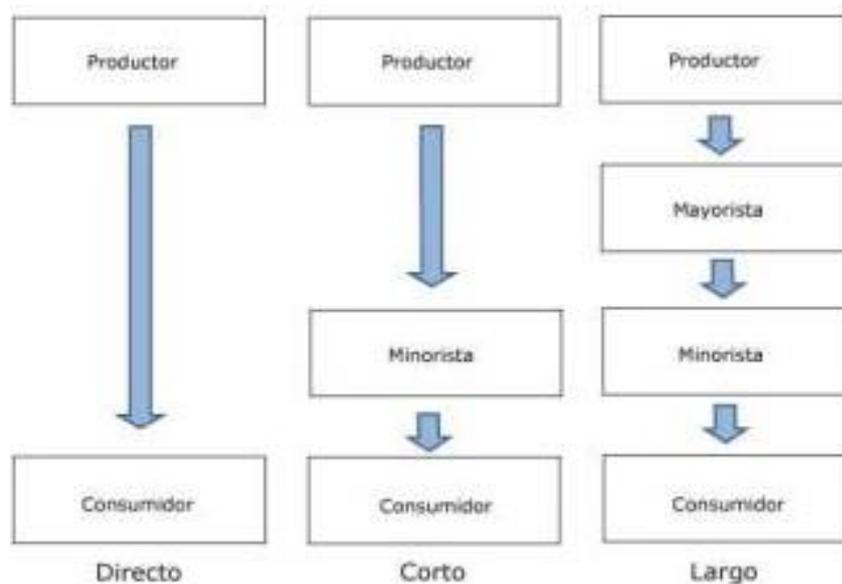


Gráfico N°14: Tipos de Canales de Comercialización

Fuente: <https://www.google.com.ec/=canales+de+comercializaci>

De conformidad a la encuesta realizada a los productores de la Asociación de Agricultores San Isidro, ellos utilizan el canal directo, productor- comerciantes en un 97,30% de los productores.

Lo que se plantea es la utilización de los canales corto a largo, porque los productores, entregarán el cuy mejorado a la comercializadora para que esta pueda comercializarlo con un mayorista o minorista a un buen precio, finalmente llegando al consumidor final.

Estrategias de Comercialización

Estrategias utilizadas en el mercado meta para crear un grupo homogéneo de clientes a los que se deben atraer. Según García, Hernández y otros (2012) “Se pueden tener grupos para las variables de la mezcla comercial, las cuales son plaza en, todo producto comprenderá un bien físico, también se debe de abordar en la distribución del producto transportes, las promociones de los productos en el mercado, El precio debe ser el indicado para que sea accesible a los consumidores, sin dejar de lado a la competencia que está en el mercado”.



Gráfico N° 15: Estrategias de Mercado

Fuente: <https://www.orestesocialmedia.com>

Producto

Calidad mejorada del cuy: se obtendrán animales de mejor apariencia, tamaño, mayor peso en menor tiempo.

Mercado

Organizar campañas de publicidad: Mediante Instituciones públicas y privadas, apoyados en la elaboración de trípticos, videos, afiches, ferias locales entre otros, para dar a conocer el alto contenido de proteína y reducido contenido de grasa en la carne del cuy con relación a carnes de otras especies y sus beneficios.

Firmar contratos comerciales para la venta de cuy de calidad en pie con: asaderos y restaurantes que son los mercados atractivos en la ciudad.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

Desarrollo Técnico del Proyecto

Propuesta de desarrollo productivo

Proceso productivo de crianza y comercialización del Cuy en la Asociación de Productores Agrícolas “SAN ISIDRO DE ANGAMARQUILLO”.

Diseño de línea de producción

El diseño de una línea de producción “es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener bienes y servicios a partir de los insumos.” (Baca Urbina, 1995, p. 115)

La línea de producción constará de:

- 1.- Construcción de galpones y pozas
- 2.- Instalación de Pisos Forrajeros
- 3.- Entrega de pías de cría
- 4.- Instalación en Pozas (Asociados)
- 5.- Crianza y Manejo del Cuy
- 6.-Venta y transporte

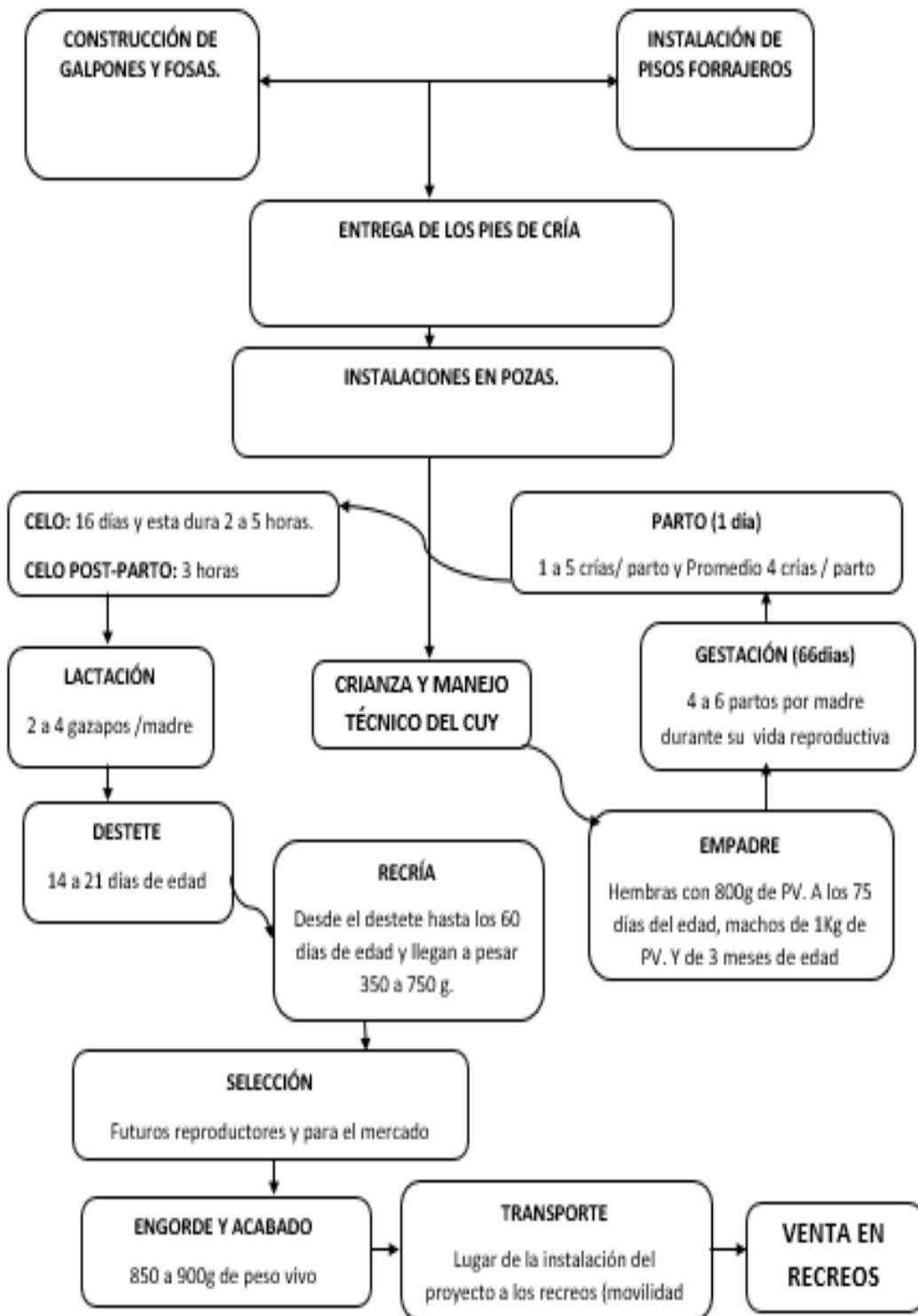


Gráfico N° 16: Flujo grama del diseño de la línea de producción

Fuente: <https://es.slideshare.net/rusmellmamiqueronahui/proyecto-de-crianza-y-comercializacion-de-cuy>

Tabla N° 19: Capacidad Instalada del Proyecto

DESCRIPCIÓN	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN POR PRODUCTOR		Número de Partos Por Poza /año	TAMAÑO DEL PROYECTO A EFICIENCIA	
Tamaño de la poza	1,00	Metros	3	552,00	Cuyes/año
No Pozas por Galpón	8,00	unidades			
Capacidad de Cuyes por poza	11,00	unidades			
Capacidad por Galpón	88,00	unidades			
Crianza por Poza	12,00	unidades			
Capacidad total del Galpón	184	unidades			

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Desarrollo de la Línea de Producción

1.- Construcción de galpones y pozas

Se recomienda la construcción del galpón basado en la crianza de cuyes a nivel familiar, realizado y ejecutado en el “Proyecto de implementación de 20 granjas integrales familiares en 3 comunidades de la Parroquia de Quichinche del Cantón Otavalo”. (MAG, 2002)

- Se realice cerca de la vivienda y debe ser independiente de ésta, para conservar siempre la higiene y facilitar el manejo, control y seguridad de los cuyes y de la familia.
- Las paredes del galpón familiar serán de bloque y el techo de eternit.
- Las dimensiones del galpón se recomienda que sean de 4,75m de largo, 3,40m ancho y 1,70m de altura.
- Se recomienda que uno de los lados mayores del galpón esté orientado con cara al este. Así el sol ira ingresando por la ventana, e irá bañando primero la fachada y luego la parte posterior del galpón. De esta manera se irá calentando el ambiente, que en la noche cederá calor al interior. También es

recomendable tener en cuenta la dirección dominante de los vientos, en caso de que existan corrientes de viento permanente es preferible que el galpón no tenga ventanas.

- La ventana puede colocarse en la fachada del galpón, protegidas con malla, cerrándolas por las noches o cuando hace mucho frío con costales, plásticos o cartones.
- La puerta debe ser construida de madera preferentemente, para colocar un candado, cuidando la seguridad de los cuyes. Es conveniente tener cerrado permanentemente cualquier hendidura o hueco del galpón para impedir que ingresen los depredadores como ratas, gatos, perros, otros. (MAG, 2002)

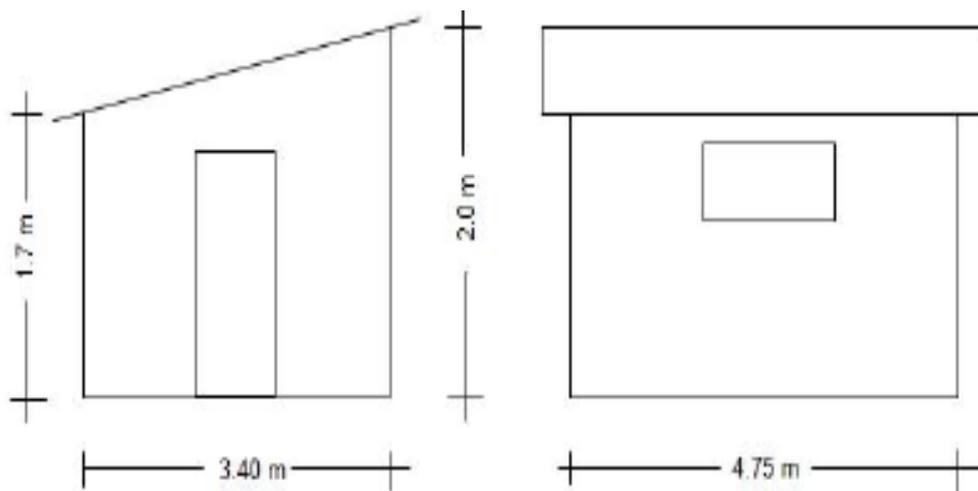


Gráfico N° 17: Esquema de Galpón para crianza de cuyes a nivel familiar.

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería (2002)

Pozas

- Según el MAG (1994), en una explotación de tipo familiar se recomienda construir 8 pozas. Las dimensiones de las pozas son 1 metro del largo, 1 metro de ancho y 0.45 metros de altura. Las pozas serán construidas igual con bloque y el piso de cemento.

- Según Luis Rodríguez (2001), en una poza de 1.0 m se puede criar generalmente 10 cuyes hembras con 1 macho. También pueden desarrollar en cada poza de 12 a 15 crías hasta que cumplan los 3 meses de edad.

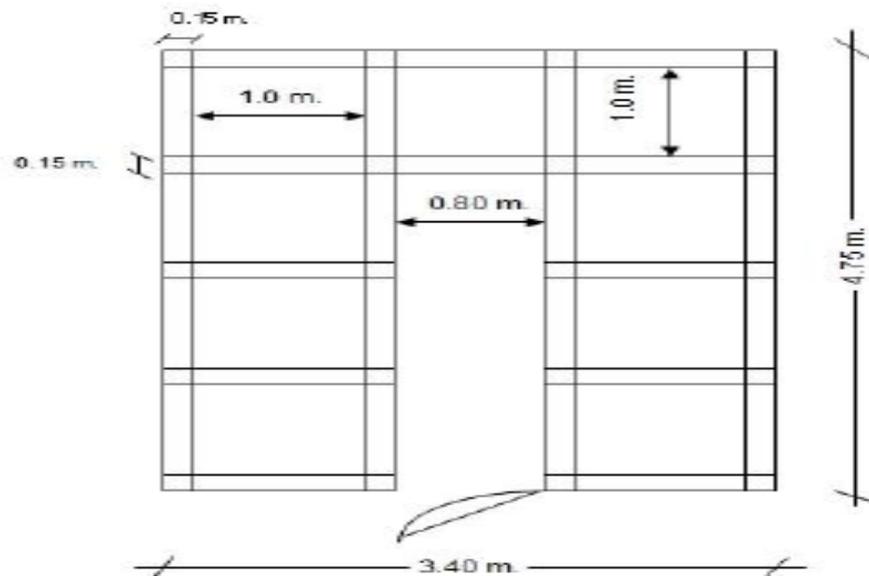


Gráfico N° 18: Esquema de Poza para crianza de cuyes a nivel familiar.
Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería

2.- Instalación de Pisos Forrajeros

- La preparación de las camas, es decir del piso de las pozas no culmina con que se lo haya construido con cemento, es necesario adicionalmente antes de recibir a los cuyes para crianza, espolvorear una capa de cal o ceniza, luego colocar una capa de viruta o tamo de 5 a 10 cm. (MAG, 2002)
- Es recomendable realizar la limpieza de las pozas por lo menos una vez a la semana, sacando todo el estiércol y desperdicios que existan, para lo cual los cuyes se deben colocar en otra poza que esté libre o en cartones, posteriormente se coloca prepara la cama con cal y viruta, y por último se vuelve a colocar los cuyes. En lo que respecta a la cuyera, la limpieza general se debe hacer cada 3 meses, esto incluye piso, techo, paredes, tanto interiores como exteriores (MAG, 2002).

3.- Entrega de pies de cría a las familias

Una vez que se cuenta con los activos productivos necesarios para atender las necesidades de los cuyes, se procede a la entrega a los beneficiarios de los pies de cría mejorados a razón de 10 cuyes hembras y 1 macho por cada familia productora, para que se inicien los ciclos de producción. (MAG, 2002)

4.- Instalación en pozas (Asociados)

La instalación en las pozas debe ser con el más estricto cuidado desde su traslado porque son animales vulnerables.

5.- Crianza y Manejo del Cuy

Alimentación de los cuyes

“El cuy es una especie herbívora por excelencia, su alimentación es sobre todo a base de forraje verde y ante el suministro de diferentes tipos de alimento, muestra siempre su preferencia por el forraje.” (Chauca, 1997, Cap. 4 Nutrición y Alimentación, Alimentación con forraje.)

Según Rodríguez (2001) “el cuy es un animal que puede criarse perfectamente solo a base de forraje fresco”. En la Tabla que presenta el consumo diario de alfalfa por cuy. Adicionalmente a la alfalfa en la zona, algunas familias acostumbran alimentar a sus cuyes con otras plantas propias de la zona como, la hierba de cuy, la chilca, las cañas secas del maíz, entre otros. También cuando no se tiene forrajes disponibles, algunas familias alimentan a sus cuyes con maíz, cebada, trigo, cáscaras de papa y zanahoria, entre los principales. Así, la sabiduría rural puede reforzar la alimentación de los cuyes (adicionalmente a la alfalfa), permitiendo lograr mayores rendimientos a menores costos.

Tabla N° 20: Consumo diario de alfalfa por cuy

	ESPOCH	INIA	PROMEDIO
Edades	Kilogramos de alfalfa/día	Kilogramos de alfalfa/día	Kilogramos de alfalfa/ día
Cuy de 1 mes de edad	0,006	0,201	0,131
Cuy de 2 meses de edad	0,150	0,248	0,199
Cuy de 3 meses de edad	0,250	0,284	0,267
Cuy adultos	0,450	0,437	0,444

Fuentes: Manejo General para la Crianza de Cuyes. Memoria técnica no publicada.

Autor: Usca, J (2004).

Según Rodríguez (2001) determina al manejo y la crianza de cuy en las siguientes categorías:

Empadre

El empadre o apareamiento es la unión del macho con la hembra. El apareamiento se realiza sólo en épocas de celo, puede ocurrir en cualquier época del año y generalmente de noche. Se recomienda que la edad de las hembras para el empadre sea de 3 a 4 meses, y la edad de los machos de 4 a 5 meses, es necesario esperar hasta esta edad porque si se lo haría antes en las hembras se tendría poca capacidad maternal. Se obtienen los mejores rendimientos al aprovechar la verdadera madurez física y sexual de los animales. (Rodríguez, 2001)

Se debe evitar realizar el empadre entre animales con parentesco cercano, porque existe el problema de la consanguinidad, el cual puede causar que se desmejore la raza, las crías sean cada vez más pequeñas o que las crías puedan nacer con defectos. Para el proyecto se utilizará el método intensivo, denominado también empadre continuo, en este sistema se determina una relación de 10 hembras con un macho, permaneciendo juntos durante su vida productiva, que dura 1.5 años; por

lo que se puede obtener de 4 a 5 partos al año y alrededor de 12 a 15 crías vientre por hembra. (Rodríguez, 2001)

Gestación o preñez

Es la época en la cual en el vientre de la hembra se está formando las crías, la duración promedio de la gestación es de 67 días, dependiendo sus variaciones del tamaño de la camada, a menor tamaño de la camada mayor tiempo de gestación. (Rodríguez, 2001)

Parto

Generalmente el parto se produce sin ninguna dificultad, por lo general cada hembra produce de 1 a 3 crías, es menos común la parición de 4 a 7. Existen algunos casos que a los 3, 4 o 5 días de un parto normal se produce un nuevo alumbramiento (parto de superfetación), o que las crías no pueden nacer, provocando la muerte de las crías y la madre (parto distócico), su origen puede ser porque las hembras fueron empadradas tardíamente, es decir, a los 5 o 6 meses de edad; o empadre entre hembras pequeñas con machos muy desarrollados.

Las hembras poseen solo 2 pezones, sin embargo pueden criar camadas de 4 a 6 crías sin ningún inconveniente, esto se debe a la calidad de la leche materna (la leche del cuy es 3 veces más proteica y 15 veces más grasosa que la leche de vaca). Las crías empiezan a consumir forraje a las 3 o 4 horas de recién nacidas. (Rodríguez, 2001)

Destete y clasificación

Se recomienda realizar el destete de las crías a los 21 días (tres semanas) de edad, aquí empieza el periodo de recria hasta la pubertad. Una vez destetadas las crías se deben formar grupos de animales de la misma calidad, con pesos semejantes y del mismo sexo. (Rodríguez, 2001)

Recría

Este periodo de crecimiento las hembras permanecen desde el día 21 hasta los 3 meses edad, en este periodo serán seleccionadas para reproductoras o para engorde, igual procedimiento se aplica a los machos. Dentro de este periodo el cuy (macho o hembra) pasa por su pubertad, que es la época en que los cuyes empiezan a estar en capacidad de tener crías, esto se produce alrededor de los 60 días edad. Se produce el primer celo y ovulación de las hembras. Se entiende por celo la época en la cual la hembra acepta al macho. La presentación del celo se presenta durante todo el año con una frecuencia de 17 ± 3 días, desapareciendo cuando la hembra queda en estado de preñez. Una característica especial en esta especie es la presentación del celo post partum, dentro 3 a 4 horas posteriores al parto con una alta probabilidad de fertilidad (74%). (Vásconez & Vásconez, 2003).

Selección para reproductores o engorde y destino de los cuyes

Según lo detalla Diego Vásconez y Carlos Vásconez (2003), en cuanto a selección de reproductores se tiene que:

- Generalmente todas las hembras que se pueden obtener en la producción están destinadas para ser madres, dejándolas de lado únicamente aquellas que tengan algún tipo de deficiencia física y las que a la edad de empadre no haya alcanzado el tamaño ideal. Para seleccionar los machos reproductores escogemos a todos aquellos que provengan de camadas de 3 o 4 gazapos y que todos estos sean machos, en el caso de que sean de camadas de 4 o 5 escogemos al gazapo o gazapos machos que hayan demostrado el mejor desarrollo corporal a la edad de destete, estos animales escogidos hay que llevarlos a observación en el proceso de crecimiento para evaluar a la edad de empadre su desarrollo corporal.
- Los cuyes seleccionados para reproductores o para engorde pasan a las pozas de reproductores o de engorde. Una vez que los reproductores han cumplido las edades para su empadre (4 meses para las hembras y 5 meses

para los machos), pasan a las pozas de empadre, a sustituir a los reproductores anteriores, o si estas hembras no han sido utilizadas para reemplazo se puede poner un macho para aumentar el número de crías. Por último, de existir excedentes de hembras o machos seleccionados para reproductores estos tendrán el mismo destino de los cuyes de engorde, es decir, el mercado o autoconsumo familiar.

Control de enfermedades

Según lo determina Usca (2004, págs. 11-12) estas son las siguientes enfermedades que pueden tener los cuyes: Coccidiosis, Salmonelosis, Neumonías, Diarreas, Parásitos externos y enfermedades varias, serán detalladas fielmente.

Coccidiosis.- Es producido por el parásito *Eimeria caviae*, su contagio es a través del agua, alimentos, la cama húmeda, y en especial por las malas condiciones higiénicas de la cuyera. (Usca, 2004, págs. 11-12)

Salmonelosis.- Es producida por la bacteria *Salmonella typhimurium*, su transmisión se puede realizar por medio del alimento y por las aguas contaminadas, presencia de roedores, aves silvestres, conejos y la leche. Con el ataque de esta enfermedad se puede llegar hasta un 95 % de mortalidad general y la mayor parte de los animales adultos. (Usca, 2004, págs. 11-12)

Neumonías.- Su agente causal es la bacteria *Bordetella bronchiseptica*, se produce por cambios bruscos de temperatura causadas por corrientes de aire, lo que se traduce en un alto índice de mortalidad. Dentro de sus síntomas mencionamos, respiración rápida y dificultosa, tos, estornudos, comen muy poca cantidad, presencia de fiebre, pérdida de peso y la muerte repentina. (Usca, 2004, págs. 11-12)

Diarreas.- Se produce cuando el animal consume alimento de mala calidad o en descomposición. Los síntomas son: desnutrición, decaimiento del animal, no come y la presencia de heces acuosas de olor fétido. (Usca, 2004, págs. 11-12)

Parásitos externos.- Los parásitos que se hacen presentes con mayor frecuencia en esta especie tenemos los: piojos, las pulgas y en las zonas cálidas las famosas garrapatas. (Usca, 2004, págs. 11-12)

Enfermedades varias.- Abortos, son producidos por sustos, presencia de seres extraños, apareamientos prematuros, consanguinidad, consumo de alimentos en mal estado, peleas entre los animales. Por lo tanto para evitar estos inconvenientes es necesario que los animales tengan una norma adecuada de manejo y evitar al máximo la visita de personas y animales extraños (Usca, 2004, págs. 11-12).

6.-Venta y transporte

Según Vásconez. D y Vásconez. C (2003), es importante tomar en cuenta que para la transportación de los cuyes se deben considerar las condiciones adecuadas tanto en espacio como ambientales:

- Las jaulas para el transporte deben ser ventiladas y con unas dimensiones de 70 cm. de largo, 50 cm. de ancho y alrededor de 25 cm. de altura, de esta manera se evita el amontonamiento y por lo tanto la muerte por asfixia, para este efecto se usará gavetas plásticas apilables, disponibles en el mercado nacional. Otro factor importante a ser tomado en cuenta es la hora de transporte, es recomendable hacerlo preferiblemente por las mañanas o en horas de la tarde, ya que el cuy es un animal muy susceptible a la insolación.
- Los cuyes de engorde según hayan cumplido la edad o el peso requerido (máximo 4 meses), su destino será la venta en la propia unidad productiva o el transporte que realice cada familia al mercado local, también el proyecto

propone el transporte asociativo (asociación de productores con fines comerciales) para entrega de la producción de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo” a mayoristas. La producción de cuyes también se destina al autoconsumo de la familia, sea para la alimentación o el uso de los cuyes en el mediano, celebraciones y ritos tradicionales.

Plataformas informáticas

Se ha determinado que la tecnología más apropiada para este proyecto es la crianza familiar-comercial, recomendada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, debido a factores restrictivos como la propia realidad rural, donde la pobreza existente y sus derivaciones implícitas, no resulta práctico implementar tecnología de punta, además la inversión requerida para la implementación de tecnología de punta en cada familia productora es demasiado alta.

La crianza familiar-comercial es una actividad que utiliza técnicas productivas que recomienda la zootecnia, con animales mejorados en su mayoría y con parámetros productivos y reproductivos que permiten una rentabilidad económica para la explotación. Los índices productivos registrados indican que son susceptibles de mejoramiento. La producción se oferta bajo forma de animales vivos para el consumo o para la cría, en general se comercializan en el propio galpón de la familia o a través del intermediario. Los precios se fijan de acuerdo al tamaño del animal y los volúmenes de venta las condiciones de mercado. (FAO, 2016)

Logística industrial

Según Castillo (2017) es “La organización del desplazamiento y de la manutención de los materiales (materias primas y productos), ya sea en el interior o exterior de la empresa, es el objeto de estudio de la logística industrial. La función de esta última consiste en vigilar la eficacia de las redes de distribución y abastecimiento, de los modos de manutención y transporte, de la localización de los departamentos y de la distribución física de los locales”. La logística industrial en

este sentido es externa porque la asociación solo se va a encargar de la adquisición y venta del cuy.

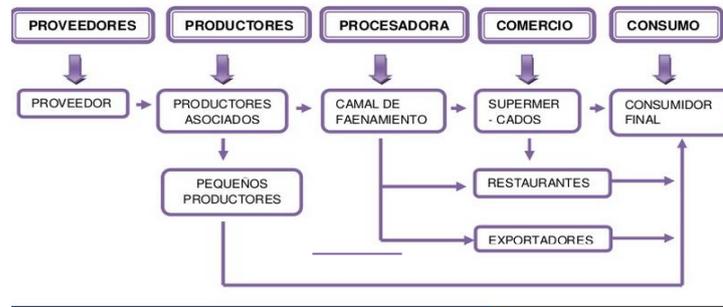


Gráfico N° 19: Logística del producto
Fuente: Perfil comercial del cuy

Tabla N° 21: Logística del producto

Proveedores de cuy	Productores Asociados	Pequeños productores	Comercio	Consumidor final
<p>Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca- a través del GAD Parroquial San Bartolomé de Pinllo</p> 	<p>Socios de la Asociación de Agricultores San Isidro</p> 	<p>Entrega del cuy en los galpones: Donde el cuy recibirá el respectivo cuidado para la cría, reproducción y posterior ventas</p>  <p>transporte del cuy</p>  	<p>Mediante la Asociación de Agricultores “San Isidro”, se procederá a la venta del cuy en pío, siendo transportados desde los criaderos de los pequeños productores al comprador, siendo este quien destine al consumidor final.</p>  	<p>Ambateños que les gusta degustar del Cuy</p> 

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Localización

La macro localización de un proyecto consiste en determinar la zona, región, provincia o área geográfica en la que se ubicará el mismo. El presente proyecto

tiene ya focalizada su área geográfica de intervención, en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, Parroquia de San Bartolomé de Pinllo.

La micro localización del proyecto estará dada por la definición del sitio exacto de ubicación del proyecto.

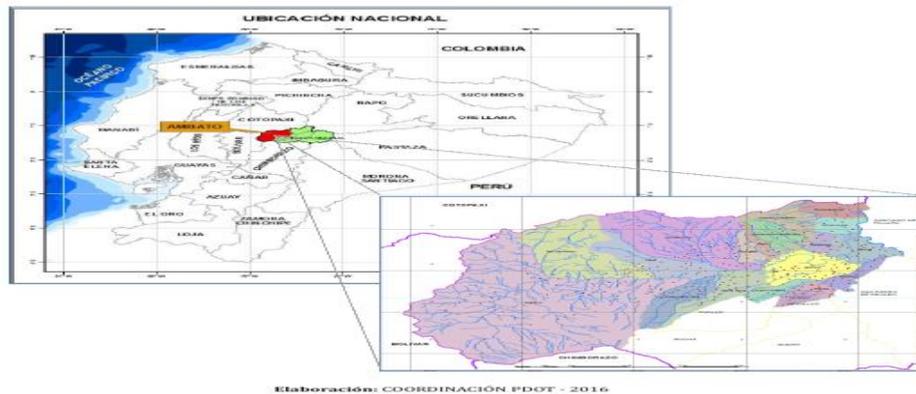


Gráfico N° 20: Ubicación geográfica de Ambato
Fuente: Fuente: GAD Parroquial

Coordenadas de ubicación Geográfica:

Tabla N° 22: Ubicación geográfica cantonal de Ambato, 2012.

Límites	COORDENADAS		
	Universal Transversal Mercator (UTM) WGS84 Zona 17S	Geográficas	Límites
Norte	9877232 m	1°62'38.4''	Provincia de Cotopaxi
Sur	9837257 m	1°28'20.25''	Provincia de Chimborazo
Este	729310 m	78°56'20.77''	Cantones Pillaro, Pelileo, Cevallos, Tisaleo y Mocha (Provincia de Tungurahua)
Oeste	774123 m	78°32'11.69''	Provincia de Bolívar

Autor: CELAEP-REDGOB-PDOT 2012

Fuente: Fuente: GAD Parroquial

La extensión del cantón Ambato cuenta con una superficie de 1016,455 Km², que equivale al 29,94% de la extensión de la Provincia de Tungurahua. División político-administrativa: Ambato está conformado en su estructura político-administrativa por parroquias urbanas y rurales. Se conoce como la “Matriz” a la

zona urbana, que abarca a las parroquias de: San Francisco, La Merced, Celiano Monge, Huachi Loreto, Huachi Chico, La Matriz, Atocha-Ficoa, Pishilata y La Península. Por otra parte, las 18 parroquias rurales son: Ambatillo, Atahualpa, Augusto N. Martínez, Constantino Fernández, Huachi Grande, Izamba, Juan Benigno Vela, Montalvo, Pasa, Picaihua, Pilahuin, Quisapincha, San Bartolomé de Pinlo, San Fernando, Santa Rosa, Totoras, Cunchibamba y Unamuncho. (Global Constructora, 2015)



Gráfico N° 21: Ubicación geográfica de Pinlo
Fuente: Instituto Geográfico Militar 2015. GAD Parroquial
Laborado por: Global. Constructora (2015)

La parroquia Rural San Bartolomé de Pinlo posee una superficie de 12,5 Km², según las divisiones políticas actuales del Instituto Geográfico Militar. La altura sobre el nivel del mar en el punto más alto es de 4152.02 m.s.n.m., de coordenadas (-786679090000, -11551630000). La altura en su punto más bajo es de 2567.64 m.s.n.m., de coordenadas (786342006181,- 12380587015). Temperatura promedio: según el INAMHI las estadísticas promedio de temperatura, no registran variaciones importantes y mantiene un rango de temperatura promedio entre 13 a 15 grados Centígrados. Su población es de 9094 habitantes, la fecha de su parroquialización es 09/10/1858. (Global. Constructora, 2015)

Análisis de Precios Unitarios

Para analizar los precios unitarios se debe realizar un análisis de costos de producción por cada uno de los galpones a instalar adicionalmente a esto debemos considerar el consumo de insumos para la crianza determinada por la FAO (2016)

que está dado según el consumo de 60% de Forraje (alfalfa) y 40% de Balanceado (concentrado en Polvo), adicionalmente a esto se debe considerar algunos insumos adicionales que los consideramos como Costos Indirectos de Fabricación dando como Costo Unitario de Producción de 2,99 usd/cuy, registrado en la Tabla N°25. Los Costos Directos Unitarios representan un \$2,74, mientras que los Costos Indirectos representan \$0,25

Tabla N° 23: Cálculo del Costo de producción Unitario

Estructura de Costos	MATERIA LES	Consumo Unitario	Unidades	Consumo Total	Costo Unitario		Costo Total
	Producción Total	1,00	Cuyes	552,00	2,996		1653,70
Materia Prima	Reproductores	88	Reprod/Galpón	88	13	Usd/Rep	1144,00
	Alfalfa						
	1 mes	0,13	Kg	25,15	0,3	Usd/kg	7,55
	2 meses	0,20	Kg	19,10	0,3	Usd/kg	5,73
	3 meses	0,27	Kg	25,63	0,3	Usd/kg	7,69
	adultos	0,44	Kg	74,59	0,3	Usd/kg	22,38
Materia Prima	Concentrado en Polvo (Balanceado)						
	1 mes	0,05	Kg	10,06	0,3	Usd/kg	3,02
	2 meses	0,08	Kg	7,64	0,3	Usd/kg	2,29
	3 meses	0,11	Kg	10,25	0,3	Usd/kg	3,08
	adultos	0,18	Kg	29,84	0,3	Usd/kg	8,95
Insumo	Sulfak	1,00	Pastillas	552,00	0,01	usd/Pastilla	5,52
	Sulfaromy	1,06	Pastillas	586,50	0,01	usd/Pastilla	5,87
	Violeta de Genciana	0,01	Frascos	6,90	6	Usd /frasco	41,40
	Tintura de Yodo	0,01	Frascos	6,90	5,2	Usd /frasco	35,88
	Albendazol	0,31	Pastillas	172,50	0,1	usd/Pastilla	17,25
	Creso	0,01	Kg	3,45	7,5	Usd/kg	25,88
	Alcohol Industrial	0,01	Lts	3,45	2,85	Usd /lts	9,83
	Cal Viva	0,01	Bolsas 25Lbs	6,90	0,15	Usd/Lbs	1,04
Mano de Obra	Obreros	0,30	Hr/Cuy	165,60	1,85	Usd/hr	306,36

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Presupuesto y Cronograma de Actividades

El Cronograma de actividades se ha realizado en base de las acciones a emprender para que el proyecto cumpla su objetivo productivo y asociativo mediante capacitación seguimiento el mismo tienen un presupuesto estimado que asciende a: 18.899.5 usd

Tabla N° 24: Cronograma de actividades

COMPONENTES/ACTIVIDADES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Actividades	9297.50	3377.50	2917.50	1653.50	1653.50
Resultado1. Asistencia técnica para los 37 socios de la asociación.	3833.50	1773.50	1653.50	1653.50	1653.50
1.1 Elaborar plan de capacitación	250,00				
1.1.2 Socialización del proyecto con los socios de la asociación beneficiaria.	320,00				
1.1.3 Ejecutar talleres de capacitación en construcción de galpones y pozas a los socios de la Asociación.	1250,00				
1.1.4 Dictar talleres de capacitación en cultivo de forraje (alfalfa).	120,00				
1.1.5 Ejecutar talleres de capacitación en manejo de cuyes a beneficiarios del proyecto.	120,00				
1.1.6 Dictar talleres de capacitación en prevención y control de enfermedades de cuyes, dirigido a todos los beneficiarios.	120,00				
1.1.7 Ejecutar talleres de capacitación en selección y transporte de cuyes a beneficiarios del proyecto.		120,00			
1.1.8 Labores de crianza de cuyes	1653.50	1653.50	1653.50	1653.50	1653.50
Resultado2. Mejoramiento de la infraestructura.	4984,00	1364,00	1144,00		
2.1 Construcción de galpones y pozas en terreno de cada socio de Asociación.	2222,00				

2.1.1 Difusión y promoción de propuesta de mejoramiento de galpones, pozas, forraje, pie de cría e insumos veterinarios.	120,00				
2.1.2 Ejecutar talleres de capacitación en procesos de comercialización para mercados locales.		220,00			
2.1.3 Adquisición y entrega de pie de cría e insumos a beneficiarios.	1144,00	1144,00	1144,00		
Resultado 3. Manejo de pastos y forrajes	120,00	120,00	120,00		
3.1 Cultivar y mejorar forrajes en terrenos de los beneficiarios	120,00	120,00	120,00		
Resultado 4. Administración de cuyeros	360,00	120,00			
4.1 Ejecutar talleres de capacitación en sondeos de mercado para especies menores, dirigido a beneficiarios	120,00				
4.1.1 Ejecutar talleres de capacitación en técnicas de venta y negociación de especies menores dirigido a beneficiarios.	120,00				
4.1.2 Elaborar material promocional (folletos, trípticos, afiches, videos a cerca de la crianza de cuyes, costumbres, beneficios nutricionales y económicos.	120,00				
4.1.3 Efectuar campañas educativas a cerca de alternativas productivas en explotaciones de cuyes, beneficios económicos y nutritivos.		120,00			

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Costo de máquinas, materiales y herramientas

Los equipos necesarios para poner en marcha este proyecto se enlistaran a continuación, los mismos son importantes inversiones a realizarse, esto permitirá que el proyecto se desarrolle de buena manera para lo cual hay una inversión que asciende a 298,75 usd.

Tabla N° 25: Maquinaria y Herramienta

Cantidad	Unidad	Maquinaria y Herramientas	Valor Unitario	Total
2	Unid	Escobas de mango largo	5,00	10,00
2	Unid	Recogedor	5,00	10,00
2	Unid	Tacho de Plástico	18,00	36,00
4	Unid	Palas Metálicas	19,00	76,00
1	Unid	Carretilla	65,00	65,00
5	Pares	Guantes de cuero	2,95	14,75
1	Unid	Regaderas	23,00	23,00
1	Unid	Manguera Plástica 30m 1 pulgada	30,00	30,00
2	Unid	Cuchillos	8,00	16,00
1	Unid	Calculadora	18,00	18,00
			TOTAL	298,75

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

La siguiente inversión que se sugiere para el manejo y crianza de cuyes, asciende a 1.345 usd.

Tabla N° 26: Equipo de Manejo de Cuyes

Cantidad	Unidad	EQUIPO DE MANEJO DE CUYES	Valor Unitario	Total
1	Unid	Equipo Quirúrgico	120,00	120,00
5	Par	Guantes Quirúrgicos	1,00	5,00
50	Unid	Comedero Plástico 12 Cm Diámetro	12,00	600,00
50	Unid	Bebedero Barnizado 12 cm de diámetro	12,00	600,00
1	Unid	Balanza de Reloj 12Kg capacidad	20,00	20,00
			TOTAL	1345,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

La inversión siguiente se sugiere para el manejo y crianza de cuyes, asciende a 1140, así como también equipamiento para la gestión administrativa.

Tabla N° 27: Equipo de Manejo de Cuyes

Cantidad	Unidad	MATERIALES VARIOS	Valor Unitario	Total
5	Unid	Mandil	8,00	40,00
10	Par	Botas de Caucho	6,00	60,00
3	Unid	Estante	100,00	300,00
3	Unid	Escritorio	180,00	540,00
10	Unid	Silla	20,00	200,00
TOTAL				1140,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Las adecuaciones que se necesitan para la instalación y funcionamiento del proyecto se detallan en la siguiente matriz y la inversión asciende a 2222,00 usd.

Tabla N° 28: Adecuaciones en Infraestructura

Cantidad	Unidad	ADECUACIONES INFRAESTRUCTURA	Valor Unitario	Total
1	Unid	Infraestructura Galpones	1584,00	1584,00
1	Unid	Bodega (5*5m2) de equipos y Herramientas materiales e insumos	550,00	550,00
1	Unid	Baños (2*2)	88,00	88,00
TOTAL				2222,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Costo de mano de obra

La mano de obra considerada para el proyecto se ha determinado en personal como veterinario y secretaria que trabajaran bajo la modalidad de servicios profesionales y por otro lado un obrero que trabajara tiempo completo.

Tabla N° 29: Mano de obra

Cantidad	Unidad	MANO DE OBRA	Valor Unitario	Total
192	Horas	Médico Veterinario	12,00	2304,00
192	Persona	Secretaria	12,00	2304,00
1	Persona	Obrero	372,00	4464,00
TOTAL				9072,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Estudio Administrativo y Jurídico

Análisis FODA

Según Ponce (2006) el análisis FODA consiste en “realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que en su conjunto diagnostican la situación interna y externas de una organización. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada”. En base a este criterio permitirá conocer la situación del proyecto, analizando sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, siendo útil al momento de corregir y medir cómo va el proyecto, monitorear y saber cuáles son los puntos o las fallas más críticas a la hora de evaluar.

Tabla N° 30: Matriz FODA

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
FORTALEZAS- (F)	OPORTUNIDADES- (O)
<ol style="list-style-type: none">1. Condiciones agroclimáticas favorables para la producción de forrajes en el área rural de la parroquia.2. Alimento de alto valor nutritivo por su contenido de proteína.3. Manejo tecnificado de la producción controlado por la comunidad4. Rapidez de reproducción y crecimiento del cuy lo que permite la recuperación de capital a corto plazo.5. Bajos costos financieros y administrativos6. Capacidad para brindar asistencia técnica a nivel local, MAGAP, Gobierno Provincial.	<ol style="list-style-type: none">1. Aumento de la demanda insatisfecha de carne de cuy.2. Facilidad de adquirir reproductores con una línea de calidad mejorada.3. Incremento de la demanda internacional de carne de cuy por los migrantes.4. Globalización: apertura de mercados para venta de cuy en pie y procesados.5. Alto nivel de aceptación y consumo de carne de cuy
DEBILIDADES- (D)	AMENAZAS-(A)
<ol style="list-style-type: none">1. Limitado acceso al financiamiento.2. Escasa o nula organización de productores.3. Falta de información entre productores.4. Falta de visión empresarial de los productores de cuy5. Deficiente sistema de comercialización de cuy.	<ol style="list-style-type: none">1. La creciente competencia de productores de cuy en la provincia de Tungurahua2. Incremento del consumo de sustitutos a la carne de cuy (carnes rojas, blancas, mariscos) por sus precios más económicos.3. Políticas de comercialización con otros países que sean desfavorables para la producción pecuaria.4. Posible ataque epidémico que afecta a la producción de cuy.

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Tabla N° 31: Matriz FODA para determinar las Estrategias del Análisis Interno

<p>FACTORES INTERNOS</p>	<p>FORTALEZAS- (F)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Condiciones agroclimáticas favorables para la producción de forrajes en el área rural de la parroquia. 2. Alimento de alto valor nutritivo por su contenido de proteína. 3. Manejo tecnificado de la producción controlado por la comunidad 4. Rapidez de reproducción y crecimiento del cuy lo que permite la recuperación de capital a corto plazo. 5. Bajos costos financieros y administrativos 6. Capacidad para brindar asistencia técnica a nivel local, MAGAP 	<p>DEBILIDADES- (D)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Limitado acceso al financiamiento. 2. Escasa o nula organización de productores. 3. Falta de información entre productores. 4. Falta de visión empresarial de los productores de cuy 5. Deficiente sistema de comercialización de cuy.
<p>FACTORES EXTERNOS</p>	<p>OPORTUNIDADES- (O)</p>	<p>ESTRATEGIAS- (DO)</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumento de la demanda insatisfecha interna de carne de cuy. 2. Facilidad de adquirir reproductores con una línea de calidad mejorada. 3. Incremento de la demanda internacional de carne de cuy. 4. Globalización: apertura de mercados para venta de cuy en pie y procesados. 5. Alto nivel de aceptación y consumo de carne de cuy 	<p>ESTRATEGIAS- (FO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Promocionar la producción de cuy tecnificada de mayor valor comercial, aprovechando las condiciones agroclimáticas favorables para producir forrajes. 2. Publicar información encaminada a posicionar el producto como de alto valor nutritivo, sano, de mejor calidad y precio accesible a los compradores. 3. Comercializar y planificar en forma conjunta de la producción nacional por organizaciones comunales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promocionar la producción y empleo de pie de crías mejoradas para consumo y procesamiento. 2. Fortalecer a la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, con el fin de unificar criterios para optimizar la producción de cuyes. 3. Mejorar acceso de productores a información de mercados. 4. Capacitar a directivos de organizaciones de productores en estrategias de comercialización
<p>AMENAZAS- (A)</p>	<p>ESTRATEGIAS- (FA)</p>	<p>ESTRATEGIAS- (DA)</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. La creciente competencia de productores de cuy en la provincia 2. Incremento del consumo de sustitutos a la carne de cuy (carnes rojas, blancas, mariscos) por sus precios más económicos. 3. Políticas de comercialización con otros países que sean desfavorables para la producción. 4. Posible ataque epidémico que afecta a la producción de cuy. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Minimizar la mortalidad de los cuyes con un manejo técnico, adecuado y con personal capacitado. 2. Optimizar las ganancias del negocio para así sólo prescindir de créditos a corto plazo. 3. Capacitar a productores para el mejoramiento de la crianza de cuy en condiciones ecológicas. 4. Ejecutar campañas de marketing de cualidades nutritivas y culinarias de cuy mejorado y sus derivados. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promover la inversión en la industria procesadora de carne de cuy. 2. Incrementar el consumo de carne de cuy promocionando su valor nutritivo. 3. Mejorar los mecanismos de regulación de la comercialización y provisión de insumos agrícolas. 4. Implementar los programas de capacitación para la adopción de nuevas tecnologías.

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Tabla N° 32: Matriz FODA para determinar las Estrategias del Análisis Externo

Grupos Involucrados	Intereses respecto al Proyecto	Problemas percibidos	Recursos y Mandatos	Conflictos potenciales
Socios de la Asociación de Agricultores San Isidro	Fortalecer la organización comunitaria. Mejorar los ingresos económicos de las familias asociadas.	Desconocimiento de tecnologías apropiadas para la producción del cuy. Necesidad de valorar el significado de la explotación técnica del cuy.	Contar con terrenos para la producción de forrajes y construcción de galpones. Apoyar con mano de obra para la ejecución del proyecto. Mejorar la calidad de vida de los socios de la asociación.	Con personas de la comunidad que no son socios de la Asociación de Agricultores San Isidro.
GAD Parroquial San Bartolomé de Pinllo	Impulsar la ejecución de proyectos en sus comunidades. Coordinar con otras instituciones públicas y privadas para ejecutar obras de infraestructura en la comunidad.	Producción de cuyes de manera tradicional. Limitadas alternativas de fomento pecuario en la comunidad.	Recursos financieros para financiamiento de proyectos socio-productivos. Mejorar la calidad de vida de las familias de las comunidades de la Parroquia San Bartolomé de Pinllo.	
Ministerio de Agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca	Transferencia de tecnología. Mejorar y elevar la producción de cuyes en el sector.	Ausencia de tecnología. Demora en tramites	Asesoramiento técnico. Recursos económicos. Recursos humanos	Inestabilidad laboral de técnicos. Descoordinación entre técnicos
Gobierno Provincial de Tungurahua	Disminuir la pobreza de los agricultores en la comunidad Abastecer el mercado nacional.	Necesidad de mejorar la calidad de los productos en los mercados. Baja economía y nivel de vida del sector	Motivación a los agricultores Dotación de infraestructura	

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Análisis a través de las cinco fuerzas de Porter

Herramienta que permite conocer el grado de competencia que existe en un sector en específico sobre el cual se desea incursionar. “Permite defender a la empresa de las fuerzas competitivas y moldearlas para su propio beneficio siendo crucial para la estrategia” (Porte, 2008)

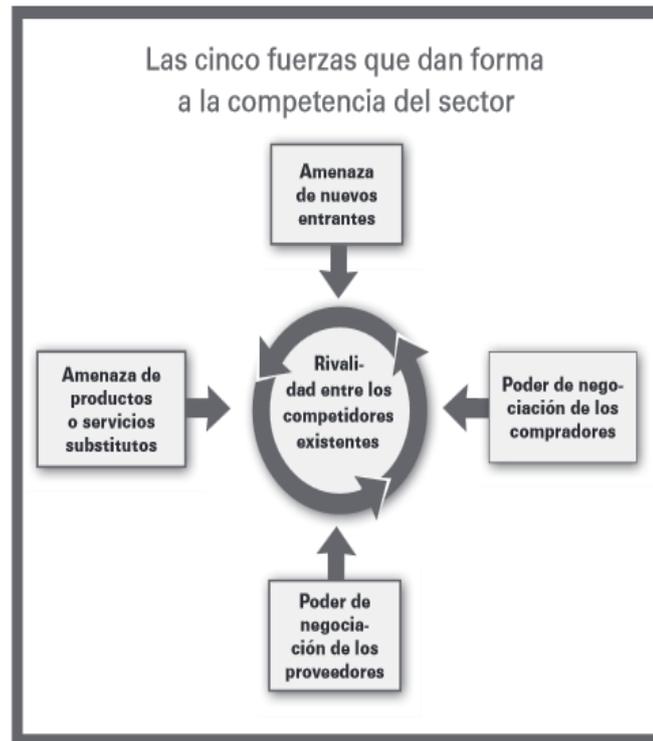


Gráfico No 22: Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia
Autor: Porter (2008)

Rivalidad entre Competidores

Hace referencia a los actores que compiten en un mismo sector, ofreciendo el mismo producto. Una fuerte rivalidad amerita un grado elevado de estrategias que permita al proyecto sobrevivir en el entorno que se desenvuelve. La rivalidad entre competidores tiende a aumentar a medida que existen nuevos actores en el mercado y a medida que su tamaño y capacidad se van equiparando. Una fuerte rivalidad entre competidores suele producir una disminución en las ganancias de la industria, haciendo que esta sea menos atractiva para el ingreso de nuevos competidores. (Porte, 2008)

Amenaza de entrada de nuevos competidores

Indica la entrada potencial a la industria de empresas que producen o venden el mismo tipo de producto. Cuando las empresas pueden ingresar fácilmente a una industria, la intensidad de la competencia aumenta; sin embargo, ingresar a un mercado no suele ser algo sencillo debido a la existencia de barreras de entrada. (Porte, 2008)

Azuay es uno de los primeros en la producción de cuy y ellos ya están aplicando técnicas para la crianza del cuy mejorado, pero también es el primer consumidor a nivel nacional así que no basta su producción para cubrir su propio mercado.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Se refiere al ingreso potencial de empresas que producen o venden productos alternativos a los de la industria. La presencia de productos sustitutos suele establecer un límite al precio que se puede cobrar por un producto. “Un precio mayor a este límite podría hacer que los consumidores opten por el producto sustituto” (Porte, 2008).

Los productos sustitutos suelen ingresar fácilmente a una industria cuando:

- Los precios de los productos sustitutos son bajos o menores que los de los productos existentes.
- Existe poca publicidad de productos existentes.
- Hay poca lealtad en los consumidores.
- El costo de cambiar de un producto a otro sustituto es bajo para los consumidores.

En este sentido no hay riesgo con los productos sustitutos, puesto que la carne de cuy tiene un precio accesible y se lo consume por cultura.

Poder de negociación de los proveedores

Hace referencia al poder con que cuentan los proveedores de la industria para aumentar sus precios y ser menos concesivos. Por lo general, mientras menor cantidad de proveedores existan, mayor será su poder de negociación, ya que al no haber tanta oferta de materia prima, estos pueden fácilmente aumentar sus precios y ser menos concesivos.

- Si existe materias primas sustitutivas en la crianza del cuy.
- El costo de cambiar de una materia prima a otra es bajo.
- Las empresas realizará compras con un volumen alto que bajara los costos. (Porte, 2008)

Poder de negociación de los consumidores

Indica el poder con que cuentan los consumidores o compradores de la industria para obtener buenos precios y condiciones. (Porte, 2008)

Como la asociación con la producción de cuy mejorado, el poder de negociación va hacer bajo, hasta que el producto sea conocido.

Análisis de factores críticos de éxito

El cuy es un animal que no exige cuidados complicados y siendo su carne una de las más ricas y nutritivas por su alto contenido de proteína, se puede afirmar que es una buena alternativa para elevar los estándares de vida de la comunidad. La crianza del cuy es una práctica arraigada en las familias de las comunidades rurales de la Región Andina del Ecuador y por lo tanto de la Provincia de Tungurahua y particularmente en la Parroquia San Bartolomé de Pinllo, quienes la realizan de forma artesanal, en un sistema familiar insalubre quieren cambiar este sistema de producción con una visión más amplia y comercial.

Problema o necesidad

Los socios de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, aun realizan la crianza del cuy de forma tradicional, se notan prácticas como la de tener a todos los animales en un solo sitio, permitiendo el cruce entre padres e hijos ocasionando una mortalidad alta en las crías. Otro peligro es que los animales adquieran enfermedades como, neumonía, salmonelosis, infección de parásitos tanto internos como externos.

La Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo” en la actividad pecuaria tiene escasa concentración de esfuerzos para lograr una oferta mayor y constante. Se encuentra que cada uno de los agricultores produce de manera aislada y posee su propia estrategia de comercialización. No tienen la información suficiente sobre manejo adecuado de especies como el cuy para fomentar la producción tecnificada. En encuesta realizada a productores de cuyes de la asociación, el 70 % de los encuestados dice que su nivel de conocimiento para la producción de cuy es bajo. La vulnerabilidad radica en la falta de organización social sectorial, es decir que las actividades económicas no poseen una arquitectura empresarial que solidifique y genere potencialización de los bienes producidos, por otra parte la carencia de recursos financieros para inversión directa también coadyuva a que los niveles de crecimiento no sean mayores.

Potencialidades de la comunidad

En la actualidad la producción pecuaria es diversa en la Parroquia, en donde por tradición, especies como el cuy y el conejo son de mayor producción, sin embargo a nivel general este sector no es significativo para la economía de la comunidad. Las dos especies de mayor producción cuy y conejo poseen un potencial alto de demanda debido a los elevados niveles de consumo propio y por los hábitos de consumo en toda la zona así como de las parroquias y cantones aledaños.

Tabla N° 33: Producción Pecuaria

TIPOS DE GANADO	PROPORCIÓN	TENDENCIA DE LA DEMANDA
Avícola	8,00%	Estática
Conejos	31,50%	Creciente menor
Cuyes	44,50%	Creciente mayor
Equino	3,50%	Decreciente
Ovino	4,50%	Estática
Vacuno	5,45%	Estática
Otros	2,55%	Estática
Total	100%	

Fuente: GAD Parroquial. PDOT (2015)

Autor: Global Constructora

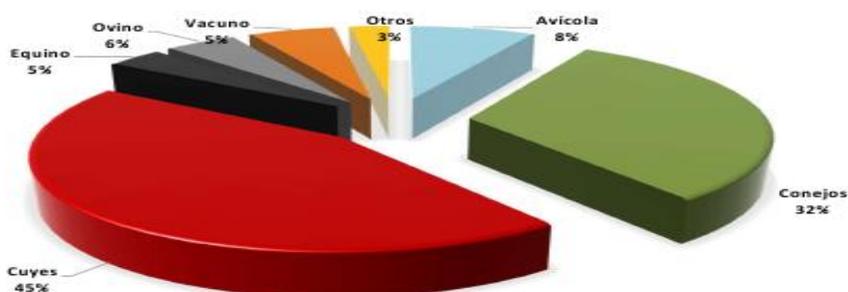


Gráfico N°23: Distribución de la Producción Pecuaria

Fuente: GAD Parroquial. PDOT. (2015)

Autor Global Constructora

La Parroquia San Bartolomé de Pinllo por su tradición en la crianza del cuy, ha cobrado una relevancia importante pero de igual manera la desorganización e informalidad en la actividad generan una falta de oferta mayor a fin de satisfacer la demanda actual; pese a esto los niveles de ingreso que esta actividad genera para quienes viven de ella permiten satisfacer necesidades básicas como vivienda y vestimenta. Es muy importante la ejecución del proyecto para la Producción y Manejo del cuy en la Asociación de Agricultores San Isidro, ya que la mayoría de las familias que se dedican a la explotación de esta especie desconocen la producción tecnificada y alimentación que requieren y necesitan las mismas.

El presente proyecto pretende apoyar a las familias de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, que se dedican a esta

explotación a mejorar el manejo, producción y comercialización del cuy con la finalidad que les permita a las familias tener una alternativa de producción pecuaria con mayor tecnificación y obtener buenos resultados.

Se enmarca dentro de los proyectos prioritarios a ejecutarse, del Componente económico definido en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Bartolomé de Pinllo.

Estudio Normativa Legal

Las leyes en las que se enmarca el proyecto son:

- Constitución de la República del Ecuador (año 2008)
- Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización (año 2010)
- Ley Orgánica de las Juntas Parroquiales
- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. Según Registro Oficial N 444, de 10 de Mayo de 2011

Constitución de la República del Ecuador establece en los siguientes artículos:

Art. 13.-“Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales” (Asamblea Costituyente, 2008).

Art. 238.- “Los Gobiernos Autónomos Descentralizados gozaran de autonomía política, administrativa y financiera, y se regirán por los principios de solidaridad, subsidiariedad, equidad interterritorial, integración y participación ciudadana. En

ningún caso el ejercicio de la autonomía permitirá la secesión del territorio nacional” (Asamblea Costituyente, 2008).

Art. 255.- “Cada parroquia rural tendrá una junta parroquial conformada por vocales de elección popular, cuyo vocal más votado la presidirá. La conformación, las atribuciones y responsabilidades de las juntas parroquiales estarán determinadas en la ley”. (Asamblea Costituyente, 2008)

Art. 267.- Los Gobiernos Parroquiales Rurales ejercerán las siguientes competencias exclusivas, sin perjuicio de las adicionales que determine la ley”: numerales: 4) “Incentivar el desarrollo de actividades productivas comunitarias, la preservación de la biodiversidad y la protección del ambiente” y 6) “Promover la organización de los ciudadanos de las comunas, recintos y demás asentamientos rurales, con el carácter de organizaciones territoriales de base” (Asamblea Costituyente, 2008).

Art. 281.- “La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente” (Asamblea Costituyente, 2008).

El Código Orgánico de Organización Territorial de Autonomía y Descentralización establece en los siguientes artículos:

Art. 64.- Funciones.- Son funciones del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural: literal g) “fomentar la inversión y el desarrollo económico especialmente de la economía popular y solidaria, en sectores como la agricultura, artesanía y turismo, entre otros, en coordinación con los demás Gobiernos Autónomos Descentralizados” (Ministerio de Finanzas Ecuador, 2010).

Art. 65.- Competencias exclusivas del gobierno autónomo descentralizado parroquial rural. Literal d) “Incentivar el desarrollo de actividades productivas

comunitarias la preservación de la biodiversidad y la protección del ambiente” (Ministerio de Finanzas Ecuador, 2010).

Ley Orgánica de las Juntas Parroquiales

Capítulo II

Atribuciones, competencias, rendición de cuentas y control social.

Art. 4.- Atribuciones.- Para el cumplimiento de las disposiciones establecidas en la Constitución y en la presente Ley, la Junta Parroquial Rural tendrá las siguientes atribuciones: En literal e) “Coordinar con los concejos municipales, consejos provinciales y demás organismos del Estado, la planificación, presupuesto y ejecución de políticas, programas y proyectos de desarrollo de la parroquia, promoviendo y protegiendo la participación ciudadana en actividades que se emprende para el progreso de su circunscripción territorial, en todas las áreas de su competencia”. (Ley Organiza de las Juntas Parroquiales, 2000)

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, establece:

Art. 8.- Formas de Organización.- “Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares” (Asamblea Constituyente, 2012).

Art. 15.- Sector Comunitario.- “Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la presente Ley” (Asamblea Constituyente, 2012).

Art. 18.- Sector Asociativo.- “Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley” (Asamblea Constituyente, 2012).

Art. 73.- Unidades Económicas Populares.- “Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad” (Asamblea Constituyente, 2012).

Art. 124.- Integración económica.- “La integración económica se constituirá con el objeto de complementar las operaciones y actividades de sus afiliadas mediante la gestión de negocios en conjunto; producir, adquirir, arrendar, administrar o comercializar bienes o servicios en común; estructurar cadenas y/o circuitos de producción, agregación de valor o comercialización; y, desarrollar sus mutuas capacidades tecnológicas y competitivas, a través de alianzas estratégicas, consorcios, redes o grupos, de manera temporal o permanente, bajo la forma y condiciones libremente pactadas por sus integrantes(...)”. (Asamblea Constituyente, 2012)

Estructura Orgánica

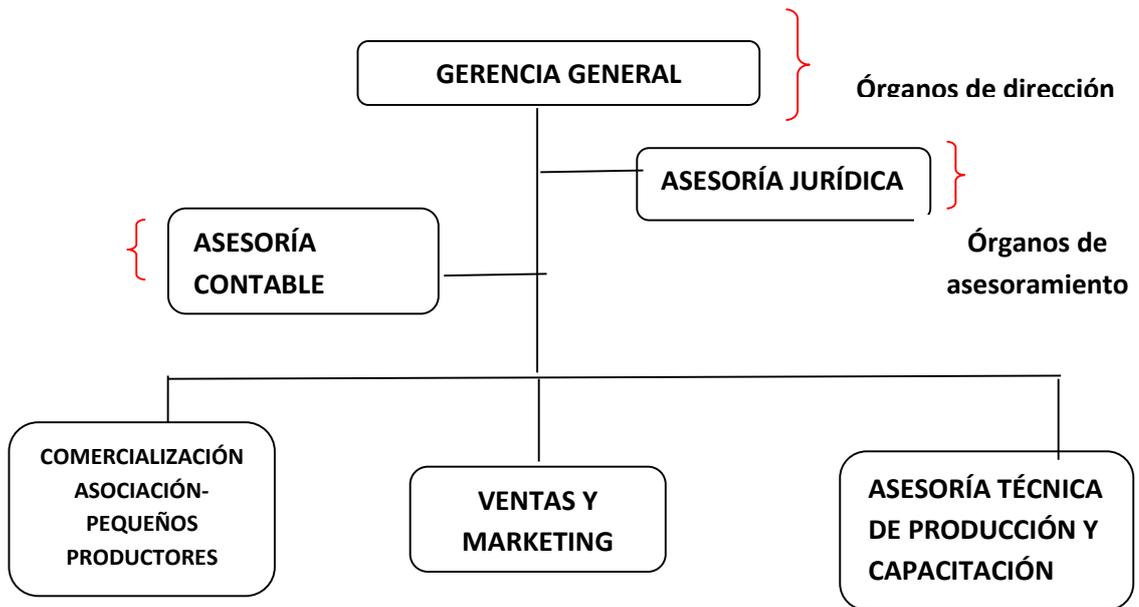


Gráfico N°24: Estructura Orgánica

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Funciones y Responsabilidades

- La gerencia se encargara del desarrollo del proyecto y de vigilar que todo esté dentro de la normativa legal, cuidando los intereses de los asociados y tomando decisiones estratégicas, de ser el caso.
- La asesoría contable y Jurídica, velarán por los intereses de los socios cumpliendo y haciendo cumplir la ley, para evitar multas y sanciones.
- La comercialización está encargada netamente del producto, logística y transporte del mismo.
- Ventas y Marketing buscarán la mejor oferta para la venta del producto.
- Asesoría técnica, brindará capacitaciones para la crianza, manejo y control de los cuyes, además de asistencia veterinaria a los asociados.

Definición de las Relaciones de Producción

Asociatividad

Según Cacéres y Pardo (2013) determina a la asociatividad como origen de los procesos de economía solidaria que cimientan una visión del desarrollo comunitario. “Dichos aspectos definen las condiciones con que cuenta la región, para incluir a los pequeños productores en los procesos de desarrollo rural, soportados en la promoción de la soberanía alimentaria como estrategia de autonomía económica y política que dinamiza su vocación agrícola”. Es decir se enmarca en este trabajo la asociatividad acorde con la producción de cuy en base a que la región cuenta con los elementos necesarios para la implementación del proyecto y la población se encuentra dispuesta a convertir sus criaderos de cuy con una visión empresarial para mejorar su estatus de vida.

Organización del trabajo y responsabilidades

Según Cacéres y Pardo (2013) “En este contexto, el eje programático que propende por un crecimiento Productivo y sostenible, a nivel regional, define metas en torno a una Economía de escala que permite fomentar sinergias y establecer Alianzas basadas en la promoción de estrategias; en ese sentido, tal directriz implica considerar como posibles mecanismos de integración el trabajo colectivo, la asociatividad, el emprendimiento, la microempresa y la economía solidaria”.

Es de vital importancia considerar el trabajo colectivo que se maneja dentro de la Asociatividad puesto que si alguno de los miembros falla, se verá afectado el prestigio como asociación, por tanto es necesario fomentar el trabajo en equipo para poder mantener una credibilidad con el cliente y los inversionistas del proyecto.

Planificación de la producción



Gráfico N°25: Sistema de Planificación de Investigación

Fuente: <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/>

La planificación de producción del cuy estará dada bajo un sistema de planificación que permite determinar decisiones de capacidad de producción, tomando en cuenta el tiempo de crianza del cuy para que esté listo para la venta, toma también en cuenta otros puntos muy importantes como la planificación agregada, la programación y la producción en plazos, en base a los recursos disponibles, estudios de mercado y demanda.

Distribución de los excedentes

En el caso de la distribución de los excedentes de la producción no resultaría problema porque en el caso de haberlos los cuyes se comercializaría en el Mercado América, quedando un fondo para el beneficio de la Asociación.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

Cuando hablamos del Estudio Financiero, la misma busca desde el punto de vista monetario visibilizar la viabilidad de ejecutar o no un proyecto a través de distintas herramientas, así mismo pone de manifiesto las condiciones en que cada proyecto será factible, para lo cual en la presente investigación se colocará algunos de los aspectos más importantes.

- Ingresos del proyecto
- Inversiones del proyecto
- Costos del proyecto
- Forma de financiamiento
- Flujo de caja
- Estado de resultados
- Evaluación financiera.

Esto nos podrá sustentar con claridad el presupuesto a colocar en el presente proyecto las actividades de manera cuantificada a elaborar en el presente proyecto.

Ingresos del proyecto

Para determinar los ingresos del proyecto lo que se ha realizado es la correlación del estudio de mercado al definir un potencial precio identificando dentro del mercado el precio ideal al que se podría vender el proyecto.

Tabla N° 34: Ingresos del Proyecto

	FUENTE	UNIDAD DE MEDIDA	GASTO MENSUAL	MARGEN DE UTILIDAD		INGRESOS MENSUALES	INGRESOS ANUALES	UNIDADES PRODUCIDAS ANUAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	COSTO UNITARIO
				%	\$					
1	Cuy en Pie	Unid.	1.968,17	148%	2.922,63	4.890,80	58.689,57	7899	7,43	2,99
	TOTAL		1.968,17		2.922,63	4.890,80	58.689,57	7.899,00	7,43	2,99

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

De acuerdo a la siguiente tabla se ubica el comportamiento de las ventas para el presente proyecto, se puede observar que el costo unitario de producción del cuy se determina en **2,99usd/cuy** y el precio de venta aceptado (PVP) dentro del mercado es de **7,43usd/cuy** la diferencia entre estos dos parámetros da un margen de rentabilidad de **4,44usd/cuy** lo que representa un margen de **148%** aproximadamente por cuanto este indicador rebaza más allá del 100% del costo de producción (2,99usd es 100%) y su margen es (4,44usd es 148%) lo que es una ventaja sumamente favorable para el productor de cuy, esto dependerá de la cantidad producida para el caso del presente proyecto se ha determinado su costo unitario.

Tabla N° 35: Proyección de Ingresos

PROYECCIÓN INGRESOS			
AÑO	Producción	Precio	Venta
1	7.899,00	\$7,43	\$58.689,57
2	8.294,00	\$7,58	\$62.868,52
3	8.709,00	\$7,73	\$67.320,57
4	9.144,00	\$7,88	\$72.054,72
5	9.601,00	\$8,04	\$77.192,04

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Inversión Inicial

Para ubicar la inversión necesaria para el proyecto debemos definir que tendrá dos componentes, por un lado los Activos Tangibles que se refiere a maquinaria, equipos y herramientas así como el manejo necesario para que el proyecto sea operativo y pueda contar con esta instrumentación básica, por ello al enlistar e indagar acerca de un presupuesto el mismo asciende a un monto de: **25.234,75 usd**, este presupuesto se divide en ciertos componentes como adecuación e infraestructura en algunos casos son construcciones completas y en otros adecuaciones de edificaciones en propiedades de productores, el monto en inversión Operativa es: **22.785.25**

Tabla N° 36: Inversión en Operación.

INVERSIÓN INICIAL				
Canti	unidad	Descripción	V. Unit.	V. Total
		INVERSIÓN EN OPERACIONES		\$ 22.785,25
7	Unid	Maquinaria y Herramientas	\$ 298,75	\$ 2.091,25
2	Unid	Equipo de Manejo Crianza de Cuy	\$ 2.570,00	\$ 5.140,00
7	Unid	Infraestructura	\$ 2.222,00	\$ 15.554,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Por otro lado se encuentran las inversiones en las instalaciones administrativas que pese a ser una gran cantidad pues en monto apenas ascienden a **1.615,00 Usd y 1085,00 Usd** respectivamente entre equipos de oficina y Equipos de computación.

Tabla N° 37: Muebles, Equipos de Oficina, Computación y Comunicación

MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA				\$ 1.615,00
1	Unid	Escritorio Gerencia	\$ 150,00	\$ 150,00
3	Unid	Escritorios Medianos	\$ 120,00	\$ 360,00
10	Unid	Sillas Giratorias	\$ 20,00	\$ 200,00
3	Unid	Estantes de Almacenamiento	\$ 80,00	\$ 240,00
5	Unid	Silla para escritorios fijas	\$ 30,00	\$ 150,00
2	Unid	Archivadores	\$ 65,00	\$ 130,00
1	Unid	Pizarra Tiza Liquida	\$ 40,00	\$ 40,00
1	Unid	Mesa de reuniones	\$ 100,00	\$ 100,00
6	unidad	Sillas mesa de Reuniones	\$ 20,00	\$ 120,00
5	unidad	Basureros Internos	\$ 5,00	\$ 25,00
5	unidad	Basureros externos (plástico, papel cartón, ordinarios)	\$ 20,00	\$ 100,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN COMUNICACIÓN				\$ 1085,00
1	Unid	Computadora	\$ 450,00	\$ 450,00
1	Unid	Impresora Multifuncional	\$ 350,00	\$ 350,00
1	Unid	Regulador de Voltaje	\$ 15,00	15,00
2	Unid	Extensiones Fijas	\$ 60,00	\$ 120,00
1	Unid	Teléfonos Móviles	\$150,00	\$ 150,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Una vez implementado las adecuaciones y el equipamiento se hace necesaria la reglamentación para cumplir con disposiciones gubernamentales así como también de normativa en permisos de los gobiernos locales como permisos de funcionamiento entre otros, aunque esto no es muy oneroso por encontrarse en el sector rural pues representa un gran esfuerzo en términos de tramitología y compromiso de quienes serán parte de este proyecto.

Tabla N° 38: Inversiones Intangibles

Inversiones Intangibles				\$19,50
1	Unid	Permiso de bomberos	\$5,00	\$5,00
1	Unid	Permiso de salud	\$2,00	\$2,00
25	Unid	Copias tramite RUC	\$0,50	\$12,50

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

EL capital de trabajo representa el monto en dinero necesario para poner en marcha el proyecto en lo cual entre muebles y enseres; equipos de comunicación Maquinaria pues asciende al monto de inversión inicial es decir **25.504,75 usd**, y por otro lado una cantidad de liquidez orientada a la adquisición de materia prima pago de servicios profesionales entre otras cosas valorado en **4.089.67 Usd**.

Tabla N° 39: Costos de Constitución

N°	DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)
1	Efectivo	\$ 4.089,67
2	Inversiones	\$ 25.504,75
3	Muebles y Enseres	
4	Equipo de comunicación	
5	Maquinaria y Herramientas	
	TOTAL	29.594,42

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

La forma de financiar este proyecto será por tres vías, la primera y principal es la del aporte de los socios quienes deberán mirar el mecanismo de recolección de este dinero para que el proyecto se pueda poner en marcha, e irá en el orden de un 61,10%, por otro lado con activos como los muebles y enseres de oficina, maquinaria de los mismos productores, la cual se financiará en el rubro de especies con una participación del 22%, esto es ventajoso para los productores y esto ayudará a reducir los montos de inversión por tanto, al final del periodo se mirará en mayores beneficios de liquidez y rentabilidad y por último la necesidad de un crédito de 5000,00 usd, que permita financiar en un 100% el capital necesario, que según fuentes oficiales del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial es posible que

pueda ser un Crédito no reembolsable, en cuyo caso ayudaría aún más en la construcción e idea de este proyecto y esto aportará en un 16.90%.

Así tenemos:

Tabla N° 40: Forma de Financiar el Proyecto

FORMA DE FINANCIAMIENTO			
DESCRIPCIÓN	ESPECIE	EFFECTIVO	TOTAL (%)
Especie	\$6.510,77		22,00%
Efectivo Aporte Socios		\$18.083,65	61,10%
Préstamo		\$5.000,00	16,90%
TOTAL	\$ 29.594,42		100%

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Costos del proyecto

Los costos del proyecto representan el gasto corriente, útil y necesario en la operación del proyecto porque en el mismo se evidencia el gasto operativo que surge durante el día a día, por ende podemos mirar costos como el de operación y producción, por otro lado los costos administrativos o también denominados estratégicos ya que van orientados hacia el manejo y coordinación general del proyecto, por otro lado los costos de ventas que aunque no contemplan una parte comercial propiamente dicha el presente proyecto siempre será necesario darle un impulso en este sentido para poder mirar un retorno de la inversión.

Tabla N° 41: Costos de producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN				
ITEM	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materia Prima e Insumos	\$ 1.968,2	12	\$ 1.968,2	\$ 23.618,0
Operarios	\$ 481,9	12	\$ 481,9	\$ 5.782,3
Horas de Atención Veterinaria	\$ 12,0	16	\$ 192,0	\$ 2.304,0
Uniformes	\$ 30,0	2	\$ 5,0	\$ 10,0
Horas de capacitación a productores	\$ 150,0	1	\$ 150,0	\$ 1.800,0
Mantenimiento Operativo a las Instalaciones	\$ 10,0	1	\$ 10,0	\$ 120,0
Depreciación y Amortización		12	\$ 426,68	\$ 5.120,1
TOTAL	\$ -		\$ 3.233,70	\$ 38.754,36

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos representan los gastos en los que incurrirá el proyecto a medida que este se ponga en marcha para eso se contempla tener personal administrativo trabajando en calidad de servicios profesionales por varias razones:

1. Los costos son más manejables en términos presupuestarios.
2. La cantidad de tiempo que requiere el proyecto en el trabajo administrativo no representa un tiempo completo.
3. No se puede prescindir de estos componentes ya que el mismo tiene la labor estratégica de guiar el proyecto, para uniformizar el manejo y crianza del cuy, coordinar acciones estratégicas de venta y reproducción entre otras actividades.

Tabla N° 42: Gastos AdministrativosFuente: **Investigación**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA DE COMPRA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PERSONAL ADMINISTRATIVO				\$ 288,00	\$ 3.456,00
Horas de Asistencia Contable	16	\$ 8,00	12	\$ 128,00	\$ 1.536,00
Horas de Asistencia Técnica	16	\$ 10,00	12	\$ 160,00	\$ 1.920,00
SUMINISTROS OFICINA				\$ 90,40	\$ 134,05
Papel Bond	3	\$ 3,50	3	\$ 10,50	\$ 31,50
Grapadora	1	\$ 2,35	1	\$ 2,35	\$ 2,35
Perforadora	1	\$ 3,20	1	\$ 3,20	\$ 3,20
Esferos	6	\$ 0,35	5	\$ 2,10	\$ 10,50
Grapas	1	\$ 0,85	2	\$ 0,85	\$ 1,70
Tintas de Impresora	1	\$ 58,00	1	\$ 58,00	\$ 58,00
Tiza Liquida	1	\$ 13,40	2	\$ 13,40	\$ 26,80
SERVICIOS BASICOS				\$ 48,00	\$ 576,00
					\$ -
Agua Potable	1	\$ 5,00	12	\$ 5,00	\$ 60,00
Teléfono	1	\$ 8,00	12	\$ 15,00	\$ 180,00
Internet	1	\$ 18,00	12	\$ 18,00	\$ 216,00
Energía Eléctrica	1	\$ 10,00	12	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL				\$ 426,40	\$ 4.166,05

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Costo de Ventas

A continuación definimos el costo de venta del proyecto que va justo para facilitar el proceso de comercialización que es un punto esencial del proyecto para poder producir el retorno de la inversión y la rentabilidad del mismo.

Tabla N° 43: Costo de Ventas

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA DE COMPRA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y EVENTO					
Transporte Venta	1	\$ 20,00	12	\$ 20,00	\$ 240,00
Uniformes	3	\$ 60,00	1	\$ 180,00	\$ 180,00
TOTAL				\$ 200,00	\$ 420,00

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Costo Financiero

El costo financiero del proyecto está orientado a la financiación de capital de trabajo que es indispensable para la marcha del proyecto por ello se ha calculado a la tasa de interés que estipula en Banco Central para este tipo de negocio.

Tabla N° 44: Costo Financiero

ITEM	TASA INTERES	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento de Chequera		1	\$ 2,50	\$ 30,00
Interés Préstamo Bancario	11,71%	\$5.000,00	\$ 48,79	\$ 585,50
TOTAL	\$ -		\$ 51,29	\$ 615,50

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Depreciación de Activos

La depreciación es una herramienta de doble vía ya que por un lado ayuda al proyecto en un ahorro para una repotenciación o renovación de equipos dado el desgaste, daño o pérdida de los mismos y por otro actúa como escudo fiscal para la reducción de impuestos durante el año de duración de los mismos.

Tabla N° 45: Depreciación estimada para cinco años

PROYECCIÓN DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIÓN					
ITEMS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	\$ 161,50	\$ 161,50	\$ 161,50	\$ 161,50	\$ 161,50
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN	\$ 397,65	\$ 397,65	\$ 397,65		
INVERSIONES INTANGIBLES	\$ 3,90	\$ 3,90	\$ 3,90	\$ 3,90	\$ 3,90
INVERSIÓN EN OPERACIONES	\$ 4.557,05	\$ 4.557,05	\$ 4.557,05	\$4.557,05	\$4.557,05
TOTAL ANUAL	\$ 5.120,10	\$ 5.120,10	\$ 5.120,10	\$ 4.722,45	\$ 4.722,45

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Costo Total

Una vez estipulado gastos inversiones a realizar podemos calcular el costo total para este proyecto, el mismo asciende a \$4.089,67 usd/mes y un acumulado anual de \$49.076,01 usd.

Tabla N° 46: Costo Total

COSTO TOTAL		
COSTO	MENSUAL	ANUAL
COSTO OPERATIVO	\$3.229,53	\$38.754,36
DEP Y AMORT.	\$426,68	\$5.120,10
COSTO ADMINISTRATIVO	\$347,17	\$4.166,05
COSTO DE VENTAS	\$35,00	\$420,00
COSTO FINANCIERO	\$51,29	\$615,50
COSTO TOTAL	\$4.089,67	\$49.076,01

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Flujo de Caja

Según Moreno (2010) determina: El Flujo de Caja presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Por ejemplo los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, y por otro lado ejemplos de egresos como el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, otros. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa, esto permite a los inversionistas tener una visión y sobre todo elementos para tomar la decisión más adecuada e informada acerca de un determinado emprendimiento.

Tabla N° 47: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
CONCEPTO	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) Ingresos Operacionales		\$58.689,57	\$62.868,52	\$67.320,57	\$72.054,72	\$77.192,04
Recursos Propios	\$18.083,65	-	-	-	-	-
Especie	\$6.510,77	-	-	-	-	-
Préstamo	\$5.000,00					
TOTAL DE INGRESOS OPERACIONALES	\$29.594,42	\$58.689,57	\$62.868,52	\$67.320,57	\$72.054,72	\$77.192,04
EGRESOS OPERACIONALES	-	-	-	-	-	-
(-)Gastos de inversión	-	\$18.083,65				
(-)Gastos Administrativos	-	\$4.166,05	\$4.251,04	\$4.337,76	\$4.426,25	\$4.516,54
(-)Gastos de Ventas	-	\$420,00	\$428,57	\$437,31	\$446,23	\$455,34
(-) Costos Operativos	-	\$38.754,36	\$39.544,95	\$40.351,67	\$41.174,84	\$42.014,81
TOTAL DE EGRESOS OPERACIONALES		\$61.424,06	\$44.224,55	\$45.126,74	\$46.047,32	\$46.986,69
FLUJO OPERACIONAL	\$29.594,42	-\$2.734,49	\$18.643,97	\$22.193,83	\$26.007,40	\$30.205,35
INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	-
(-) Gastos Financieros	-	\$615,50	\$628,06	\$640,87	\$653,94	\$667,28
(-) Pago Capital Préstamo	-	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES		\$1.615,50	\$1.628,06	\$1.640,87	\$1.653,94	\$1.667,28
FLUJO NO OPERACIONAL ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES		-\$4.349,99	\$17.015,91	\$20.552,97	\$24.353,46	\$28.538,07
(-) Pago utilidades trabajadores 15 %		\$0,00	\$0,00	\$2.552,39	\$3.082,94	\$3.653,02
FLUJO NO OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		-\$4.349,99	\$17.015,91	\$18.000,58	\$21.270,51	\$24.885,05
(-) Pago Impuesto a la renta			\$0,00	\$414,91	\$533,07	\$925,46
FLUJO NETO GENERADO	\$29.594,42	-\$4.349,99	\$17.015,91	\$17.585,67	\$20.737,44	\$23.959,59
SALDO INICIAL DE CAJA		\$29.594,42	\$25.244,43	\$42.260,34	\$59.846,01	\$80.583,45
FLUJO DE CAJA NETO	\$29.594,42	\$25.244,43	\$42.260,34	\$59.846,01	\$80.583,45	\$104.543,05

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Estado de Resultado

La presenta matriz muestra en su fondo el comportamiento del proyecto y sus resultados al final de cada periodo hasta llegar al horizonte proyectado que para el caso de nuestro proyecto es de 5 años, al fin de esto podemos analizar que el mismo presenta flujos positivos en cada año haciendo ver que tiene un panorama positivo en el mismo.

Tabla N° 48: Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
DESCRIPCIÓN		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos por ventas	\$58.689,57	\$62.868,52	\$67.320,57	\$72.054,72	\$77.192,04
(-)	Costo Operativo de Comercialización	\$38.754,36	\$39.544,95	\$40.351,67	\$41.174,84	\$42.014,81
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$19.935,21	\$23.323,57	\$26.968,90	\$30.879,88	\$35.177,23
(-)	Gastos de venta	\$420,00	\$428,57	\$437,31	\$446,23	\$455,34
(=)	UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$19.515,21	\$22.895,00	\$26.531,59	\$30.433,65	\$34.721,90
(-)	Gastos de Inversión	\$29.594,42				
(-)	Gastos Administrativos	\$4.166,05	\$4.251,04	\$4.337,76	\$4.426,25	\$4.516,54
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	-\$14.245,26	\$18.643,97	\$22.193,83	\$26.007,40	\$30.205,35
(-)	Gastos Financieros	\$1.615,50	\$1.628,06	\$1.640,87	\$1.653,94	\$1.667,28
(+)	Otros Ingresos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(-)	Otros Egresos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	-\$15.860,76	\$17.015,91	\$20.552,97	\$24.353,46	\$28.538,07
(-)	15% Participación trabajadores		-\$2.379,11	\$2.552,39	\$3.082,94	\$3.653,02
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$15.860,76	\$19.395,02	\$18.000,58	\$21.270,51	\$24.885,05
(-)	Impuesto a la renta	\$0,00	\$0,00	\$414,91	\$533,07	\$925,46
(=)	UTILIDAD Ó PÉRDIDA DEL EJERCICIO	-\$15.860,76	\$19.395,02	\$17.585,67	\$20.737,44	\$23.959,59

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Punto de Equilibrio.

A continuación podemos observar los parámetros generales para poder determinar el punto de equilibrio del proyecto del mismo se desprende los siguientes resultados.

Tabla N° 49: Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO GENERAL			
DESCRIPCIÓN	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
1. Costos Operativos	\$ 12.832,35	\$ 23.618,01	36.450,36
2. Gastos de Administración	\$ 4.166,05	\$ -	4.166,05
3. Gastos de Ventas	\$ 420,00	\$ -	420,00
4. Gastos Financieros	\$ 585,50	\$ -	585,50
SUMA	18.003,90	23.618,01	41.621,91
5. Ingresos Totales	58.689,57		58.689,57
6. Números Unidades	7.899,00		7.899,00
7. Precio Unitario de Venta	7,43		49.076,01

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Punto de Equilibrio en Dólares

Para el análisis siguiente podemos determinar que, el proyecto debe tener como retorno una cantidad de **30.128.15 Usd**, para que los ingresos puedan cubrir sus costos y a partir de esta cantidad empezar a tener una rentabilidad positiva, en unidades el proyecto debe vender **4054,93** Unidades por año lo que representa un **51.33%** de la producción total del año.

Punto de Equilibrio \$= Costo fijo/ (1- (costo variable/ ingresos de venta))

30.128,15	P.E \$
------------------	---------------

Punto de Equilibrio U= Costo fijo/(PVU - Costo VU)

4054,93	P:E U
----------------	--------------

Punto de Equilibrio %= (P.E *100)/IT

51.33% **P.E %**

Así tenemos el siguiente Gráfico

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN

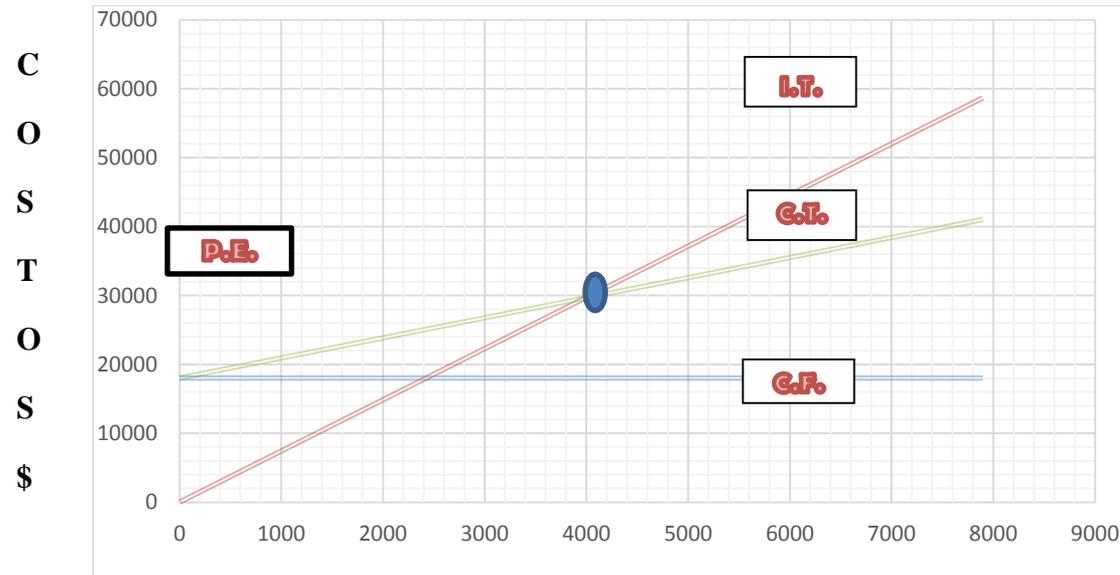


Gráfico N°26: Punto de Equilibrio

Fuente: Investigación

Autor: Ojeda, Pedro (2017)

Evaluación Financiera

	A	B	C	D	E	F	G
3	FLUJO NETO GENERADO	-\$29.594,42	-\$4.349,99	\$17.015,91	\$17.585,67	\$20.737,44	\$23.959,59
4	SALDO INICIAL DE CAJA		\$29.594,42	\$25.244,43	\$42.260,34	\$59.846,01	\$80.583,45
5	FLUJO DE CAJA NETO	-\$29.594,42	\$25.244,43	\$42.260,34	\$59.846,01	\$80.583,45	\$104.543,05

VAN = =C5+ (VNA (G7; D5:H5))

Valor Actual Neto	$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+i)^j}$ <p>\$194,911,32</p>	<p>TMAR 9,76%</p>	<p>INTERPRETACIÓN: El proyecto es rentable ya que varios parámetros permiten medirlo, por un lado que el VAN es positivo, por otro lado está muy alejado del cero que representa la indiferencia total en cuanto a inversión con una TMAR, también conocida como Tasa Mínima de Rendimiento, calculada de 9.76%</p>
--------------------------	---	-------------------------------------	--

TIR =TIR (C5:H5)

Tasa Interna de Retorno	$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$	<p>INTERPRETACIÓN: Se entiende a la TIR como la Tasa Máxima de Descuento que puede soportar un proyecto antes de que su VAN sea igual a Cero (0) para ello se utilizó otro indicador Macroeconómico como la TMAR = 9,76 %, con esto calculando nos da una rentabilidad aceptable del 126% superior a la TMAR y a las Tasas Pasivas de Banco por ende el proyecto es rentable.</p>
(TIR)	126%	

Relación Beneficio Costo.

$$R_{B / C} = \frac{\sum_{j=0}^n \frac{B_j}{(1+i)^j}}{\sum_{j=0}^n \frac{C_j}{(1+i)^j}}$$

Relación Beneficio Costo	Beneficio \$241.849,76	Por cada dólar invertido en el proyecto se recupera:	\$1,35	INTERPRETACIÓN: Por cada Dólar invertido en el proyecto se tiene una estimación de retorno de la inversión de 1,35 Dólares lo que permite tener una tendencia rentable y atractiva hacia la inversión.
R(B/C)	Costo \$179.373,57			

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- La producción de cuyes mediante el mejoramiento del manejo y crianza bajo el sistema familiar–comercial es una alternativa viable para los socios de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, es la más recomendable para la zona rural por sus limitaciones, permite incrementar los ingresos económicos familiares y el consumo de carne de cuy de calidad.
- Existe una viabilidad comercial para el mejoramiento productivo en el manejo y crianza de cuyes, en el sistema de producción familiar-comercial de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, porque existe una demanda potencial insatisfecha de cuyes, de los cuales el proyecto puede satisfacer un 20% en el primer año hasta el 40% en el quinto año de vida del proyecto, que justifica la ejecución del proyecto.
- La viabilidad financiera de un sistema de producción familiar-comercial en el manejo y crianza de cuyes de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo, tiene un horizonte viable porque se obtuvieron un valor neto actual (VAN) positivo de \$194.911,32 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 126% mayor a la Tasa Mínima de Rendimiento del mercado (Tasa de Interés Pasiva), siendo el proyecto viable desde el punto de vista financiero. Así mismo la Relación Beneficio-Costo R (B/C) nos demuestra que el proyecto es rentable puesto que obtenemos un porcentaje mayor a uno 1,35 esto nos permite mirar que por cada dólar que se invierte en el proyecto se recuperara 1,35 usd.
- La viabilidad técnica de un sistema de producción familiar-comercial, es realmente buena porque la línea de producción es sencilla y mediante una capacitación pueden acoplarse fácilmente los socios, además se cuenta con

un conocimiento empírico de la crianza de cuyes lo que favorece a la implementación del proyecto, así la implantación del proyecto generará un beneficio social a la colectividad como es la creación de fuentes de trabajo. Adicionalmente, contribuye al incremento de la producción agrícola con el manejo de forraje para cuyes, favoreciendo así a los agricultores de la zona, con relación al impacto ambiental, el proyecto aporta con impactos positivos al ambiente que son superiores a los impactos negativos. Uno de los impactos positivos es la mejora de los suelos agrícolas con cultivos orgánicos de alfalfa. Un impacto negativo es el uso de productos químicos para control de enfermedades en los cuyes, que pueden ser mitigados con un buen manejo sin causar daño a las familias productoras y al ambiente.

Recomendaciones

- Después de determinar que la producción de cuyes mediante el mejoramiento del manejo y crianza de cuyes bajo el sistema familiar-comercial, se recomienda realizar una capacitación intensiva a los productores ya que esto permitirá uniformizar el manejo y la crianza del cuy así mismo obtener una calidad aceptable en el producto, al mismo tiempo que la reducción al mínimo de enfermedades, por ello es necesario tener un cronograma de atención médica veterinaria preventiva.
- De la evaluación comercial se desprende que la inversión socio-productiva en mejoramiento del manejo y crianza de cuyes bajo el sistema familiar-comercial, es viable debido a la demanda insatisfecha de cuyes mejorados dentro del mercado local, con visión de ampliación del mercado a futuro.
- De la evaluación financiera realizada se desprende que el presente proyecto es rentable por lo que se recomienda la implementación del mismo. La decisión de invertir les permitirá a los socios de la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, incrementar sus ingresos, mejorar la calidad de vida de sus familias y por consiguiente de la

comunidad. El retorno de la inversión es relativamente bajo pero a pesar de aquello se debe tomar en cuenta que el mayor beneficio del mismo lo van a tener los productores con la inyección de conocimientos, mejoramiento de la infraestructura, además de que para el cálculo se ha hecho estimaciones conservadoras de manera que la rentabilidad se puede obtener desde los niveles más bajos obtenidos, ya que el costo de producción es muy bajo en relación a la venta, por lo que se recomienda prestarle especial atención a la productividad en la reproducción de este tipo de animal menor.

- Dentro del estudio técnico, se desprende que el proyecto es socio productivo por cuanto el retorno de la inversión se lo redistribuirá entre los productores y así poder seguir incrementando la producción, además que permitirá el mejoramiento de las condiciones de vida de sus asociados, también se recomienda manejar al personal bajo la modalidad de servicios profesionales ya que el tiempo que toma la coordinación técnica y estratégica es muy bajo pero necesario para dar el aliento de largo plazo al presente proyecto.

Bibliografía

- Álvarez, V. P. (07 de 05 de 2017). *Demanda Potencial Insatisfecha*. Obtenido de <https://www.slideshare.net/samantharisa/demanda-potencial-insatisfecha>
- Ánton, M. C., & Gutiérrez, J. (1989). *Concepto del Marketing: Implicaciones Estratégicas*. España: Universidad de la Rioja.
- Asamblea Constituyente. (2012). *Ley Orgánica de la Economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario*. Quito: Asamblea Constituyente.
- Asamblea Costituyente. (2008). Constitución del Ecuador 2008. En A. Constituyente, *Constitución del Ecuador 2008*. Montecristi. Obtenido de <http://www.efemerides.ec/1/julio/constitucion.htm>
- Cacéres, L., & Pardo, C. (2013). *La asociatividad y las cadenas productivas: una alternativa de desarrollo para el municipio de Yopal, Casanare*. Casanare: Casanare Cooperativismo y Desarrollo.
- Cano, O., Villanueva, J., & Otros. (abril-junio de 2015). Investigación participativa y redes de innovación en agroecosistemas con papayo en Cotaxtla, Veracruz, México. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 12(2). Recuperado el 15 de 06 de 2017
- Castillo, A. (27 de 06 de 2017). *Logística Industrial*. Obtenido de uniorandrescastillo.galeon.com/aficiones2146567.html
- Ciribeli, J. P., & Miquelito, S. (enero-junio de 2015). La segmentación del Mercado por el criterio psicográfico: Un ensayo teórico sobre los principales enfoques psicográficos y su relación con criterios de comportamiento. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 19(1), pp. 33-50. Recuperado el 16 de 06 de 2017
- Congreso Nacional. (2000). *Ley Organiza de las Juntas Parroquiales*. Quito: Congreso Nacional.
- El Telégrafo. (29 de 10 de 2015). *Más de 710 mil familias se dedican a la crianza de cuyes en el país*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/mas-de-710-mil-familias-se-dedican-a-la-crianza-de-cuyes-en-el-pais>
- El Universo. (29 de 05 de 2012). *Productores de cuyes en Tungurahua buscan fortalecer venta directa del animal*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2012/05/29/1/1447/productores-cuyes-tungurahua-fortalecen-venta-directa.html>

- FAO. (17 de 04 de 2016). *Producción de cuyes (Cavia porcellus) en los países andinos*. Obtenido de <http://www.fao.org/docrep/v6200t/v6200T05.htm>
- García, M., Hernández, A., & otros. (2012). *Estrategías de Comercialización*. Tamaulipas: Universidad Autónoma de Tamaulipas.
- Global. Constructora. (2015). *Ubicación Geografica de Pinllo*. Quito: Instituto Geográfico Miliatar.
- Guerrero, G. (2013). *Analisis de las propiedades en cuanto oferta y demanda de la producción agroecológica en el Cantón Ambato en cado de la CAPEC*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- MAG. (2002). *Proyecto de implementación de 20 granjas integrales familiares en 3 comunidades de la Parroquia de Quichinche del Cantón Otavalo*. Otavalo: Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- MAGAP - Crianza de cuyes. (2016). *Ministerio de Agricultura y Ganadería*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/mas-de-710-mil-familias-se-dedican-a-la-crianza-de-cuyes-en-el-pais>
- Malvaíz, F., Laura, A., & otros. (julio-diciembre de 2014). Viabilidad económica y financiera de una Microempresa de miel de AGUAMIEL de Michoacán, México. *Revista Mexicana de Agronegocios*(32), pp. 957-968. Recuperado el 15 de 06 de 2017
- Ministerio de Finanzas Ecuador. (2010). *Código Orgánico de Organización territorial de Autonomía y Descentralización* . Quito: Ministerio de Finanzas Ecuador.
- Morales, G., & Aristizabal, O. (2007). *Estudio de factibilidad técnica financiero de abono orgánico a partir de los desechos organicos de la Plaza de Corabastos de Bogotá* . Bogotá. DC: Universidad de la Salla.
- Moreno, M. A. (05 de 07 de 2010). *www.elblogsalmon.com*. Obtenido de El flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>
- Moreta, M. (15 de 05 de 2017). *El cuy crece en la región central del Ecuador*. Recuperado el 16 de 06 de 2017, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/cuy-crece-region-central-economia.html>
- Navarro, M. (2012). *Sistema de comercialización de la empresa*. Nicaragua: Universidad Nacional de Ingeniería.

- Perez, A., Méndez, R., & Sandoval, F. (2007). *Investigación, Fundamentos y Metodología* (Primera ed.). México, México: Universidad Rafael Landívar. Recuperado el 24 de 04 de 2017, de <https://mitrabajodegrado.files.wordpress.com/2014/11/cid-investigacion-fundamentos-y-metodologia.pdf>
- Ponce, H. (2006). *La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales*. Argentina : scuela Superior de Comercio y Administración Unidad Santo Tomás.
- Porte, M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. América Latina: Harvard Bussines Reviuw.
- Rizzo, P. (2016). *Estatuto de la Asociación Agrícola " San Isidro de Angamarquillo"*. Ministerio de Agricultura y Ganadería. Quito: Ministerio de Agricultura y Ganadería. Recuperado el 15 de 06 de 2017, de http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2006/2006_024.pdf
- Rodríguez, L. (2001). *Crianza de cuyes*. Riobamba: Universidad Superior Politécnica del Chimborazo.
- SABALO, J. T. (2009). *FUNDAMENTOS DE BIOESTADISTICA Y ANALISIS DE DATOS*. BARCELONA: SERVEI DE PUBLICACIONS.
- Usca, J. (2004). *Memoria técnica Manejo General para la Crianza de Cuyes del año 2004*. Riobamba: Espoch.

ANEXO N° 1

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA “INDOAMERICA”

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO-PRODUCTIVOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES

Introducción: el objetivo de esta encuesta es obtener información lo más acertada a la realidad, con el propósito de elaborar el Proyecto para la “Producción y Manejo de Cuyes en la Asociación de Productores Agrícolas “San Isidro de Angamarquillo”, de la Parroquia San Bartolomé de Pinllo, Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua”.

En tal virtud, le agradecemos su colaboración.

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente cada pregunta

Marque con una X la respuesta correcta

1. ¿Dónde vende los cuyes que usted produce?

Mercado América.....

Plaza Pachano.....

No vende.....

Restaurantes.....

Asaderos.....

Consumidor final.....

Intermediarios.....

TOTAL.....

Si la respuesta es No vende pase a la pregunta 4

2. ¿En qué presentación vende los cuyes?

En pie.....

Faenados.....

Otros.....

3. ¿A qué precio vende cada cuy?

4 Dólares.....

5 Dólares.....

6 Dólares.....

7 Dólares.....

8 Dólares.....

9 Dólares.....

10 Dólares o más.....

4. ¿Qué tipo de tecnología utiliza para producir los cuyes?

Tradicional.....

Mixta.....

Moderna.....

5. ¿Le gustaría asociarse para recibir capacitación y mejorar la producción de cuy?

Si.....

No.....

No le interesa.....

6. ¿Cree usted que con una adecuada publicidad incrementará la venta de cuyes?

Si.....

No.....

Desconoce.....

7. ¿Le gustaría contar con un mercado seguro para la comercialización de cuyes y mejorar sus ingresos económicos familiares?

Si.....

No.....

Desconoce

8. ¿Cree usted que al vender el producto directamente a Restaurantes, Asaderos y Supermercados mejorará el precio del cuy?

Si.....

No.....

Desconoce.....

9. ¿Cuál es su nivel de conocimientos en la producción de cuyes?

Alto.....

Medio.....

Bajo.....

Ninguno.....