

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA
SALESIANA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y ECONÓMICAS
*ESCUELA DE GERENCIA Y LIDERAZGO***

**EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY A LAS PRINCIPALES
CIUDADES DE CHINA**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
GERENCIA Y LIDERAZGO**

**AUTORAS:
ANDRANGO VILLARROEL NANCY PIEDAD
BECERRA BECERRA YADIRA ELIZABETH**

DIRECTOR: Ing. GUILLERMO PAVÓN

Quito, octubre de 2008

DECLARACIÓN

Nosotras; Nancy Andrango y Yadira Becerra, declaramos que el trabajo aquí presentado es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Politécnica Salesiana, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Nancy Andrango

Yadira Becerra

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por: Yadira Becerra y Nancy Andrango, bajo mi responsabilidad.

Ing. Guillermo Pavón

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo va dirigido con expresión de gratitud al Ing. Guillermo Pavón y al resto de mis distinguidos profesores, a mi compañera de trabajo, con la cual hemos compartido alegrías y tristezas, en el desarrollo la tesis.

Y a la Universidad porque de sus aulas llevo los más gratos recuerdos que nunca olvidaré.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia, que supieron comprender en todos estos años de estudio, que con su apoyo fue posible la culminación de una etapa más de estudio y que me servirá para desenvolverme en el ámbito laboral.

Nancy P. Andrango V.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar mi agradecimiento profundo a Dios por la vida, la salud y la oportunidad de haber culminado una etapa más en mi vida, al Ing. Guillermo Pavón por la paciencia y la confianza que depositó en nosotras al dirigir el presente trabajo, a todos mis profesores quienes han impartido sus enseñanzas a lo largo de todos estos años, y de manera especial al Arq. Juan Mora quien ha sido como un pilar para vencer muchos obstáculos que quizás me hubiesen impedido llegar hasta este momento y mi sincero agradecimiento a Nancy quien a más de ser mi compañera de Tesis se ha convertido en una verdadera amiga.

DEDICATORIA

Este trabajo dedico a mi madre porque gracias a su esfuerzo y dedicación he podido llegar a este logro, sin dejar de lado a mi querido esposo, el cual ha sido mi inspiración y mi pilar para no quedarme en el camino, y también lo dedico a la razón de mi vivir, Esteban.

Yadira E. Becerra B.

CONTENIDO

Introducción General.	11
Objetivos.	13
Justificación.	13
Hipótesis	14
CAPÍTULO I	15
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA PARA LA DEFINICIÓN DE UNA METODOLOGÍA RELACIONADA CON LA EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY.	15
Introducción	15
El Cuy	15
Generalidades del Cuy	15
Alimentación.	16
Sanidad	17
Ciclo reproductivo del cuy	17
Sacrificio	18
Sistemas de Reproducción del Cuy	18
Crianza familiar	19
Crianza familiar – comercial	20
Crianza comercial	21
Análisis de la Valoración Nutricional de la carne de cuy frente a otro tipo de carnes	22
Comercio Internacional	26
Importancia del Comercio Internacional para el desarrollo de la microempresa	26
La Exportación	27
Procedimientos para exportar	28
La Asociatividad	33
La asociatividad como factor clave para la incursión competitiva en los mercados internacionales	34
Cómo ser competitivos?	34
CAPÍTULO II	37
DIAGNÓSTICO PARA LA DEFINICIÓN DE UNA METODOLOGÍA RELACIONADA CON LA EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY	37
Metodología Utilizada	37
Resultados del Diagnóstico	37
Formas de Producción	38
Crianza familiar	38
Crianza familiar – comercial	39
Crianza comercial	39
Producción Nacional de Cuyes	39
Pichincha	42
Azuay	43
Chimborazo	44

Cotopaxi	45
Tungurahua	46
Determinación de la Oferta	47
Formas de Comercialización de los Cuyes	47
Piel de los cuyes	48
El abono del Cuy	49
Comercialización Interna	49
Comercialización Externa	50
Mercado Objetivo	52
Economía	54
Población	55
Alimentación	55
Cultura	55
Determinación de la Demanda	55
Parámetros para sustentar la Propuesta	56
CAPÍTULO III	58
PROPUESTA PARA LA EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY A CHINA	58
.....	58
Introducción	58
Propuesta para la Exportación de carne de cuy a China	58
Creación de la Asociación de Productores de Cuy	58
Estructura Organizacional	58
Ubicación y Espacio Físico	62
Actividades	64
Sistema de producción de Cuy faenado para exportación	68
Mecanismo de Exportación de carne de Cuy a China	74
Estrategias Comerciales	75
El acceso al Mercado Chino	75
Medio de transporte a utilizarse para la exportación	76
Canal de distribución y entrega del producto	77
Precio del Producto	77
Aspecto Económico y Financiero	77
Costos de Inversión	77
Proyecciones de ingresos y egresos	83
CAPÍTULO IV	87
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	87
Conclusiones	87
Recomendaciones	88
Referencias Bibliográficas	89
Anexos	91

RESUMEN

El cuy es un animal de origen andino, cuya característica principal es la calidad de su carne, ya que posee un alto nivel nutricional y los menores porcentajes de grasa, lo que lo hace diferente al resto de las carnes que se consumen comúnmente, así también es un animal de reproducción rápida y prolífica, puesto que su gestación dura un promedio de 63 días, lo que significa alrededor de cuatro a cinco partos por año, además pueden llegar a tener hasta ocho crías por parto.

Cuando se trata de cuyes de engorde a los tres meses de vida pueden encontrarse listos para su faenamiento, puesto que cumple con el tamaño y el peso requerido para su comercialización, siempre y cuando se maneje una dieta a base de forraje verde, sin necesidad de acudir a balanceados y alimentos que no se mantienen frescos, ello no permite obtener los mismos resultados en cuanto a la calidad de la carne.

Para la producción de cuy se reconoce tres sistemas de producción, los mismos que van de acorde con el tamaño de los criaderos que poseen los cuyecultores y con el objetivo de su crianza.

Crianza familiar esta designada únicamente a proporcionar animales para el consumo familiar, esta técnica es utilizada en las zonas rurales y semi-urbanas, ya que no se cuentan con instalaciones adecuadas y por lo general es en la cocina donde realizan la crianza, el promedio de cuyes que produce por familias es de máximo de 10.

Por otro lado la Crianza Familiar – comercial, se la realiza para la venta que en su mayoría es a nivel nacional, en especial para los restaurantes de comida típica y consumidores finales, sus pequeños criaderos se mantienen fuera del hogar y el trato de crianza da como resultado un cuy mejorado en comparación con el cuy de crianza familiar. La capacidad de producción varía entre los 50 y 100 cuyes al mes.

La crianza comercial, se trata de la actividad principal de una empresa agropecuaria, donde se trabaja, con eficiencia y se utiliza tecnología y técnicas de crianza, su tendencia es dirigida a utilizar cuyes de líneas selectas, precoces, prolíficas, y eficientes convertidores de alimento, la calidad de la carne que genera este tipo de crianza permite al productor expendirla hacia mercados internacionales. Su producción mensual es desde los 100 hasta los 15000 cuyes y en determinadas ocasiones puede ser mayor.

Al querer exportar este producto, es necesario comprender todo acerca del comercio exterior, lo que exige el conocimiento y cumplimiento de normas y solemnidades que le son propias, como condición previa para encarar el desarrollo de esta actividad.

Existen trámites y procedimientos generales sin referencia al tipo de producto que se requiere exportar, entre los más importantes se encuentra el registrar las firmas en el Banco Central del Ecuador, la obtención de certificaciones, acuerdos y contratos para la exportación, etc.

Todo ello conlleva a la Asociatividad como un medio para el desenvolvimiento empresarial, ya que ésta juega un rol importante en el mercado internacional, pues una empresa tiene mayor potencial al encontrarse en medio de un círculo de apoyo el cual lo puede encontrar tanto dentro como fuera del país, en especial si se trata de una nueva empresa que necesita del soporte de quienes ya se encuentran inmersos en el mercado.

Para dar inicio a una actividad de exportación, es necesario conocer las cifras de la producción nacional de cuyes en el Ecuador, puesto que nuestra oferta estará relacionada con la capacidad de producción de los criaderos.

Los datos del último Censo Agropecuario Nacional arrojan resultados positivos, puesto que se dice que en el Ecuador hay una producción anual de 5,067,049 de cuyes, la mayoría concentrados en las provincias de la Sierra como son: Azuay, Chimborazo, Tungurahua y Cotopaxi, y su producción es de tipo comercial puesto que actualmente están recibiendo apoyo de Gobiernos Locales e Instituciones si fines de lucro, lo que indica que a la hora de exportar, se cuenta con cantidades suficientes para cubrir un pedido.

La comercialización del cuy posee diferentes presentaciones, dependiendo de lugar al que se lo oferte, puesto que para muchos es considerado una mascota y lo adquieren en pie, otros lo utilizan para fines médicos, y en nuestro caso vamos a utilizar la carne de cuy o carcaza, que consiste en el faenado y eviscerado.

La igual que la oferta exportable, es necesario conocer nuestro mercado objetivo que es China, además de saber que es el país con mayor población a nivel mundial, también es un país cuya gastronomía se caracteriza por la diversidad de alimentos, muchos de los cuales para el reto del mundo puede inclusive llegar a ser repugnante, es así que esa variedad va desde el pescado, hasta el consumo de ratas, gato, serpientes y otros animales de origen exótico.

Ello nos permite dar una concepción de aceptabilidad de nuestro producto en el mercado Chino ya que la carne de cuy se encuentra entre el grupo de productos exóticos y sobretodo cuenta con altos niveles nutritivos.

La demanda por parte de este mercado es extensa y hasta el momento no se la a podido cubrir, puesto que en le mercado chino esta requiriendo de cinco mil toneladas de carne de cuy mensuales, por ello la Asociación que se quiere formar, tendrá como meta satisfacer dicha demanda.

El mercado Chino no es de fácil acceso, puesto que exigen cubrir los mínimos detalles en especial si se trata de la compra de un producto alimenticio, sin embargo el exportar carne de cuy significa un reto que Perú ha logrado superar, y el Ecuador tiene las mismas posibilidades para que pueda llegar a ese mercado.

Para lograr el reto que impone el mercado Chino, desarrollamos la propuesta que se enfoca en el agrupamiento de los cuyecultores a nivel nacional para confirmar una Asociación, la misma que se encargará de desarrollar la comercialización de carne de cuy al exterior.

La Asociación como toda entidad cuenta con un directorio al cual se le asignan las funciones correspondientes al cargo designado, puesto que para un buen desarrollo de una empresa se requiere de una correcta organización y designación de actividades.

Las capacitaciones al sector productor de cuyes, mediante el manual de crianza de cuyes, será necesaria para contar con un cuy de alta calidad y con características similares independientemente del criadero proveniente, así mismo el entrenamiento del personal que se encargara del proceso de faenamiento para la comercialización, permitirá tomar las precauciones correspondientes que se debe tener con el cuy desde el transporte hacia el acopio, hasta obtener el producto terminado.

El uso adecuado de las instalaciones técnicas, permitirá una organización de trabajo en conjunto, para realizar un proceso correcto en cuanto a las diferentes etapas de la comercialización de cuy.

Al contar con el correspondiente Registro Sanitario, otorgado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, se da inicio con las actividades principales de la Asociación, puesto que de todos los trámites exigen tanto del país de origen como del país de destino, éste es el principal.

El desarrollo de la propuesta indicada es totalmente viable ya que los resultados obtenidos en los análisis financieros y proyecciones a largo plazo, arrojan cifras de inversión recuperables en el transcurso del segundo año de actividad, además el nivel de rentabilidad es superior a otro tipo de negocios.

Sin dejar de lado el lucro que genera un negocio como éste, también se crean nuevas fuentes de trabajo y el mejoramiento de la calidad de vida de quienes se dedican a ésta actividad, los cuales pertenecen en su mayoría a la clase baja, y también se da un aporte al desarrollo económico del país.

INGENIERÍA DE GERENCIA Y LIDERAZGO

TESIS

EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY CONGELADA A CHINA

INTRODUCCIÓN GENERAL

El cuy es una especie nativa, particularmente de nuestros Andes en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, de mucha utilidad para la alimentación, se caracteriza por tener una carne muy sabrosa y nutritiva la que además de ser una fuente excelente de proteínas, posee menos grasa que los otros tipos de carne.

La crianza del cuy, ya sea para consumo familiar o para vender en el mercado interno es una de las típicas actividades que se advierten en la forma de vida y costumbres de la población rural andina. En la actualidad y con otro criterio más allá del consumo local esta actividad está siendo desarrollada en forma muy provechosa por el Perú que a través de la exportación ha encontrado nichos de mercado en su población emigrante en otras ciudades del mundo.

“En el Perú, país con la mayor población y consumo de cuyes, se registra una producción anual de 16 500 toneladas de carne proveniente de más de 65 millones de cuyes, producidos por una población más o menos estable de 22 millones de animales criados básicamente con sistemas de producción familiar.”¹

En el Ecuador, la crianza a nivel de pequeño criador, data de épocas ancestrales; en este sistema de producción la productividad es baja debido a que no existe una tecnología de crianza apropiada. “La mayor cantidad de cuyes, se hallan concentrados en las viviendas del sector rural de la sierra donde, en una primera aproximación realizada en 1986, se determinó una población de 10'654.560 cuyes, poco o nada mejorados”²

En la actualidad existen diversas formas y maneras de exportar este animal ya sea como carne, mascota, para experimentos y pruebas en laboratorios y hasta para alguna actividad mágico-religiosa, lo que ha hecho posible convertir a la exportación del cuy en un negocio que ha logrado causar gran expectativa en distintos países del mundo.

Consideramos en consecuencia, que en nuestro país cambiar la crianza de tipo doméstico a formas de producción más organizadas y sistemáticas nos permitirá mejorar su oferta interna y promover su comercialización externa sustentados en

¹ http://www.lanacion.cl/prontus_noticias/site/artic/20070502/pags/20070502151127.html
Miércoles 2 de mayo de 2007

² http://www.lanacion.cl/prontus_noticias/site/artic/20070502/pags/20070502151127.html

el reconocido valor nutricional que le dan países como Japón, China y Estados Unidos.

China es un país unitario y multiétnico, con 56 etnias en total y una población aproximada de 1300 millones de habitantes, la mayoría de la población es rural debido al predominio de la agricultura como principal recurso de subsistencia. Sin embargo, el empuje que ha tenido la industria ha provocado el rápido incremento de ciudades que en los últimos años han demostrado un rápido crecimiento demográfico, lo que ha obligado al Gobierno de este país a aplicar una política de planificación familiar logrando reducir el índice de natalidad y la tasa de crecimiento vegetativo.

En el Ecuador actualmente se encuentran en desarrollo de proyectos para la crianza y mejora de cuyes, con el apoyo de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales. Éstas apoyan a las poblaciones que se dedican a la crianza familiar de cuy con el objetivo de desarrollar planes de crianza comercial mediante capacitación, financiamiento y en algunas ocasiones con la entrega de crías.

En razón de lo expuesto, consideramos que esta propuesta, sustentada en el desarrollo de una metodología que involucra al faenamiento, el proceso de exportación, la asociatividad y el correspondiente plan de entrenamiento para los actores de este proceso, es una opción real de desarrollo para las personas dedicadas a la crianza del cuy.

Un importante componente en este proceso es la capacitación para los productores, ya que en su mayoría la crianza de cuyes lo hacen de manera casera, no conocen procedimientos técnicos para mejorar su producción y garantizar la calidad de su producto. Para la realización de esta actividad se prevé el diseño y aplicación de un manual de crianza de cuyes.

El desarrollo del presente proyecto está dividido en tres capítulos, en los que determinamos lo que se quiere hacer. Por ello en el capítulo 1 nos enfocamos en el aspecto teórico fundamentado en diferentes teorías y conceptos de aquellos temas y términos que se deben conocer con respecto al tema.

En el segundo capítulo elaboramos un diagnóstico con referencia al capítulo anterior, determinando las pautas necesarias que van a ser involucradas en nuestra propuesta, a lo que también adjuntamos lo que se quiere hacer en cuanto a la estructura organizacional y al mercado al cual queremos llegar.

La propuesta que presentamos se encuentra en el capítulo tercero, en el que se detalla paso a paso las actividades que se tienen que realizar para ejecutar un proyecto como el nuestro, tomando en cuenta los aspectos técnicos, legales y económicos, así como las ventajas o desventajas que nos pueda ocasionar un negocio como el que se propone.

OBJETIVOS

GENERAL

1. Crear una Asociación que agrupa a los cuyecultores del Ecuador; para establecer un mecanismo de aprovisionamiento, faenamiento y comercialización de carne de cuy para exportar a las principales ciudades de China.

Específicos

- 1) Identificar y Estructurar la capacidad de producción de cuyes a nivel nacional y los procesos de producción que existen.
- 2) Establecer la demanda y los mecanismos de exportación para la comercialización de la carne de cuy hacia China.
- 3) Estructurar el mecanismo para garantizar la demanda de la carne de cuy; mediante la capacitación tanto en la proceso de crianza como en la comercialización.

JUSTIFICACIÓN

En los últimos meses las relaciones de China con el mundo hispano se han intensificado de forma espectacular. Un movimiento bi-direccional que se ha dejado sentir también en China; donde la actividad de la comunidad hispana es cada vez más notoria.

En base a esto promovemos la exportación de la carne de cuy a las ciudades principales de China como: Hong Kong, Shangai, Pekín, Taiwán, Beijing, Hebei, Guangdong, entre otras; que según datos estadísticos es el país con mayor numero de habitantes, además este país es conocido por la gran demanda de consumo de alimentos exóticos como son las ancas de rana, aletas de tiburón, reptiles (serpientes), ratones, insectos; entre otros; como lo dice en uno de los estilos principales de cocina china, el Guangdong “Esta cocina es amplia y fina, usa productos frescos de río y mar, pero también aves, insectos, ratones y serpientes. Platos típicos: serpiente, gato y pollo, lechón de piel crujiente, etc.”³

El Ecuador actualmente se encuentra desarrollando proyectos para la crianza y mejoras de cuyes, con el apoyo de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales. Estas apoyan a las poblaciones que se dedican a la crianza familiar de cuy; con el objetivo de desarrollar planes de crianza comercial mediante; capacitación, financiamiento y en algunas ocasiones con la entrega de crías.

El producto como carne congelada se exporta a los Estados Unidos para los mercados étnicos de latinos de origen peruano, ecuatoriano y boliviano; el consumidor de origen ecuatoriano es el que más demanda el producto en comida

³ <http://espanol.cri.cn/chinaabc/chapter18/chapter180303.htm>

preparada, por tal razón fácilmente es encontrado en la mayoría de los restaurantes ecuatorianos de las zonas latinas; es muy apetecido en las actividades deportivas y sociales desarrolladas en lugares públicos donde regularmente se lo expende asado o a la parrilla.

De acuerdo con información del portal agrario del Perú, se conoce que “hay una demanda de 5 mil toneladas de cuyes mensuales para China, pero lamentablemente no logran cubrirla porque apenas atienden el requerimiento nacional”⁴, lo que constituye una gran oportunidad para generar nuevas fuentes de ingreso a familias y productores de cuyes que se dedican a la crianza doméstica de este tipo de animal.

HIPÓTESIS

La Asociación brindará capacitación a los productores de cuy, lo que dará como resultado un producto homogéneo en calidad, tamaño y precio; por ende satisfacer la demanda de la carne de cuy en China, la misma que ha tiene un alto grado de aceptación.

CAPITULO I

⁴ http://www.portalagrario.gob.pe/pecuaria/pec_imp.shtml

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA PARA LA DEFINICIÓN DE UNA METODOLOGÍA RELACIONADA CON LA EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY

1.1. INTRODUCCIÓN

Los aspectos básicos que consideramos necesarios para sustentar nuestra propuesta desde el punto de vista teórico son: el Cuy, sus generalidades y su valoración nutricional comparada con otras carnes como principal aporte de esta especie para hacer factible su comercialización.

Por otro lado, una de las causas que limitan el desarrollo y crecimiento económico y social del aparato productivo nacional, es el desconocimiento de los requisitos y trámites para exportar. En tal razón presentamos los aspectos básicos y el procedimiento que hará posible alcanzar el propósito de la propuesta.

Adicionalmente a lo señalado y a objeto de alcanzar a generar una respuesta consecuente con la potencial demanda en términos de volúmenes, dando solución a la falta de capacidad individual de los productores de cuy, se describe también en este capítulo a la asociatividad como una estrategia para integrar a los mismos.

1.2. EL CUY

“El cuy es miembro del gran orden de los roedores, de cuerpo macizo, patas cortas, pequeñas orejas, cuello muy corto, sin talle, cuyo peso depende de la variedad y está entre 400 y 2000 gramos”³. Es originario de la zona andina de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Constituye un producto alimenticio de alto valor nutricional que contribuye a la seguridad alimentaria de la población rural de escasos recursos.

1.2.1. GENERALIDADES DEL CUY

El cuy se cría fundamentalmente con el objeto de aprovechar su carne. “El cuy (*Cavia porcellus*) también conocido como cobayo, curi, conejillo de indias o guinean pigs, es un mamífero roedor originario de la región andina de América que es ancestralmente la base proteica animal de la dieta de los pobladores rurales.”⁴

³ CADENA López, Sixto, *Crianza Casera y Comercial de cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS. CADENA Editores, Quito- Ecuador, 2002, p.13

⁴ SALINAS Manuel, *Crianza y Comercialización de cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima-Perú, 2002, p.9

1.2.1.1. Alimentación

Los cuyes son animales prolíficos, a veces hasta con 8 crías por parto. Es un animal que crece rápido porque se alimenta de día y de noche. “Come pastos, sin necesidad de granos ni concentrados como otros animales. El pasto debe ser fresco porque no puede sintetizar la vitamina C, que es abundante en el pasto fresco”⁵.

Las necesidades nutricionales del cuy varían a lo largo de la vida del mismo, según se trate de lactantes, en engorde, reproductores en crecimiento y animales adultos, así mismo las raciones no suelen ser las mismas en las hembras adultas gestantes y las hembras vacías, al igual que los machos reproductores. Sin embargo el alimento básico para todas las etapas o períodos son de “proteína, energía, fibra, minerales, vitaminas y agua”⁶. Estos nutrientes se pueden encontrar en los siguientes forrajes verdes:

- Alfalfa
- Trébol
- Cogollo de caña de azúcar
- Cebada en verde
- Pasto fresco

Sin embargo aparte de forraje verde se necesita de ciertos concentrados como pueden ser:

- Harina de alfalfa
- Harina de Pescado
- Cebada
- Maíz
- Melaza de caña
- Afrecho
- Cáscara de Habas
- Cáscara de arvejas
- Harina de Pepas de Zapallo, etc.”⁷

1.2.1.2. Sanidad

La higiene en la crianza de cuyes es una de las fases más importantes para obtener un producto de calidad, y a su vez para mantener alejadas a las enfermedades de los cuyes.

⁵ ALIAGA Rodríguez, Luis, *Crianza de Cuyes*. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGRARIA, Lima-Perú, 2001, p.5-6

⁶ ALIAGA Rodríguez, Luis, *Crianza de Cuyes*. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGRARIA, Lima-Perú, 2001, p.23

⁷ ALIAGA Rodríguez, Luis, *Crianza de Cuyes*. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGRARIA, Lima-Perú, 2001, p.29-30

Antes de introducir los animales a las instalaciones, se procederá a la desinfección, incluyendo los artículos de toda índole, en especial las cuyeras. Deberán usarse desinfectantes de alta calidad, que ataquen bacterias, virus y hongos así como otros agentes que puedan causar enfermedades”.⁸

1.2.1.3. Ciclo reproductivo del cuy

La edad adecuada para iniciar el apareamiento en los cuyes es de “3-4 meses, cuando han madurado sexualmente y han alcanzado un peso mínimo de 600g.”⁹ Este dato no varía en hembras y machos ya que esta es la edad propicia para los dos en cuanto al apareamiento, con la finalidad de evitar posibles pérdidas de las futuras crías.

Hembras:

“Su ciclo de celo se repite cada 16 días, siendo unas 8 horas el período durante el cual la hembra será receptiva al macho”.¹⁰ Luego del parto pueden volver al celo a las 15 horas, es decir que mientras dan de lactar a sus crías, pueden estar nuevamente preñadas.

Machos:

Para obtener unas crías genéticamente sanas y de calidad, aparte que su edad debe oscilar entre los 3 y 4 meses, “a la hora de la reproducción es importante tener en cuenta que no debe tenerse más de un macho en la misma jaula con las hembras”¹¹, puesto que se pueden generar peleas muy fuertes y a su vez maltrato hacia las hembras reproductoras.

Es recomendable no mantener al macho en la jaula junto con la hembra tras el parto y días antes del mismo, con la finalidad de evitar bajas (crías aplastadas por los machos).

1.2.1.3.1. Gestación y Parto

⁸ CADENA López, Sixto, *Cuyes-Crianza casera y comercial*. CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito-Ecuador, 2000, p.101

⁹ CADENA López, Sixto, *Cuyes-Crianza casera y comercial*. CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito-Ecuador, 2000, p.67

¹⁰ SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de Cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002, p.28

¹¹ SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de Cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002, p.29

“La gestación dura un promedio de 63 días, siendo este período de tiempo excepcionalmente largo comparado con el de otros roedores”.¹² Las crías lactan durante un mes. Cada hembra tiene cuatro a cinco partos por año.

En cuanto al parto, este “ocurre por lo general en la noche y demora entre 10 a 30 minutos con intervalos de 7 minutos entre las crías”.¹³ El número y tamaño de crías nacidas varía de acuerdo a las líneas genéticas y sobre todo al nivel nutricional que ha recibido la madre. “Las crías nacen con pelos, caminan y a las pocas horas de nacidos ya comen solas”.¹⁴

1.2.1.4. Sacrificio

Para este procedimiento se debe contar con personal entrenado, ya que la higiene y la salud de los mismos involucran directamente en la calidad de la carne de cuy; así mismo el lugar o área de sacrificio debe estar dotada de los elementos necesarios, totalmente desinfectada y lo más importante que debe ser un lugar hecho con materiales fáciles de desinfectar y de limpiar.

Existen varias técnicas de sacrificio, pero mencionaremos el más adecuado para comercializar la carne de cuy, el cual consiste en “golpear al cuy fuertemente entre la nariz y la frente”¹⁵, de esta manera podemos desangrar al cuy con el objetivo de obtener una carne blanca. Antes del sacrificio es recomendable proporcionar al cuy una dieta que puede contener “algunas hierbas aromáticas, como el tomillo, que transfieren un sabor muy agradable a la carne”¹⁶. Este sacrificio se debe realizar alrededor de los 3 meses de vida, sin antecedentes de partos.

1.2.2. SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DEL CUY

Para la producción del cuy se han identificado tres sistemas de producción que básicamente están caracterizados por las funciones que cumple cada sistema en una unidad de producción.

Los sistemas de crianza son: familiar, familiar-comercial y el comercial.

1.2.2.1. Crianza familiar

¹² SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de Cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002, p.29

¹³ SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de Cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002, p.40

¹⁴ ALIAGA Rodríguez, Luis, *Crianza de Cuyes*. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGRARIA, Lima-Perú, 2001, p.5

¹⁵ CADENA López, Sixto, *Cuyes-Crianza casera y comercial*. CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito-Ecuador, 2000, p.68

¹⁶ SALINAS, Manuel, *Crianza y comercialización de cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002. p.127

Se considera crianza familiar, aquella que está destinada únicamente a proporcionar animales para el consumo familiar. Su crianza es factible en las zonas rurales o semi-urbanas, donde no son necesarias las regulaciones de autoridades de sanidad ni ordenanzas municipales; sin embargo, se debe mantener en condiciones óptimas de higiene.

Se caracteriza por desarrollarse fundamentalmente sobre la base de insumos y mano de obra disponibles en el hogar, se maneja de manera tradicional, donde el cuidado de los cuyes es sobre todo responsabilidad de las mujeres y los niños; además se caracteriza por el escaso manejo que se da a los animales; se los mantienen en un solo grupo sin tener en cuenta la clase, el sexo o la edad.

El hecho de la crianza familiar se concentra en el cuidado de los animales, estos necesitan de asistencia y atención permanente, puesto que se requiere aprovisionamiento de alimento, limpieza de jaulas; es un trabajo diario que demanda paciencia sobre todo en los primeros meses hasta que el animal este listo para el consumo.

Los criaderos se construyen junto a las viviendas porque hace más fácil su alimentación; los insumos empleados para este propósito son, por lo general: malezas, residuos de cosechas y de cocina. El cuy criado bajo este sistema constituye una fuente alimenticia de bajo costo, siendo ocasionalmente utilizado como reserva económica para los momentos en que la familia requiere de liquidez.

El número de animales que se requiere para la crianza familiar depende básicamente del recurso alimenticio disponible y cuanta carne quiere consumir la familia. En este caso se puede llegar a dos alternativas que permitan obtener la producción adecuada:

La primera alternativa se considera la adquisición inicial del número de reproductores requeridos y en la segunda se efectuará con la compra escalonada de reproductores conjuntamente con animales para engorde, hasta que el criadero produzca los suyos propios.

Los habitáculos para lo animales pueden estar constituidos por jaulas o pozas, las cuáles se pueden construir con materiales como tablas, bloques de cemento, ladrillos, cajones de madera.

“Se requiere de un mínimo de cuatro cuyeras: una destinada al macho y las hembras reproductoras, otra para futuras reproductoras y dos para machos y hembras recién nacidas”.¹⁷

La explotación del cuy demanda de mano de obra familiar, y es una forma de generar una microempresa que puede evitar la migración parcial o total de algún miembro de la familia.

¹⁷ CADENA, López Sixto, *Crianza Casera y Comercial de Cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito, 20 de abril de 2005, p.34

1.2.2.2. Crianza familiar - comercial

El objetivo de la crianza familiar-comercial es producir animales para la venta y obtener cierta rentabilidad con la misma que va al consumo de un fin de semana en un restaurante de comida típica. En un poblado, los pequeños criadores comerciales abastecen la limitada demanda de la carne.

Por este mismo hecho, el monto de inversión requerido así como el volumen de carne producida, es modesta, para que a medida que se familiarizan con cada aspecto de la crianza, manejo y reproducción, hacer crecer el negocio.

“El cuyero inicial para satisfacer la demanda en una semana de 50 a 55 cuyes apta para el consumo es posible a través de un plantel completo, para tres meses, de aproximadamente 1000 –1200 animales”.¹⁸

En la atención del criadero se necesita de un personal que se dedique a las siguientes operaciones: alimentación, revisión de cuyeras, limpieza diaria y para el cuidado de enfermedades. Las cuyeras se deben mantener bajo normas de limpieza e higiene, para el correcto manejo de crianza de los cuyes. Además se necesita de quien se ocupe del sacrificio y la reubicación de los animales a medida que van creciendo.

Se pueden utilizar galpones de construcción rústica, donde se puede instalar pozas o jaulas en condiciones favorables, caso contrario construir un nuevo galpón dependiendo de la inversión y de la capacidad de producción. La infraestructura debe estar de acuerdo a las condiciones de asolamiento y corrientes de aire de la localidad o sector donde se instalen, el alojamiento debe instalarse de acuerdo a los requerimientos.

A cada cuyera se debe proveer de un comedero, de acuerdo al tipo de alimentación que se vaya a dar, así como también de bebederos que van, en caso de ser necesario.

Se requiere de una bodega para el almacenamiento de alimentos, utencillos de limpieza, herramientas, equipos veterinarios, etc.; con un espacio suficiente y a la vez segura de manera que no permita la entrada de otro tipos de animales; de la misma forma; un área destinada para el faenamiento, “debe recibir luz natural y ventilación, debe tener facilidades de agua caliente y fría y de ser necesario se debe disponer de cámara frigorífica para depositar canales que no se despachen inmediatamente al mercado.”¹⁹

Adicionalmente se requiere de otra área para colocar desechos, estiércol y las camas viejas, la misma que debe estar lejos de las instalaciones de los cuyes; es necesario que todas las áreas se construyan tomando en cuenta la higiene, la facilidad de transporte tanto interno y la movilización del personal.

¹⁸ CADENA, López Sixto, *Crianza Casera y Comercial de Cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito, 20 de abril de 2005, p.39

¹⁹ CADENA, López Sixto, *Crianza Casera y Comercial de Cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito, 20 de abril de 2005, p.39

Todas las instalaciones deben mantenerse limpias para que no exista ningún tipo de contaminación.

1.2.2.3. Crianza Comercial

Es poco difundida y más circunscrita a valles cercanos a áreas urbanas; se trata de la actividad principal de una empresa agropecuaria, donde se trabaja con eficiencia y se utiliza alta tecnología. Su tendencia es dirigida a utilizar cuyes de líneas selectas, precoces, prolíficas y eficientes convertidores de alimento.

Una granja comercial mantiene áreas de cultivo para siembra de forraje, el uso de alimento balanceado contribuye a lograr una mejor producción. Los reproductores y los cuyes de recría se manejan en instalaciones diferentes con implementos apropiados para cada etapa productiva. Los registros de producción son indispensables para garantizar la rentabilidad de la explotación.

“En Ecuador, la crianza familiar-comercial y comercial es una actividad que data desde aproximadamente 15 años, es tecnificada con animales mejorados en su mayoría y con parámetros productivos y reproductivos que permiten una rentabilidad económica para la explotación”.²⁰

El tamaño de la granja estará dado por la disponibilidad de recursos necesarios para la producción y la demanda del producto. La ubicación debe estar cerca de los lugares de distribución de los cuyes, sea como reproductores o como carne. La demanda de reproductores depende de la base genética que tengan los animales del plantel y del prestigio alcanzado por la granja en la zona.

La necesidad de mano de obra depende del tipo y tamaño de la explotación que se desee desarrollar. Los cuyes deben ser manejados por una persona entrenada para este fin, que lleve con eficiencia los registros de la producción, con el fin de detectar a los animales improductivos. La eliminación de los animales improductivos del plantel permite tener buenos índices de productividad.

Para iniciar una crianza se deben adquirir reproductores en lugares de prestigio para garantizar la productividad de los genotipos. Un error en la elección inicial tarda en corregirse. El crecimiento de la granja puede ser paulatino, adquiriendo la tercera parte de la población de reproductoras y desarrollando a partir de ellas la población. Conviene comenzar siempre con cuyes de recría para aprovechar toda su vida productiva. “El plantel inicial debe estar conformado con hembras de 6 a 8 semanas de edad, o de 500 a 600 g de peso”.²¹

El lugar donde debe instalarse la granja debe estar cerca a vías de acceso que permita el ingreso de insumos necesarios para la producción, la salida de los cuyes al mercado y el desplazamiento del personal. Es importante considerar la

²⁰ CADENA, López Sixto, *Crianza Casera y Comercial de Cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito, 20 de abril de 2005, p.39

²¹ SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de cuyes*, COLECCIÓN GRANJA Y NEGOCIO, Perú 2002, p. 110-112

ubicación de los servicios básicos, tales como las líneas de energía, agua y desagüe.

Considerando la posibilidad de exportar, las instalaciones recomendadas son de tipo industrial, es decir deben cumplir características tales como:

- Instalaciones físicas, consistentes por lo general en grandes naves o galpones
- Empleo de personal calificado a nivel medio y superior. Vigilancia permanente de los animales por parte de veterinarios y zootecnistas de nivel universitario.
- Instalaciones suplementarias específicas, tales como mataderos, cuartos frigoríficos, grandes áreas de despacho y recepción de mercaderías, vehículos frigoríficos, etc.
- Mayores controles sanitarios y elevados estándares de higiene que pueden llegar casi al estado de asepsia clínica.
- Implementación de sistemas de calidad total, que se aplican a toda la producción y a toda la gestión de la empresa, con el propósito de alcanzar niveles de certificación de calidad de acuerdo con el país de destino.

1.2.3. ANÁLISIS DE LA VALORACIÓN NUTRICIONAL DE LA CARNE DE CUY FRENTE A OTRO TIPO DE CARNES

La carne de cuy es una nueva alternativa para el consumo de carnes conforme se demuestra en el cuadro comparativo que presentamos con variables tales como agua, proteínas y grasas que contienen las carnes comúnmente utilizadas en el consumo humano.

CUADRO No. 1

VALOR NUTRITIVO DE LA CARNE DE CUY			
Especie	Agua	Proteínas	Grasas
	Porcentajes(%) en peso		
Cuy	70,4	20,5	7,8
Conejo	68,5	20,5	4,0
Pollo	70,2	18,3	9,3

Cerdo	46,8	14,5	37,3
Vacuno	58,8	17,4	22,0
Ovino	50,6	16,4	18,5
Pescado	71,4	21,0	8,0

Fuente: Cadena, López Sixto

“Las cifras indicadas son valores promedio, pero pueden darse grandes variaciones en el contenido de grasa y de proteínas, dependiendo de que parte del animal se selecciona la carne. Por lo general las hembras son más grasosas que los machos y los adultos más que los jóvenes. La espalda del cerdo puede llegar al 40 - 42% en contenido de grasa y aún más en otras regiones de ese animal, sobre todo si ya es viejo.”²²

Salinas en su libro de “crianza y comercialización de cuyes”²³, si bien nos presenta variaciones mínimas en su análisis en relación con los datos del cuadro No.1, sustenta estas diferencias como consecuencia de la edad de sacrificio, el tipo de alimentación que se pudo dar a la muestra tomada y a su vez a la parte del animal que se tomó igualmente como muestra, en coincidencia con lo señalado por Cadena López en su obra “Crianza Casera y Comercial de Cuyes”²⁴, que considera adicionalmente que estos indicadores nos permiten advertir la necesidad de un adecuado procedimiento de crianza del cuy para lograr un mayor beneficio tanto para el productor como para el consumidor.

Los indicadores propuestos por Salinas para comparar el valor nutritivo de la carne animal de algunas especies y que mostramos en el cuadro No. 2, toma relación al porcentaje de proteínas y grasas, más no al porcentaje de agua.

Los valores indicados, ratifican las ventajas del cuy frente al resto de carnes, lo que nos demuestra que es una carne muy nutritiva y excelente para el consumo y la salud humana.

CUADRO No. 2

VALOR NUTRITIVO DE LA CARNE DE CUY		
Especie	Proteínas	Grasas
	Porcentajes(%) en peso	
Cuy	22,0	7,8
Conejo	20,4	8,0

²² CADENA, López Sixto, *Crianza Casera y Comercial de Cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito, 20 de abril de 2005, p.22

²³ SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de Cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002, p.104

²⁴ CADENA López, Sixto, *Cuyes-Crianza casera y comercial*. CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito-Ecuador, 2000, p.22

Pollo	18,3	9,3
Cerdo	14,5	37,5
Vacuno	17,4	22,0
Ovino	16,4	31,1
Pescado	21,0	8,0

Fuente: Salinas, Manuel

En el Anexo No. 1, se muestra la tabla de Composición de las carnes de cerdo, pollo, bovinos, conejos y sus derivados, de manera detallada para diferenciar los valores nutritivos que contienen cada una de ellas y distinguir los nutrientes de la carne de cuy, mientras que en el anexo No. 2, encontramos el cuadro de contenido de grasas, ácidos grasos y colesterol de las carnes mencionadas en el anterior anexo, cuyo fin es demostrar que el consumo de carne de cuy es más saludable ante otras carnes.

Las proteínas que brinda el consumo de carne de cuy son las más altas (22.00% Cuadro No. 2), siendo el pescado el que más se asemeja al mismo porcentaje (21.00%), mas ningún tipo de carne de los señalados en cuadros anteriores superan estos datos.

Por otro lado, el bajo porcentaje de grasa en la carne de cuy 7.8%, nos da una nueva ventaja del por qué de su consumo, puesto que, las personas basan su dieta en niveles bajos en grasa y en altos niveles proteínicos, ya que en la actualidad la obesidad es un problema que afecta a mucha gente, lo que nos obliga a cuidar de mejor manera nuestra alimentación.

Haciendo una comparación directa con la carne de pollo, si bien es cierto que es una de las carnes mayormente consumidas tanto en Ecuador como en el resto del mundo, en la actualidad la producción de esta carne se va haciendo cada vez más tecnificada y debido a la gran demanda que puede tener la crianza en consecuencia es alterada, y por ende la calidad de carne que se produce es muy diferente a la que resulta de manera casera como se indica en el anexo No. 3. Con respecto a la carne de cuy es mayormente saludable, puesto que la alimentación de éste es en su mayoría de forraje verde y en mínimas cantidades se hace uso de balanceados a diferencia del pollo.

En cuanto a la carne de res, como lo dice en el anexo No. 4 tiene un alto contenido de grasas y su consumo debe ser limitado, ya que puede llegar incrementar el riesgo de contraer cáncer de colon y recto, mientras que la carne de cuy no representa un nivel perjudicial en su consumo, puesto que su nivel de grasa es el más bajo con el 8%, en la tabla de comparación frente a otras carnes y entre ellas está la de res.

La carne de cerdo como ya es conocida contiene los valores más altos en grasa 37.5%, y este porcentaje puede variar dependiendo de la parte que se tome como referencia, mientras que por lo contrario contiene los niveles más bajos en cuanto a proteínas se refiere como se indica en el cuadro No. 2, en el cual su porcentaje se encuentra en el 14.5%, lo que nos lleva a concluir que es una carne no apta

para personas que sufren de obesidad y personas con enfermedades de tipo cardiovascular entre otros como lo indica el anexo No.5. Por ende nuestra concepción del consumo de carne de cuy nos lleva a aumentar nuestras expectativas de negocio, ya que su carne es sana para todo tipo de consumidores.

El pescado resulta ser un producto el cual nos pueda crear una competencia, puesto que su carne es la que más se asemeja a los niveles proteicos y de grasa que contiene el cuy en la cuadro No. 2, además que su consumo es totalmente masivo a nivel mundial y es el que proporciona el 29% del total de las proteínas animales que consumen los asiáticos, como lo indicamos en el anexo No. 6. Pese a ello no podemos dejar de lado que la contaminación de ríos y mares, resulta perjudicial para estas especies ya que pueden contraer algunas enfermedades y más aún si se trata de consumir la carne cruda, como lo hacen gran parte de los asiáticos. Pese a ello, estas enfermedades pueden ser tratadas cuando se relacione con un criadero pero no cuando se trata de adquirirlos del mar o río directamente, al contrario con los cuyes, en ellos sí se puede detectar o evitar las enfermedades que puedan contraer.

Sin embargo no podemos dejar de lado que la carne de cuy no es comúnmente consumida de manera masiva en nuestro país y en la mayoría de países, como lo son las carnes de res, pollo, pescado, y cerdo, puesto que en el caso de Ecuador se trata de una carne de elevado costo, lo cual no está al alcance de todos, con excepción de quienes se dedican a su crianza, que en su mayoría son personas que pertenecen a comunidades y sectores rurales del país; mientras que en el caso de otros países, en unos no es conocida la carne de cuy y en otras no lo consumen por cuestiones de hábitos alimenticios.

Esto no implica obstáculo o problema alguno para nuestro proyecto ya que éste está dirigido al mercado de China, en donde el consumo de productos exóticos es muy común y mucho más si se trata de un alimento con las ventajas que señalamos anteriormente, el mercado chino busca calidad, tal como lo dice el reportaje de alimentación sana, “El color, el aroma y el sabor no es lo único que se toma en consideración en la cocina china. La nutrición, naturalmente es lo principal”.²⁵

1.3. COMERCIO INTERNACIONAL

El Comercio se define como una operación mercantil, mediante la cual una persona natural o jurídica compra o vende mercaderías en forma permanente, con el fin de lograr un beneficio.

Esta teoría se fundamenta en tres principios:

- Explicar qué fuerzas determinan el movimiento de las mercaderías que son objeto del comercio exterior.

²⁵ <http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/china1.htm>

- Averiguar qué factores intervienen para llegar a una situación de equilibrio en la fijación de las relaciones de intercambio entre dichas mercaderías.
- Exponer de qué manera, y suponiendo que tal equilibrio se rompa, se puede alcanzar una nueva situación de equilibrio.

El comercio exterior exige el conocimiento y cumplimiento de normas y solemnidades que le son propias, como condición previa para encarar el desarrollo de esta actividad.

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

Para incentivar la participación del sector productivo en esta actividad de comercio, en nuestro país existen estudios “sobre las oportunidades de comercio que tendría el Ecuador en nuevos mercados (países o regiones o, en los ya existentes)”.²⁶

1.3.1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

El crecimiento adecuado y permanente como uno de los principales objetivos de todo tipo de organización empresarial advierte en el comercio internacional y particularmente en la exportación una opción real de crecimiento. Como en toda iniciativa humana, la exportación es una actividad que exige empeño, previsión, innovación, responsabilidad y de cierta manera coraje para asumir retos.

La exportación puede representar para la microempresa la obtención de una serie de beneficios concretos tales como:

- Ser una fuente adicional de ingresos más allá del mercado interno.
- Aprovechar nichos de mercados que no han sido explotados dentro del país.
- Lograr mayor producción y mejor utilización de la capacidad productiva.
- Propiciar mayor calidad de los productos y/o servicios por la exposición a la competencia internacional.
- Mejorar las actitudes (carácter) y aptitudes (capacidades) de la gerencia frente a las exigencias dinámicas y crecientes de los mercados internacionales.

²⁶ Biblioteca Económica Banco Central del Ecuador

- Diversificar el riesgo al pasar de un solo mercado interno o nacional hacia otro u otros mercados posiblemente con mayor poder adquisitivo por parte de los consumidores.
- Incrementar el poder de negociación para la compra de insumos, al aumentar el volumen de producción.
- Generar divisas para el Ecuador, consecuentemente mayor empleo productivo.

Para que estos resultados positivos sean posibles, se requiere de capacitación y cambio en la actitud del empresario y en su visión sistémica de la situación en la que se desenvuelve considerando que los negocios en el exterior exigen un gran esfuerzo que compromete todos los recursos con los que cuenta.

Una visión de negocios internacionales significa compromisos de mediano y largo plazo, alianzas estratégicas, mejora constante de todos los procesos y preocupación sobre el medio ambiente.

1.3.2. LA EXPORTACIÓN

Existen muchas definiciones asociadas con este término. En algunos casos, la exportación es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones.

Un concepto mucho más técnico es aquel que considera a la exportación como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o una zona franca industrial de bienes y/o servicios para permanecer en ella de manera definitiva.

Se respalda en fuerzas que determinan el movimiento comercial, que exige el conocimiento y cumplimiento de normas y solemnidades que son propias del comercio exterior, que se toma en cuenta previo al desarrollo de la actividad.

Los procedimientos para que esta actividad pueda ser realizada dependen de la legislación que cada país haya definido para este propósito.

1.3.2.1. Procedimientos para exportar

De conformidad con lo establecido por el Banco Central del Ecuador, para ser exportador se requiere cumplir los siguientes requisitos:

1.3.2.1.1. Registro de firmas en el Banco Central del Ecuador

De conformidad con la legislación relacionada con este tema, quienes pueden realizar exportaciones son:

a. *“Personas naturales*

- Cédula de ciudadanía
- Registro Único de Contribuyente (RUC)

b. *Personas Jurídicas*

- Copia del Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Copia de la Constitución de la Compañía
- Comunicación suscrita por el Representante Legal.- donde debe constar dirección, domicilio, No. de teléfono, nombres y apellidos de las personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y sus números de Cédula de Identidad
- Copia de nombramiento del Representante Legal y Cédula de Identidad.

c. *Instituciones del Sector Público*

- Oficio suscrito por el Representante Legal, costando: dirección de la Institución, Código de catastro, número telefónico.
- Comunicación suscrita por el Representante Legal.- donde debe constar dirección, domicilio, No. de teléfono, nombres y apellidos de las personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y sus números de Cédula de Identidad
- Adjuntar copia del Nombramiento del Representante Legal y de la Cédula de Identidad”.²⁷

1.3.2.1.2. Trámites de exportación:

De acuerdo con lo identificado por la Cámara de Comercio de Quito en su guía para exportar, la misma que recoge las disposiciones de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, los trámites para la exportación son:

A) Visto bueno

Obtención del visto bueno del formulario único de exportación (FUE) en la banca privada autorizada por el Banco Central del Ecuador.

Para el visto bueno los documentos descritos a continuación deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.

F.U.E.

²⁷ ¿Cómo exportar?, CORPEI, Serie cultura exportadora no.1, 2da edición, 2005, pág. 5-6

Es el documento oficial que se utiliza en las exportaciones, tanto en las declaraciones a los Bancos Corresponsales del BCE, como para la declaración aduanera.

El documento tiene validez de 15 a 30 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal, dependiendo del producto a exportar, que tiene restricciones o debe cumplir con ciertos trámites complementarios y será válido para un solo embarque.

Al documento FUE se adjunta lo siguiente:

- Factura comercial (original y 5 copias), en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse.
- Presentar la declaración de exportación, en el Formulario Único de Exportación FUE (original y cinco copias).
- No como un requisito obligatorio, sino como un complemento, puede ser necesario una "lista de bultos" (packing list), especialmente cuando se embarca cierto número de unidades del mismo producto, o si varían las dimensiones, el peso o contenido de cada unidad.

Certificaciones

La certificación, es el procedimiento mediante el cual una tercera parte diferente e independiente del productor y el comprador, asegura por escrito que un producto, un proceso o un servicio, cumple los requisitos especificados, convirtiéndose en la actividad más valiosa en las transacciones comerciales nacionales e internacionales.

Un sistema de certificación tiene sus propias reglas, procedimientos y forma de administración para llevar a cabo una certificación de conformidad. Dicho sistema, debe de ser objetivo, fiable, aceptado por todas las partes interesadas, eficaz, operativo, y estar administrado de manera imparcial y honesta. Su objetivo primario y esencial, es proporcionar los criterios que aseguren al comprador que el producto que adquiere satisface los requisitos pactados.

Las certificaciones son importantes en las exportaciones contra las barreras técnicas, como las siguientes:

- Certificado fitosanitario, otorgado por el Departamento de Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria o por el Inspector de Cuarentena en puertos, aeropuertos y aduanas.
- Certificado zoonosanitario, se debe acercar al Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura o las Oficinas de Cuarentena Animal del SESA, localizados en los diferentes puertos marítimos, aéreos y terrestres del país.

B) Procedimiento aduanero

Después de obtener el visto bueno del FUE, se efectúan en la Aduana los trámites para el aforo, el propietario consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana presentará en la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.), la declaración de las mercancías destinadas al extranjero, en la que se señalará el régimen aduanero al que se someterán.

La Declaración de las mercaderías a exportarse se presenta en el departamento de Exportaciones del Distrito Aduanero, en un plazo, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, con los siguientes documentos y su correspondiente declaración y embarque de productos:

- Declaración Aduanera (Formulario Único de Exportación)
- Factura comercial, en original y cuatro copias
- Original o copia negociable de la documentación de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte)
- Se entrega la mercadería a la Aduana para su custodia hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte.

Con la documentación aprobada se realizará la exportación definitiva y se regresa al mismo departamento, incluyendo el documento de embarque (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte) con cuatro copias certificadas.

El departamento de exportaciones procede a comprobar la información de la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.), comparándolos con los datos de factura comercial y los datos de documento de embarque, luego de lo cual realiza la aprobación y cancelación definitiva de la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.), con el refrendo de la aduana y se entrega al exportador la copia correspondiente de la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.).

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes.

No se permite la salida de la mercancía si el FUE no está respectivamente legalizado.

Nota Explicativa

Es obligatoria la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- En los despachos de las exportaciones de mercancías cuyo valor sea igual o mayor de dos mil dólares de los Estados Unidos de Norte América USD. \$2,000.00.

1.3.2.1.3. Acuerdos y Contratos para la Exportación

Dentro del proceso de comercialización ya sea a nivel interno o externo, hay que realizar contratos de compra y venta, en el que se define las condiciones de entrega y pago de mercadería.

En el caso de las exportaciones es importante la definición del INCONTERM, en base al cual se hace la negociación, porque garantiza a las partes el cumplimiento del contrato.

Inconterms

Son un conjunto de términos estandarizados que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los inconterms no son el contrato en si, pero competen a aspectos del mismo que influyen en su correcta interpretación. Se ofrecen con una presentación de 13 siglas o abreviaturas de tres letras. Cada una de ellas encierra el conjunto de obligaciones que asume cada parte que participa en la compraventa internacional. Su finalidad es delimitar con precisión los siguientes términos del contrato:

- Reparto de gastos
- Lugar de entrega
- Documentos que el exportador debe proporcionar al importador
- Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

Las partes pueden seleccionar un inconterm de acuerdo a sus necesidades ya que cada uno establece claramente las obligaciones y derechos tanto del comprador como del vendedor.

Básicamente los inconterms especifican aspectos logísticos del contrato, como son el momento y el punto de entrega de la mercancía, el medio de transporte, la responsabilidad sobre el seguro de carga y el despacho aduanero.

En el contrato de compraventa si bien es importante la definición de un inconterm, éste no ocupa todos los aspectos logísticos como la transmisión

de propiedad, cláusulas internas, instrumento de pago, incumplimiento y sus consecuencias, exoneraciones de responsabilidad a causas diversas o situación en la que se encuentran la mercancía. Éstas y otras cuestiones deben resolverse en las estipulaciones del contrato.

Contrato de compraventa internacional

El contrato de compraventa internacional es elaborado por la Asamblea General de las Naciones Unidas, atendiendo las diferentes normas legales que existe entre los países importadores y exportadores, con el fin de establecer normas uniformes aplicables en los contratos.

Cada contrato varía según la voluntad de las partes que la conforman, pero también las obligaciones y derecho de las partes; en este contrato es solo para la venta del producto, aparte es el contrato de seguros y flete (anexo No. 7)

Régimen de Pago

Uno de los aspectos que se fijan en el contrato de compraventa son las condiciones y lugar de pago; es decir como va a ser el sistema de pago, para ello se establece el régimen de Pago.

Régimen de pago se entiende como el conjunto de disposiciones, normas y procedimientos, en base a los cuales se ejecutan los pagos por las exportaciones que se realizan.

Forma de Pago.- Esta se fija de acuerdo al convenio establecido entre las partes y escritas en el contrato de compraventa, una de las formas de pago, además del pago de contado, es a través de las cartas de crédito.

Cartas de Crédito de exportación

Son créditos documentarios emitidos por bancos corresponsales, que se derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre comprador y vendedor, en el contrato de compraventa se estipula la forma de pago mediante cartas de crédito irrevocables, pagadera contra documentos de embarque.

Flujo de Operación

- Con la información previamente acordada, el comprador se acerca a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una Carta de Crédito a favor de la empresa exportadora, misma que debe enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador) en el país del vendedor.

- Una vez recibida la Carta de Crédito en el banco notificador/confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de carta de crédito, la entrega al vendedor.
- Tan pronto como el exportador recibe la Carta de Crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipuladas, se procede a despachar la mercadería.
- Posteriormente, el exportador entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la Carta de Crédito.
- Cuando el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la Carta de Crédito, procede de la siguiente manera:
 - a. Solicita los recursos correspondientes al banco emisor
 - b. Efectúa el pago al exportador
 - c. Envía al banco emisor los documentos solicitados en la Carta de Crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.

Requisitos

El exportador únicamente debe solicitar al importador que la carta de Crédito Irrevocable y de preferencia Confirmada, sea enviada por el banco extranjero directamente al banco receptor.

Dicho banco también actúa como banco notificador/confirmador recibiendo Cartas de Crédito de Exportación provenientes del extranjero a favor de los exportadores.

1.4. ASOCIATIVIDAD

La asociatividad es la unión de voluntades, iniciativas y recursos por parte de un grupo de empresas, alrededor de objetivos comunes; es un proceso que exige compromiso, persistencia y disciplina y a la vez trabajar cooperadamente, en alianza y en conjunto, para obtener mejores resultados.

Las empresas no están solas, sino que hay otras que las rodean, con varios procesos que interactúan entre sí, que dependen entre sí para su funcionamiento, por lo que es necesario mantener una cierta relación con el entorno de la empresa, lo cual garantiza la eficacia y eficiencia que en la actualidad es imprescindible si se quiere competir de forma igual con otras entidades que se dedican a la misma actividad.

La asociatividad en términos de conveniencia resulta ser una ventaja en la cual pequeñas y grandes empresas pueden aumentar su productividad o hacerse conocer de una manera más intensa que cuando se actúa solo. En este sentido, existe un amplio consenso de que las empresas resultan más competitivas cuando se encuentran agrupadas espacialmente, explotando de esa forma ciertas ventajas productivas asociadas a la proximidad espacial con otras empresas y agentes que intervienen, directa o indirectamente, en la actividad productiva.

1.4.1. LA ASOCIATIVIDAD COMO FACTOR CLAVE PARA LA INCERSIÓN COMPETITIVA EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Como se ha dicho la Asociatividad juega un rol importante en el mercado internacional ya que una empresa tiene mayor potencial al encontrarse en medio de un círculo de apoyo el cual lo puede encontrar tanto dentro como fuera del país.

Por ello las oportunidades que una empresa puede tener radican en las ventajas competitivas, puesto que los mercados internacionales son cada vez más exigentes y los productos compiten por varios factores como pueden ser:

- Precio
- Calidad Certificada
- Volumen Capacidad y Seriedad de Entrega
- Servicios Post-venta, entre otros.

Estos factores son los que determinan una competencia internacional, y para ello las empresas deben estar lo suficientemente preparadas en cuanto a ser competitivas

1.4.1.1. ¿Cómo ser competitivos?

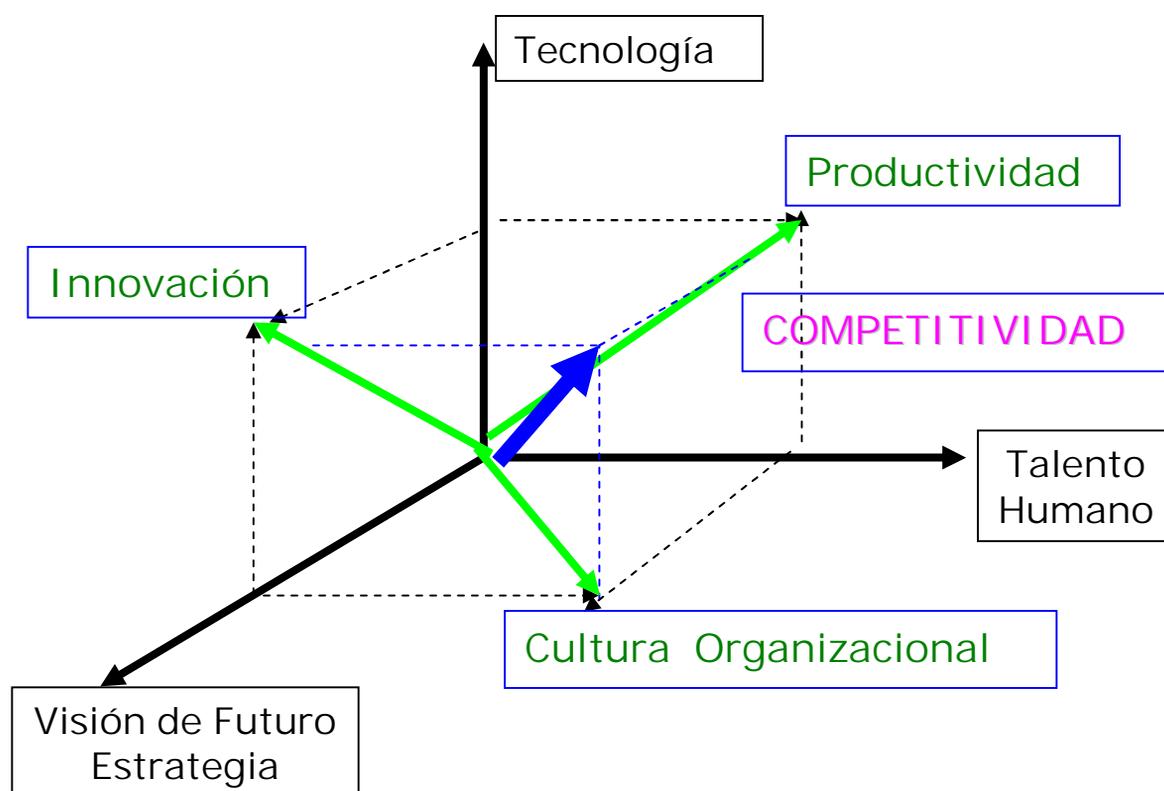
Entendemos por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Para un esquema asociativo, llámese consorcio, cooperativa de producción, asociación o empresa, el modelo competitivo que puede ser aplicado

independientemente del en un esquema asociativo para empresas de cualquier tamaño y naturaleza se sustenta en:



Tecnología:

La tecnología que puede poseer una empresa, determina el nivel de calidad del producto que se quiere ofertar, puesto que de ello depende la capacidad de producción y por ende la capacidad de poder satisfacer una demanda.

Visión de Futuro

Para un buen desempeño en los negocios el empresario y sus socios deben tener una visión de futuro en el cual se diseñen nuevas estrategias de incursión al mercado externo, puesto que su competitividad crece a medida que crece el mercado internacional.

Talento Humano

Contar con un personal altamente calificado nos da como resultado un clima laboral estable y por ende un desempeño laboral con las mejores exigencias. Esto permite a la empresa obtener resultados positivos en cuanto a su producción y capacidad de la misma.

Señalados los tres puntos principales de los mismos se deducen, tres factores que nos dan como resultado el buen manejo de una empresa, esto es la

innovación, la cultura organizacional y la productividad, y todo esto nos lleva al resultado que queremos obtener como es la Competitividad, que nos permite llegar a mercados evidentemente difíciles pero no imposibles.

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO PARA LA DEFINICIÓN DE UNA METODOLOGÍA RELACIONADA CON LA EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY

2.1. METODOLOGÍA UTILIZADA

A efectos de sustentar nuestra propuesta utilizamos en el diagnóstico el análisis documental y la metodología descriptiva.

Para el análisis documental utilizamos información estadística disponible en la Biblioteca Económica del Banco Central del Ecuador sobre importaciones y exportaciones de cuyes en el Ecuador, el documento sobre todo lo relacionado con exportaciones editado por la Corpei y en las Bibliotecas de varias universidades de Quito, hemos recopilado documentos y textos relacionados con la crianza y comercialización de cuyes, concluyendo con nuestra fuente principal que ha sido el Internet, ya que este tipo de actividad aún no cuenta con un estudio completo de los factores que conlleva la misma.

Mediante la investigación descriptiva realizamos el análisis de la situación actual del mercado de producción de carne de cuy y los procesos de comercialización, con limitaciones en lo pertinente a la exportación por la falta de precisión en los datos. De la información obtenida advertimos que en el Ecuador la comercialización de carne de cuy se la realiza en mayor porcentaje a nivel interno, mientras que el mercado externo es poco conocida, a diferencia de nuestro país vecino que cuenta con información detallada de esta actividad.

Adicionalmente acudimos al SESA donde nos facilitaron información sobre los requisitos sanitarios y fitosanitarios que se deben cumplir para exportar y a la Embajada China para obtener información de este mercado.

2.2. RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO

Para definir el resultado del diagnóstico, analizamos las formas de producción de cuyes existentes, y las más utilizadas por los productores, al igual que la producción nacional de cuyes con la finalidad de tener una idea de la cantidad de especies que se pueden ofertar al cliente, así mismo se muestra las formas de comercialización de nuestro producto y nuestro mercado objetivo al cual queremos llegar.

2.2.1. FORMAS DE PRODUCCIÓN

En los últimos años los gobiernos locales han puesto énfasis en el apoyo a la crianza de cuy con fines de comercialización y exportación; básicamente la ayuda esta orientada a mujeres de las zonas rurales del país, además de las familias con escasos recursos económicos.

Estos aportes se realiza con el propósito de mejorar la situación económica de varias familias, además la población rural se ha dado cuenta que resulta mejor criar cuyes, que animales vacunos por el bajo costo y la rentabilidad que se

obtiene, ya que el cuy esta listo para su faenamamiento en tres meses y su reproducción es de 2 a 3 especies por parto.

Asimismo la demanda se ha incrementado en el mercado interno, por lo que se requiere un sistema de producción de tipo comercial, es por ello que se han organizado grupos con fines de crianza de cuy para vender en el mercado local, como por ejemplo la Asociación Esperanza del Mañana ubicada en Salcedo (Cotopaxi), quienes han decidido invertir en un criadero de cuyes.²⁸

Según la revista AFABA, “la crianza comercial está a cargo de empresas agropecuarias que cuentan con la tecnología apropiada. Se utilizan pies de cría de línea precoces de tal forma que a las nueve semanas de nacidos estén para la faena.

En nuestro país los criadores comerciales son pocos y están concentrados principalmente en las provincias de Imbabura, Cotopaxi, Tungurahua y Cuenca; cada criadero tiene un promedio de 5000 ejemplares y máximo de 8000 cuyes mensuales”.²⁹

Por otro lado la producción de cuyes en el Ecuador no contiene datos estadísticos de manera específica, puesto que esta actividad en su mayoría es para consumo de los mismos integrantes de la familia que los produce.

Sin embargo tomamos como referencia los datos encontrados en la provincia de pichincha proporcionados por el Ministerio de Agricultura y ganadería, dicho cuadro lo encontramos más adelante en el cuadro No. 11.

2.2.1.1. Crianza Familiar

Este tipo de producción tomando como referencia la provincia de Pichincha, más del 50% de los productores lo utilizan ya que en su mayoría no comercializan el cuy sino que lo utilizan para su propio consumo, es decir que la crianza la realizan en sus propios hogares especialmente en piso de tierra, en muchos casos, dentro de la cocina con la finalidad de que permanezcan en un clima adecuado para su crianza y no poseen más de 15 a 20 unidades

2.2.1.2. Crianza Familiar-Comercial

Cerca del 20% de los productores de cuy utilizan este tipo de crianza, por lo que se deduce que la comercialización se la realiza a nivel interno, es decir a cadenas alimenticias, a consumidores finales y se podría decir que en una mínima parte es entregada a supermercados.

Los productores que utilizan esta técnica no entregan la totalidad de su producción al mercado interno sino que también una parte la destinan a su propio

²⁸ http://www.hoy.com.ec/NoticiaNue.asp?row_id=271871

²⁹ Revista AFABA, Sección Alternativas, Quito-Ecuador, 8 de Enero del 2008, p. 23-24

consumo, por ello el número de cuyes que alcanzan en su producción oscilan entre 100 y 200 unidades como máximo.

2.2.1.3. Crianza Comercial

Este tipo de crianza va tomando fuerza en los últimos años, ya que mediante instituciones y grupos de apoyo se está incentivando a desarrollar esta actividad como una fuente de trabajo con inversiones mínimas y con ganancias rentables. Por ello en la provincia de Pichincha cerca del 29% de los productores optan por esta técnica, en la cual se obtienen resultados de mejoramiento de calidad, para ser un producto no solo de consumo interno sino externo.

La provincia del Azuay ha ido conformando varias alianzas entre comunidades y grupos de personas cuyos ingresos no abastecen la manutención de sus familias, las cuales mediante la ayuda de instituciones seccionales han ido convirtiendo al Azuay como el principal proveedor de cuyes mejorados con calidad de exportación, como se podrá notar en los datos que proporcionamos en la producción nacional de cuyes.

2.2.2. PRODUCCIÓN NACIONAL DE CUYES

La producción de cuy en el Ecuador en los últimos años ha ido tomando fuerza ya que no solo se lo está utilizando para el consumo interno sino que ahora muchas familias y comunidades, están tecnificando su producción para consumo nacional e internacional puesto que se trata de un producto rico en vitaminas y muy saludable para el consumo humano.

La población rural del Ecuador es el principal productor de cuyes, el mismo que además de servir para su alimentación y sobrevivencia ha generado mediante la crianza tecnificada de cuy la creación de nuevas fuentes de trabajo, permitiendo a las familias del campo obtener un mejor nivel de vida.

Esto no solo es una nueva fuente de ingresos sino que contribuye a una sana alimentación que puede prevenir los niveles de desnutrición en los niños de las familias que viven en el Sector Rural del Ecuador.

Gracias a organizaciones no gubernamentales que brindan apoyo y capacitación a esta gente para que su organización permita que la producción sea de calidad, es posible ingresar a nuevos mercados conforme a la experiencia Peruana que incursiona en el mercado internacional con éxito, lo que igualmente puede aprovecharse en el Ecuador en donde adicionalmente existen organizaciones del sector público como la Corporación CONQUITO, que está brindando apoyo a diferentes grupos productores de cuy en Quito y sus alrededores.

Esta experiencia, puede ser replicada en el Ecuador en la región Sierra, ya que indica que el tema de la crianza de cuyes está creciendo de manera acelerada lo que significa buenas noticias para una comunidad que se dedica a esta actividad, y por ende nuevas formas de ingreso tanto para las familias capacitadas como

para el país ya que se eliminarían los altos niveles de pobreza y el bajo porcentaje del PIB.

En el cuadro No. 3 se indica la población total de cuyes en el Ecuador de acuerdo al III Censo Nacional Agropecuario, cuadro en el cual podemos apreciar la comparación de producción de cuyes con la producción de otras especies de animales.

En el censo agropecuario, el cuy está considerado como especies menores y esta en otro grupo de especies de animales, por lo que hemos realizado una comparación de producción de animales aptos para el consumo, como se indica en el cuadro, con la finalidad de obtener resultados los cuales nos permitan tener un conocimiento de la producción nacional de cuyes en cifras reales.

El cuadro No. 3 está representado en Unidad de Producción Agropecuaria (UPA); que significa una extensión de tierra dedicada total o parcialmente a la producción agropecuaria, la cual reúne las siguientes características:

U.P.A. “Es una unidad económica, en el sentido de que desarrolla una actividad económica agropecuaria bajo una dirección o gerencia única, independientemente de su forma de tenencia y de su ubicación geográfica; compartiendo los mismos medios de producción en toda su extensión.

En general una UPA está conformada por uno o varios terrenos dedicados a la producción agropecuaria, los cuales están bajo una gerencia única y comparten los mismos medios de producción como: mano de obra, maquinaria, etc. La gerencia de los terrenos puede ser ejercida por una persona, un hogar, una empresa, una cooperativa o cualquier otra forma de dirección”³⁰.

Es evidente que la producción de aves es la que más sobresale en la producción nacional tal cual se indica en el cuadro No. 4, puesto que abarca el 77.93% de los totales, en relación a nuestro producto que se posiciona en el segundo lugar, con el 9.65%, pese a que la diferencia está en el 68.28%, esto nos lleva a concluir y de cierta forma afirmar que la crianza y comercialización de cuyes no es totalmente mayor pero tampoco podemos decir que es baja ya que las carnes más comunes que el cuy se sitúan bajo el porcentaje del mismo.

³⁰ www.sica.gov.ec

CUADRO No. 3

PRODUCCIÓN AGROPECUARIA A NIVEL NACIONAL

ESPIECES ANIMALES		TOTAL NACIONAL	TAMAÑOS DE UPA									
			Menos de 1 Hectárea	De 1 hasta menos de 2 Has.	De 2 hasta menos de 3 Has.	De 3 hasta menos de 5 Has.	De 5 hasta menos de 10 Has.	De 10 hasta menos de 20 Has.	De 20 hasta menos de 50 Has.	De 50 hasta menos de 100 Has.	De 100 hasta menos de 200 Has.	De 200 hectáreas y más
Conejos	UPAs	71.951	32.668	14.272	7.667	6.978	5.643	2.646	1.416	394	161	105
	Número	515.809	229.500	103.173	58.088	50.724	37.297	19.083	10.021	3.193	1.516	3.215
Cuyes	UPAs	337.423	123.163	58.922	36.111	37.312	34.949	21.601	15.963	6.231	2.348	2.348
	Número	5.067.049	1.731.083	868.093	600.473	554.875	523.484	334.182	236.758	102.191	52.420	52.420
Ganado	UPAs	427.514	93.839	57.747	40.295	47.143	52.574	44.793	51.434	24.803	9.948	4.939
	Número	4.486.020	226.729	186.007	153.237	225.745	340.466	437.177	855.871	708.152	545.982	806.653
Porcino	UPAs	440,475	124,21	61,175	42,428	49,765	54,593	41,163	40,453	17,655	6,358	2,674
	Número	1.527.114	289,951	149,021	111,806	167,044	180,289	178,697	227,163	106,717	46,885	69,54
Aves	UPAs	3914,507	1774,934	811,517	501,566	578,649	621,338	509,057	728,052	320,301	155,349	1551,015
	Número	40937914,27	2524,394	2704,977	1951,079	2396,42	2743370,61	3229,752	8878261,941	2155,115	6967740,231	1102148,966

FUENTE: III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO-DATOS NACIONALES _____ ECUADOR
 ELABORADO POR: BECERRA YADIRA Y ANDRANGO NANCY

CUADRO No. 4

Comparación de producción nacional de animales de consumo humano

Conejos	515.809,00	0,01	0,98
Cuyes	5.067.049,00	0,10	9,65
Ganado	4.486.020,00	0,09	8,54
Porcino	1.527.114,00	0,03	2,91
Aves	40.937.914,27	0,78	77,93
Total general	52.533.906,27	1,00	100,00%

FUENTE: III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO-DATOS NACIONALES ECUADOR
ELABORADO POR: ANDRANGO NANCY Y BECERRA YADIRA

Con la obtención de estos datos podemos definir que existe un gran número de población dedicada a la producción de cuyes, lo cual nos permite saber que se cuenta con potenciales proveedores, sin embargo tenemos que definir que de esta producción no todo está destinada a la comercialización, sino que como se dijo antes, gran parte está destinada al consumo interno.

Las cifras que tenemos gracias al III Censo Nacional Agropecuario es nuestra única fuente de información sobre la producción de cuyes. Más allá de las cifras del cuadro No. 3, no podemos mostrar estadísticas claras, ya que la producción y comercialización de carne de cuy es un nuevo mercado que recién quiere incursionar en el exterior, y no hemos encontrado bases de datos que nos muestren datos actuales y reales con referencia al mismo.

Lo que podemos mostrar son datos de algunas de las provincias en las cuales existe mayor producción de cuyes. Así tenemos en:

2.2.2.1. Pichincha

Los habitantes de la provincia de Pichincha se dedican a la producción de cuyes ya sea para consumo o para su comercialización dentro de la provincia. Los datos que se presentan, en el cuadro No. 5 corresponden a la producción de cuyes de acuerdo con el tipo de tecnificación y número de habitantes por cantón, lo cual nos puede dar una visión más clara sobre el incremento de la producción de estos animales por circunscripción geográfica.

La cifra de la producción de cuyes en la provincia de Pichincha con respecto a la producción nacional se encuentra alrededor del 5%, cifra muy baja en comparación de las ciudades que mencionamos más adelante. Esto indica que la producción de cuyes no es una actividad que prima entre la población de la provincia de Pichincha.

CUADRO No. 5

CUADRO DE PRODUCCIÓN DE CUYES EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA								
CANTÓN	HABITANTES		GRADO DE TECNIFICACIÓN			MERCADO		
	Z.RURAL	# CUYES	TECNIFICADO	SEMITECNIFICADO	TRADICIONAL	LOCAL	NACIONAL	EXTERNO
CAYAMBE	33534	90000	30%	20%	50%	X	X	
P. MONCAYO	14042	23000	10%	10%	80%	X		
QUITO	303998	110000	30%	30%	40%	X	X	
RUMIÑAHUI	12068	12000	30%	30%	40%	X		
MEJÍA	85150	25000	30%	10%	60%	X		
STO. DOMINGO	84856	8500	25%	15%	60%	X		
P. QUITO	12077	2500	30%	20%	50%	X		
P.V. MALDONADO	6103	1500	40%	20%	40%	X		
SAN M. DE LOS BANCOS	30020	2500	30%	20%	50%	X		
TOTAL	581848	275000	28,33%	19,44%	52,22%			

FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA
ELABORADO POR: YADIRA BECERRA Y NANCY ANDRANGO

Como vemos, en la provincia de Pichincha aún existe una producción de tipo tradicional en un mayor porcentaje (52.22%) en comparación a una de tipo tecnificado (28.33) y semi-tecnificado (19.44), y que el destino de esta producción en su mayoría es para el mercado local, mientras que Cayambe y Quito también lo destina para el mercado nacional, más no para el mercado externo, en ninguno de los cantones. Conocemos sin embargo según datos del Banco Central del Ecuador, que ya se está exportando cuyes a Estados Unidos y Europa pero en cantidades mínimas; datos que mostraremos más adelante cuando mostremos el Comercio Internacional, aunque no se conocen cifras exactas ya que no se puede obtener información en las aduanas puesto que este tipo de producto se encuentra en una partida arancelaria global, más no específica.

2.2.2.2. Azuay

La producción de cuyes en el Azuay es elevada con relación al total de producción nacional en menos de una hectárea, tomando como referencia los datos de los cuadros No. 3 y 6, lo que nos indica que Azuay es el principal proveedor de cuyes a nivel nacional abarcando un 34% del total de la producción nacional, por lo que se debe tomar en cuenta para la búsqueda de nuestros futuros proveedores, siempre y cuando se compruebe que son cuyes de calidad.

En la Ciudad de Cuenca existen organismos de ayuda para los productores minoristas de cuy, conjuntamente con la municipalidad, están trabajando organizaciones internacionales para apoyar a la población que se dedica a esta actividad con la finalidad de mejorar su desempeño y su progreso personal.

CUADRO NO. 6

Producción de cuyes en Azuay	
UPAs	Número
68.084	1.044.487

FUENTE: www.sica.gov.ec

ELABORADO POR: NANCY ANDRANGO Y YADIRA BECERRA

Así tenemos a La Corporación japonesa que brinda apoyo a varias comunidades de Oña para el desarrollo del proyecto de producción de cuyes de alta calidad. La asistencia consiste en un acuerdo con el productor que tiene que “entregar un cierto número de cuyes para luego expender o vender; el proyecto abastece no solamente a la ciudad de Cuenca sino a otras ciudades del país debido a la calidad de los animales. (MCM)”³¹

Este proyecto ha dado buenos resultados ya que ha logrado la incorporación de nuevos participantes que están obteniendo una producción mayor de cuyes de manera semi-tecnificada, lo que significa calidad y bajos costos de inversión puesto que los mismos productores se encargan de producir el alimento para los cuyes, aprovechan eficientemente todos los recursos y hasta los desechos venden como abono.

2.2.2.3. Chimborazo

Otra de las provincias que se suman a la producción de cuyes como una alternativa de negocio es la provincia del Chimborazo en la cual participa el Departamento de Producción y Empleo del Gobierno Provincial, quienes apoyan a la Asociación de Productores de Cuyes “Achamba” de la Comunidad San Francisco de Chambo.



“El Departamento de Producción entregó cuyes, balanceado, medicinas y capacitación en San Francisco de Chambo.”³²

³¹ http://www.elmercurio.com.ec/web/titulares.php?seccion=fzuyEtT&codigo=PgYz6GIQiA&nuevo_mes=05&nuevo_ano=2005&dias=09¬icias=2005-05-09

³² <http://www.chimborazo.gov.ec/content/view/524/13/>

Este apoyo está relacionado con la entrega de especies mejoradas reproductoras con la finalidad de producir cuyes superiores en tamaño, volumen y calidad de carne de cuy, diferente a lo que comúnmente acostumbran a producir, lo cual les permite aumentar el nivel de ganancia por unidad y por peso.

En el cuadro No. 7 se indica la producción de cuyes en Chimborazo, que representa el 16 % de la producción total, una cifra significativa con respecto del total.

CUADRO No. 7

Producción de cuyes en Chimborazo	
UPAs	Número
57.340	812.943

FUENTE: www.sica.gov.ec

ELABORADO POR: NANCY ANDRANGO Y YADIRA BECERRA

2.2.2.4. Cotopaxi

Los productores de los grupos Unión y Progreso, Santa Rosa y Primavera, de las parroquias Antonio José Holguín (Salcedo) y Belisario Quevedo (Latacunga), provincia de Cotopaxi, coordinados por los técnico de la Operadora Agroalfapecuaria, con el apoyo de técnicos de comercialización se comenzó a comercializar cuyes con tamaño homogéneo (1200 gramos, en promedio), previo al análisis del mercado.

Los cuyes se comercializan conjuntamente con los asaderos de las ciudades de Ambato y Cuenca donde el precio del cuy varía según el peso y la edad, así los jóvenes (3 meses con 1200 g de peso) se venden a 4 dólares; los adultos (6-7 meses) entre 6-8 dólares.

El Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios atiende a grupos Camino a la Esperanza No 1, Camino a la Esperanza No 2 y Planeta Verde, de la misma provincia, pertenecientes al cantón Latacunga, para agruparse y abrir el primer paradero de productores, donde se expenderá platos típicos como ají de cuy así como carne faenada de cuy.

“El paradero está ubicado en la carretera Panamericana, al norte de Latacunga, en el sector de La Avelina, con el nombre de “Huasicuy”. Los grupos tienen previsto expender 20 cuyes por día”.³³

La producción de cuy en esta provincia se indica en el cuadro No. 8, lo que nos da cerca del 10% del total de la producción nacional, siendo Cotopaxi la tercera ciudad de mayor producción de cuyes.

³³ www.promsa.gov.ec/contenet/cotopaxicuy_201

CUADRO NO. 8

Producción de cuyes en Cotopaxi	
UPAs	Número
36.564	498.178

FUENTE: www.sica.gov.ec

ELABORADO POR: NANCY ANDRANGO Y YADIRA BECERRA

2.2.2.5. Tungurahua

Al igual que en Cotopaxi el Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios (PROMSA), trabaja en Tungurahua con asistencia técnica en San Luis, de la parroquia Cunchibamba, cantón Ambato, donde se comercializan con bastante éxito su producción de cuyes, en especial faenados en las ciudades de Ambato y Cuenca y con diferentes ONGs e instituciones, que tienen proyectos sociales.

Las productoras de este grupo, vinculadas al mismo, manifiestan que la comercialización asociativa se incrementó, debido al sistema organizativo de los miembros y a la asistencia técnica que reciben de la Operadora Agroalfapecuaria adscrita al Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios (PROMSA), y al apoyo del técnico de comercialización de la Operadora.

Dicen que están felices por haber incursionado en la explotación de cuyes. "Gracias a este negocio las mujeres tenemos nuevos ingresos económicos, sin ir a mendigar en las grandes ciudades. Lo importante es que todas permanecemos en el lugar y estamos junto a nuestros hogares. Todo este aporte lo debemos al PROMSA que nos incentivó para seguir adelante en esta tarea."³⁴

Estas mujeres venden 800 crías mensuales de 400 gramos, de 30 días de edad, a 3.50 dólares cada una y 100 cuyes mensuales faenados (150 Kg., en promedio) a 6.20 dólares cada kg. Estas ventas representan un total de 3.720 dólares mensuales y un ingreso para cada productora de \$206.60 dólares mensuales que representa un aporte importante de las mujeres a la economía familiar.

En el cuadro No. 9 se indica la producción total de la provincia de Tungurahua.

CUADRO NO. 9

Producción de cuyes en Tungurahua	
UPAs	Número
45.518	957.221

FUENTE: www.sica.gov.ec

ELABORADO POR: NANCY ANDRANGO Y YADIRA BECERRA

³⁴ www.promsa.gov.ec/contenet/tumguraguacuy_95

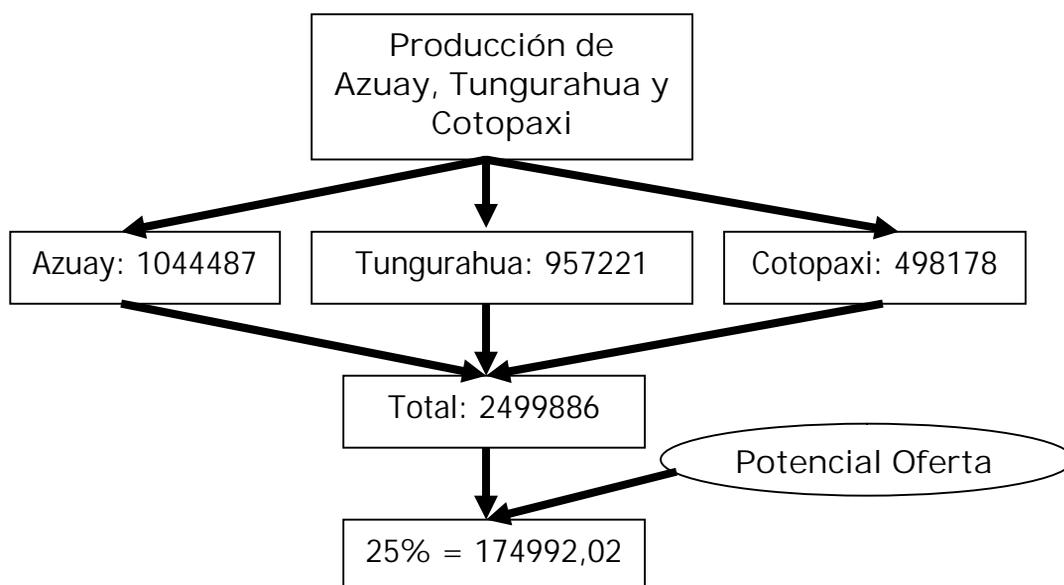
Según estos datos y haciendo referencia del total de la producción de cuyes a nivel nacional en el III Censo Agropecuario, Tungurahua después de Azuay es el segundo mayor productor de cuyes en el Ecuador con el 18.9% del total.

Estas son las provincias de mayor número de producción de cuyes en las áreas rurales donde la mayor parte que se dedican a esta actividad son las mujeres que buscan alternativas de superación y que trabajan con asistencias técnicas de organizaciones gubernamentales y ONG's.

2.2.3. DETERMINACIÓN DE LA OFERTA

Las provincias del Azuay, Tungurahua y Cotopaxi, son las de mayor producción de cuyes y lo más importante es que en su mayoría están tecnificando su forma de crianza y producción, lo que nos permite contar con un gran número de especies en caso de que se generen pedidos altamente grandes.

Para una mejor visión acerca de nuestra oferta hemos diseñado un cuadro en el cual se toman datos referenciales de las tres provincias:



2.2.4. FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE CUYES

Después de concluida la producción queda la etapa más importante, que es la de llegar al mercado. La productividad de un criadero, el crecimiento de la recría y la eficiencia en convertirla en alimento, así como la disminución de la mortalidad son determinantes en el éxito de la crianza de cuyes. Los estudios en la etapa de post-producción involucran los valores agregados que deben conseguirse para llegar al mercado con un producto de calidad.

En nuestro país y en otros países andinos se ha desarrollado la crianza de cuyes como animales proveedores de carne para la familia y, por lo general, sin proporcionarles un ambiente adecuado que permita un mejor manejo.

El sistema de pozas, si bien requiere de mayor disponibilidad de área techada, tiene sus ventajas las cuales mencionamos a continuación:

- Fácil de preparar y su construcción es de bajo costo porque se pueden fabricar de cualquier material disponible en la zona;
- Permite separar a los cuyes por clases, edad y sexo;
- Facilita el manejo de reproductores y control de producción mediante el registro de destetados;
- Elimina la competencia por alimento porque no se crían juntos cuyes chicos y grandes;
- Aísla los casos de mortalidad, evitando el contagio de todos los animales;
- Permite almacenar las excretas para poder utilizarlas en mayor volumen para el reciclaje o como abono orgánico.

Los cuyes productores de carne son de mayor tamaño, por lo que exigen una mayor área por animal. Estos son criados en pozas, las mismas que pueden estar construidas con los materiales disponibles en la zona donde se construye el galpón.

A este nivel se tiene que trabajar con las carcazas para determinar los factores que afectan su rendimiento. La carcaza en cuyes incluye la cabeza, patitas y riñones. Entre los factores que influyen en el rendimiento se tiene el tipo de alimentación, la edad, el genotipo y la castración.

Los factores que afectan el rendimiento de carcaza son la edad y el grado de cruzamiento. Los cuyes «mejorados» superan en rendimiento de carcaza a los cruzados. Dada la precocidad de los cuyes «mejorados», éstos alcanzan su peso de comercialización cuatro semanas antes que los criollos.

Existe en el mercado dos tipos de cuyes destinados para el consumo, los parrilleros, que son cuyes de 3 meses de edad, y los de saca, que corresponden a cuyes hembras después del tercer parto. Al mercado deben salir animales parejos en tamaño, peso y edad, con esto se consigue carcazas de excelente calidad. No deben sacrificarse animales golpeados ni con afecciones fungosas que desmerecen la calidad de la carcaza.

2.2.4.1. Piel de los cuyes

Una alternativa en la crianza del cuy es el utilizar la piel con fines artesanales, la piel de cuyes aparte de la calidad de la carne es la dureza que tienen estos

animales adultos, se ha probado la opción de preparar pergaminos, cueros y peletería.

“La resistencia a la flexión se aprecia la excelente disposición del cuero de cuy, el procesado del curtido puede ser manual hasta la etapa de <wet blue>”.³⁵

2.2.4.2. El abono del cuy

El abono es un recurso adicional en la crianza de cuy, ya que es uno de los factores que hacen valioso al manejo del cuy.

La composición química de esta varía de acuerdo al tipo de alimentación que se le da al cuy. Los niveles de calidad es uno de los más apreciados en relación al de los conejos y demás especies.

Los cuyes son comercializados tanto a nivel interno como externo:

2.2.4.3. Comercialización Interna

En los últimos años las familia ecuatorianas, especialmente de los sectores rurales, se han dedicado a la producción de cuyes con fines de comercializar, que es la etapa más importante por lo que es necesario que la unidad productora cumpla con ciertos requisitos en el manejo del cuy, ya que el producto es para consumo humano, por lo que son aspectos determinantes en el éxito de la venta de la carne.

El consumo de esta carne en el Ecuador viene incrementándose de manera sostenida en el mercado local, la venta de este producto se realiza en forma directa entre productores y consumidores comúnmente a nivel de mercados, la población rural es la que se dedica a expender de esta forma y su venta es en pie, su precio oscila entre los \$4.50 y 5.00 dólares y venden en épocas específicas, de acuerdo a sus necesidades económicas.

Otra forma de venta es por las ferias en forma indirecta con los consumidores a través de intermediarios, supermercados, restaurantes, asaderos ubicados en todo el territorio nacional, con mayor presencia en la región sierra, especialmente Cotopaxi, Azuay, Tungurahua, Imbabura y Cañar que son los mayores consumidores y productores del cuy.

Éste es un negocio rentable por lo que los gobiernos locales y entidades sin fines de lucro vienen trabajando con los productores para brindar asesoría en el sistema de producción, así encontramos organizaciones Unión y Progreso, Santa Rosa y Primavera, de las parroquias Antonio José Holguín en Salcedo y Belisario Quevedo en Latacunga, provincia de Cotopaxi, que trabajan conjuntamente en el aspecto técnico, para obtener un producto de calidad.

³⁵ SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de cuyes*, COLECCIÓN GRANJA Y NEGOCIO, Perú 2002, p. 121-123

Para la venta de los cuyes hay que tener en cuenta el tamaño, que debe ser homogéneo con un peso aproximado de 800 a 1200 gramos en promedio; que alcanza a los tres meses de edad, con la calidad exigida para que sea óptimo para el consumo humano, además de la presentación del producto que debe indicar el tamaño y los valores nutricionales que posee la carne.

Debido al incremento del consumo de carne de cuy dentro del país, se ha permitido desarrollar sistemas de producción para mejorar la calidad de los cuyes tanto en tamaño como en los valores nutricionales, esto a su vez a acceder a nuevos mercados.

2.2.4.4. Comercialización Externa

En nuestro país y en otros países andinos se ha desarrollado la crianza de cuyes como animales proveedores de carne, han identificado que los valores nutricionales son mejores que el resto de las carnes; por lo que se está iniciando con la exportación.

El mercado Asiático es un mercado potencial para nuestro producto, más aún porque la variedad de su consumo en el aspecto alimenticio es diversa.

La carne de cuy es llevada a Europa y a algunos países de Asia donde tienen una gran acogida por la gran demanda en los distintos restaurantes y carnicerías.

Se usan también como mascotas para la casa y en los laboratorios para distintas pruebas y exámenes que permiten investigar y descubrir curas y soluciones a enfermedades y distintos problemas.

El producto se exporta como carne congelada a los Estados Unidos para los mercados étnicos de latinos de origen Peruano, Ecuatoriano y Boliviano, el consumidor de origen ecuatoriano es el que más demanda el producto en comida preparada y por tanto se encuentra en la mayoría de los restaurantes ecuatorianos en las zonas latinas y en las actividades deportivas sociales desarrolladas en lugares públicos donde regularmente se expende cuy a la parrilla, se distribuyen además en la mayoría de los supermercados étnicos.

Según las investigaciones realizadas en el área de especies menores de Ministerio de Agricultura y Ganadería indican el bajo nivel de grasa y los altos valores nutricionales que contiene la carne cuy lo que diferencia al resto de las carnes por lo que es un producto de exportación.

El Ecuador exporta cuy congelado para Estados Unidos, en cantidades mínimas, entre las empresas que realizan esta actividad están: "IMP & EXP PRODUSA S.A. y LEGALCONSUL S.A."³⁶, países como Perú y Chile exportan hacia China con gran éxito y han manifestado que no abastecen el mercado.

³⁶ CORPEI

En el siguiente cuadro se detalla las exportaciones realizadas de la carne de cuy desde el año 2000, según datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador.

Cuadro No. 10

AÑO	COD. PARTIDA	COD. CUCI	NOMENCLATURA CUCI	COD. PAÍS	DESTINO	TONELADAS	VALOR FOB EN USD
2000	0208900000	0129903000	CUYES CONG.	249	ESTADOS UNIDOS	12,58	67,539
2001	0208900000	0129903000	CUYES CONG.	249	ESTADOS UNIDOS	9,433	53,21
2002	0208900000	0129903000	CUYES CONG.	249	ESTADOS UNIDOS	15,005	51,227
2003	0208900000	0129903000	CUYES CONG.	249	ESTADOS UNIDOS	6,145	19,581
2003	0208900000	0129903000	CUYES CONG.	999	OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINADOS	0,375	0,81
2004	0208900000	0129903000	CUYES CONG.	249	ESTADOS UNIDOS	3,727	17,719
2005	0208900000	0129903000	CUYES CONG.	249	ESTADOS UNIDOS	4,501	12,365
2006	0208900000	0129903000	CUYES CONG.	249	ESTADOS UNIDOS	5,269	20,702

CUADRO DE EXPORTACIONES DE CARNE DE CUY CONGELADA

Fuente: Banco Central del Ecuador

Como podemos apreciar en el cuadro No. 10 tenemos datos en los cuales se demuestra que existen exportaciones de carne de cuy congelada, cuyo mercado se centra en el mercado Estadounidense, puesto que según información del director de la Biblioteca Económica del Banco Central del Ecuador, la razón es por la cantidad de emigrantes latinos que existe en ese país.

Estos datos son los únicos que podemos mostrar en cuanto a estadísticas de exportaciones de carne de cuy desde Ecuador, puesto que su partida arancelaria se encuentra en un grupo general, la cual se muestra en el cuadro No.11.

CUADRO No. 11

PARTIDA ARANCELARIA
CAPITULO –SUBCAPITULO
Nivel 1
02 Carne y despojos comestibles
Nivel 2
0208 Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigeradas o congeladas
Nivel 3
0208909000 Las demás

FUENTE: CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA, ARANCEL NACIONAL DE ADUANAS
ELABORADO POR: ANDRANGO NANCY Y BECERRA YADIRA

Esta partida arancelaria nos ha impedido obtener mayor información acerca de exportaciones de carne de cuy sobre todo datos actuales, puesto que en el cuadro obtenido del Banco Central sólo poseen estadísticas hasta el 2006, y mas bien se ha podido obtener datos estadísticos de Perú, ya que es uno de los países pioneros en exportación de carne de cuy, pues esta actividad se la viene desarrollando con el apoyo de varios gobiernos sectoriales.

“Las exportaciones de cuy peruano en el año 2006 totalizaron 56,795 dólares, monto pequeño si se tiene en cuenta el enorme potencial de este mamífero en mercados como el de Estados Unidos, su principal comprador y en donde la carne de esta especie empieza a ser apreciada.”³⁷

Cuadro No. 12

EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY EN PERÚ 2002-2006

Año	Peso Neto (kgs)	Valor FOB US\$
2002	1,821	12,982
2003	3,466	30,169
2004	4,447	36,968
2005	11,575	70,686
2006	7,763	56,795

Fuente: PROMPEX

En estudios recientes se dice que el Perú podría estar exportando cuy enlatado a en los principales supermercados de EE.UU. y Europa, según la Revista Hoy Dinero, el director del proyecto “producción y comercialización de cuy enlatado” Esaú Villantoy, “el roedor en conserva se exportará en presentaciones de 500 y 800 gramos y su precio oscilará entre los \$2,50 y \$4,73”.³⁸

2.2.5. MERCADO OBJETIVO

Para la elaboración de nuestro proyecto fue necesario realizar un estudio de los mercados más potenciales en los cuales se pueda introducir carne de cuy congelada.

Estados Unidos y Europa, por la cantidad de emigrantes de origen latino resultan un mercado altamente potencial, sin embargo para el mercado Norteamericano varias empresas de Perú y Ecuador ya ingresaron este producto, mientras que el

³⁷ http://www.portalagrario.gob.pe/pecuaria/pec_imp.shtml, 03.09.2006

³⁸ EFE, “El Cuy Peruano gana la Partida”, *Hoy dinero*, año 2007, N° 685, Quito, 03 de mayo de 2007

Mercado Europeo, según información de la CORPEI, aún no se pueden hacer exportaciones de productos como el nuestro.

Por otro lado hemos escogido a China y sus principales ciudades, como nuestro mercado objetivo ya que en este país encontramos diversas ventajas para el ingreso de carne de cuy congelada, las cuales mostramos más adelante.

China es un país lleno de diversidad en todo ámbito, por lo tanto de manera general queremos tomar sus datos más importantes mediante los cuales llegaremos a la conclusión del por qué escogimos este mercado, ya que es una de las economías con mayor crecimiento económico en los últimos años; en efecto, la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), es de 266,807.00 millones de dólares, dato que lo podemos encontrar en el Anexo No. 8.

El aporte individual de cada habitante en términos monetarios a la producción de china es de 1207 millones de dólares, durante el año 2004-2005, obteniendo una relación entre el comercio y el PIB en un 69%, lo que significa que existe gran crecimiento económico y a la vez aumenta el poder adquisitivo de cada habitante de este país.

China ingresa a la Organización Mundial de Comercio el 11 de diciembre del 2001, donde se comprometió a cumplir un plan de reducción de aranceles, abolición de impedimentos al libre comercio de mercancías, mayor apertura a la inversión extranjera, entre otros compromisos.³⁹

“Las acciones concretas de China han hecho desaparecer las dudas de ciertos países en desarrollo, pues no solo ha cumplido todos los compromisos iniciales y se ha abierto sus mercados, sino que han modificado una serie de leyes y reglamentaciones, con el fin de proporcionar un ambiente favorable a la inversión extranjera”.⁴⁰

En el año 2004, el Ministerio de Comercio de ese país emitió nuevas reglas para que las empresas puedan importar y exportar cualquier producto, excepto en la importación de granos, aceites vegetales, azúcar, tabaco, petróleo y combustibles, fertilizantes químicos y algodón; en las exportaciones: té, arroz, maíz, soya en grano, tungsteno y sus productos, amonio, petróleo y combustibles, carbón, sea, algodón y ciertas de sus fibras, antimonio, plata; para lo cual el estado ha designado a ciertas empresas para realizar transacciones comerciales de esos productos.⁴¹

Las principales importaciones que realiza China es tecnología en materia prima, productos minerales, metales comunes y sus manufacturas, productos de las industrias químicas, plásticos y sus manufacturas, materias textiles y sus manufacturas, material y equipo de transporte y productos del reino vegetal, entre

³⁹ Guía de exportación a China, CORPEI, Serie cultura exportadora, 2005, pág.30

⁴⁰ Guía de exportación a China, CORPEI, Serie cultura exportadora, 2005, pág.33

⁴¹ Guía de exportación a China, CORPEI, Serie cultura exportadora, 2005, pág.33

sus principales exportadores como importadores son los estados Unidos, la UE, Corea y Japón.⁴²

El Ecuador importa mayormente tecnología en producto final, productos Intermedios para la Agricultura e Industria, como también equipos de transporte, mientras que las exportaciones ecuatorianas en el mercado chino son bajas con relación a las importaciones que son significativas; el producto de mayor exportación son los desperdicios de hierro, tomando en cuenta que este país es el primer productor, consumidor y exportador de acero.⁴³

Las relaciones comerciales de Ecuador con China, se han desarrollado dentro de acuerdos contemplados en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC); es decir, no existen tratados bilaterales de comercio entre los dos países⁴⁴.

En cuanto a los productos alimenticios, el Ecuador exporta hacia China, con gran éxito el aceite, hígado, harina de pescado, seguido por los moluscos, camarones, productos vegetales y banano. El presidente Rafael Correa, en su visita a China, buscó nuevos acuerdos comerciales, en donde se planteó que el Ecuador es ideal para convertirse en la puerta hacia América Latina, también para reexportar a China desde el Pacífico, abastecer a Brasil por la red vial Manta -Manados hasta llegar a Belem y exportar por el Atlántico.⁴⁵

Mediante esta visita se da a conocer al Ecuador como un país exportador de varios productos ya no solo de petróleo, y con ello se espera abrir una puerta para nuestro producto.

Los habitantes de china adoptan costumbres alimenticias de los occidentales, esto ha provocado que empresas de comida rápida se incrementen en este país, sin embargo no ha dejado de lado su arte culinario que tiene una larga historia y fama mundial. “Sus estilos varían por las diferencias de zona, clima, productos y costumbres; una de ellas es Guangdong que en su alimentación incluye a la rata.

Por la gran variedad de alimentos exóticos que consumen los habitantes de este país, el producto que estamos ofertando es un producto sustituto y a la vez nutritivo.

2.2.5.1. Economía

No es ninguna novedad que China cuenta con una economía que crece a pasos descomunales, puesto que es un país que se encuentra innovando su tecnología de manera impresionante, sin dejar de lado sus reformas económicas, las cuales les ha permitido crecer aún más; “Durante los últimos 26 años, desde las

⁴² Guía de exportación a China, CORPEI, Serie cultura exportadora, 2005, pág.31-32

⁴³ <http://www.bce.fin.ec/estadisticas/comercioexterior/documentos.html>

⁴⁴ www.bce.fin.ec/estadisticas/

⁴⁵ http://www.hoyinversion.com/noticias-empresas/ecuador-busca-aumentar-inversion_200711211439.html

profundas reformas económicas de 1978, la economía china ha estado creciendo a pasos agigantados del 9,5% anual".⁴⁶

2.2.5.2. Población

China por ser un país extensamente grande cuenta con una de las mayores poblaciones a nivel mundial, "Con una población de 1.300 millones habitantes (6 de enero de 2004), es el país más poblado de la Tierra."⁴⁷

El hecho de ser un país con mayor población mundial, China ha tomado medidas para limitar el crecimiento de su población, por ello ha creado una política que limita las familias urbanas a un sólo niño y las rurales a dos cuando el primero sea niña.

2.2.5.3. Alimentación

Los chinos se caracterizan por la diversidad de productos alimenticios que consumen, muchos de ellos de origen extranjero, puesto que los chinos buscan variedad y sobre todo buscan valores nutritivos en los alimentos que consumen.

El consumo de carne en los chinos ha ido en aumento según el siguiente informe: "el consumo de carne se ha cuadruplicado desde los años 80".⁴⁸, ello nos indica que la carne de cuy puede ser aceptada de manera positiva y con gran éxito.

2.2.5.4. Cultura

Por ser un país de gran extensión y por ende con una gran magnitud poblacional, China posee una diversidad cultural, tomando en cuenta las minorías culturales. "Tras la fundación de la República Popular en 1949, se adoptó una política oficial de reconocimiento de minorías culturales, basada fundamentalmente en el criterio lingüístico, de acuerdo con la cual en la actualidad se reconoce de manera oficial la existencia de 56 grupos étnicos en China".⁴⁹

El principal grupo étnico y cultural del actual Estado chino lo constituyen los llamados "chinos han", el grupo humano generalmente designado como "chinos". Los chinos "han" representan más del 95% de la población actual del país y ocupan tradicionalmente toda la zona central y septentrional del territorio. "En las últimas décadas, la emigración interna ha hecho también que la población *han* se hayan convertido en mayoritarios en muchas de las zonas tradicionalmente como Mongolia Interior, especialmente en los grandes núcleos urbanos".⁵⁰

⁴⁶ <http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/2003/07/07/63102.php>

⁴⁷ <http://es.wikipedia.org/wiki/China#Cultura>

⁴⁸ <http://www.furvusanima.es/nuke/modules.php?name=News&file=article&sid=25>

⁴⁹ Martinelli, Franco (1975), *Historia de China*, dos volúmenes. Barcelona: Editorial de Vecchi.

⁵⁰ <http://es.wikipedia.org/wiki/China#Cultura>

2.2.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

La característica principal de la carne de cuy es la calidad, y para la obtención de ésta hay que seguir un proceso de producción adecuado para que cumpla con el tamaño y peso exigido para la exportación, además cumplir con ciertos requisitos como los sanitarios y fitosanitarios, pues éstos garantizan que la carne de cuy es apta para el consumo humano.

Por otro lado no hay inconveniente con las costumbres alimenticias de China ya que su alimentación se caracteriza en la variedad de alimentos y dentro de ellos se encuentran productos exóticos que muy pocos países los pueden consumir como son las aletas de tiburón, la carne de rana entre otros; por lo tanto la carne de cuy también llegaría a formar parte de ese grupo con un valor agregado que es nutritivo y bajo colesterol, considerando también el precio al consumidor.

Para definir nuestra posible demanda tomamos en cuenta factores importantes como es la población China y cierta información de requerimientos de carne de cuy por parte de la misma.

La población China como se ha dicho antes es extensamente grande, ya que cuenta con 1300 millones de habitantes aproximadamente, y en sus principales ciudades se encuentran alrededor del 65% del total de su población, por lo que tomamos un porcentaje mínimo (5%) para tomar el tamaño de la muestra con la que se va a trabajar, es decir nuestra muestra es de 42.25 millones de habitantes aproximadamente.

Teniendo como referencia este dato, podemos deducir que tenemos un mercado amplio al cual satisfacer, puesto que la alimentación China como se lo ha mencionado anteriormente, se caracteriza por la diversidad de alimentos y en los últimos años se ha incrementado el consumo de carne, y de manera especial, el consumo de alimentos de alto nivel proteico, la cual es una ventaja en nuestro producto puesto que la carne de cuy es una de las más sanas en relación a las ya conocidas.

2.3. PARÁMETROS PARA SUSTENTAR LA PROPUESTA

El diagnóstico que hemos realizado, nos da pautas para fijar nuestros parámetros, los mismos que sustentarán la propuesta que vamos a mostrar, en el capítulo tres.

Estos parámetros son:

Existe una capacidad de producción de 5,067,049 cuyes que supera el consumo interno y en consecuencia la exportación se convierte en una herramienta estratégica para el desarrollo de las comunidades, puesto que el mercado internacional busca alternativas de consumo alimentario, y en especial China que es uno de los países pioneros en el consumo de alimentos con características nutricionales basados en su calidad.

Hemos encontrado experiencias de trabajo conjunto a nivel interno y externo en las comunidades a nivel nacional y andino que pueden ser aprovechadas como punto de partida para el desarrollo de nuestra propuesta, sin embargo, primero tenemos que iniciar con la capacitación que proponemos, para encontrar proveedores de cuy con la mejor calidad, puesto que aparte de los requisitos sanitarios, y fitosanitarios que se requieren para poder exportar, también debemos tener en cuenta que en la calidad de nuestro producto está el futuro éxito de la empresa.

Por otro lado las costumbres de China en su alimentación y el valor nutritivo del cuy son fortalezas en la propuesta por las diferentes ventajas que da el consumo de carne de cuy, ello nos promueve a desarrollar una viabilidad totalmente factible en nuestro proyecto

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA PARA LA EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY A CHINA

3.1. INTRODUCCIÓN

La propuesta que presentamos a continuación se sustenta en la creación de una sociedad de productores de cuy, que vemos necesario para que este sector tenga mayor fuerza y apoyo considerando para este propósito la estructura organizacional, objetivos, actividades, estructura y lo más importante la capacitación que deben recibir todos quienes intervengan en la crianza de cuy de tipo comercial lo que hará posible contar con un producto de similares características independientemente del sitio o productor.

Desarrollamos además como parte de nuestra propuesta el sistema a aplicarse en el faenamamiento del cuy para su exportación, proceso que implica el abastecimiento, acopio, faenamamiento, empaque y embalaje, así como también la determinación de la oferta exportable que creemos necesario para garantizar la entrega de los pedidos completos y a tiempo, ya que nuestro mercado es exigente sobre todo en el cumplimiento de pedidos; y el mecanismo a utilizarse para la exportación de cuy a nuestro mercado objetivo.

El análisis económico global que incluimos, considera la inversión y la rentabilidad que nos generaría este proyecto, así como la evaluación de riesgos que permite despejar dudas en cuanto al beneficio y ventajas de la propuesta, y concluimos con el análisis del presupuesto de caja, el cual nos permite conocer en cuánto tiempo podemos recuperar nuestra inversión.

3.2. PROPUESTA PARA LA EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY A CHINA

Para el desarrollo de nuestro proyecto, proponemos la creación de una asociación de productores y comercializadores de cuy, con el objetivo de contar con una institución de apoyo a todo productor y comercializador a nivel nacional, a su vez integramos la exportación de carne de cuy dentro de la misma asociación para evitar intermediarios.

3.2.1. CREACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CUY

3.2.1.1. Estructura organizacional

Consideramos importante que para garantizar la sostenibilidad del proyecto y su sustentabilidad es necesario el agrupamiento de los cuyecultores mediante una asociación que debe tener dos principales funciones: producción y faenamiento, y comercialización.

La comercialización forma parte de la asociación, puesto que requerimos ingresar al mercado chino con fuerza, y una entidad conformada por un grupo de productores de cuy, evitará problemas de gestión y cumplimiento de pedidos.

La Asociación de cuyecultores, será creada con los productores de las zonas de Pichincha, Cotopaxi, Chimborazo, Azuay y Tungurahua; que de acuerdo con los resultados obtenidos en el diagnóstico, abarca el 70.81% de la producción y el 66.92% de UPAS a nivel nacional, los mismos que potencialmente garantizarán una producción aproximada de 3'587,829 cuyes anuales lo que significa que se podrá ofertar alrededor de 300,000 cuyes mensuales.

Un promedio de 100 productores forman parte de los criaderos en las zonas mencionadas, los mismos que serán parte de la Asociación, éstos tienen que reunirse para formar una Asamblea General y por consiguiente iniciar con los trámites respectivos para su funcionamiento, dichos trámites los encontramos en el Anexo No.9.

El porcentaje de participaciones de cada socio dependerá de un análisis de sus granjas, es decir que se tomará en cuenta el tamaño de su producción, al igual que el tipo de instalaciones y el proceso de crianza que utiliza.

La Asamblea General tiene la función de estructurar el directorio que presidirá la Asociación, con la representación de los productores de cuy, en las cuales se deberá elegir los siguientes representantes:

Junta Directiva.- Debe integrarse con mínimo de 5 y máximo de 10 socios, los cuales pueden ser elegidos de acuerdo a la experiencia como productores de cuy, al tamaño de sus granjas y al número de producción, es decir que pueden ser elegidos los socios mayoritarios.

Presidente y Gerente General.- Serán los representantes y responsables del correcto manejo de la Asociación, los mismos que contarán con el apoyo de un asesor jurídico para asuntos legales.

Área de Talento Humano.- Esta área estará bajo el control del jefe de Talento Humano quien es el encargado de buscar y seleccionar a las personas idóneas para cubrir los puestos de trabajo de la empresa.

La selección la puede realizar tomando talentos tanto de la Asamblea General como personas ajenas a la misma mediante un proceso de reclutamiento y selección de personal, el mismo que lo podemos encontrar en el Anexo No. 10.

Las capacitaciones estarán dirigidas por el Jefe de capacitación quien tendrá bajo su cargo tres personas quienes serán las responsables de coordinar todo lo relacionado con la capacitación al productor de cuy, y a las personas encargadas del proceso de producción de carne de cuy.

Área Administrativa

El Jefe Administrativo se encargará de la administración correcta de la Asociación, a su vez tiene la responsabilidad de coordinar los eventos relacionados con el cuy a nivel interno y externo.

Área de Contraloría

Se nombra un Jefe financiero quien tendrá a su cargo el manejo de los movimientos financieros, con la ayuda de un contador y una persona encargada de las adquisiciones de la materia prima directa e indirecta.

Esta área también estará encargada de regular un precio oficial del cuy en pie para que el área de ventas pueda negociar un precio final al cliente.

Área de Producción

El Jefe de producción, es el encargado de los procesos de producción del producto terminado listo para su exportación, el mismo que contará con el apoyo de tres supervisores quienes tienen a su cargo las áreas que conforman el proceso de producción.

El apoyo de un veterinario es necesario para la inspección del cuy en pie y el control de calidad de la carne lista para la venta.

Área de Comercial

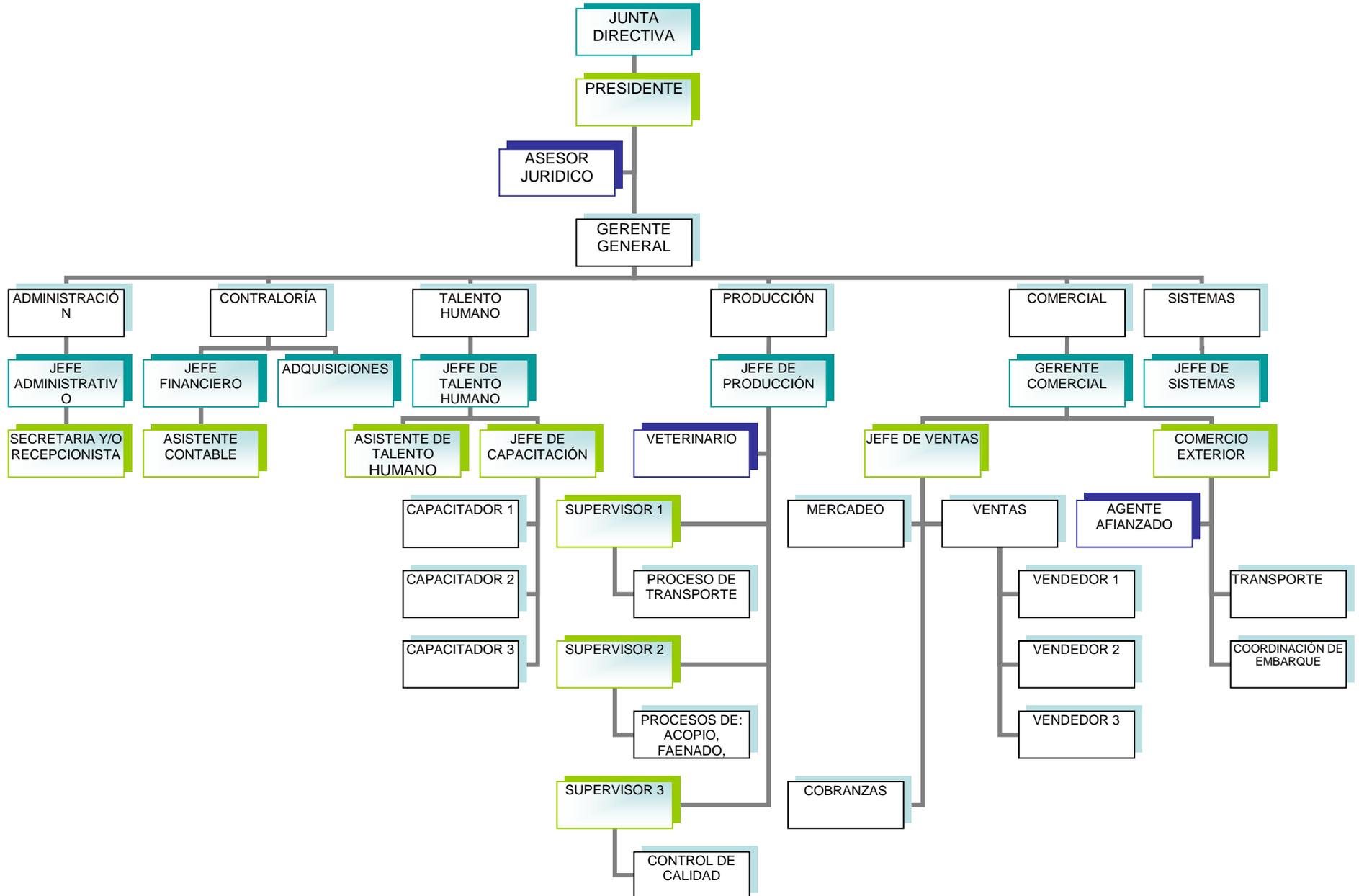
Esta área es estrictamente dirigida a la exportación de carne de cuy, por ello se divide en dos sub-áreas que son de ventas y comercio exterior.

El jefe de ventas tiene a su cargo la promoción y venta del producto al mercado Chino, cuenta con tres vendedores que se encargarán de realizar las negociaciones correspondientes. Así mismo el Jefe de Ventas es el encargado de regular un precio oficial del producto procesado.

Por consiguiente Comercio exterior, tiene la obligación de coordinar el transporte del producto terminado hacia las cargueros, al igual que la negociación de embarque vía aérea, así mismo contará con el apoyo de un agente afianzado para los asuntos aduaneros.

Área de Sistemas

Para efectos tributarios y administrativos, será necesario contar con un experto en sistemas, con el fin de realizar procesos rápidos y eficientes.



3.2.1.1.1. Objetivos

- Hacer de la crianza del cuy una actividad de desarrollo económico.
- Mejorar la calidad de vida de los productores de cuy.
- Crear nuevas fuentes de trabajo para las familias de las zonas rurales del Ecuador.
- Aportar a la economía del país creando empleo y disminuyendo las tasas de desempleo.
- Capacitar a los productores en el sistema de crianza de cuy para obtener un producto homogéneo.

3.2.1.1.2. Misión

Contribuir al desarrollo empresarial del sector, utilizando procesos de producción eficaces, con productores altamente calificados y ofreciendo a sus clientes productos de calidad; lo cual traducirá en un crecimiento sostenible para el sector.

3.2.1.1.3. Visión

Convertir una Asociación líder en el apoyo para el sector de productores de cuy con la finalidad de mejorar el nivel de vida de las personas que se dedican a esta actividad y por ende contribuir en la economía del país.

3.2.1.2. Ubicación Y Espacio Físico

3.2.1.2.1. Área Administrativa

El área administrativa será instalada en la Ciudad de Quito, al inicio se debe arrendar una oficina, hasta poder contar con la capacidad de comprar un espacio propio.

3.2.1.2.2. Área de producción

El área de producción, estará situada en las afueras de Quito en el Sector de Cutuglahua, ya que en este sitio se cuenta con un terreno de 1500m², el cual ha sido distribuido de la siguiente manera:

Espacio físico para el acopio

El área destinada para el acopio es de 400m², donde se construirá galpones de tres pisos de 2m ancho X 15m largo X 40cm alto por cada piso, lo que nos dará un espacio para alojar aproximadamente 6000 cuyes.

El galpón a construirse posee las siguientes medidas:

- Altura del techo 3.20 m
- Altura de las paredes 2.2m
- Ventana cubierta de mallas de alambre de 50 X 50cm en las partes laterales y en la posterior, mientras que en la parte delantera van dos puertas de 3m de ancho por 2.5 de alto y en el lado lateral derecho, una puerta de acceso al cuarto de faenamiento.
- Cortinas de plástico.

Los galpones contarán con las siguientes especificaciones:

- Techo de eternit
- Ventilación superior
- Muro de bloques
- Estructura de madera de las jaulas, para mantener una temperatura estable debido al clima que posee el sector
- Ventanas cubiertas con cortinas.

Espacio físico para el faenamiento

Es necesario construir un área destinada para el sacrificio, desprendimiento del pelaje, eviscerado y lavado de los animales, éste debe recibir abundante luz natural y ventilación, asimismo debe tener facilidad de agua caliente y fría. El área destinada para el faenamiento será de 70m², espacio en el cual se podrá acceder al sacrificio de una cantidad suficiente de cuyes, esta área junto al galpón de almacenaje y al área de empaque, con el fin de no exponer al producto al aire libre y evitar la contaminación de la carne.

El área de faenamiento contará con cuatro tanques de lavado distribuidos dos en lado superior y dos en el lado inferior, con tamaño de 1m², para realizar las actividades de desprendimiento de pelaje, eviscerado y lavado.

Es indispensable un lugar apropiado para colocar los desechos, este lugar debe estar lo bastante lejos del galpón donde están los cuyes para evitar las moscas y los malos olores, que será ubicado en el extremo inferior derecho del área del terreno. Estos desechos van a ser procesados mediante medios biológicos para convertirlos en Compost aprovechable como abono orgánico de alta calidad y a su vez ser vendido a los

productores agrícolas y estarán ubicados en recipientes adecuados para el abono.

Espacio físico para el Empaque y Embalaje

El área de empaque y embalaje se encontrará anexo al de faenamiento, puesto que estos dos pasos van de la mano; el espacio destinado es de 7 x 7 m, en este espacio se ubicará la máquina de empaque y un mesón para ubicar las cajas, lo cual no requiere de mucho espacio.

Espacio físico para el cuarto frío

El espacio para esta área es de 100m², en el cual se ubicará las estanterías donde se almacenará las cajas de cuyes en una temperatura que permita la frescura del producto.

Otros espacios

Necesariamente se requiere de una bodega para almacenamiento del material de empaque y materiales varios, para ello utilizamos un área de 36,25m², ubicados en la parte frontal del terreno, también destinamos 16,65m² para la creación de baños, duchas y vestidores para los trabajadores, repartidos en sección de hombres y mujeres.

Por último la creación de una garita para la seguridad de las instalaciones es prioritaria por los altos índices de inseguridad que afecta al país actualmente, tanto los baños como la garita se encuentran anexos a la bodega.

Todos los espacios detallados se encuentran en el Anexo No.11, donde se adjunta un plano de las instalaciones con sus respectivas medidas.

3.2.1.3. Actividades

3.2.1.3.1. Capacitación

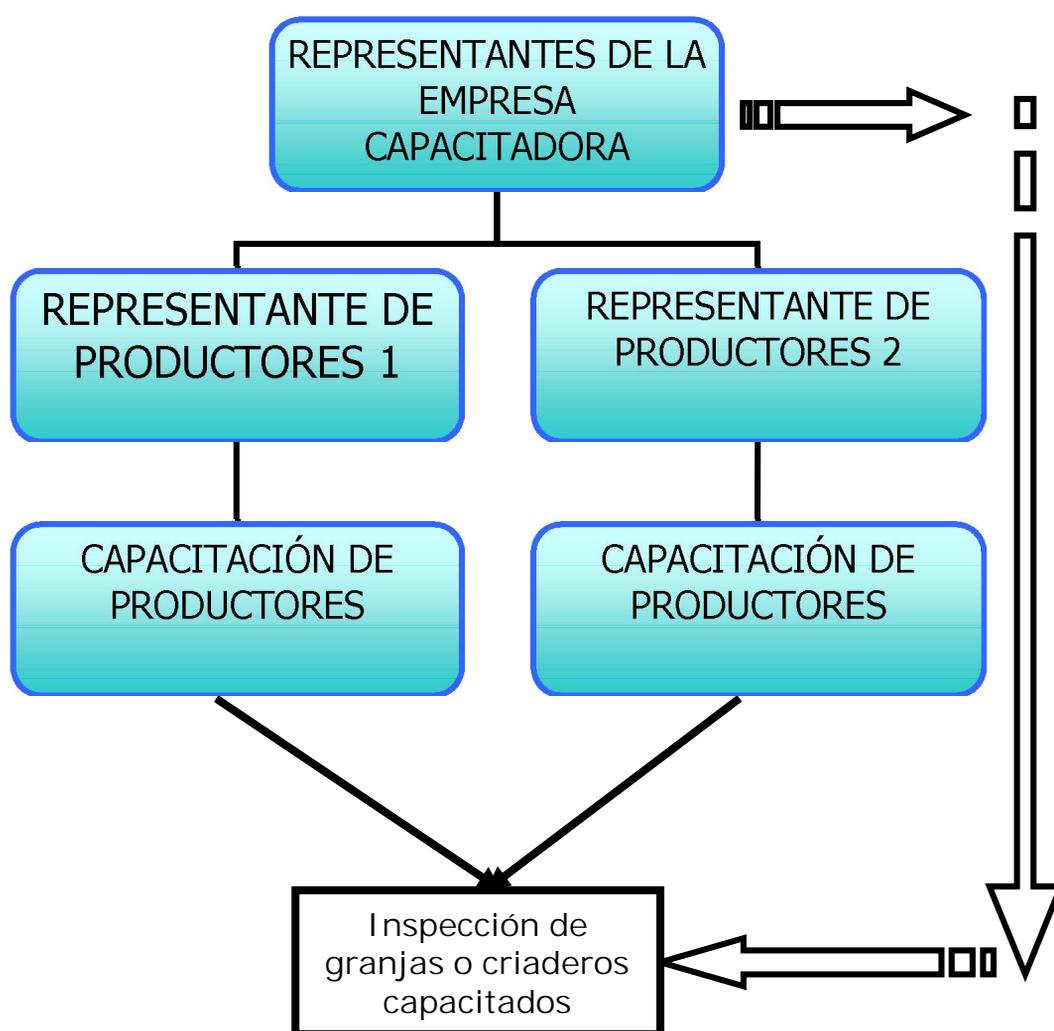
Nuestro propósito es lograr la tecnificación de la crianza, homogenización del producto, en forma organizada y sostenida; de tal manera que la crianza de cuy se consolide como una actividad competitiva y rentable, por eso es necesario brindar capacitación a los productores de cuyes, la misma que se guía a través del Manual de Crianza de Cuy, el cual encontramos en el anexo No. 12, dividido en 5 fases, que consideramos necesario para una correcta capacitación.

Sin embargo las capacitaciones no se darán a todo el grupo productor, debido al número de los mismos, sino que tomaremos a los representantes de cada criadero, los capacitaremos y éstos se encargarán de transmitir la información adquirida al resto del grupo.

Para la capacitación de los representantes se escogerá el lugar a convenir, puesto que no podemos definir un sitio específico por la ubicación de los criaderos, así mismo dotaremos de material de apoyo para la capacitación, siendo la herramienta principal el Manual de crianza de Cuy, con el objetivo de tomar en cuenta las especificaciones para un cuy de calidad.

Para ello se empleará metodologías de exposición-diálogo, con la ayuda de equipos audiovisuales (vistas fijas y videos), y concluida la capacitación se entregará a cada representante el Manual de crianza de Cuy con una copia de los videos presentados; para que estos impartan sus conocimientos al grupo que esta a su cargo.

El sistema de capacitación para los productores es el siguiente:



Cuadro No. 13

PLAN DE CAPACITACIONES PARA PRODUCTORES DE CUY			
TEMA	OBJETIVOS	DURACIÓN	LUGAR
FASE 1 Instalaciones del criadero Pozas de crianza	Obtener un espacio adecuado para la crianza de cuy	8 Hrs.	Granja de uno de los integrantes de la Asamblea General
FASE 2 Alimentación Edad para la Reproducción Empadre - Sistemas de Empadre	Lograr un hábito alimenticio adecuado para obtener una carne de cuy de buena calidad Dar a conocer la edad adecuada del cuy para su reproducción Lograr el aprovechamiento de empadre para una rápida gestación y clasificar a las mejores especies.	2 Hrs. 2 Hrs. 4 Hrs.	Granja Seleccionada Aleatoriamente
FASE 3 Gestación Cuidado de los gestantes Recomendaciones para evitar la pérdida de crías Parto Lactancia Maternidad	Mostrar cual es el periodo de gestación, su cuidado, mortalidad y recomendaciones para el parto. Indicar el manejo correcto de las gestantes después del parto así como de sus crías.	4 Hrs. 4 Hrs.	Granja Seleccionada Aleatoriamente
FASE 4 Manejo de las crías Destete Recría	Poner en conocimiento el tiempo de destete de las crías, para evitar bajas o desnutrición de las mismas Demostrar la edad óptima para la venta del cuy en pie	8 Hrs.	Granja Seleccionada Aleatoriamente
FASE 5 Selección	Selección de las mejores especies tanto para la venta como para el reemplazo del plantel	4 Hrs.	Granja Seleccionada Aleatoriamente

En el cuadro No. 13 mostramos el manejo que se dará a las capacitaciones de acuerdo a las fases indicadas en el anexo No. 12:

Una vez capacitado el productor se realizarán diferentes inspecciones en los criaderos, cuyo objetivo radica en realizar observaciones del desempeño en la producción a raíz de la capacitación, en ella se tomarán en cuenta los cambios realizados en los criaderos como el manejo de los cuyes para su posterior comercialización.

Por otro lado la capacitación que se empleará a los encargados del proceso de producto terminado, se lo realizará en las instalaciones administrativas de la asociación, puesto que son parte del personal y al igual que las capacitaciones a los productores, éstas están divididas por fases, pero en este caso las fases están divididas de acuerdo a la actividad a realizarse, por ello en el cuadro No. 14, se muestra el plan de capacitación incluyendo a quién está dirigida.

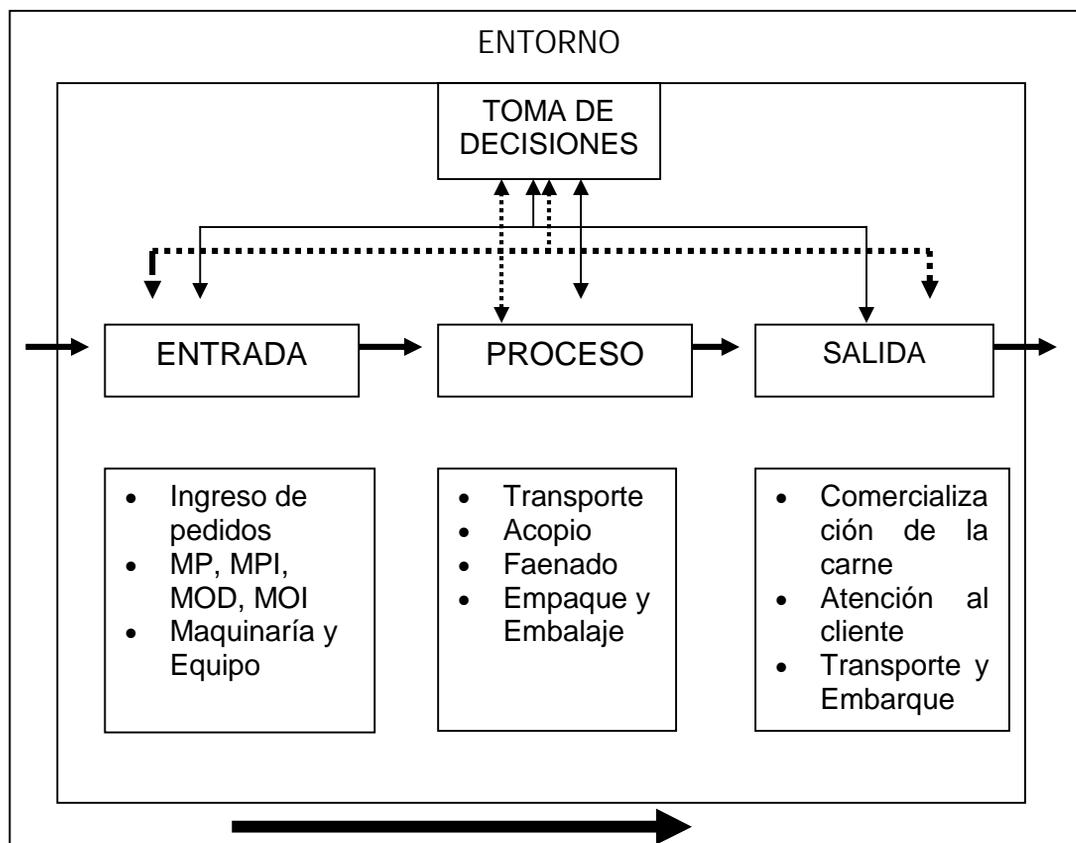
Los temas indicados en las 4 fases del cuadro No. 14, son tomados del sistema de producción de cuy faenado para exportación, ya que en este sistema detallamos paso a paso lo que se tiene que hacer para lograr un proceso correcto de la carne de cuy.

Cuadro No. 14

PLAN DE CAPACITACIONES PARA EL PROCESO DEL CUY DE EXPORTACIÓN				
TEMA	OBJETIVOS	DIRIGIDO A:	DURACIÓN	LUGAR
FASE 1				
Transporte del cuy a la granja	Manejo correcto del cuy al ser transportado a las instalaciones para el proceso de faenado.	Transportistas	2 Hrs.	Sala de Reuniones de la Asociación
FASE 2				
Acopio	Enseñar las precauciones que deben tomar en cuenta durante la estancia del cuy antes de ser faenado.	Encargados de la vigilancia y estancia de los cuyes	2 Hrs.	Sala de Reuniones de la Asociación
FASE 3				
Faenamamiento	Conseguir un producto procesado de buena calidad con las medidas correctas de sanidad.	Área de faenamamiento	8 Hrs.	Sala de Reuniones de la Asociación
FASE 4				
Empaque y Etiquetado	Informar el correcto manejo de la máquina de empaque al vacío para evitar mal uso, además de informar la correcta ubicación de las etiquetas	Empacadores	2 Hrs.	Sala de Reuniones de la Asociación
Embalaje	Lograr que el producto no sea maltratado al ubicarlo en sus respectivas cajas para su exportación	Bodegueros		

3.2.1.4. Sistema de producción de cuy faenado para exportación

El sistema a utilizar en la exportación de carne de cuy requiere de ciertos procesos hasta llegar a la comercialización de la misma; en el sistema que se presenta a continuación se detalla las entradas, los procesos y las salidas que requiere la empresa para la comercialización de la carne de cuy, como también se indica al entorno, ya que la empresa no está sola sino que está rodeada de otras instituciones que dependen entre sí para su funcionamiento.



DATOS DEL PROCESO:

.....	Flujo de datos
=====	Flujo de decisiones
=====	Flujo físico y materiales
=====	Sistemas de información

3.2.1.4.1. Abastecimiento

La provisión de cuyes tendrá una relación directa con la cantidad de requerimiento para la exportación, la cual proviene del pedido por parte del departamento de ventas; por ello vamos a tomar en cuenta una cantidad promedio que será abastecida de acuerdo a la cantidad de cuyes que nos pueden aprovisionar los proveedores que en su inicio serán escogidos de acuerdo a su tecnificación de crianza y al tamaño de sus granjas, ya que no todas las granjas cuentan con un

adecuado sistema de producción, mientras se llega a capacitar a todo el conjunto de cuyecultores.

La calidad de la carne provendrá del manejo que le demos al producto antes de ser faenado y procesado, es decir que nuestra responsabilidad recaerá en el transporte desde las granjas hacia nuestras instalaciones; así como la manera en que será faenado y por ende el tipo de saneamiento que le demos al momento de su empaque.

Tomando en cuenta los aspectos principales de cuy de calidad, encontramos algunas asociaciones y comunidades que ofrecen un producto de exportación, entre los cuales mencionamos los siguientes:

Cuadro No. 15
Proveedores de cuyes

PRODUCTOR	CUYES MES	PRECIO	UBICACIÓN
COPIC	Hasta 32000	\$4.5 c/u	Pujilí
Asociación Esperanza del Mañana	Hasta 18000	\$4.5 c/u	Salcedo
PROMEDIO DE PRODUCCIÓN	50000		

Estos dos criaderos cumplen con los estándares de calidad que se requiere para exportar carne de cuy, puesto que sus sistemas de producción están basados en normas estrictas de calidad y saneamiento por parte de los organismos que apoyan a las distintas familias o grupos, mediante un proceso de capacitaciones.

3.2.1.4.2. Transporte del cuy desde la granja hacia las instalaciones:

Hay que tomar precauciones en el transporte de cuyes de un lugar a otro, para no dañar a los animales., ya que el cuy es un animal nervioso y asustadizo, y bajo situaciones de estrés corre y se golpea, por ello las jaulas de transporte tendrán compartimientos de cinco a diez animales como máximo.

Para trasladar los cuyes hacia nuestras instalaciones contamos con dos camionetas la cual nos servirá como transporte, y se calcula que se puede cargar hasta 3000 cuyes, en jaulas de madera, lo que nos garantizará una mayor seguridad y a la vez los cuyes no serán maltratados.

Por otra parte tenemos la opción que los productores nos entreguen los cuyes en nuestras instalaciones, dependiendo de la negociación que se realice.

3.2.1.4.3. Acopio

Para proyectar una necesidad de instalaciones tomamos en cuenta el tamaño del pedido, el cual depende del mercado, disponibilidad de alimento, mano de obra y costos de producción.



El gráfico que se proyecta arriba es una muestra de lo que se pretende realizar, para el alojamiento de los cuyes que se van a adquirir, los cuales permanecerán hasta un máximo de tres días para luego ser sacrificados, por lo que nuestras instalaciones serán lo suficientemente amplias para alojar un determinado número de cuyes; por tal razón tomamos en cuenta los siguientes aspectos.

- El lugar tiene un acceso fácil.
- No existe evidencia de animales depredadores.
- Se puede acceder a una buena disponibilidad de alimento .
- El terreno es grande.

Aparte del lugar de alojamiento, se construirán instalaciones para el faenamiento y empaque de los cuyes los cuales serán construidos bajo estrictas normas de saneamiento que nos permitan tener un producto de calidad apto para el consumo humano.

3.2.1.4.4. Faenamiento

Para el faenamiento de los cuyes se tomará en cuenta los principios y sugerencias por parte de la Empresa Metropolitana de Rastro Quito, puesto que este es el organismo de inspección en este tipo de actividades.

Antes del sacrificio se proporcionará una dieta que contenga algunas hierbas aromáticas, como el tomillo el mismo que generará un sabor agradable a la carne, este proceso se realizará doce horas antes de ser faenado.

Los procedimientos a efectuarse en esta labor son los siguientes:

Inspección Veterinaria:

Éste determinará la idoneidad o condición patológica de la carne, para su respectivo faenamiento.

Recepción y Estancia:

La recepción y ubicación en sus respectivos galpones donde permanecerán como tiempo máximo de tres días.

Traslado:

Se realiza la movilización de los animales desde los galpones hasta el área de faenado.

Pesado:

Es necesario tomar en cuenta el peso del cuy, puesto que el cuy para la exportación debe oscilar entre los 800 y 1200gr. en la edad de tres meses, sin antecedentes de partos.

Sacrificio:

En empresas en las que ya se ha dado inicio la exportación de carne de cuy y por ende cuentan con grandes pedidos, el sacrificio se lo hace mediante descargas eléctricas, y en nuestro caso los animales serán sacrificados inicialmente mediante métodos manuales, como el desnucamiento que consiste en matar, agarrando con una mano las patas traseras y poniendo los dedos de la otra mano alrededor del cuello del animal; se hace un movimiento que acerque un poco a las manos y luego se da un estirón fuerte, separando la misma, sin soltar al animal, para que la columna vertebral se separe del cráneo. Este método es el más eficiente para una forma técnica de sacrificio.

**Degüello y Desangrado:**

Una vez sacrificado se procede a introducir una cuchilla alrededor del cuello del animal para producir un sangrado profuso, para que la carne no se haga negra.

Desprendimiento del pelaje:

Procedemos al desprendimiento de pelo mediante la utilización de agua caliente por un tiempo aproximado de 3 a 4 segundos, sujetándole al animal por uno de los miembros posteriores.



Corte de Patas:

Se procede a cortar y separar las extremidades anteriores y posteriores del cuerpo del animal.

Depilado:

Se desprende el pelo de los cuyes iniciando con métodos manuales; ya sea con la mano o cuchillo y posteriormente se puede realizar en forma mecánica para agilizar el proceso.

Lavado:

El animal sin pelo y sin patas, se somete a un lavado de agua fría para continuar con el eviscerado.

Corte Longitudinal:

Una vez pelado y limpio el cuy es colocado sobre una mesa y con un cuchillo se realiza un corte longitudinal comenzando por el ano y terminando en la parte del cuello.

Eviscerado:

Se extrae las vísceras, comenzando por el estómago, traquea y la yugular finalizando con la extracción del hígado y bazo.



Lavado Interno:

El lavado se realizará con agua fría con la finalidad de que el cuy quede libre de impurezas y listo para su empaque.

Inspección Veterinaria Post mortem

Los cuyes son revisados prolijamente por el veterinario para determinar su integridad orgánica y estado sanitario.

Lavado de Canales:

Después del proceso de faenamiento se realiza la limpieza de los canales con la aplicación a presión de agua potabilizada sobre las superficies corporales de cada canal.

Desinfección de Canales:

Para evitar contaminación se aplica una mezcla de ácidos orgánicos sobre las superficies corporales de cada canal.

3.2.1.4.5. *Empaque y embalaje del producto final*

Empaque

En el empaque se utilizará el empaque al vacío, donde cada unidad de cuy pelado y eviscerado utiliza el envase, el cual consiste en la eliminación del aire u oxígeno del producto. De esta forma se impide que el alimento tenga contacto con microorganismos del aire o del medio ambiente.

El envasado al vacío es el método mas frecuente utilizado para el almacenamiento y distribución de la carne refrigerada para su venta al por mayor.



Etiquetado

La ley establece que todos los productos envasados que entran a China deben llevar el contenido de la información impresa en los empaques o envolturas en escritura China, dando opción utilizar hasta dos lenguajes siempre que el tamaño de las letras no sea más grande que de los caracteres chinos. Se debe indicar el nombre del producto y la tabla de ingredientes.

El contenido de calorías y nutrientes estará expresado en términos de peso y porción usando las abreviaciones correspondientes a cada caso, a su vez se indicará el nombre del fabricante, distribuidor y el país de origen así como la fecha de producción, tiempo máximo de almacenamiento en formato año, mes día, y el registro sanitario otorgado por la autoridad correspondiente del país de origen.

Embalaje

Para efectos de reducción de costos se utilizará cajas de cartón micro corrugado, cada caja tendrá una medida de 35 de ancho * 35 de largo * 40cm de alto, la misma deberá contener 12 cuyes congelados cada uno con un peso de 800 a 1200gr. Adicionalmente, para la conservación del producto se podrá utilizar gel pack, puesto que el hielo seco incrementa el peso y por ende el precio por kilo de las cargueras se incrementa en mas de un 400%.

3.2.2. MECANISMO DE EXPORTACIÓN DEL CUY A CHINA

China es uno de los países con mayor actividad comercial, reconocido tanto por sus exportaciones como por sus importaciones; el cliente chino es exigente y para

realizar negociaciones con este mercado, es necesario conocer al cliente y a su vez tomar en cuenta cuales son sus exigencias arancelarias en cuanto a productos de consumo humano.

3.2.2.1. Estrategias Comerciales

- Convenios o acuerdos con países a los cuales se les pueda ofertar este producto.
- Fijación de un precio oficial del producto en especie en pie a nivel nacional.
- Fijación de un precio oficial del producto faenado para el exterior en diferentes presentaciones.
- Acuerdos aduaneros con el país de origen y los países de destino.
- Convenios con Corporaciones y ONGs para el desarrollo de proyectos afines con el cuy.
- Organización de Ferias del Cuy Nacionales e Internacionales.
- Entre otros.

3.2.2.2. El acceso al mercado Chino

A raíz del ingreso de China a la OMC, se dio apertura a planes de reducción de aranceles, abolición de impedimentos, al libre comercio de mercancías y sobre todo mayor apertura a la inversión extranjera y gracias a ello en el 2005, China se convirtió en el tercer país con mayor volumen comercial a nivel mundial.

Uno de los elementos principales en los chinos, es el precio a la hora de realizar compras al exterior, por lo que el cultivo de las relaciones personales entre socios comerciales debe ser un aspecto de suma importancia.

3.2.2.2.1. Documentación Aduanera para exportación de Carne de cuy

En términos generales, los aranceles que China aplica a los productos o mercancías importadas se clasifica en cinco categorías, siendo ubicado nuestro producto en la categoría 3 Nivel Arancelario de nación más Favorecida.

Documentación:

La documentación que debe presentar para exportar carnes congeladas a las autoridades chinas es la siguiente:

- Declaración Aduanera
- Conocimiento de embarque
- Lista de empaque
- Factura Comercial

- Cuota de importación
- Licencia de importación
- Certificado fitosanitario emitido por el organismo oficial del país exportador (CESA), para la importación de carnes.
- Certificado Sanitario emitido por el organismo oficial del país exportador (MAG)
- Registro Sanitario emitido por el organismo oficial del país exportador (MAG) Anexo No.13
- Certificado de Origen emitido por el organismo oficial del país exportador (MICIP)

Partida Arancelaria:

La carne de cuy congelada no tiene partida específica, por lo tanto vamos a utilizar la partida 0208.90.90.00, la misma que se encuentra vigente desde el año 2002, para este tipo de producto.

Cuadro No. 16

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	IMPUESTO GENERAL	IMP. ECUADOR - ATPDA
0208.90.90.00	Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados	6.4%	0%

3.2.2.3. Medio de transporte a utilizarse para la exportación

El medio que se utiliza para este tipo de transporte es el aéreo, puesto que la carne es un producto perecible y necesita llegar a su destino en el menor tiempo posible y más aún si se trata de transportar el producto hasta China.

Para realizar transporte por vía aérea debemos cumplir con la siguiente documentación:

- Registro del Exportador
- Formulario Único de Exportación FUE
- Factura Comercial
- Lista de Empaque
- Certificado de Origen
- Certificados de Calidad
- Certificados Sanitarios
- Guía de Remisión
- Guía Aérea
- Declaración – Cupón de Aportación a CORPEI.

En nuestro país el servicio de transporte aéreo regular es el que prestan las aerolíneas comerciales a través de su respectiva red de rutas, según itinerarios fijos programados. La mayoría de estas compañías pertenecen a IATA – asociación Internacional de Transporte Aéreo. Este servicio nos da la oportunidad de realizar nuestra exportación conjuntamente con otros productos provenientes de otras empresas y lo que nos permite pagar de manera proporcional los fletes, de tal manera que podemos obtener un ahorro.

3.2.2.4. Canal de distribución y entrega del producto

Parte de los compromisos asumidos por China dentro de la OMC, se amplió los derechos de distribución a las empresas de inversión extranjera, es decir las empresas pueden establecer tiendas de venta al por mayor sin necesidad de un socio chino siempre y cuando se cumplan con los requisitos que se impongan.

En nuestro caso para iniciar tomaremos en cuenta los Servicios de distribución prestados bajo pago o comisión y la Venta al por mayor, ya que nuestro cliente no necesariamente puede ser un comerciante sino también un intermediario, el cual recibiría una comisión y/o también podemos entregar el producto a un cadena de supermercados, según el cliente.

3.2.2.5. Precio del producto

Se puede establecer un precio oficial regulado por la Asociación de Cuyecultores como una de las primeras actividades que realizaría, tomando en referencia la cantidad de cuyes que se adquiere, por lo que consideramos que un precio promedio oscila entre los 4.5 y 5 dólares por cuy en pie.

3.2.3. ASPECTO ECONÓMICO Y FINANCIERO

El estudio del ámbito económico para el desarrollo de nuestro proyecto nos permite determinar en costos reales la inversión que vamos a realizar y de ahí proyectar cuáles son los márgenes de utilidad, con la finalidad de establecer la viabilidad de un negocio de este tipo, tomando en cuenta la evaluación de riesgos a los cuales nos enfrentamos, por lo tanto evitar problemas o dificultades a futuro o a su vez buscar posibles soluciones.

3.2.3.1. Costos De Inversión

Los costos de inversión son calculados en base a nuestra necesidad que en principio van a ser materiales mínimos; es decir, utilizar insumos necesarios para obtener un nivel de producción con la tecnología existente; por consiguiente a un costo por unidad de producción el mínimo posible, los mismos que serán recuperados en un determinado tiempo, con el objetivo de maximizar nuestras ganancias y reinvertir en materiales y maquinaria que puede ser utilizada para una mejor producción y a la vez ofrecer un producto de mayor calidad.

Para nuestro proyecto los costos se establecen considerando la construcción de las instalaciones, faenamiento, transportación y comercialización del producto.

En el cuadro No. 17 se presenta los costos fijos y variables de nuestra empresa en dólares:

Cuadro N° 17

PRESUPUESTO DE CAJA

INVERSION INICIAL

Detalle	Costo Unitario	Cantidad	Total
Costos fijos			
Balanza	25,00	4	\$ 100,00
Cilindro de gas	40,00	10	\$ 400,00
Calefones	500,00	2	\$ 1.000,00
Construcción de las instalaciones Anexo No. 14	20705,00	1	\$ 20.705,00
Equipo de Computo	1100,00	1	\$ 1.100,00
Muebles y Enseres	1500,00	1	\$ 1.500,00
Máquina para empaque al vacío	4000,00	1	\$ 4.000,00
Cuarto Frio	2800,00	1	\$ 2.800,00
Valor del terreno (1500mt ²)	\$ 18.600,00	1	\$ 18.600,00
Vehiculo (2da. mano)	\$ 3.000,00	2	\$ 6.000,00
Utilería y Menaje	\$ 500,00	1	\$ 500,00
Kits de limpieza (2)	\$ 200,00	2	\$ 400,00
	Total Costos Fijos		\$ 57.105,00
Costos Variables			
Cuyes	4,00	6000	24000,00
Impresión de las etiquetas	0,03	6000	180,00
Cajas	0,25	6000	1500,00
Gel pack	0,05	6000	300,00
Alimento	250,00	1	250,00
Gas	2,00	10	20,00
Servicios Básicos	200,00	1	200,00
Combustible	100,00	1	100,00
Carguera	3,00	6000	18000,00
	Total Costos Variables		44550,00
	Total Costos Totales		101655,00

3.2.3.1.1. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio fija la cantidad de cuyes que se requiere para exportar y recuperar lo invertido; para ello considerando un precio de exportación de 18 dólares americanos, buscamos una cantidad que nos genere un ingreso que permita cubrir nuestros costos totales.

Tomamos una base de 6000 cuyes puesto que el presupuesto de caja ha sido diseñado con ese número de producción, con esta base nuestros cálculos arrojan los siguientes resultados, que se ven reflejados en el cuadro No. 18

Costos Totales:

$$CF + CV = CT$$

$$57105.00 + 44550.00$$

$$= 101655.00$$

Ventas

$$P * Q$$

$$18 * 6000$$

$$= 108000.00$$

Ingreso en Equilibrio:

$$IE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$(57105.00) / (1 - (44550.00/108000.00))$$

$$= 97200.00$$

Costo Variable Unitario

$$Cvu = CV / Q$$

$$44550.00 / 6000.00$$

$$= 7.425$$

Cantidad en Equilibrio:

$$QE = \frac{CF}{PV - Cvu}$$

$$(57105.00) / (18 - 7.425)$$

$$= 5400$$

Cuadro N° 18

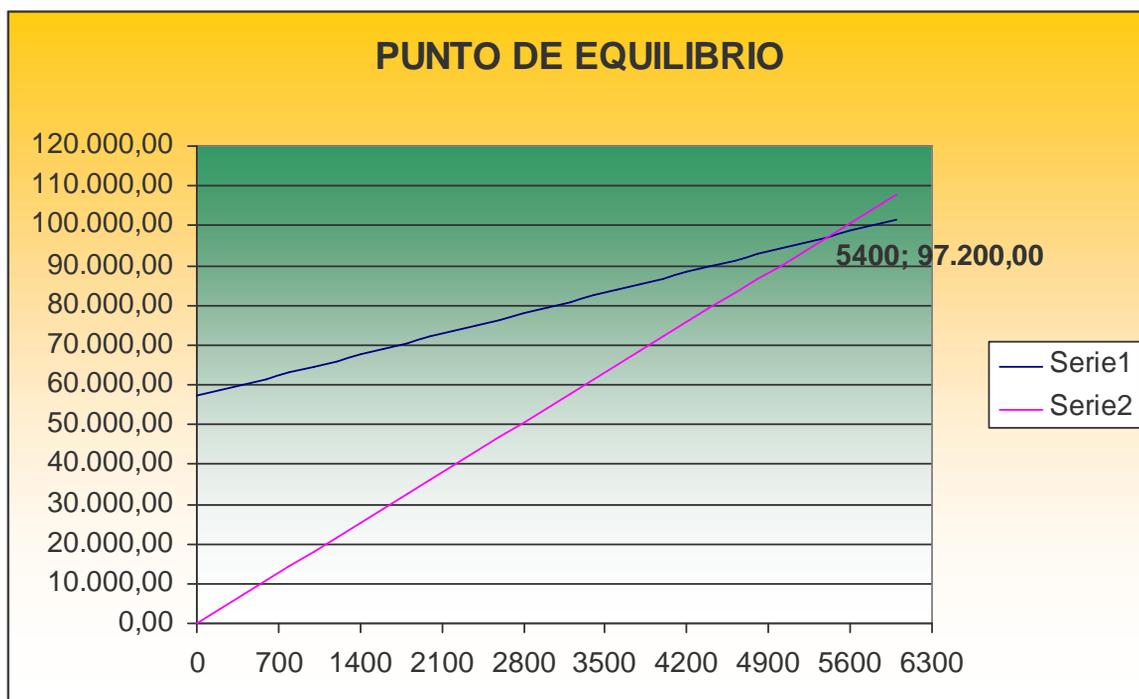
CUADRO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Q	CF	CV	CT	VENTAS	Utilidad operativa
0	57105	0,00	57.105,00	0,00	-57.105,00
200	57105	1.485,00	58.590,00	3.600,00	-54.990,00
400	57105	2.970,00	60.075,00	7.200,00	-52.875,00
600	57105	4.455,00	61.560,00	10.800,00	-50.760,00
800	57105	5.940,00	63.045,00	14.400,00	-48.645,00
1000	57105	7.425,00	64.530,00	18.000,00	-46.530,00
1200	57105	8.910,00	66.015,00	21.600,00	-44.415,00
1400	57105	10.395,00	67.500,00	25.200,00	-42.300,00
1600	57105	11.880,00	68.985,00	28.800,00	-40.185,00
1800	57105	13.365,00	70.470,00	32.400,00	-38.070,00
2000	57105	14.850,00	71.955,00	36.000,00	-35.955,00
2200	57105	16.335,00	73.440,00	39.600,00	-33.840,00
2400	57105	17.820,00	74.925,00	43.200,00	-31.725,00
2600	57105	19.305,00	76.410,00	46.800,00	-29.610,00
2800	57105	20.790,00	77.895,00	50.400,00	-27.495,00
3000	57105	22.275,00	79.380,00	54.000,00	-25.380,00
3200	57105	23.760,00	80.865,00	57.600,00	-23.265,00
3400	57105	25.245,00	82.350,00	61.200,00	-21.150,00
3600	57105	26.730,00	83.835,00	64.800,00	-19.035,00
3800	57105	28.215,00	85.320,00	68.400,00	-16.920,00
4000	57105	29.700,00	86.805,00	72.000,00	-14.805,00
4200	57105	31.185,00	88.290,00	75.600,00	-12.690,00
4400	57105	32.670,00	89.775,00	79.200,00	-10.575,00
4600	57105	34.155,00	91.260,00	82.800,00	-8.460,00
4800	57105	35.640,00	92.745,00	86.400,00	-6.345,00
5000	57105	37.125,00	94.230,00	90.000,00	-4.230,00
5200	57105	38.610,00	95.715,00	93.600,00	-2.115,00
5400	57105	40.095,00	97.200,00	97.200,00	0,00
5600	57105	41.580,00	98.685,00	100.800,00	2.115,00
5800	57105	43.065,00	100.170,00	104.400,00	4.230,00
6000	57105	44.550,00	101.655,00	108.000,00	6.345,00

Elaborado por: Yadira Becerra y Nancy Andrango

El cuadro No. 18 nos indica que para aprovisionar los costos totales, debemos realizar una exportación de 5400 cuyes en el mes a un precio de venta de 18.00 dólares, de lo contrario incurrimos en pérdida al tener una producción menor. Por otro lado nuestra utilidad se vería reflejada, al realizar ventas superiores al número indicado, lo que significa promocionar nuestro producto y buscar potenciales clientes.

Si tomamos en consideración la demanda que se tiene, esta cantidad es bastante pequeña, puesto que China esta requiriendo cerca de 5000 toneladas de carne de cuy lo que equivale aproximadamente a 1 millón de cuyes, con un peso promedio de 1000 gr.



3.2.3.1.2. Análisis de riesgo

Con el análisis de riesgo evaluamos la efectividad de una adecuada utilización de nuestros recursos y la administración de los mismos, puesto que sabemos la cantidad que debemos exportar para recuperar la inversión y ahora se realizamos un breve análisis de riesgos operativos en las diferentes actividades que se van a ejecutar, el objetivo es establecer los riesgos que se puede incurrir en el desarrollo de las actividades, calificando a cada uno de ellos de acuerdo a la importancia de los mismos, su potencial consecuencia y el impacto que se genera en la realización de un proceso.

La escala que se utiliza para la calificación es baja, porque los riesgos que puedan surgir son menores y que no afecta al objetivo principal; media, ya que se considera un nivel de riesgo intermedio y alta porque el riesgo va a afectar considerablemente.

El cuadro No. 19 contiene el nivel de riesgo operativo que podemos tener al ejecutar nuestra propuesta, de acuerdo a las actividades que se van a realizar, y a la vez se deduce el nivel de impacto hacia nuestro objetivo estratégico.

Con ello concluimos que en todo negocio existe un cierto nivel de riesgo operativo aún más en el caso de iniciar una operación, pero depende de las estrategias que se realicen para disminuir el riesgo y no afecte al objetivo principal.

CUADRO No. 19
ANÁLISIS DE RIESGO OPERATIVO

ACTIVIDAD	PRODUCTO	PROCESO	FACTORES DE RIESGOS ENDÓGENOS	POTENCIAL CONSECUENCIA	IMPACTO EN EL OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIAS
• Capacitación	• Sistemas de producción de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> Instrumentos de capacitación Análisis de sistemas de producción Seguimiento de la capacitación 	<ul style="list-style-type: none"> No ha llegado a todos los productores Los productores no pongan en práctica lo aprendido 	Los cuyes no cumplan con los requerimientos de calidad	ALTO	<ul style="list-style-type: none"> Controlar que todos los productores lleguen a la capacitación Realizar seguimiento al proceso de crecimiento
• Compras	• Adquisición de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> Selección de productores Fijación del precio del cuy en pie Transportación de los cuyes hasta las instalaciones 	<ul style="list-style-type: none"> El transporte de los cuyes hasta la empresa se lo realice en malas condiciones Los productores eleven el precio a causa del incremento de los costos de los alimentos e insumos para crianza 	El incremento del costo de producción del cuy	MEDIA	<ul style="list-style-type: none"> Evitar que los cuyes estén unos sobre otros Prevenir para que los costos no afecten en mayor grado
• Producción	<ul style="list-style-type: none"> Faenamiento Empaque Embalaje 	<ul style="list-style-type: none"> Faenamiento del cuy Control del peso y volumen Refrigeración y empaque del cuy Embalar para la exportación 	<ul style="list-style-type: none"> Los cuyes no cumplan con el peso y calidad requerida El tiempo de permanencia del cuy en el área de refrigeración. 	El producto no esta apto para la exportación	ALTA	<ul style="list-style-type: none"> Vigilar los procesos de crianza con la ayuda de un veterinario Evitar el tiempo de permanencia en las instalaciones
• Comercialización	• Exportación del cuy a China	<ul style="list-style-type: none"> Permisos correspondientes para la exportación Transportación del producto a la Aduana Envío del producto 	• Incumplimiento de los requisitos exigidos para la exportación	No se pueda exportar	ALTA	• Prevenir con anticipación los documentos necesarios para su exportación

3.2.3.1.3. *Riesgo Financiero*

El riesgo financiero se va a calcular con la medida VAR, que nos va a permitir conocer la máxima pérdida que se podría incurrir en la inversión que vamos a realizar. El cálculo se lo hace tomando como referencia el Costo Total, siendo éste una Ganancia Mínima, al igual que el Ingreso Total, tomado en cuenta como la Ganancia Máxima. Se establece un porcentaje de pérdida del 5% con un margen de confianza del 95%, lo cual nos arroja resultados para definir cual sería nuestra pérdida y encontrar la cantidad de cuyes que se debe exportar, para cubrir nuestros costos totales.

Establecemos tres alternativas considerando el nivel de la inversión que se debe efectuar, tomando como referencia el punto de equilibrio con la alternativa moderada, en un nivel inferior tenemos la alternativa baja y en un nivel superior la alta, tal como se indica el cuadro No. 20 a continuación:

Cuadro No. 20

Var						
Alternativa	Cantidad	Ganancia Mínima	Ganancia Máxima	Porcentaje de pérdida	VAR	Utilidad
Baja	5200	95715	-2115	5%	-105,75	-2009,25
Moderada	5400	97200	0	5%	0	0
Alta	5600	98685	2115	5%	105,75	2009,25

Según los cálculos realizados para cada alternativa se establece que a mayor inversión nuestra ganancia es incrementada y si se considera este porcentaje de pérdida en la alternativa baja, tenemos un déficit de 2009.25 dólares, mientras que en la alternativa moderada, no existe déficit ni superávit, puesto que nos encontramos en el punto de equilibrio, y a raíz de la alternativa alta, consideramos un porcentaje de ganancia mínima, pese al porcentaje de riesgo que hemos considerado, lo cual indica que el proyecto es viable siempre y cuando se mantenga un ingreso de ventas por encima de los 98685.00 dólares.

3.2.3.2. **Proyecciones de ingresos y egresos**

El presupuesto ha sido proyectado para el período de 10 años, a partir del año 2009, en el que tomamos en cuenta las proyecciones de ventas, con un crecimiento en cantidad y precio del 5% anual, los costos de producción, han sido proyectados con el 5% de crecimiento en la cantidad y el 1% en el costo unitario, puesto que como se demuestra en el cuadro del punto de equilibrio, a mayor cantidad menor es el costo de producción.

**Cuadro No. 21
PROYECCIONES**

CRECIMIENTO DE VENTAS															
TASA DE CRECIMIENTO				5%			5%			5%			5%		
AÑO	2009			2010			2011			2012			2013		
DESCRIPCION	cantidad	Precio	Ingreso anual	cantidad	Precio	Ingreso anual	Cantidad	Precio	Ingreso anual	cantidad	Precio	Ingreso anual	cantidad	Precio	Ingreso anual
Cuy Faenado	67200	18,00	1.209.600,00	70560	18,90	1.333.584,00	74088	19,85	1.470.276,36	77792,4	20,84	1.620.979,69	81682	21,88	1.787.130,10
TASA DE CRECIMIENTO				5%	1%		5%	1%		5%	1%		5%	1%	
COSTO DE PRODUCCION	Cantidad	Costo	Costo Total	Cantidad	Costo	Costo Total	Cantidad	Costo	Costo Total	Cantidad	Costo	Costo Total	Cantidad	Costo	Costo Total
Cuy procesado	67200	17,62	1.184.064,00	70560	17,80	1.255.699,87	74088	17,97	1.331.669,71	77792,4	18,15	1.412.235,73	81682	18,34	1.497.675,99
			25.536,00			77.884,13			138.606,65			208.743,95			289.454,11
TASA DE INFLACION				8%			8%			8%			8%		
AÑOS	2009			2010			2011			2012			2013		
DESCRIPCION	VALOR	Meses	TOTAL	VALOR	Meses	TOTAL	VALOR	Meses	TOTAL	VALOR	Meses	TOTAL	VALOR	Meses	TOTAL
Sueldo y Salario (21)	4200	12	50400	4536	12	54432,00	4898,88	12	58786,56	5290,79	12	63489,48	5714,05	12	68568,64
IESS 11,15%	468,3	12	5619,6	505,764	12	6069,17	546,225	12	6554,70	589,92	12	7079,08	637,12	12	7645,40
DTS	350	12	4200	378	12	4536,00	408,24	12	4898,88	440,90	12	5290,79	476,17	12	5714,05
DCS	350	12	4200	378	12	4536,00	408,24	12	4898,88	440,90	12	5290,79	476,17	12	5714,05
VACACIONES	175	12	2100	189	12	2268,00	204,12	12	2449,44	220,45	12	2645,40	238,09	12	2857,03
FONDO DE RESERVA	350	12	4200	378	12	4536,00	408,24	12	4898,88	440,90	12	5290,79	476,17	12	5714,05
IESS 9,35%	392,7	12	4712,4	424,116	12	5089,39	458,045	12	5496,54	494,69	12	5936,27	534,26	12	6411,17
	5500,6		66007,2	5940,65		71287,776	6415,9		76990,80	6929,17		83150,06	7483,51		89802,07
Pérdida o Ganancia Anual			-40.471,20			6.596,35			61.615,85			125.593,89			199.652,04
Pérdida o Ganancia Mensual			-3.372,60			549,70			5.134,65			10.466,16			16.637,67

5%			5%			5%			5%			5%		
2014			2015			2016			2017			2018		
cantidad	Precio	Ingreso anual	Cantidad	Precio	Ingreso Anual									
85766	22,97	1.970.310,94	90054	24,12	2.172.267,81	94557	25,33	2.394.925,26	99285,01	26,59	2.640.405,10	104249,26	27,92	2.911.046,63
5%	1%		5%	1%		5%	1%		5%	1%		5%	1%	
Cantidad	Costo	Costo Total	Cantidad	Costo	Costo Total									
85766,1	18,52	1.588.285,39	90054,43	18,70	1.684.376,66	94557,1	18,89	1.786.281,45	99285	19,08	1.894.351,47	104249,3	19,27	2.008.959,74
		382.025,55			487.891,15			608.643,82			746.053,63			902.086,89

8%			8%			8%			8%			8%		
2014			2015			2016			2017			2018		
VALOR	Meses	TOTAL	VALOR	Meses	TOTAL	VALOR	Meses	TOTAL	VALOR	Meses	TOTAL	VALOR	Meses	TOTAL
6171,18	12	74054,14	6664,87	12	79978,47	7198,06	12	86376,74	7773,91	12	93286,88	8395,82	12	100749,83
688,09	12	8257,04	743,13	12	8917,60	802,58	12	9631,01	866,79	12	10401,49	936,13	12	11233,61
514,26	12	6171,18	555,41	12	6664,87	599,84	12	7198,06	647,83	12	7773,91	699,65	12	8395,82
514,26	12	6171,18	555,41	12	6664,87	599,84	12	7198,06	647,83	12	7773,91	699,65	12	8395,82
257,13	12	3085,59	277,70	12	3332,44	299,92	12	3599,03	323,91	12	3886,95	349,83	12	4197,91
514,26	12	6171,18	555,41	12	6664,87	599,84	12	7198,06	647,83	12	7773,91	699,65	12	8395,82
577,01	12	6924,06	623,17	12	7477,99	673,02	12	8076,23	726,86	12	8722,32	785,01	12	9420,11
8082,19		96986,23	8728,76		104745,13	9427,06		113124,74	10181,23		122174,72	10995,72		131948,70
		285.039,32			383.146,02			495.519,08			623.878,91			770.138,19
		23.753,28			31.928,84			41.293,26			51.989,91			64.178,18

Los costos de producción y la proyección de sueldos y salarios nos permiten conocer los valores de utilidad o pérdida que vamos a obtener en un período anual, considerando los ingresos que generaría la venta de las cantidades proyectadas.

El resultado final de las proyecciones nos indica que la inversión que se va a realizar se recupera en el segundo año de ventas, con un valor mínimo de ganancia mensual, pero en los años siguientes, se puede observar que la rentabilidad de la empresa va incrementándose.

Por lo tanto el resultado de nuestro estudio es que es un proyecto viable puesto que el tiempo de recuperación de la inversión es menor en comparación de otros tipos de negocios.

CAPÍTULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- La producción de cuyes en el Ecuador es una actividad que sustenta en su mayoría a familias de sectores rurales y de escasos recursos, los mismos que utilizan la crianza familiar y no superan las 10 especies por familia.
- La comercialización de carne de cuy se la realiza a nivel nacional y sólo existen dos empresas que se encuentran exportando este producto al exterior, de manera específica a los Estados Unidos.
- La desorganización de los organismos de apoyo al sector cuyecultor, nos lleva a la necesidad de una Asociación que acoja a todos los productores de cuy, la misma que tendrá como principal actividad la capacitación en la correcta crianza de cuyes a los cuyecultores, y realizar los debidos procesos para exportar su producto.
- El mercado Chino es un potencial demandante de la carne de cuy, ya sea por su variedad gastronómica o por la calidad del producto, por lo cual es necesario cubrir esa necesidad.
- La exportación de carne de cuy hacia las principales ciudades de China nos abre las puertas a nuevas fuentes de empleo, y al mejoramiento de la calidad de vida de quienes se dedican a esta actividad, de tal manera que el aporte no sólo está dirigido a lo económico sino al progreso de cientos de familias que se conforman con sobrevivir día a día.

4.2. RECOMENDACIONES

Es necesario que las autoridades responsables del seguimiento de este tipo de actividades presten mayor atención al productor de cuy, puesto que es un mercado potencial, que requiere de ayuda técnica y económica e incrementar su producción, así como lo ha hecho Perú quien actualmente cuenta con los mejores criaderos de cuy con calidad de exportación.

La implementación de esta propuesta requiere de una inversión para lo cual podemos recurrir al financiamiento en instituciones bancarias como es la Corporación Financiera Nacional, el Banco Nacional de Fomento y otras instituciones que aportan al crecimiento de nuevos empresarios como es la Corporación CONQUITO, quienes contribuyen además de la parte económica, con asesorías y desarrollo de nuevas ideas de negocio.

Contando con el apoyo financiero, la necesidad de agrupar al sector de productores de cuy es prioritaria para dar inicio al funcionamiento de la propuesta, siendo los mismos integrantes los promotores en abrir las puertas de este producto a uno de los mercados más grandes como es la China.

Una buena adecuación de las instalaciones técnicas permitirá a la Asociación agilizar los trámites legales en las diferentes instituciones, uno de los principales será el Registro Sanitario, puesto que de ello depende que el producto pueda expendirse hacia el mercado Chino.

Finalmente se puede concretar que aunque la inversión para la ejecución de esta propuesta es alta, la rentabilidad del mismo se puede ver reflejada en el segundo año de actividad, siendo un período corto en comparación de otro tipo de negocio, así mismo se aporta con la economía del país y lo más importante el aporte es aún mayor para las familias y personas dedicadas a esta actividad.

1. http://www.lanacion.cl/prontus_noticias/site/artic/20070502/pags/20070502151127.html Miércoles 2 de mayo de 2007
2. <http://espanol.cri.cn/chinaabc/chapter18/chapter180303.htm>
3. http://www.portalagrario.gob.pe/pecuaria/pec_imp.shtml
4. <http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/china1.htm>
5. <http://www.bce.fin.ec/estadisticas/comercioexterior/documentos.html>
6. www.bce.fin.ec/estadisticas/
7. http://www.hoy.com.ec/NoticiaNue.asp?row_id=271871
8. www.sica.gov.ec
9. http://www.elmercurio.com.ec/web/titulares.php?seccion=fzuyEtT&codigo=PgYz6GIQiA&nuevo_mes=05&nuevo_ano=2005&dias=09¬icias=2005-05-09
10. <http://www.chimborazo.gov.ec/content/view/524/13/>
11. www.promsa.gov.ec/contenet/cotopaxicuy_201
12. www.promsa.gov.ec/contenet/tumguraguacuy_95
13. http://www.portalagrario.gob.pe/pecuaria/pec_imp.shtml, 03.09.2006
14. http://www.hoyinversion.com/noticias-empresas/ecuador-busca-aumentar-inversion_200711211439.html
15. <http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/2003/07/07/63102.php>
16. <http://es.wikipedia.org/wiki/China#Cultura>
17. <http://es.wikipedia.org/wiki/China#Cultura>
18. <http://www.furvusanima.es/nuke/modules.php?name=News&file=article&sid=25>
19. CADENA López, Sixto, *Cuyes-Crianza casera y comercial*. CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito-Ecuador, 2000, p.22
20. CADENA López, Sixto, *Cuyes-Crianza casera y comercial*. CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito-Ecuador, 2000, p.67 – 68.
21. CADENA López, Sixto, *Cuyes-Crianza casera y comercial*. CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito-Ecuador, 2000, p.101
22. CADENA López, Sixto, *Crianza Casera y Comercial de cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS. CADENA Editores, Quito- Ecuador, 2002, p.13
23. CADENA, López Sixto, *Crianza Casera y Comercial de Cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito, 20 de abril de 2005, p.22
24. CADENA, López Sixto, *Crianza Casera y Comercial de Cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito, 20 de abril de 2005, p.34
25. CADENA, López Sixto, *Crianza Casera y Comercial de Cuyes*, CUADERNOS AGROPECUARIOS, Quito, 20 de abril de 2005, p.39
26. ALIAGA Rodríguez, Luis, *Crianza de Cuyes*. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGRARIA, Lima-Perú, 2001, p.5-6
27. ALIAGA Rodríguez, Luis, *Crianza de Cuyes*. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGRARIA, Lima-Perú, 2001, p.23
28. ALIAGA Rodríguez, Luis, *Crianza de Cuyes*. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGRARIA, Lima-Perú, 2001, p.29-30
29. SALINAS Manuel, *Crianza y Comercialización de cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima-Perú, 2002, p.9
30. SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de Cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002, p.28 - 29
31. SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de Cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002, p.40

32. SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de Cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002, p.104
33. SALINAS, Manuel, *Crianza y comercialización de cuyes*. EDICIONES RIPALME, Lima- Perú, 2002. p.127
34. SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de cuyes*, COLECCIÓN GRANJA Y NEGOCIO, Perú 2002, p. 110-112
35. SALINAS, Manuel, *Crianza y Comercialización de cuyes*, COLECCIÓN GRANJA Y NEGOCIO, Perú 2002, p. 121-123
36. Martinelli, Franco (1975), *Historia de China*, dos volúmenes. Barcelona: Editorial de Vecchi.
37. Guía de exportación a China, CORPEI, Serie cultura exportadora, 2005, pág.30 - 33
38. Biblioteca Económica Banco Central del Ecuador
39. CORPEI
40. ¿Cómo exportar?, CORPEI, Serie cultura exportadora no.1, 2da edición, 2005, pág. 5-6
41. Revista AFABA, Sección Alternativas, Quito-Ecuador, 8 de Enero del 2008, p. 23-24
42. EFE, "El Cuy Peruano gana la Partida", *Hoy dinero*, año 2007, N^a 685, Quito, 03 de mayo de 2007

ANEXOS

ANEXO No. 1

**Tabla de Composición de las Carnes de Cerdo,
Pollo, Bovinos, Conejos y sus derivados**

CARNE Y DERIVADOS									
	Por 100 gramos de producto comestible								
	Energía	Agua	Proteína	Lípidos	Na	K	Ca	P	Fe
Alimento	g	g	g	g	mg	mg	mg	mg	Mg
CERDO									
Cerdo, costilla flaca, cruda	250	60,7	19,9	18,9	99	380	2	233	1,39
Cerdo, costilla, a la parrilla	320	50	25,2	24,3	106	359	6	209	1,16
Cerdo, jamón crudo	473	28,9	18	44,6	2940	219	11	152	4,02
Cerdo, jamón cocido	211	60,4	20,3	14,4	1900	107	15	143	7,45
Cerdo, panceta	670	14,3	8,3	70,8	1780	17	37	38	1,27
Cerdo, chorizo, fresco, crudo	454	39,8	13	44,2					
POLLO									
Pollo, carne-pellejo-menudos, fresco, crudo	88	80	16,3	2,5	119	292	2	200	5,04
Pollo, hervido	198	63	23,1	11,7	110	363	2	158	1,71
Pollo, asado al horno	162	64,4	28,4	5,4	129	327	12	193	3,34
Pollo, asado a la parrilla	168	63,8	29,8	5,4		333	11	249	1,97
VACUNO									
Asado, fresco, crudo	170	69,5	18,4	10,7					
Bife, a la parrilla	189	63,9	24,6	10,1	97	367	4	238	3,52
Caracú (medula de hueso largo), crudo	785		0,5	87					
Cuadril y bife angosto flaco, fresco, crudo	111	74	21	3	47	368	2	234	3,18
En conserva, enlatado	224	59,5	23,7	14,4	895	148	14	145	13,5
Lomo, fresco, crudo	116	69,6	20	4	79	369	2	188	2,73
Nalga, fresco, crudo	97	75,3	21,2	1,4	63	399	3	186	3,46
Riñón, fresco, crudo	137	74,9	15	8,1	245	231	14	262	15
Ternera, costilla flaca, a la parrilla	139	67,8	27,2	3,4	74	406	4	224	4,09
Ternera, costilla flaca, fresca, cruda	95	76,3	20	1,7	88	325	5	201	2,04
Vacío flaco, fresco, crudo	171	66,5	23,8	8,4	70	359	2	213	3,15
Vacío, a la parrilla	258	55,6	25,6	17,3	91	381	3	204	4,12
Vacío, al horno	241	56,1	28,1	14,3	63	339	3	234	4,37
CONEJO									
Angora, carne	109	75,5	19,4						
Neozelandés, carne	120	73,5	19,6		56	321	18	184	2,7

Fuentes: Para la carne de cerdo, pollo y vacuno: "Tablas de Composición de los Alimentos de Argentina", ARGENFOOD, UNLU- Universidad Nacional de Luján. Para la carne de conejo "Tabla de Composición de Alimentos de Uruguay" del Ministerio de Seguridad y Trabajo.

ANEXO No. 2

Contenido de grasa, ácidos grasos y colesterol de las distintas carnes

CARNE Y DERIVADOS							
	Por 100 gramos de producto comestible						
	Lípidos	AGS	AGM	AGP TOTAL	AGPw6	AGPw3	Colesterol
Alimento	G	G	g	G	g	g	mg
CERDO							
Bola de lomo	2,5	0,84	1,3	0,19			46
Carré	2	0,65	1,03	0,19			42
Cuadrada	3,2	1,12	1,58	0,28			43
Lomo	2,1	0,75	1,03	0,19			44
Nalga	2	0,65	1,02	0,19			42
Peceto	4,5	1,58	2,24	0,37			50
POLLO							
Pata sin piel	3,9	1,15	1,36	1,17	1,08	0,1	68
Pechuga sin piel	1,2	0,38	0,38	0,38	0,38	0,04	45
Piel sola	45,7	12,7	17,24	13,08	11,91	1,08	102
VACUNO							
Bife angosto	2,4	1,03	0,96	0,19	0,1	0,04	52
Bola de lomo	2,6	1,07	1,09	0,23	0,16	0,06	48
Cuadril, colita	1,9	0,78	0,8	0,17	0,11	0,05	51
Cuadril, corazón	2,2	0,95	0,88	0,18	0,09	0,03	50
Cuadril, tapa	3	1,29	1,2	0,24	0,13	0,04	46
Cuadrada	1,1	0,45	0,46	0,09	0,07	0,03	49
Lomo	3,8	1,63	1,52	0,3	0,16	0,06	54
Marucha	3,6	1,55	1,44	0,29	0,15	0,05	56
Nalga	1	0,41	0,42	0,09	0,06	0,03	51
Palomita	4,6	1,98	1,84	0,37	0,2	0,07	53
Peceto	1,6	0,65	0,67	0,14	0,1	0,04	45
CONEJO							
	4,11	1,69	1,4	1,02	0,74	0,25	56

Fuentes: Para la carne de cerdo, pollo y vacuno: "Tablas de Composición de los Alimentos de Argentina", ARGENFOOD, UNLU- Universidad Nacional de Luján. Para la carne de conejo "Tabla de Composición de Alimentos de Uruguay" del Ministerio de Seguridad y Trabajo.

ANEXO No. 3

Pollo.- Se dice que los pollos empezaron a domesticarse en Asia hace más de cuatro milenios y que llegaron a Europa a través del comercio de Persa.

Existen dos tipos de pollo de acuerdo a la manera de crianza: el pollo industrial o de granja y el pollo rural o de grano. La diferencia se encuentra en que el pollo rural es alimentado con grano, en espacios libres y sin recibir medicamentos, mientras que el pollo industrial se cría de forma intensiva y se engorda rápidamente con balanceados y ciertos tipos de hormonas de crecimiento.

La carne de pollo es una de las más consumidas en Ecuador y el resto del mundo. “Una composición nutricional proteica adecuada y unas características organolépticas aceptables para todas las edades, favorecen su consumo. Ello no la exime de riesgos, sobre todo químicos y microbiológicos, debidos al sistema de producción intensivo que se emplea.”

La carne como alimento es una excelente fuente de aminoácidos esenciales y, aunque en menor medida, también de vitaminas (principalmente del grupo B) y minerales. No obstante, la carne de pollo, a diferencia de la de otras especies, no posee una cantidad elevada de hierro (inferior a 1 mg/100 g).

Respecto al contenido vitamínico, destaca la presencia de ácido fólico y vitamina B3 o niacina. Entre los minerales, el nivel de hierro y de zinc es menor que en el caso de la carne roja, aunque supone una fuente más importante de fósforo y potasio. El valor nutritivo de los menudillos de pollo es muy alto, especialmente el hígado. Éste presenta un contenido en proteínas y lípidos similar al de la carne, aunque destaca su aporte en minerales y vitaminas, principalmente vitamina B12, A, vitamina C y ácido fólico. Por otro lado, los menudillos contienen una gran cantidad de colesterol, así como se indica en el cuadro anterior.

Es muy importante que la carne esté bien hecha, de forma que se asegure la destrucción de la salmonella, bacteria causante de la salmonelosis. Igualmente, conviene tener en cuenta que el método empleado influye en la cantidad de grasa final y por tanto de calorías.

Pese a los nutrientes que posee la carne de pollo no la exime de riesgos, sobre todo químico y microbiológico, debido al sistema de producción intensivo que se emplea. Desde luego estos pueden ser controlados siempre y cuando el consumidor realice una preparación adecuada.

Debido a la demanda del pollo se ha intensificado la producción del mismo, lo cual ha provocado el incremento de granjas las mismas que no tienen la infraestructura adecuada para la crianza y además la utilización de hormonas, balanceados en la alimentación de los animales, de cierta forma provoca que en poco tiempo estén aptos para el consumo y que estos contenga niveles altos de grasa y colesterol, ya que la calidad de la carne no sería igual que con una alimentación natural como es el maíz y en espacios debidamente adecuados.

Anexo No. 4

Carne de Res.- Este tipo de carne contiene alto contenido en grasas, por lo que su consumo no debe ser exagerado, sobre todo en personas con hipertensión, diabetes, obesidad o sobre peso.

La carne de res aporta hierro, fósforo, cobre, sodio, potasio, zinc, selenio y otros, cuya importancia para el balance bioquímico del cuerpo es muy relevante y cada uno de ellos realiza una función vital para el organismo, siempre y cuando se consuma en porciones pequeñas. También las vitaminas y en especial las del complejo B son un aporte de la carne para el organismo, siendo especialmente importante la vitamina B12, factor antianémico y cuya presencia es exclusivamente de las carnes (no existe ningún vegetal en la naturaleza que contenga esta vitamina en su estado natural). En la grasa existen también las vitaminas A, D, E y K que son necesarias para el funcionamiento de nuestro organismo.

El consumo de carne roja, si bien es necesario para el sano crecimiento, la reposición de células y la realización de las funciones corporales, por su alto contenido en grasa y colesterol se debe limitar a la dosis recomendada, que es de 80 gramos diarios, o sea un trozo de tamaño mediano.

El excesivo consumo de la carne roja por su gran contenido en colesterol y grasa, incrementa el riesgo de sufrir cáncer de colon y recto, así como posiblemente de otros como el de mama.

Las personas que tengan sobrepeso o problemas de colesterol deben limitar el consumo de la carne o bien cocinarla de preferencia a la plancha o al horno.

Calorías:

Cruda: 110 calorías por 100 g.

Asada: 300 calorías por 100 g.

Acidez:

Contiene un 70,8% de sustancias minerales ácidas y un 29,2% de sustancias minerales básicas. Por tanto, un alimento ácido y acidificante del organismo.

La carne de res no es apta para los enfermos de afecciones renales (nefritis y nefrosis), albuminuria y cistitis, los que padecen alteraciones hepáticas, especialmente hepatitis y litiasis biliar.

Quienes padecen de inflamaciones agudas del aparato digestivo, como las gastroenteritis agudas, infecciosas o tóxicas alimenticias.

Todos quienes poseen este tipo de enfermedades no pueden comer este tipo de carne por su alto contenido de proteínas, ya que su cuerpo no lo puede tolerar.

Anexo No. 5

Carne de cerdo.- La carne de cerdo es nutritiva siempre que se elijan las piezas menos grasosas y no se abuse en las cantidades ni en la frecuencia, es coherente con una dieta equilibrada y saludable.

En los últimos años, el cerdo ha cargado con el anatema de ser un alimento especialmente rico en colesterol. Pero la percepción que tienen los consumidores, en muchas ocasiones está muy alejada de la realidad y se lo puede comprobar mediante la composición de su carne con otros productos ricos en colesterol tales como:

Colesterol:

Carne de Cerdo	60-80 mg	por c/100gr
Despojos y Vísceras de Cerdo	300-400mg	por c/100gr
Yema de Huevo	250 mg	por u
Mantequilla	250mg	por c/100gr
Queso seco	100mg	por c/100gr

Proteínas:

18-20gr por c/100gr

El cerdo posee, además, interesantes propiedades nutritivas, pero se debe limitar el consumo de despojos y vísceras, como hígado, riñones o sesos, por su elevado contenido de colesterol como se ha indicado anteriormente.

La carne de cerdo, sin embargo, es considerada barata e insana, normalmente porque se asocia a una elevada cantidad de grasa. Por esta razón, se argumenta que es consumida más por su bajo precio y por el aporte de proteína que no por su nivel de calidad. La percepción negativa entre amplios sectores de consumidores ha llevado a asociar su consumo con la obesidad y el desarrollo de enfermedades de tipo cardiovascular.

Se debe distinguir dos tipos de carne de cerdo: el cerdo blanco y el ibérico. En el blanco se obtiene un mayor rendimiento de su carne la cual resulta más magra, mientras que el cerdo ibérico, alimentado con bellotas y pasto de monte, se destina fundamentalmente a la industria de jamones y embutidos de calidad.

La parte trasera del cerdo es de primera categoría comercial y rica en proteína muscular de gran valor nutritivo. Es ideal para ser asada a la brasa o a la parrilla, por su bajo contenido graso y por resultar muy digestiva. Las piezas delanteras, en cambio, son de segunda y tercera categoría y necesitan una cocción más prolongada para alcanzar el punto de terniza adecuado.

Durante el proceso de cocción el colágeno se convierte en gelatina, que en salsas y caldos de carne dificulta el proceso digestivo de quien la ingiere.

La carne porcina se distingue también por su alto contenido en grasa, el componente más variable en función de la especie, raza, sexo, edad, tipo de corte, pieza a consumir y, por supuesto, de la alimentación recibida por el animal. Al igual que otras reses de abasto, la carne de cerdo contiene ácidos grasos saturados, poco saludables al estar implicados en el aumento de colesterol en sangre.

Además, la carne de cerdo es, junto con la de vacuno, la que menos cantidad de bases púricas contiene. Estas sustancias elevan los niveles de ácido úrico, tan conocido como temido por las personas que padecen gota. El cuadro No. 4 refleja la composición nutritiva de la carne de cerdo ordenado en base a cada parte del mismo, puesto que hay partes que contienen más nutrientes que otras.

Por su moderado contenido graso, tendrá que ser tenida en cuenta en caso de obesidad, patología cardiovascular y alteraciones lipídicas (colesterol o triglicéridos elevados en sangre).

Anexo No. 6

Pescado.- Según datos de la Organización para la agricultura y la alimentación (FAO) de las Naciones Unidas, el pescado proporciona el 29% del total de las proteínas animales que consumen los asiáticos, el 19% de las que consumen los africanos y el 8% de las consumidas en América Latina. El Centro internacional para el desarrollo del océano ha calculado que más de mil millones de personas sólo en Asia dependen del pescado y marisco como su fuente principal de proteínas animales.

El pescado forma parte de una saludable alimentación ya que brinda al ser humano una buena calidad en proteínas, siendo éstas más asimilables que otro tipo de carnes, a su vez contiene grasas de fácil absorción muy valiosas para la salud, al igual que contiene vitaminas y minerales.

El pescado resulta favorable para personas que quieren reducir su peso, puesto que esta carne contiene proteínas, bajo contenido calórico y grasas insaturadas, según la tabla de composición nutricional.

El pescado posee propiedades beneficiosas para aquellas personas que padecen de males cardíacos, siempre y cuando se lo consuma horneado, sudado, en forma de cebiche o a la plancha.

Quienes consumen una dieta con bastante pescado obtienen el beneficio de un bajo índice de enfermedades cardíacas, por lo cual es recomendable el consumo de pescado por lo menos dos veces por semana, especialmente si se trata de pescados grasosos que contienen un alto contenido de los ácidos grasos omega-3.

Hubo estudios anteriores que hallaron que las personas que comen pescado reducen el riesgo de mal de Alzheimer y apoplejías. También se ha demostrado que pescados como el salmón y el atún, que son ricos en ácidos grasos de tipo omega-3, previenen los males cardíacos.

En el cuadro No. 6 se puede apreciar los gramos de Omega 3 que contienen los diferentes tipos de pescado más conocidos a nivel mundial.

El pescado, los moluscos y crustáceos en el medio acuático en el que se desarrollan pueden acumular elementos minerales o contaminantes, de origen natural o artificial, así como padecer parasitosis que pueden ser un riesgo para los consumidores de los mismos:

Dichos elementos minerales o contaminantes pueden ser las Biotoxinas, acumuladas en algunas especies como los mejillones, almejas, entre otros que se alimentan del plancton marino donde están presentes estas toxinas.

También puede existir la presencia de anisakis, parásito de pescados y crustáceos de aguas marinas. Este puede ser riesgoso en caso de ser consumido crudo o casi crudo. Presencia de metales pesados (mercurio, cadmio, plomo entre otros). Proceden de los vertidos naturales o por contaminación medioambiental e industrial a los mares a través de la lluvia, rías, o vertidos directos.

Los potenciales riesgos del consumo del pescado, moluscos y crustáceos, se evitan garantizando la adquisición en centros autorizados de productos correctamente etiquetados, sometiéndolos a una correcta preparación, y variando el tipo de pescado o molusco que se consume.



Carne de ovino.- La carne de oveja es muy nutritiva, debido a su alto valor proteínico. En muchos países es utilizada para alimentación suplementaria para aumentar las defensas del cuerpo humano y acortar la convalecencia de los enfermos.

La carne de ovino u oveja es susceptible a la contaminación microbiológica, tanto en el momento del sacrificio, como en la manipulación, también al momento de conservar los alimentos ya que pueden exponer a contaminaciones cruzadas ya sea por no respetar la temperatura o exceder el tiempo idóneo de la conservación.

Para el cuidado de estos animales utilizan medicamentos que de cierta forma afecta a la calidad de la carne, además muchos de estos medicamentos puede traer nuevas enfermedades e inclusive puede contagiar a las personas que están en contacto, tales como: la EEB más conocida como enfermedad de las vacas locas que también puede afectar al ganado ovino.

Entre las principales enfermedades que sufren el ganado ovino son las siguientes:

Enfermedades infecciosas

- Neumonía
- Ectima contagioso
- Poliadenomatosis pulmonar
- Brucelosis ovina
- Enterotoxemia

Enfermedades parasitarias

- Sarna
- Parasitosis neumogastrointestinal
- Falsa garrapata
- Oestriasis
- Distomatosis hepática
- Pediculosis

Enfermedades metabólicas

- Timpanismo
- Toxemia de la preñez
- Acidosis

Carne de conejo.- La carne de este animal contiene un alto nivel nutritiva, así también esta carne es dietética ya que contiene menos colesterol y muy rica en vitamina B y minerales, con baja cantidad de sodio y mayor cantidad de proteínas.

Además es importante tener en cuenta que la carne tiene una buena relación entre las grasas saturadas y los ácidos grasos poliinsaturados como se puede reflejar en el cuadro No. 8. Por todas estas razones hacen que esta carne sea consumida por personas de altos ingresos, puesto que la carne de conejo tiene un alto precio con relación al resto de carnes aptas para el consumo humano.

Hay recomendaciones de expertos en nutrición y autoridades sanitarias que sugieren integrar en las estrategias de prevención cardiovascular y obesidad, así como también recomendado en la alimentación de niños y ancianos.

Al ser una carne muy magra, la carne de conejo tiene una buena calidad de grasa y bajo contenido en sodio, por lo que es idónea para incluir en una alimentación variada y equilibrada. Es una carne idónea para todos los grupos poblacionales (niños, adolescentes, mujeres, deportistas y personas en edad avanzada) y en diversas situaciones fisiológicas, como por ejemplo el embarazo o la lactancia. “

Para una idea más clara en el cuadro No. 9 se presenta una tabla de composición global de las carnes más conocidas y consumidas en la mayoría de las personas, mientras que el cuadro No. 10 nos muestra el contenido de grasa, ácidos grasos y colesterol de las carnes mencionadas en el cuadro No. 9, con la finalidad de poder tener una mayor claridad en la comparación que se realizará con la carne de cuy, que es el objeto de nuestro proyecto.

ANEXO No. 7

Modelo de Contrato

El contrato de compraventa es un documento mediante el cual se define las cláusulas

Preámbulo

- Personas contratante, poderes, definiciones

Condiciones de contrato

- Objeto de Contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa
- Inconterms convenido
- Precio del producto
- Vigencia del contrato

Obligaciones del vendedor

- Entrega de la mercadería: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fechas de comienzo de plazo. Tomando en cuenta que el plazo de entrega comienza en la fecha de la firma de contrato y puede ser inalterable, variable o indicativa.
- Reserva de dominio
- Control de conformidad: muestras, modalidades
- Reclamaciones, reparaciones
- Instrucción de utilización

Obligación del comprador

- Modalidades de pago, términos de pago, lugar de pago
- Crédito otorgado
- Garantía de diversas
- Elección del domicilio
- Fechas y firmas auténticas

Anexo No. 8 CHINA: INDICADORES BÁSICOS

	Posición mundial,	Exportación		Importación	
		2006		2005	2006
Población (miles de habitantes, 2006)	1311798				
PIB (millones de USD corrientes, 2006)	2668071	Mercancias	3		3
PIB (millones de USD corrientes PPA, 2006)	10048030	Servicios Comerciales	8		6
Cuenta corriente, balanza (millones de USD, 2005)	160819	Mercancias excl. Intra-UE	3		3
Comercio per capita (millones de USD, 2004-2005)	1207	Servicios comerciales excl. Intra-EU	4		4
Relación entre el comercio y el PIB (2004-2006)	69,0				
		Variación Porcentual anual			
	2006	2000-2006	2005		2006
PIB real = (200=100)	175	10	10		11
Exportaciones de bienes y servicios (vol.,200=100)	287	23	24		...
Importaciones de bienes y servicios (vol.,2000=100)	240	19	11		...
POLITICA COMERCIAL					
		Contribución al presupuesto de la OMC (%,			
Fecha de adhesión a la OMC	11-Dic-01	2007)			4725
		Derechos de import. Percibidos en proporción			
Fecha del Examen de Pol. Comerciales	19, 21 abril 2006	de:			
		Ingresos fiscales totales, 1996-1998			7,6
		Importaciones totales, 1996-1998			2,3
Cobertura de consolidación arancelaria (%)					
		Número de:			
Aranceles NMF	Consolidaciones finales	ACR de bienes - AIE de servicios notificados a la			
		Aplicados 2006 OMC			5-2
Promedio simple de los derechos ad valorem		Sector de servicios del AGC8 con compromisos			93
Todos los productos	10,0	9,9 Diferencias, resoluciones (reclamante, demandado)			1-0
Productos agropecuarios (ASA)	15,8	15,7 Notificaciones pendientes (RCN)			15
Derechos no ad valorem (% del total de líneas arancelarias)	0,0	0,4 Número de medidas especiales en vigor			
Import. Con franquicia arancelaria NMF (%.2005):		Antidumping (30 junio 2006)			88
Proporción de los productos agropecuarios (ASA)		1,1 Derechos compensatorios (30 de junio de 2006)			...
Proporción de los productos no agropecuarios		43,6 Salvaguardias (23 octubre 2006)			0
COMERCIO DE MERCANCIAS					
	Valor				
	2006	2000-2006		2005	2006

Mercancías, exportaciones. Fob (millones de USD)	968936	25	27	27	
Mercancías, importaciones. Cif (millones de USD)	791461	23	18	20	
Proporción de las exportaciones mundiales totales	Proporción de las importaciones mundiales totales				
Desgloce de las exportaciones totales de la economía	2006	2006	2006	2006	
	Desgloce de las importaciones totales de la economía				
	8,02			6,38	
Por principales grupos de productos (ECI)		Por principales grupos de productos (ECI)			
Productos Agropecuarios	3,4	Productos Agropecuarios		6,5	
Combustibles y productos de las industrias extractivas	4	Combustibles y productos de las industrias extractivas		20	
Manufacturas	92,4	Manufacturas		73,2	
Por principales destinos		Por principales destinos			
1. Estados Unidos	21	1. Estados Unidos		14,6	
2. Unión Europea (25)	18,8	2. Unión Europea (25)		11,4	
3. Hong Kong. China	16	3. Hong Kong. China		11,3	
4. Japón	9,5	4. Japón		11	
5. Corea, República de	4,6	5. Corea, República de		9,3	
	Valor		Variación Porcentual		
COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES	2006	2000-2006	2005	2006	
Serv. Comerciales, exportaciones (millones de USD)	91421	20	19	24	
Serv. Comerciales, Importaciones (millones de USD)	100327	19	16	21	
	2006			2006	
Proporción de las exportaciones mundiales totales	Proporción de las importaciones mundiales totales				
Desgloce de las exportaciones totales de la economía	3,32	Desgloce de las importaciones totales de la economía		3,79	
Por principales partidas de servicios		Por principales partidas de servicios			
Transporte	23	Transporte		34,3	
Viajes	37,1	Viajes		24,2	
Otros servicios comerciales	39,9	Otros servicios comerciales		41,5	
PROPIEDAD INDUSTRIAL	Total	Residentes	No residentes	PCT Residentes	PCT no residentes
Patentes concedidas, Oficina Nacional, 2006	53305	20574	16390	131	16210
Patentes concedidas, Oficina Regional -	-	-
	Total	Residentes	No residentes	PCT Residentes	PCT no residentes
Marcas registradas, 2005	259864	218731	41133	30327	10806

* Se refiere a los valores de 2005 y a la variación porcentual media anual correspondiente a 2000-2005

Fuente: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/trade_profiles07_s.pdf

ANEXO No. 9

¿Qué es una Asociación?

Las Asociaciones son agrupaciones de personas constituidas para realizar una actividad colectiva de una forma estable, organizadas democráticamente, sin ánimo de lucro e independientes.

Las características fundamentales son las siguientes:

- Grupo de personas
- Objetivos y/o actividades comunes
- Funcionamiento democrático
- Sin ánimo de lucro
- Independientes

Estatutos de la Asociación

Los Estatutos son las reglas fundamentales del funcionamiento de una Asociación y, pese a no poseer el carácter de norma jurídica, son vinculantes para los socios, pues se sometieron a ellos de forma voluntaria al ingresar en la Asociación.

Dentro de los Estatutos podríamos distinguir entre los contenidos establecidos por los socios y los contenidos obligatorios.

- La denominación.: Regulada por la Ley Orgánica
- El domicilio, así como el ámbito territorial en que haya de realizar principalmente sus actividades.
- La duración, cuando la asociación no se constituya por tiempo indefinido.
- Los fines y actividades de la asociación, descritos de forma precisa.
- Los requisitos y modalidades de admisión y baja, sanción y separación de los asociados y, en su caso, las clases de éstos. Podrán incluir también las consecuencias del impago de las cuotas por parte de los asociados.
- Los derechos y obligaciones de los asociados y, en su caso, de cada una de sus distintas modalidades.
- Los criterios que garanticen el funcionamiento democrático de la asociación.
- Los órganos de gobierno y representación, su composición, reglas y procedimientos para la elección y sustitución de sus miembros, sus atribuciones, duración de los cargos, causas de su cese, la forma de deliberar, adoptar y ejecutar sus acuerdos y las personas o cargos con facultad para certificarlos y requisitos para que los citados órganos queden válidamente constituidos, así como la cantidad de asociados necesaria para poder convocar

sesiones de los órganos de gobierno o de proponer asuntos en el orden del día.

- El régimen de administración, contabilidad y documentación, así como la fecha de cierre del ejercicio asociativo.
- El patrimonio inicial y los recursos económicos de los que se podrá hacer uso.
- Causas de disolución y destino del patrimonio en tal supuesto, que no podrá desvirtuar el carácter no lucrativo de la entidad.

Así mismo, los Estatutos podrán ser desarrollados por un reglamento de régimen interno para regular todos aquellos aspectos del funcionamiento de la Asociación que no hayan quedado claros en aquellos.

Cómo crear una Asociación?

Para crear una Asociación hay que contar con, al menos cinco miembros fundadores.

Requisitos de Inscripción:

- a. Solicitud dirigida al Ministro de Inclusión Económica y Social por el miembro fundador delegado y su abogado patrocinador.
- b. Dos ejemplares (originales o notariadas) del Acta de la Asamblea Constitutiva de la organización en formación, debidamente firmada por el Presidente y por el Secretario provisionales, que deberá contener lo siguiente:
 - La voluntad de los miembros de constituir la Asociación
 - La nómina de la directiva provisional
 - Los nombres y apellidos completos de los miembros fundadores, número de documentos de identidad, domicilio y las respectivas firmas,
 - Indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, con las siguientes referencias: Calle, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, correo electrónico y casilla postal en caso de tenerlos.
- c. Dos ejemplares originales del Estatuto que deberá incluir la certificación del secretario provisional, en la que se indique con exactitud la o las fechas de estudio o aprobación del mismo.
- d. Acreditar un patrimonio mínimo de USD 400,00 (cuatrocientos dólares) en una cuenta de integración de capital, a nombre de la organización.

Nota: Cuando el número de miembros exceda de diez, adjuntar en un medio magnético, una hoja de cálculo o Excel distribuida en dos celdas , con los siguientes datos y en orden alfabético: En la primera celda: Apellidos y nombres, y en la segunda celda: El número de la cédula de identidad.

Asociaciones de ámbito Nacional:

- Elaborar el Acta Fundacional o de Constitución
- Elaborar los Estatutos de la Asociación

- Rellenar la solicitud por duplicado, firmada por uno de los socios fundadores.
- Pagar las tasas, en la cuenta que nos indiquen en el registro.
- Llevar la documentación anterior, por duplicado, con firmas originales en ambos ejemplares, así como el resguardo del ingreso de las tasas, al Registro de Asociaciones.

Una vez constituida la Asociación hay que solicitar la tarjeta del C.I.F. y legalizar los Libros de Actas y Socios.

Órganos de una Asociación

Los órganos de una Asociación deben ser, al menos, los siguientes:

Asamblea General

Es el órgano donde reside la soberanía de la Asociación y está compuesta por todos los socios. Sus características fundamentales son:

- Debe reunirse, al menos una vez al año, con carácter ordinario, para aprobar las cuentas del año que termina, y el presupuesto del año que empieza.
- Las sesiones extraordinarias se celebrarán para la modificación de estatutos y para todo aquello que se prevea en ellos.
- El quorum necesario para la constitución de la Asamblea será de un tercio de los asociados, salvo que los estatutos prevean otra cosa.
- Los acuerdos de la Asamblea General se adoptarán por mayoría simple de las personas presentes o representadas, cuando los votos afirmativos superen a los negativos. No obstante, requerirán mayoría cualificada de las personas presentes o representadas, que resultará cuando los votos afirmativos superen la mitad, los acuerdos relativos a disolución de la asociación, modificación de los Estatutos, disposición o enajenación de bienes y remuneración de los miembros del órgano de representación.

Junta Directiva

El Órgano de Representación, que normalmente se llama Junta Directiva, es el encargado de gestionar la Asociación entre Asambleas, y sus facultades se extenderán, con carácter general, a todos los actos propios de las finalidades de la asociación, siempre que no requieran, conforme a los Estatutos, autorización expresa de la Asamblea General.

Funcionamiento de una Asociación

Una vez creada la Asociación, registrada su Acta Fundacional y sus Estatutos, y al margen de las obligaciones con Hacienda, la Asociación deberá llevar al día el Libro de Actas, el Libro de Socios y los Libros de Contabilidad, que se legalizan en el Registro Mercantil correspondiente .

Los Libros se pueden comprar en las papelerías y ya vienen preparados para poder ser legalizados en el registro. Sin embargo, también es posible llevar estos libros

ayudándonos del ordenador. Para ello, deberemos legalizar hojas sueltas con numeración correlativa en el registro y utilizar posteriormente estas hojas para imprimir los libros a través de la impresora.

En el caso del Registro Mercantil, se podrán llevar, indistintamente, libros encuadernados u hojas sueltas, numeradas correlativamente, hasta un máximo de 500 por libro.

Estos Libros recogen los datos fundamentales de la vida de la Asociación, y son el referente legal ante terceros y ante los propios socios, de los acuerdos, composición, origen y destino de los recursos económicos de la Asociación, de ahí la importancia de tenerlos al día.

Libro de Actas

Se trata de un libro de hojas numeradas, donde se recogerán las sesiones de los órganos de gobierno de la Asociación, con especial referencia a los acuerdos adoptados. Su ordenación en el Libro será cronológica, y en caso de que dejásemos alguna hoja o parte de ella, sin escribir, la anularemos para evitar anotaciones que no respondan al desarrollo de las sesiones.

Los datos que deberá contener cada acta son los siguientes:

- Órgano que se reúne
- Fecha, hora y lugar de la reunión
- Número de convocatoria (Primera o Segunda)
- Asistentes (Datos nominales o numéricos)
- Orden del día
- Desarrollo de la reunión con los principales argumentos ligados a las personas que los defienden
- Acuerdos adoptados
- Sistema de adopción de los acuerdos y resultados numéricos
- Firma de el/la Secretario/a y VºBº del Presidente/a

Las actas se deben recoger durante el desarrollo de las sesiones y presentarse en la siguiente reunión del órgano en cuestión para su aprobación, por lo que, normalmente, el primer punto del orden del día consiste en la lectura y aprobación del acta de la reunión anterior.

Libro de Socios

El Libro de Socios es un registro de las altas y bajas de socios que se van produciendo en la Asociación. En el formato que venden en las papelerías, consta de una serie de columnas para recoger los datos del socio, las fechas de alta y baja, el número de socio, etc., de manera que cada socio ocupará un fila. Como ya apuntábamos, puede resultar más sencillo llevar este control con herramientas informáticas, imprimiendo cada vez que tengamos completa una nueva hoja, en los folios legalizados por el Registro.

Libros de Contabilidad

La necesidad de llevar por parte de todas las Asociaciones una “... contabilidad que permita obtener la imagen fiel del patrimonio, del resultado y de la situación financiera de la entidad, así como las actividades realizadas, efectuar un inventario de sus bienes ...”, es decir, una contabilidad por partida doble y Analítica.

Actividades de la Asamblea General

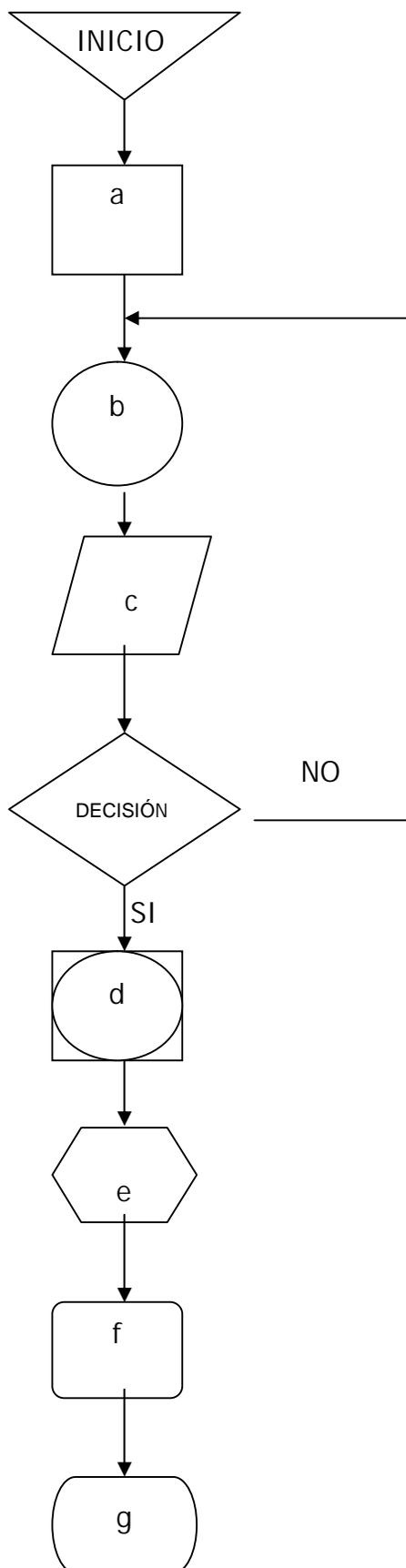
- Se requiere de una primera reunión para seleccionar a las personas adecuadas que conformen la Junta Directiva Provisional, las cuales según nuestra consideración serán aprobadas mediante el índice de conocimiento de la actividad así como su experiencia en la misma, esta selección se realizará con la recepción de un informe general de cada criadero en el cual se evaluará el inicio y el progreso de los mismos, así como el manejo de producción y la estrategia que utilizan para su comercialización.
- En una segunda reunión la Junta Directiva Provisional, deberá cumplir con lo siguiente:
 - Elaboración del Acta de Constitución: En ella constará el propósito de la Asociación.
 - Elaboración de los estatutos de la Asociación: La misma que deberá contar con todos los motivos importantes adaptados a la realidad de la asociación.
 - Tanto el Acta como los Estatutos deberán ajustarse a la Ley de Asociaciones.
- Es necesario una tercera reunión para firmar el acta de Constitución y los estatutos, a la vez que se deberá llenar la solicitud para la creación de la Asociación y ser presentada conjuntamente con toda la documentación requerida y pagos en el Registro correspondiente.
- Una vez que se reciba la aprobación de la Asociación se inicia con las actividades de la misma, dentro de las más importantes se encuentran:
 - Reunión de la Asamblea Extraordinaria en la que se nombrará la Junta Directiva y tomar acuerdos necesarios e importantes.
 - Abrir una cuenta Corriente, para los aportes mensuales de los socios.
 - Establecer cuotas para la incorporación de nuevos socios
 - Establecer un método para el cobro de cuotas de los asociados.

Es necesaria la contratación de un asesor jurídico, experto en el tema para legalizar los Libros de Actas, Socios y Contabilidad

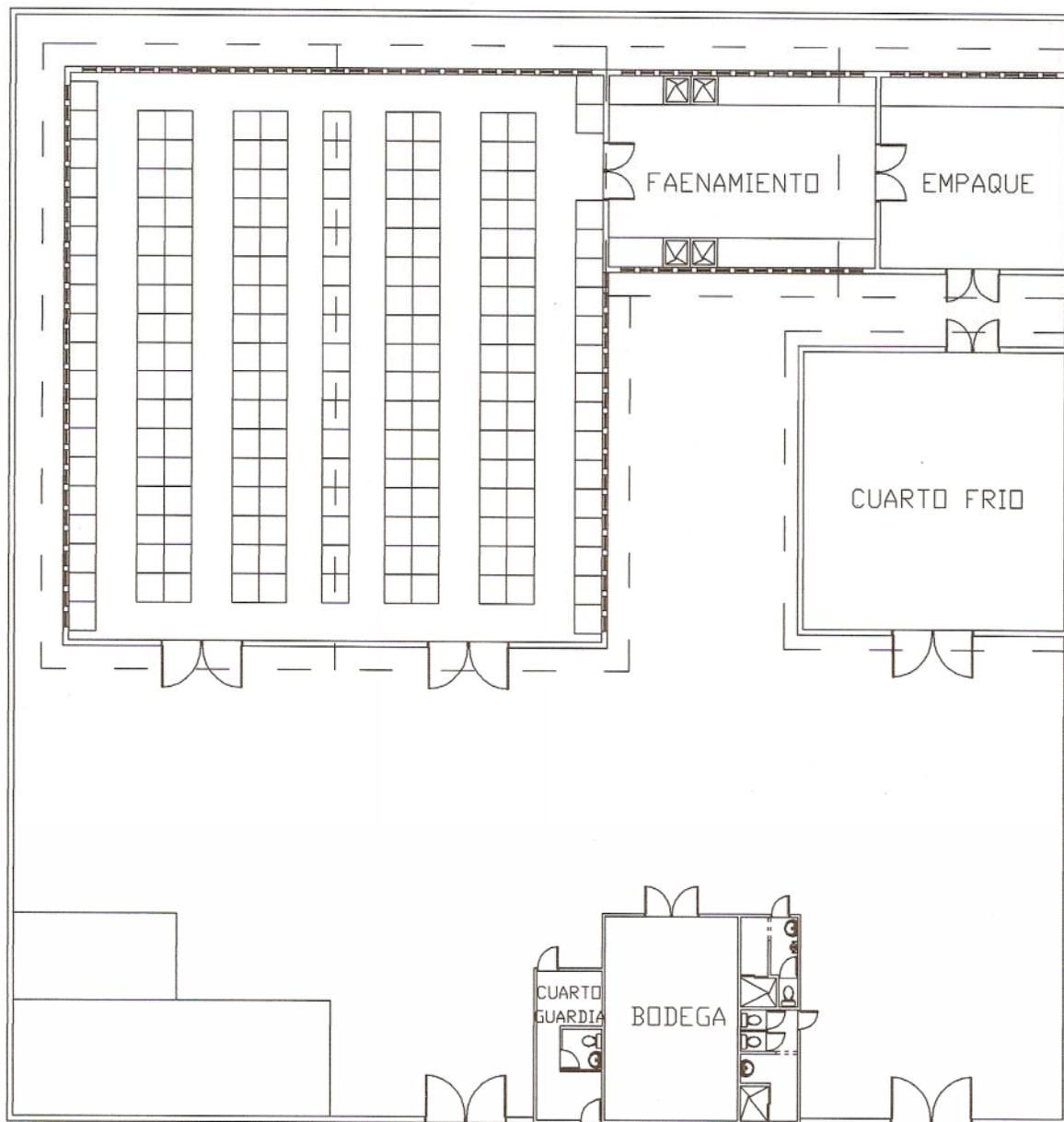
ANEXO No. 10

Flujograma de Actividades

- a. Análisis de Puestos
- b. Anuncio
- c. Reclutamiento
- d. Selección
- e. Inducción
- f. Capacitación
- g. Evaluación



ANEXO No. 11



ESC

1:200

ANEXO No. 12

MANUAL DE CRIANZA DE CUY

FASE 1

INSTALACIONES DEL CRIADERO.

Al hacer la instalación del criadero, debe procurarse darles una buena protección a los animales, para obtener una mejor producción. Pues una forma de protegerlos es evitando las corrientes de aire, los cambios bruscos de temperatura, la lluvia y la acción directa de los rayos del sol. El techo puede ser de eternit, calamina, teja, paja, estera o cualquier material de la zona. Las paredes deben tener un suficiente número de ventanas grandes que permitan una buena ventilación e iluminación; estas ventanas deben protegerse con malla metálica a fin de evitar la entrada de animales dañinos.

POZAS DE CRIANZA.

Las pozas o corralitos deben de construirse en locales cerrados, evitando así la entrada de personas ajenas o cualquier clase de animales que pueden ser depredadores.

Constituyen el tipo de instalación más recomendable debido a su costo y facilidad de construcción. Estos pueden ser de: ladrillos, adoquines de cemento, adobe, madera o cualquier material que existe en la zona.

El piso de estos corrales deben de disponerse de camas de más o menos 15 cm de espesor; lo cual puede ser: paja, aserrín, coronta molida o entera, viruta, etc. para que así pueda absorber la humedad. Esta cama debe de cambiarse cada vez que este húmeda o sucia, con el fin de evitar posibles infecciones o ataque de parásitos. Las pozas o corralitos pueden destinarse para empadre, maternidad y recría.



REPRODUCCIÓN

El éxito de cualquier explotación pecuaria se basa en el buen manejo dado en las diferentes etapas productivas. En cualquiera de los sistemas de crianza de cuyes, el

empadre, destete, cría y recría son las fases más importantes en donde deben aplicarse las alternativas tecnológicas adecuadas tomando en cuenta los conocimientos fisiológicos y el medio ambiente.

“CRIANZA.- El cuy es un animal de fácil adaptabilidad, que puede criarse en la Costa, Sierra y Selva, sin presentar mayores problemas. En nuestro país, las personas que se dedican a su crianza generalmente lo hacen en forma casera, es decir, los crían dentro de las casas en la cocina con la idea de que el humo influye en el mejor comportamiento de este animal.

La crianza y explotación del cuy en forma técnica, requiere de mayores cuidados y la provisión de corrales o jaulas especiales con el único fin de hacer un mejor control. Una granja comercial mantiene áreas de cultivo para siembra de forraje, el uso de alimento balanceado contribuye a lograr una mejor producción.

Los reproductores y los cuyes de recría se manejan en instalaciones diferentes con implementos apropiados para cada etapa productiva. Los registros de producción son indispensables para garantizar la rentabilidad de la explotación.

FASE 2 ALIMENTACIÓN

El cuy se alimenta de toda clase de hierbas; pero la alimentación más adecuada está constituida por forrajes verdes de pastos cultivados gramíneas y leguminosas y la asociación de ellas, así mismo, se alimentan de desperdicio de cocina como hojas de lechuga, cáscara de choclo, vainas de habas, arvejas, etc.

Los forrajes verdes o desperdicios de cocina como la cáscara de papa debe proporcionarse todos los días, por su contenido de vitaminas, especialmente de la Vitamina C que son indispensable para los cuyes.



EDAD PARA LA REPRODUCCIÓN

El momento más oportuno para iniciar la reproducción o realizar el primer apareamiento, varía entre los 2.5 y 3 meses de edad en las hembras y entre los 3 y 3.5 meses de edad en los machos, o que tenga pesos de 700 a 750 g. para las hembras y 800 a 900 g. en machos.

La edad de reproducción puede prolongarse hasta los 2 años de edad, tanto en machos como en hembras; sin embargo, a mayor edad por lo general se tiene algunas dificultades tanto para el parto y para la lactación por ello lo ideal es obtener de cada madre 5 a 6 partos luego destinarlos a la saca.

EMPADRE.

El empadre consiste en formar grupos de 6 hembras y juntarlos con un macho. La formación de estos lotes se hacen a los tres meses de edad, en que alcanzan los pesos necesarios tanto para la reproducción o para el sacrificio.

El peso de la madre es una variable más importante que la edad para iniciar el empadre. Influye en los pesos que alcanzaran las madres al parto y al destete, lográndose un mejor tamaño y peso de las crías al nacimiento y destete. Las hembras pueden iniciar su apareamiento cuando alcanzan un peso de 542 g, pero no menores de 2 meses.

Las hembras apareadas entre las 8 y 10 semanas de edad tienden a quedar preñadas en el primer celo inmediatamente después del empadre. Las variaciones de peso del empadre al parto y del empadre al destete tienden a ser positivas en las hembras apareadas antes de los 75 días de edad.

La extensión de las pozas o corralitos para empadre depende del desarrollo que alcanzan los cuyes, es decir: en un corral de 1 x 1 m, pueden manejarse cómodamente de 6 hembras adultas y 1 macho, en pozas de empadre de 1.5 x 1m, teniendo siempre en consideración el tamaño de las hembras.

En machos el primer empadre debe iniciarse a partir de los 3 o 4 meses, a esta edad el reproductor ha desarrollado no sólo en tamaño sino en madurez sexual. Su peso es superior a 1,1 kg., tiene más peso que las hembras, lo que le permite tener dominio sobre el grupo y así mantener una relación de empadre de 1:6.

Los cuyes machos de 5 meses de edad pueden soportar empadres con 7, 8 y 9 hembras con comportamiento similar en cuanto a intervalos entre empadre-parto, número de crías nacidas y destetadas, mortalidad de lactantes e incrementos de peso de las madres del empadre al destete.

El inicio del empadre se debe hacer siempre con machos probados, de esta manera se evita mermas en la producción por no haberse detectado la infertilidad del macho. Los reproductores seleccionados a los 3 meses deben ubicarse individualmente en pozas de 0,5 x 1,0 x 0,45 m y empadrearlos con dos o tres hembras durante un mes y chequear preñeces al cabo de este tiempo, así como el crecimiento del reproductor. Con este control, se realiza los empadres con machos de 4 meses de edad. El reproductor se lo ubica en la poza donde se haya agrupado a seis hembras, evitar que

introducciones posteriores produzcan peleas, efecto que tiene incidencia sobre la fertilidad. Trabajar con líneas mejoradas permite utilizar mayor densidad de empadre (1:10), por tratarse de animales más mansos.



Sistemas de empadre

Los sistemas de empadre se basan en el aprovechamiento o no del celo postparto. Debe considerarse que el cuy es una especie poliéstrica y que, dependiendo de las líneas genéticas, entre el 55 y el 80 por ciento de las hembras tienen la capacidad de presentar un celo postparto. El celo postparto es de corta duración (3,5 horas), siempre asociado con ovulación. Al aprovechar la fecundación de esta ovulación, el intervalo entre partos es igual al tiempo de una gestación. De no aprovechar este celo el intervalo entre partos tiene la duración de la gestación más el tiempo que transcurre para lograr la ovulación fertilizada.

El manejo de los machos reproductores es un factor determinante para tomar una decisión sobre el sistema de empadre que debe proponerse en una granja comercial. En todos los casos debe buscarse maximizar los ingresos del productor de cuyes.

A los cuyes machos después del empadre no se los puede juntar por mostrar mucha agresividad entre ellos. Sacarlos de empadre implica tener pozas pequeñas para ubicarlos o de lo contrario mantenerlos alternadamente con dos grupos de hembras en empadre. Esta modalidad si bien permite incrementar la carga en los machos, exige un mayor manejo además del riesgo de disminuir la opción de preñez de algunas hembras.

Los sistemas de empadre utilizados en la crianza de cuyes son los que aprovechan el empadre postparto o empadre continuo, el empadre post-destete; y el empadre controlado:

Empadre continuo o postparto. Los resultados de este sistema de empadre dependen mucho del medio ambiente al cual se encuentran expuestas las hembras reproductoras. Cuando reciben una buena alimentación las hembras desarrollan todo su potencial productivo. Se incrementa la fertilidad, la fecundidad, la prolificidad, la sobrevivencia de crías y el peso de las mismas al nacimiento.

Este sistema facilita el manejo porque iniciada la etapa reproductiva se mantiene el plantel en empadre durante la vida productiva de las reproductoras. El único movimiento que se realiza es el retiro de las crías al destete.

Empadre post-destete. Se deja que las hembras reproductoras paran en sus pozas de empadre sin macho, por lo que se tiene que agrupar a las hembras con preñez avanzada y ubicarlas en pozas para parición individual o colectiva. Genera un manejo intensivo de hembras preñadas, con el riesgo de provocar abortos por manipulación. Otra alternativa es movilizar a las hembras paridas para ubicarlas en pozas de lactancia colectiva.

Empadre controlado. Se maneja los empadres por trimestres, dejando expuestas al empadre a las hembras durante 34 días. Se espera 4 pariciones al año. El empadre controlado se realiza para disminuir el suministro de concentrado a la mitad ya que se suministra sólo durante el empadre y 15 días antes del mismo.

FASE 3 GESTACIÓN

El periodo de gestación es entre 63 a 70 días siendo muy difícil en la práctica pronosticar la fecha de parto. La duración también está relacionada al tamaño de Camada, siendo en casos de camadas numerosas de 63 días en promedio y en caso de 1 o 2 crías de 70 días.

CUIDADO DE LAS GESTANTES

Las hembras gestantes son muy susceptibles a los abortos debido a causas que responden a su naturaleza y a factores de manejo, como pueden ser:

- Apareamientos demasiado jóvenes.
- Sobre densidad en las jaulas.
- Exceso de gordura o físicamente débiles.
- Cambios bruscos de temperatura.
- Temperatura elevada permanente.
- Exposición permanente a los rayos solares.
- Peleas, sustos.
- Exceso de manipuleo, traslado, etc.

RECOMENDACIONES PARA EVITAR LA PÉRDIDA DE CRÍAS

- Aparear a las hembras a los 2.5 meses de edad como mínimo, por que la fase de su mayor desarrollo a disminuido.

- No tocarlas ni perseguirles innecesariamente.
- Brindar el área necesaria para que se alojen cómodamente.
- Suministrar suficiente cantidad de alimento. Las madres desnutridas no soportan el periodo de gestación, abortan o las crías nacen muertas.
- Los cambios bruscos de temperatura favorecen a la presentación de enfermedades respiratorias lo que ocasiona partos prematuros.
- Las peleas ocasionan daños físicos y traumas, que provoca abortos.

PARTO.

El parto se realiza generalmente en las horas de la noche, y demora entre 10 y 30 minutos con intervalos de 7 minutos entre las crías, sin ninguna dificultad, aún que, algunas veces se presenta distocia, (dificultad en el parto) ocasionando la muerte de las crías que no pueden nacer por ser muy desarrolladas, las que se asfixian sobretodo cuando las madres poseen ísquiones poco abiertos o cuando las hembras son muy pequeñas y son empadradas con machos muy desarrollados.

La edad al primer parto está influenciada directamente por la edad del empadre. Las hembras empadradas entre la 8a y 10a semana de edad quedan preñadas más fácilmente en el primer celo después de ser expuestas al reproductor.

LACTANCIA

Las crías se desarrollan en el vientre materno durante la gestación y nacen en un estado avanzado de maduración por lo que no son tan dependientes de la leche materna como otros mamíferos. Durante el inicio de su lactancia dispone de calostro para darle inmunidad y resistencia a enfermedades.

La lactancia debe realizarse en la poza donde la madre está en empadre continuo. La lactancia individual no es una práctica fácil de aplicar, sólo en casos especiales, cuando el productor de cuyes decide darle mejores condiciones a una determinada camada.

MATERNIDAD.

Las hembras con cría pueden colocarse en corrales separados o individuales de 50 x 50 cm.; o también en corrales colectivos de 1.5 x 1 m, donde entraran de 5 a 6 hembras con sus crías de la misma edad en lo posible.

El uso de pozas destinadas en la maternidad esta sujeta al sistema de crianza; pues en el sistema intensivo las hembras paran y amamantan a sus crías en las mismas pozas de empadre hasta el destete, mientras que el sistema semi intensivo las hembras son retiradas de las pozas de empadre o a pocas horas después del parto a las pozas de maternidad donde lactan a sus crías hasta el destete luego del cuál regresan a la poza de empadre.

Cuando el empadre o la unión del macho con la hembra se realizan inmediatamente después del parto aprovechando el celo post-parto, puede obtenerse hasta 5

camadas o pariciones al año y, 4 cuando se realiza después del destete aprovechando el celo post-destete.



FASE 4 MANEJO DE LAS CRÍAS

DESTETE

La edad del destete puede variar de 10 a 15 días, se debe aprovechar este momento para pesarlos y separarlos por sexos constituyendo grupos homogéneos para la recría. En la actualidad esta dando buenos resultados el destete a los 10 días de edad, con el cual se ha logrado elevar el porcentaje de fertilidad.

Si se realiza un destete brusco a las pocas horas de nacidas se registra un 54 por ciento de mortalidad. Su grado de desenrollo al nacimiento le hace dependiente sólo hasta el 7° día, al 8° día el 100 por ciento de las crías comen alimentos sólidos. Un porcentaje mínimo inicia el consumo de concentrado al 4° día de nacidos



La mortalidad de lactantes debe corregirse con un mejor manejo; se debe utilizar implementos como un comedero tolva para tener disponibilidad permanente de alimento, suministrar forraje de acuerdo al número de animales presentes en la poza y

utilizar gazaperas para la protección de crías Además de darse un área adecuada por madre, de lo contrario las pozas se tornan húmedas.

RECRÍA.

Uno de los mayores problemas que se a presentado en la crianza del cuy, ha sido el manejo de los machos desde el destete hasta los 3 ó 4 meses, ósea la recría, pues se logra buenos resultados manejando en esta etapa a los machos en grupo de 10 animales en pozas o corrales de un área de 1.5 x1m.

Cuando la recría se realiza con las hembras los problemas son menores ya que no muestran esa agresividad que presentan los machos cuando llegan a la madurez sexual; esto nos permite formar grupos de hembras en mayor número; construyendo pozas de 1.5 x 1m con una capacidad para 15 hembras.



FASE 5 SELECCIÓN

Durante la recría puede apreciarse un buen crecimiento de algunos animales. Estos son los que debe seleccionarse para mejorar cada vez más el plantel de cuyes. Para el reemplazo del plantel debe escogerse a los animales de mayor tamaño al destete y que hayan desarrollado bien durante la recría. Para el caso de seleccionar machos, si los separaron por grupos de cuyes destetados grandes, medianos y chicos, deben escoger el más grande de los grandes.

Después de concluida la producción queda la etapa más importante, que es la de llegar al mercado. La productividad de una reproductora, el crecimiento de la recría y la eficiencia en convertir alimento, así como la disminución de la mortalidad son determinantes en el éxito de la crianza de cuyes. A este nivel se tiene que trabajar con las carcazas para determinar los factores que afectan su rendimiento. La carcaza en cuyes incluye la cabeza, patitas y riñones. Entre los factores que influyen en el rendimiento se tiene el tipo de alimentación, la edad, el genotipo y la castración.

TRAMITE DE OBTENCION DE REGISTRO SANITARIO DE ALIMENTOS

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

DIRECCIÓN NACIONAL DE FARMACIA Y CONTROL SANITARIO
CONTROL DE ALIMENTOS

BASE LEGAL: CÓDIGO DE LA SALUD (Artículo 100, Título IV, Libro II)
REGLAMENTO DE ALIMENTOS.- R.O. 984 DEL 22 DE JULIO DE 1998 (Capítulos I y II, Título IV)

PARA INSCRIPCIÓN DE PRODUCTOS NACIONALES

CARPETA No. 1

1. SOLICITUD dirigida al Director General de Salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario.
2. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO: Actualizado y otorgado por la Autoridad de Salud (Dirección Provincial de Salud de la jurisdicción en la que se encuentra ubicada la fábrica); (Original a ser devuelto y una copia).
3. CERTIFICACIÓN OTORGADA POR LA AUTORIDAD DE SALUD COMPETENTE de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para fabricar el producto. (Original a ser devuelto y una copia); (Corresponde al acta que levanta la Autoridad de Salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).
4. INFORMACIÓN TÉCNICA RELACIONADA CON EL PROCESO DE ELABORACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO UTILIZADO.
5. FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. ó 100 ml.). Original.
6. CERTIFICADO DE ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD DEL PRODUCTO: Con firma del Técnico Responsable. Original. (Obtenido en cualquier Laboratorio de Control de Alimentos, incluidos los Laboratorios de Control de Calidad del Instituto de Higiene "Leopoldo Izquieta Pérez").
7. ESPECIFICACIONES QUÍMICAS DEL MATERIAL UTILIZADO EN LA MANUFACTURA DEL ENVASE. (Otorgado por el fabricante o proveedor de los envases). Con firma del Técnico Responsable. Original.
8. PROYECTO DE ROTULO A UTILIZAR POR CUADRUPLICADO: Dos Originales.
9. INTERPRETACIÓN DEL CÓDIGO DE LOTE: Con firma del Técnico Responsable.

LOTE: Una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales.

CÓDIGO DE LOTE: Modo Simbólico (letras o números, letras y números) acordado por el fabricante para identificar un lote, puede relacionarse con la fecha de elaboración.

10. PAGO DE LA TASA POR EL ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD, PREVIO A LA EMISIÓN DEL REGISTRO SANITARIO: Cheque certificado a nombre del Instituto de Higiene y Malaria Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" por el valor fijado en el respectivo Reglamento.

1. DOCUMENTOS QUE PRUEBEN LA CONSTITUCIÓN, EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA ENTIDAD SOLICITANTE, cuando de trate de persona jurídica. Original.

2. TRES (3) MUESTRAS DEL PRODUCTO ENVASADO EN SU PRESENTACIÓN FINAL Y PERTENECIENTES AL MISMO, LOTE. (Para presentaciones grandes, como por ejemplo: sacos de harina, de azúcar, jamones, etc., se aceptan muestras de 500 gramos cada una, pero en envase de la misma naturaleza).

CARPETAS No. 2 y No. 3

TANTO PARA PRODUCTOS NACIONALES COMO PARA PRODUCTOS DE FABRICACIÓN EXTRANJERA:

Ingresar, cada una, con una copia de los siguientes documentos:

1. Solicitud
2. Fórmula cuali-cuantitativa
3. Permiso de Funcionamiento
4. Certificación otorgada por la Autoridad de Salud competente
5. Interpretación del código de lote
6. Certificado de análisis de control de calidad del lote del producto en trámite
7. Información técnica relacionada con el proceso de elaboración y descripción del equipo utilizado
8. Proyecto de rótulo o etiqueta

INSTRUCTIVO GENERAL

1. Los datos de la solicitud deben concordar con los de los rótulos o etiquetas y con los documentos adjuntos.

2. El rótulo o etiqueta de los productos que solicitan inscripción puede o no estar impresa (pero deben presentar facsímile).

3. El rótulo o etiqueta llevará los siguientes datos, (Norma Técnica INEN 1334):

- a. Nombre del producto
- b. Marca Comercial
- c. Identificación del lote
- d. Razón Social de la Empresa

- e. Contenido Neto en unidades del Sistema Internacional
- f. Indicar si se trata de un alimento artificial
- g. Número de Registro Sanitario
- h. Fecha de elaboración
- i. Tiempo máximo de consumo
- j. Lista de Ingredientes
- k. Forma de conservación
- l. Precio de venta al público, P.V.P.
- m. Ciudad y país de origen

4. Cuando un producto alimenticio durante el trámite para la inscripción o reinscripción en el Registro Sanitario fuere objetado, el fabricante deberá hacer una reconsideración en un lapso no mayor de tres meses, debiendo dar cumplimiento a las observaciones emitidas en el informe de objeción.

1. En caso de productos rechazados por análisis, el fabricante deberá remitir nuevas muestras, adjuntando el valor de la tasa correspondiente.

2. El Registro Sanitario tendrá una vigencia de siete (7) años, contados a partir de la fecha de su expedición.

Vencida la vigencia podrá renovarse por períodos iguales en los términos establecidos en el Código de la Salud y en el Reglamento de Alimentos.

3. Los alimentos registrados para mantener la vigencia de sus registros deberán pagar anualmente la tasa fijada para tal objeto. El pago deberá efectuarse hasta el 31 de marzo de cada año.

4. La persona responsable de todo alimento inscrito en el Registro Sanitario que lo retire del mercado deberá comunicar a la Dirección General de Salud.

5. No se permitirá la comercialización de un producto alimenticio con la leyenda "REGISTRO SANITARIO EN TRAMITE".

LA DOCUMENTACION Y MUESTRAS DEBEN SER PRESENTADAS EN EL INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE "LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ".

INSTITUTO DE HIGIENE-QUITO: Iquique 2045 y Yaguachi.- Teléfonos: (593-2) 568041-565858 Fax: (593-2) 552715

INSTITUTO DE HIGIENE-GUAYAQUIL: Julián Coronel 905 y Esmeraldas.- Teléfono: (593-4) 281540 Fax: (593-4) 293189

MODELO DE SOLICITUD PARA PRODUCTOS NACIONALES:

(Original y una copia), individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario y deberá contener la siguiente información:

Señor:
DIRECTOR GENERAL DE SALUD
Presente.

De conformidad con el artículo 100 del Código de la Salud, solicito a usted la inscripción (o reinscripción) del siguiente producto:

NOMBRE COMPLETO DEL PRODUCTO:

Específico:.....

Comercial:.....

LOTE: FECHA DE ELABORACIÓN:

TIEMPO MÁXIMO DE CONSUMO: FECHA DE VENCIMIENTO:.....

FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Ingredientes en orden decreciente de propiedades usadas, incluyendo aditivos (En caso de productos nacionales debe declarar el número de Registro Sanitario), expresados en unidades del Sistema Internacional, relacionado a 100 g. ó 100 ml.

CONDICIONES DE CONSERVACIÓN:

FORMAS DE PRESENTACIÓN:

ENVASE: MATERIAL DEL ENVASE:

(Interno, inmediato y/o externo)

CONTENIDO (En unidades del Sistema Internacional, de acuerdo a la Ley de Pesas y Medidas).

FABRICANTE:

Nombre (Persona natural o jurídica):

Ciudad:Calle:..... No.:..... TEL./Fax:.....

SOLICITANTE DEL REGISTRO SANITARIO (Puede ser el mismo fabricante):

Nombre (Persona natural o jurídica):

Dirección.- Calle:.....No.: TEL./Fax:

a. GERENTE GENERAL O (f) REPRESENTANTE TÉCNICO:
REPRESENTANTE LEGAL QUÍMICO FARMACÉUTICO,

BIOQUÍMICO FARMACÉUTICO O INGENIERO EN ALIMENTOS CON No.
REGISTRO EN EL M.S.P.

(f) ABOGADO
No. Matrícula

PRESUPUESTO DE MATERIALY MANO DE OBRA

Obra: Construcción de las instalaciones

Materiales	Unidad	Cantidad	C. Unitario	C. Total
Bloques	c/u	20000	0,24	4800,00
Hierro de 12	q	60	76	4560,00
Hierro de 8	q	10	76	760,00
Tablas	c/u	500	1,2	600,00
Alambre # 18	Rollos	3	30	90,00
Cajas de clavos	K	3	35	108,00
Cemento	q	200	6,5	1300,00
Material petreo para mamposteria y enlucido (arena)	volqueta	5	70	350,00
Material Petreo (piedra)	volqueta	2	70	140,00
Material petreo (ripio)	volqueta	3	70	210,00
Material petreo (polvo)	volqueta	2	70	140,00
Cuartones de 6 X 4	c/u	30	2,5	75,00
C�eramica	m2	75	9	675,00
Malla electrosoldado	c/u	100	30	3000,00
Alambre # 14	Rollos	8	68	544,00
Cajas de clavos # 2	c/u	2	35	70,00
Cajas de clavos # 2 1/2	c/u	2	35	70,00
Cajas de clavos # 3	c/u	2	35	70,00
Ardex	c/u	24	12	288,00
Ventana	c/u	3	70	210,00
Puerta Principal	c/u	1	450	450,00
Puertas	c/u	5	180	900,00
Cortina Plástica pequeña	c/u	2	7,5	15,00
Mano de obra	mes	4	320	1280,00
Costo total de materiales				20705,00
Precios referenciales al mes de agosto de 2008. Los precios estan sujetas a variación de acuerdo al mercado				