

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

**CARRERA:
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de: INGENIERA E
INGENIERO COMERCIAL**

TEMA:

**“PROYECTO ASOCIATIVO EN LA PARROQUIA ACHUPALLAS PROVINCIA
DEL CHIMBORAZO DEDICADA AL FAENAMIENTO Y CONGELAMIENTO DE
CUYES PARA LA EXPORTACIÓN AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS”**

AUTORES:

**MARCELA ALEJANDRA LUNA PAREDES
PAUL ALEJANDRO PADILLA PÉREZ**

**DIRECTOR:
DANIEL EDUARDO SALGADO RAMOS**

Quito, mayo del 2015

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO DEL
TRABAJO DE TITULACIÓN**

Nosotros, autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaramos que los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Quito, Mayo del 2015

Marcela Alejandra Luna Paredes

C.I. 1718375536

Paul Alejandro Padilla Pérez

C.I. 1721750998

DEDICATORIA

La elaboración de este proyecto está dedicada a mis padres José Luna y Mónica Paredes, pilares fundamentales en mi vida. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora he conseguido en mi vida. Su tenacidad, amor y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino para mis hermanas Vero, Vane y mi hermoso sobrino Maty a Dios por la vida que nos regala cada día a mi esposo Pablo que con su apoyo me permite llevar a cabo este proyecto y en especial a mis dos razones de vida y crecimiento mis hijos Pablo Andrés, mi príncipe azul y mi pequeña Emmilia que aunque aún no está presente con sus pataditas puedo sentir su inmenso amor y apoyo.

Marcela Luna

El presente trabajo va dedica a Dios por darme fuerzas día a día para conseguir mis objetivos. A mi padre Francisco Padilla por ser mi ejemplo a seguir, brindándome su apoyo incondicional creyendo siempre en mí. A mi madre Alexandra Pérez por motivarme y darme el cariño necesario para salir adelante sin importar los problemas. A mis hermanos Juan y Michelle por ser esas personas que brindan su cariño desinteresado sin importar las dificultades. A mi sobrino Benji por ser esa luz que guía mi vida y por enseñarme siempre que la función debe continuar. A Vero por el amor, paciencia y motivación para conseguir mis metas.

Paúl Padilla

AGRADECIMIENTO

A Dios por habernos puesto en el lugar indicado y habernos brindado la dicha de tener nuestras capacidades de pensar y fuerzas para salir adelante y lograr culminar con éxito este objetivo en la vida de nosotros.

A la Universidad Politécnica Salesiana por brindar excelentes conocimientos formando día a día buenos profesionales y excelentes seres humanos con buenos valores y principios basados en la educación Salesiana.

A los miembros de la Junta Parroquial de Achupallas, el Ministerio de Agricultura, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, a los miembros de la Asociación APROCUY en Cayambe y a Denisse Córdova exportadora por brindarnos todo el apoyo y colaboración para poder desarrollar nuestro estudio y llegar a conseguir nuestro objetivo.

A nuestros familiares y amigos quienes nos brindaron su apoyo incondicional y comprensión para poder vencer los obstáculos y sacar este proyecto adelante.

Al MBA. Daniel Eduardo Salgado Ramos Director de Tesis por habernos impartido sus conocimientos y experiencia para cumplir con nuestra meta.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1	2
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 Justificación	2
1.2 Planteamiento del Problema	3
1.2.1 Diagnóstico de la situación	3
1.2.2 Formulación del Problema	5
1.2.3 Sistematización del problema	6
1.3 Objetivos	6
1.3.1 Objetivo General	6
1.3.2 Objetivos Específicos	6
CAPÍTULO 2	8
MARCO TEÓRICO	8
2.1 Estado actual del conocimiento sobre el tema	8
2.1.1 Datos de Interés – CUYICULTURA	8
2.1.2 Economía social y solidaria	10
2.2 Marco Conceptual	10
2.2.1 Economía.	10
2.2.2 Solidaridad	11
2.2.3 Concepto Economía Social y Solidaria	11
2.2.4 Principios ESS	13
2.2.5 Transversales	15
2.2.6 Proyecto.	16
2.2.7 Asociación	16
2.2.8 Alianza Estratégica	16
2.2.9 Demanda.	17
2.2.10 Oferta.	17
2.2.11 Calidad.	17
2.2.12 Exportación	18

2.2.13 Derecho Aduanero.....	19
2.2.14 Normativa Legal Internacional	19
2.3 Marco de Referencia	21
2.3.1 Respaldo..	22
2.3.2 Comercialización.....	22
2.3.3 Mujeres se Asociaron	22
2.4 Marco Legal.....	23
2.4.1 Producción y Comercialización Agroalimentaria	23
2.4.2 De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria.....	23
2.4.3 De las Organizaciones del Sector Comunitario	24
2.4.4 Normas Comunes a las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria.....	24
CAPÍTULO 3	26
MARCO METODOLÓGICO	26
3.1 Nivel de Estudio.....	26
3.1.1 Estudio Explicativo	26
3.1.2 Estudio Descriptivo	26
3.2 Modalidad de Investigación.....	27
3.2.1 De campo.....	27
3.2.2 Documental.....	27
3.2.3 Proyecto de Desarrollo	28
3.3 Método de Estudio	28
3.3.1 Método Inductivo-Deductivo.....	28
3.4 Población y Muestra.....	29
3.4.1 Muestra.....	29
3.4.2 Tipo de muestreo.....	30
3.4.3 Selección instrumentos de investigación.....	31
3.4.4 Fuente Secundaria	32
3.5 Validez y confiabilidad de los instrumentos.....	32

3.5.1 Procesamiento de datos	33
3.5.2 Formato de encuesta.....	33
CAPÍTULO 4	34
ESTUDIO DE MERCADO	34
4.1 Análisis de la demanda.....	34
4.1.1 Descripción del mercado de destino	34
4.1.2 Cuantificación de la demanda.....	35
4.1.3 Demanda Proyectada.....	40
4.2 Análisis de la oferta.....	43
4.2.1 Datos de la Oferta.....	43
4.3 Balance Entre Oferta Demanda	44
4.3.1 Mercado objetivo	44
4.4 Tabulación de la encuesta para determinar la oferta.....	46
4.5 Plan de Marketing	51
4.5.1 Análisis Estratégico.....	52
4.5.2 Formulación de estrategias	60
4.5.3 Marketing Mix	61
CAPÍTULO 5	69
ESTUDIO TÉCNICO	69
5.1 Tamaño del Proyecto Asociativo	69
5.1.1 Tamaño y la demanda.....	69
5.1.2 Tamaño y suministros	71
5.1.3 Tamaño y equipos	72
5.1.4 Tamaño y financiamiento	72
5.1.5 Tamaño y organización	73
5.2 Localización óptima de la planta	73
5.2.1 Macrolocalización.....	73
5.2.2 Microlocalización.....	75
5.3 Ingeniería del Proyecto.....	77

5.3.1 Descripción de los procesos productivos del Proyecto Asociativo.....	77
5.3.2 Distribución de la planta.....	84
5.4 Estructura legal	86
5.5 Estructura Organizacional	88
CAPÍTULO 6	91
ESTUDIO FINANCIERO	91
6.1 Inversiones.....	91
6.1.1 Inversiones fijas	91
6.1.2 Depreciaciones.....	95
6.1.3 Capital de trabajo	96
6.2 Fuentes de financiamiento.....	97
6.2.1 Amortización del crédito	98
6.3 Costos... ..	99
6.3.1 Costos directos.....	99
6.3.2 Costos indirectos.....	101
6.4 Gastos.. ..	105
6.4.1 Gastos administrativos	105
6.4.2 Gastos de venta	109
6.4.3 Gastos pre operativos	113
6.4.4 Gastos financieros	113
6.5 Resumen de costos y gastos.....	114
6.6 Ingresos	115
6.6.1 Punto de equilibrio	116
6.7 Estados financieros	119
6.7.1 Balance de resultados	119
6.8 Evaluación financiera.....	121
6.8.1 Flujo de caja.....	121
6.8.2 Valor Actual Neto	122
6.8.3 Tasa Interna de Retorno.....	125
6.8.4 Relación Beneficio Costo	127

6.8.5 Periodo de Recuperación de la Inversión	128
CONCLUSIONES	130
RECOMENDACIONES	131
LISTA DE REFERENCIA.....	132
ANEXOS.....	135

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Resumen Producción de Cuyes.....	9
Tabla 2: Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria	12
Tabla 3: Descripción del destino	34
Tabla 4: Partida arancelaria para la exportación de carne de cuy congelada.....	35
Tabla 5: Principales países Compradores de Cuy correspondiente a la Partida 02.08.90 a Nivel Mundial.....	36
Tabla 6: Importaciones registradas en la Partida 0208900000.....	37
Tabla 7: Exportaciones de la subpartida 02089000000 de Estados Unidos del 2004-2010 en toneladas.....	38
Tabla 8 Consumo Nacional Aparente de la subpartida 02089000000 en Estados Unidos periodo 2009-2013 en Consumo Nacional Aparente de la subpartida 02089000000 en Estados Unidos periodo 2009-2013 en toneladas.....	39
Tabla 9: Proyección de las importaciones de la subpartida 02089000000 carne de cuy 2009 -2013	40
Tabla 10: Proyección de las importaciones de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy	41
Tabla 11: Calculo de regresión lineal exportaciones correspondientes a carne de cuy.....	41
Tabla 12: Proyección de las exportaciones de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy	42
Tabla 13: CNA proyectado de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy ...	42
Tabla 14: Exportaciones de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy	43
Tabla 15: Competidores	43
Tabla 16: Principales socios importadores de carne de Cuy en Estados Unidos	44
Tabla 17: Balance entre el consumo y la oferta ecuatoriana en la subpartida 02089000000	44
Tabla 18: Proyección de la población de ecuatorianos que viven en New York	45
Tabla 19: Demanda insatisfecha proyectada de carne de cuy en el mercado de New York - Estados Unidos	46
Tabla 20: Valoración del Poder de Negociación de los Compradores	54
Tabla 21: Valoración del Poder de Negociación de los Proveedores	55
Tabla 22: Valoración de la Amenazas de Participantes Potenciales	56

Tabla 23: Valoración de la Amenazas de Productos Sustitutos	57
Tabla 24: Valoración de la Rivalidad entre los competidores.....	58
Tabla 25: Matriz DOFA.....	60
Tabla 26: Matriz de selección del nombre comercial del producto a exportar	62
Tabla 27: Precio de exportación estimado para el producto	65
Tabla 28: Perfil del importador	67
Tabla 29: Número total de familias con intención de participar en el Proyecto Asociativo.	70
Tabla 30: Distribución de los productores según su capacidad productiva	70
Tabla 31: Estimación de la capacidad productiva total del proyecto	71
Tabla 32: Equipos necesarios para la planta de producción de carne de cuy.....	72
Tabla 33: Número de operarios necesarios para el proceso	73
Tabla 34: Población de la Parroquia Achupalla	74
Tabla 35: Factores determinantes para la localización	75
Tabla 36: Matriz del microlocalización del Proyecto Asociativo	76
Tabla 37: Duración óptima del proceso de producción	80
Tabla 38: Características del contenedor de 20 pies cúbicos	82
Tabla 39: Oferta exportable.....	83
Tabla 40: Oferta exportable para los próximos cinco años.....	83
Tabla 41: Distribución de la Planta.....	84
Tabla 40: Documentos para la confirmación de la Asociación.....	88
Tabla 43: Inversión terrenos.....	91
Tabla 44: Inversión edificios.....	92
Tabla 45: Inversión muebles y enseres	92
Tabla 46: Inversión equipo de oficina	93
Tabla 47: Inversión equipo de computación	93
Tabla 48: Inversión vehículos	94
Tabla 49: Inversión maquinaria.....	94
Tabla 50: Inversiones fijas	95
Tabla 51: Depreciación de activos fijos.....	95
Tabla 52: Pasivos corrientes.....	96
Tabla 53: Fuentes de financiamiento	97
Tabla 54: Características del crédito.....	98
Tabla 55: Condiciones del crédito	99

Tabla 57: Proyección mano de obra directa	100
Tabla 58: Materia prima cuyes	101
Tabla 59: Hipoclorito de sodio	101
Tabla 60: Fundas de polietileno.....	102
Tabla 61: Servicios básicos	102
Tabla 62: Proyección servicios básicos	102
Tabla 63: Proyección cajas de cartón.....	103
Tabla 64: Proyección pallets	103
Tabla 65: Proyección zunchos y correas.....	104
Tabla 66: Uniformes Proyecto Asociativo	104
Tabla 67: Proyección uniformes.....	104
Tabla 68: Resumen de costos	105
Tabla 69: Rol de pagos anualizado administración	106
Tabla 70: Proyección remuneraciones administración	106
Tabla 71: Servicios básicos administración	106
Tabla 72: Proyección servicios básicos administración.....	107
Tabla 73: Proyección materiales de oficina	107
Tabla 74: Proyección materiales de limpieza.....	107
Tabla 75: Proyección seguros.....	108
Tabla 76: Proyección mantenimiento de activos.....	108
Tabla 77: Resumen de gastos de administración.....	109
Tabla 78: Factura comercial	109
Tabla 79: Lista de empaque.....	110
Tabla 80: Bill of landing	110
Tabla 81: Almacenaje	110
Tabla 82: Certificado de origen	111
Tabla 83: Certificado Sanitario.....	111
Tabla 84: Certificado Agrocalidad	111
Tabla 85: Movimiento del contenedor	112
Tabla 86: Handling out	112
Tabla 87: Transporte interno	112
Tabla 88: Seguro interno.....	113
Tabla 89: Gastos pre operativos	113
Tabla 90: Gastos financieros	113

Tabla 91: Resumen de costos y gastos.....	115
Tabla 92: Ingresos.....	116
Tabla 93: Costos fijos	117
Tabla 94: Costos variables	117
Tabla 95: Balance de resultados	120
Tabla 96: Flujo de caja financiado.....	122
Tabla 97: Flujo de caja sin financiamiento	122
Tabla 98: TMAR mixta.....	123
Tabla 99: TMAR simple	123
Tabla 100: Flujos actualizados escenario financiado	124
Tabla 101: Flujos actualizados escenario sin financiamiento	124
Tabla 102: TIR con financiamiento	126
Tabla 103: TIR sin financiamiento	126
Tabla 104: PRI escenario financiado	128
Tabla 105: PRI escenario sin financiamiento.....	129
Tabla 106: Pregunta 1 Producción de cuyes	154
Tabla 107: Pregunta 2 Utilización de cuyes en la parroquia.....	154
Tabla 108: Pregunta 3 Promedio de producción de cuyes parroquia	154
Tabla 109: Pregunta 4 Conocimiento sobre el uso económico de los animales.....	154
Tabla 110: Pregunta 5 Conocimiento técnico de la crianza de cuyes.....	155
Tabla 111: Pregunta 6 Principales conflictos en la producción de cuyes	155
Tabla 112: Pregunta 7 Interés en participar en una asociación productiva.....	156

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Análisis del problema, Método Ishikawa, por M. Luna y P. Padilla.....	5
Figura 2: Producción nacional de Cuyes.....	9
Figura 3: Balanza Comercial entre Ecuador y Estados Unidos.....	35
Figura 4: Importaciones de la subpartida 02089000000 a Estados Unidos del 2004-2010 en toneladas.....	37
Figura 5: Exportaciones de la subpartida 02089000000 a Estados Unidos del 2004-2010 en toneladas.....	38
Figura 6: Personas dedicadas a la producción de cuyes.....	47
Figura 7: Para que utilizan los cuyes los habitantes de la Parroquia Achupallas.....	47
Figura 8: Cantidad de cuyes que poseen mensualmente los habitantes de la parroquia de Achupallas.....	48
Figura 9: Conocimiento de que los cuyes pueden ser comercializados como sustento económico.....	49
Figura 10: Conocimiento sobre mecanismos y exigencia del mercado de consumo de cuyes.....	49
Figura 11: Causas por las cuales no se desarrollado la producción de cuyes en la Parroquia.....	50
Figura 12: Aceptación de habitantes de la parroquia de Achupallas en el Proyecto Asociativo.....	51
Figura 13: Modelo de cinco fuerzas de Porter aplicado a la exportación de Carne de Cuy.....	59
Figura 14: Modelo de empaque y presentación del producto.....	63
Figura 15: Logotipo de la Asociación y del producto.....	64
Figura 16: Canal de distribución de la carne de cuy en New York - Estados Unidos.....	66
Figura 17: Mapa de ubicación de la Parroquia de Achupallas.....	74
Figura 18: Microlocalización del Proyecto Asociativo – Planta de producción de carne de cuy.....	77
Figura 19: Proceso de producción de carne de cuy para exportación.....	81
Figura 20: Diseño de la planta para la producción de carne de cuy.....	85
Figura 21: Organigrama Estructural.....	89
Figura 22: Organigrama Estructural.....	90
Figura 23: Punto de equilibrio.....	118

Figura 24: Mapa Productivo Parroquia de Achupallas	136
Figura 25: Formato para ingreso de los asociados EPS	137
Figura 26: Formato para registro directiva EPS	138
Figura 27: Formato para certificación de existencia legal	139
Figura 28: Formato para registro asociados	140
Figura 29: Entrevista Administradora APROCUY	141
Figura 30: Cuyera Administradora APROCUY	141
Figura 31: Cuyera Administradora APROCUY	142
Figura 32: Infraestructura cuyera miembro APROCUY	142
Figura 33: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas	143
Figura 34: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas	143
Figura 35: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas	144
Figura 36: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas	144
Figura 37: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas	145
Figura 38: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas	145
Figura 39: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas	146
Figura 40: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas	146
Figura 41: Manual de crianza de cuyes otorgado por el MAGAP	147
Figura 42: Habitantes Parroquia de Achupallas	151
Figura 43: Principales causas y efectos del Problema de investigación	152
Figura 44: Guía cómo exportar a Estados Unidos datos relevantes cuyes.....	153
Figura 45: Respuesta favorable estudio en la Parroquia de Achupallas	160
Figura 46: Formato encuesta determinar la oferta de cuyes en la Parroquia de Achupallas	161

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Mapa productivo de la Parroquia Achupallas	136
Anexo 2: Modelo de ingreso de Asociados.....	137
Anexo 3: Modelo de registro de Directiva	138
Anexo 4: Modelo de certificación de Existencia Legal	139
Anexo 5: Modelo registro de Asociados.....	140
Anexo 6: Entrevista Asociación APROCUY	141
Anexo 7: Encuestas habitantes Parroquia Achupallas	143
Anexo 8: Manual de Crianza y Producción de cuyes con estándares de calidad.....	147
Anexo 9: Resumen entrevista realizada Administradora APROCUY.....	148
Anexo 10: Población Parroquia Achupallas.....	151
Anexo 11: Árbol de problemas Proyecto Asociativo	152
Anexo 12: Guía cómo exportar a Estados Unidos.....	153
Anexo 13: Tabulación de encuesta habitantes de la Parroquia Achupallas	154
Anexo 14: Entrevista a Denisse Córdova exportadora de cuyes a Estados Unidos	157
Anexo 15: Aceptación gobierno autónomo rural de Achupallas para la realización del estudio	160
Anexo 16: Formato de encuesta Parroquia de Achupallas.....	161

RESUMEN

Achupallas es una parroquia ubicada en la provincia de Chimborazo, su principal actividad es la agricultura y crianza de animales siendo estos dos medios de subsistencia mas no de ingreso económico para cada familia, la propuesta desarrollada en este documento tiene como fin la conformación de una Asociación de productores de carne de Cuy con fines de exportación hacia el mercado estadounidense como un medio de desarrollo productivo para la comunidades que conforman la parroquia. El modelo de organización definido sobre la base de la Economía Popular y Solidaria, propone la conformación de esta organización con 54 socios productores para una exportación promedio de 2 toneladas de carne de cuy congelada en contenedores tipo reefer consolidados; la exportación se la realizará a importadores en New York dedicados a la venta de productos a la comunidad ecuatoriana residente y a los latinos con preferencias por este tipo de carne.

La producción de carne implica la construcción de una planta de procesamiento, que será propiedad de los socios y en la que se requerirá la participación de 8 obreros encargados del proceso de faenamiento, limpieza y empacado al vacío de la carne; el proyecto además define como socios a los criadores de cuy a las personas que poseen experiencia en esta labor con fines comerciales, garantizando así la calidad en dicho proceso.

La propuesta se muestra rentable, puesto que genera una TIR de 52,84%, con un VAN de 99.935,06 dólares realizando una inversión inicial de 67.298,79 dólares.

ABSTRACT

Achupallas is a parish located in the province of Chimborazo, its main activity is agriculture and animal husbandry being these two livelihood but not of income for each family, the proposal developed in this paper aims at the establishment of an Association producers cuy meat for export to the US market as a means of production development for the communities that make up the parish. The organizational model defined on the basis of the People's Solidarity Economy, proposes the creation of this organization with 54 member producers to export an average of 2 tons of frozen guinea pig meat type reefer consolidated containers; export the importers held in New York dedicated to the sale of products to the Ecuadorian community and Latinos with preferences for this type of meat.

Meat production involves the construction of a processing plant, which will be owned by the members and in which the participation of 8 workers in charge of the process of slaughtering, cleaning and vacuum packed meat is required; further defined as the project partners guinea pig breeders to people who have experience in this work for commercial purposes, ensuring quality in the process.

The proposal shows profitable, since it generates an IRR of 52.84%, with an NPV of \$ 99.935,06 making an initial investment of \$ 67,290.79.

INTRODUCCIÓN

Las condiciones económicas en distintas zonas del Ecuador están relacionadas a la capacidad de crear encadenamientos productivos comunitarios que faciliten la organización de los pobladores a fin de generar formas de sustento económico sostenibles y que les permitan utilizar sus conocimientos como medio de subsistencia, en esta investigación se ha abordado de forma sistemática el diseño de una Asociación de productores de carne de cuy con fines de exportación para los habitantes de la Parroquia de Achupallas en la provincia de Chimborazo.

El capítulo 1 aborda los antecedentes de la investigación y define la problemática productiva y de desarrollo que presentan las personas en la parroquia, además muestra los objetivos de la investigación y los aspectos de mayor relevancia en su desarrollo.

En el siguiente capítulo se describe el marco teórico que sustenta la propuesta de creación de la Asociación, además el sustento que requiere la exportación de productos a otros destinos y la relevancia productiva de este proceso.

El capítulo 3, define el método de investigación estableciendo la muestra para el estudio; en el siguiente capítulo se muestran los resultados de la valoración productiva de la Parroquia en función de la capacidad productiva de sus habitantes y expone de forma sistémica la oferta y demanda de carne de cuy en el mercado de destino, identificando la población objetivos de la exportación, competidores y los socios comerciales que realizarán la exportación.

El capítulo 5, expone los requisitos técnicos para la producción de carne, almacenamiento y su exportación; además, desarrolla los aspectos legales para la conformación de la Asociación productiva y propone su organización estructural con aporte de 54 socios a nivel productivo.

Finalmente, el capítulo 6 desarrolla la valoración financiera de la propuesta, estableciendo su rentabilidad, con una inversión promedio de 67.256,79 dólares que da como resultado una TIR de 52,80% y un VAN de 99.794,01 dólares.

CAPÍTULO 1

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Justificación

Actualmente en la parroquia de Achupallas se puede evidenciar que existen problemas socio-económicos los cuales pueden ser resueltos con el proyecto social con visión empresarial que se ofrecerá a la parroquia.

La principal causa que se encuentra para que existan estos problemas es el desconocimiento que tiene la población acerca de cómo poder comercializar sus productos. La población se dedica a producir sus productos para el consumo interno.

Cabe recalcar que los habitantes de Achupallas en su mayoría poseen criaderos de cuyes los cuales son únicamente para consumo, por lo que se analizará la situación y se demostrará que la mejor manera de aportar al desarrollo de toda la parroquia es a través de la creación de una empresa asociativa dedicada a la comercialización de cuyes, la cual se constituirá y será administrada por los habitantes de la parroquia.

Se proveerá a los habitantes de la parroquia de las normas y requerimientos que los cuyes deben tener para poder ser negociados internacionalmente y cuáles son las herramientas que deben poseer para transformar sus productos y así lograr ofrecerlos como productos de exportación cubriendo la demanda actual. Debido a que la demanda local no es considerable o simplemente ya se encuentra cubierta se ofrecerá los cuyes al mercado Norteamericano siendo este el más viable y apetecible, puesto que en el habitan migrantes ecuatorianos y demás latinos que buscar degustar de estos platos típicos que con los cuyes se puede lograr.

Al ser una parroquia rural, una de las principales ventajas que obtendrá, es que no aplican impuestos para la exportación, sumado al apoyo por parte de gobierno para vender productos ecuatorianos a mercados extranjeros. Además del mejoramiento de la calidad de vida, Achupallas ganará el reconocimiento tanto nacional como internacional como parroquia productora y comercializadora de cuyes, logrando así que las nuevas generaciones tengan

visión empresarial y sea un ejemplo de desarrollo para otras parroquias.

Aplicando este Proyecto se promoverá la Economía Popular y Solidaria que debe ser el camino por el cual se busque solucionar muchos problemas tanto económicos como sociales del país. Aquí se busca aplicar los conocimientos adquiridos en la Universidad para poder realizar una ayuda social consistente y con resultados alentadores para el país. Con la realización del presente proyecto se logrará un beneficio social para la Parroquia de Achupallas Cantón Alausí Provincia de Chimborazo; este proyecto se realizará con la participación de los 15.000 habitantes de la Parroquia a fin de beneficiarlos económicamente y ofrecerles una oportunidad de exportar sus productos (cuyes) a mercados con demanda insatisfecha.

Se beneficiarán a la vez los habitantes de parroquias aledañas a la de Achupallas, ya que surgirán nuevas plazas de trabajo y este proyecto será un precedente para la aplicación de nuevos proyectos que tengan el mismo fin. Los ecuatorianos que residen en Estados Unidos se beneficiarán ya que podrán consumir productos ecuatorianos con toda la facilidad.

La Universidad Politécnica Salesiana se beneficiará como centro de investigación y socialización de conocimientos, estudiantes de colegios y universidades podrán utilizar la presente investigación como fuente de información teniendo la oportunidad de socializar los resultados y la metodología de desarrollo de proyectos similares con el fin de mejorar la calidad de vida de la sociedad.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Diagnóstico de la situación

Datos generales

- Parroquia: desde el 24 septiembre de 1829.
- Altura: 3.475
- Producción: agrícola y ganadera
- Vías: 14 kilómetros de la Panamericana desde La Moya.

- Fiestas: San Juan, el 23 al 29 de junio. San José el 19 de marzo. Carnaval y Navidad.

Achupallas es una parroquia ubicada en la provincia de Chimborazo, la cual está conformada por aproximadamente 15.000 habitantes, su principal actividad es la agricultura y crianza de animales siendo estos dos medios de subsistencia mas no de ingreso económico para cada familia, presentando así su principal problema. Existen 24 comunidades las mismas que tienen muchas necesidades sociales y económicas. Se puede apreciar el desconocimiento de fuentes de ingreso dentro de sus tareas cotidianas dándose así el desperdicio tanto de materia prima como de mano de obra. La mayoría de la población de esta parroquia se dedica a la crianza de cuyes únicamente para el consumo y pues al ser un animal que todos poseen, no existe opción de comercialización interna y menos el interés por búsqueda de mercados externos.

En Achupallas se puede observar que la población en su mayoría es adulta y adulta mayor pues el objetivo de todo integrante de la familia es emigrar a las ciudades grandes para continuar sus estudios, pues ahí existe educación primaria y secundaria. Al no existir fuentes de empleo los habitantes que terminan su instrucción secundaria se alejan de su familia en busca de progreso económico, social y educativo, perdiendo así recurso humano talentoso en ideas y desarrollo.

Con el desconocimiento de la demanda de cuyes por parte de los habitantes de la parroquia de Achupallas por falta de investigación no se ha podido explotar este mercado que puede ser fuente generadora de ingresos para toda la población gracias a que la preparación del cuy se ha convertido en uno de los principales platos típicos del Ecuador. Tomando en cuenta que en Estados Unidos existe una gran cantidad de migrantes ecuatorianos y que el cuy es un plato apetecido por muchos de ellos se incrementó la demanda de estos animales, abriendo mercados para las comunidades productoras del mismo.

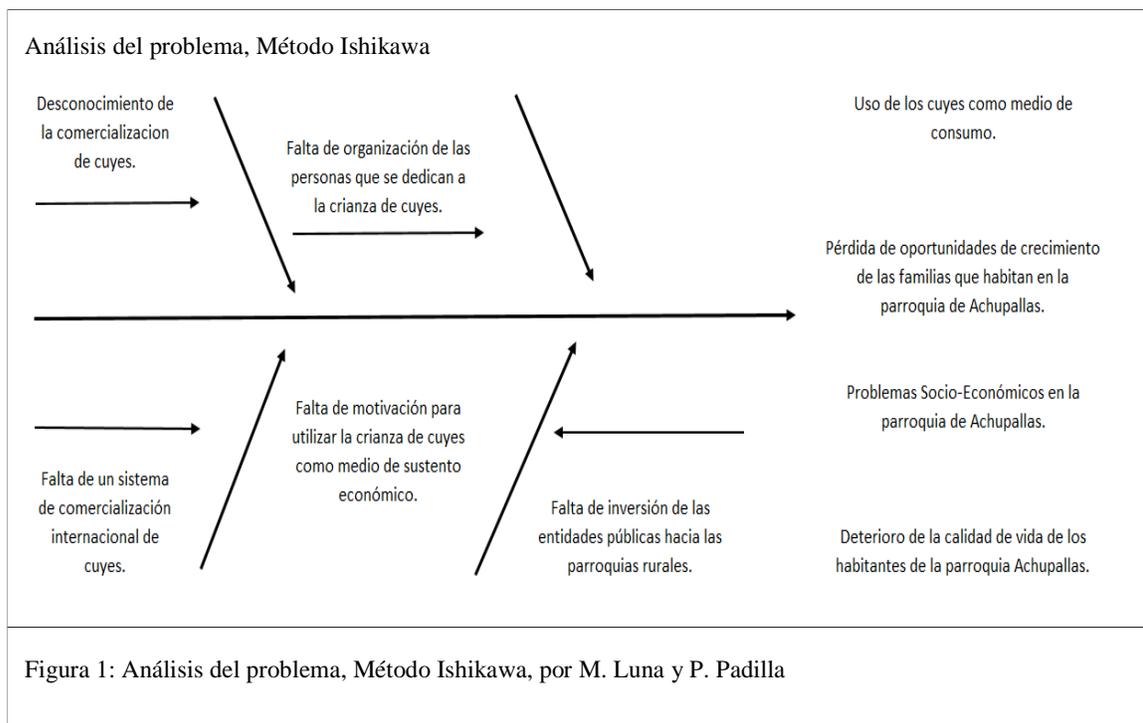
Causas

- Desconocimiento de la comercialización de cuyes
- Falta de un sistema de comercialización cuyes.

- Falta de motivación para utilizar la crianza de cuyes como medio de sustento económico.
- Falta de organización de las personas que se dedican a la crianza de animales.
- Falta de inversión de las entidades públicas hacia las parroquias rurales.

Efectos

- Uso de los cuyes como medio de consumo.
- Pérdida de oportunidades de crecimiento de las familias que habitan en la parroquia.
- Problemas Socio- Económicos en la parroquia Achupallas.
- Deterioro de la calidad de vida de los habitantes de la parroquia de Achupallas



1.2.2 Formulación del Problema

¿Por qué los habitantes de la parroquia de Achupallas no pueden comercializar sus cuyes?

1.2.3 Sistematización del problema

- ¿Por qué los habitantes desconocen como comercializar sus cuyes?
- ¿Por qué no existe un sistema de comercialización internacional de cuyes?
- ¿Por qué los habitantes de la parroquia Achupallas no tienen la suficiente motivación para utilizar la crianza de cuyes como medio de sustento económico?
- ¿Por qué existe una falta de organización en las personas que se dedican a la crianza de cuyes?
- ¿Por qué no existe inversión de entidades públicas hacia las parroquias rurales para la implementación de proyectos?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

- Crear un proyecto asociativo en la parroquia de Achupallas provincia de Chimborazo dedicada al faenamiento y congelamiento de cuyes para la exportación al mercado Norteamericano.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Verificar la viabilidad del proyecto asociativo en la parroquia de Achupallas provincia de Chimborazo dedicada al faenamiento y congelamiento de cuyes para la exportación al mercado de Estados Unidos de Norteamérica.
- Capacitar a las familias dedicadas a la crianza de cuyes acerca de los requerimientos internacionales que deben poseer sus animales para la exportación.
- Crear alianzas estratégicas con empresas internacionales que demandan los cuyes.

- Entregar información clara de las ventajas que tendrán los habitantes de la parroquia de Achupallas con el fin de motivarlos a la exportación de sus cuyes.
- Organizar y fortalecer a las familias de la parroquia de Achupallas para que puedan trabajar en equipo, administrando la producción y comercialización de sus cuyes.
- Presentar un informe de recomendaciones y conclusiones para la presente investigación.

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO

2.1 Estado actual del conocimiento sobre el tema

2.1.1 Datos de Interés – CUYICULTURA

- “Un importante número de fincas de la región tiene ganado vacuno, avicultura y producción de cuyes. La cría de especies menores se ha convertido para los pequeños productores en un medio de ahorro de corto plazo” (Agendas para la Transformación Productiva Territorial).

- Según Agronegocios la producción de cuyes en Ecuador es en general una actividad rural localizada en la serranía ecuatoriana, en donde predomina el sistema de crianza tradicional – familiar para producir carne para autoconsumo, con niveles de producción bajos. La población estimada es de 15 millones de cabezas de cuy, la misma que por muchos años ha tenido un crecimiento muy lento debido a la poca importancia que el estado ecuatoriano ha dado a esta producción pecuaria, por lo que la producción cavícola ha sufrido de carencia de soporte técnico, falta de recursos para realizar investigación y por lo tanto generar tecnología apropiada para poder sustentar y mejorar los índices de productividad.

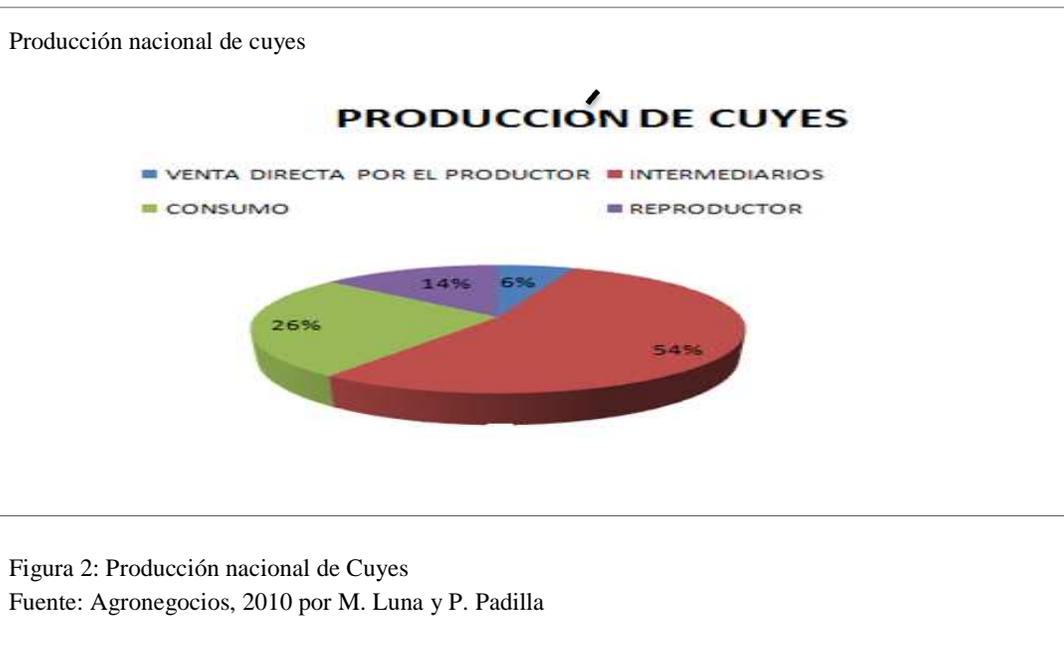
- En un estudio de comercialización realizado en la Escuela Politécnica del Chimborazo (citado por Julio Usca 1998) se determinó que el 6% de la producción de cuyes es vendido directamente por el productor en el mercado, el 54% es captado por los intermediarios, el 26% se lo consume a nivel familiar y el 14% se lo destina como reproductor. La población de cuyes por provincia es muy variada, siendo la provincia de Pichincha la que posee la mayor población.

Tabla 1:

Resumen Producción de Cuyes

PRODUCCIÓN DE CUYES	%
VENTA DIRECTA POR EL PRODUCTOR	6%
INTERMEDIARIOS	54%
CONSUMO	26%
REPRODUCTOR	14%

Nota: Producción de cuyes Fuente: Agronegocios, 2010 por M. Luna y P. Padilla



Análisis

el 6% de la producción de cuyes es vendido directamente por el productor en el mercado, el 54% es captado por los intermediarios, el 26% se lo consume a nivel familiar, y, el 14% se lo destina como reproductor.

Las condiciones antes mencionadas han generado que en Ecuador proliferen criaderos de tamaño medio y también criaderos comerciales que superan los 20.000 animales en producción; a su vez que es creciente el interés de los productores por adquirir conocimientos y tecnologías apropiadas para mejorar sus índices productivos y mejorar de esta manera sus ingresos. Cabe mencionar también que con el respaldo de ONGs y empresas privadas, ya se

han realizado 3 Ferias Nacionales del Cuy, evento que estimula a los criadores ecuatorianos para lograr producir animales de excelente calidad.

2.1.2 Economía social y solidaria

Tomando como referencia que la economía social es el conjunto de agentes que se organizan en forma de asociaciones, fundaciones y cooperativas, el objetivo es que a través de estos grupos se estimule el interés general por sobre el particular y en las cuales la toma de decisiones se realice de modo democrático y participativo. Es importante recalcar que en la economía social prevalece el trabajo por sobre el capital.

Achupallas es una parroquia en la cual se puede manejar una economía social, ya que; por ser una comunidad indígena el trabajo grupal es común.

Una economía social tiene la finalidad de solucionar cuestiones sociales que ni las empresas públicas o privadas resuelven satisfactoriamente. La economía social generará valor agregado y puestos de trabajo para los habitantes de la comunidad.

Para un mayor entendimiento acerca de la Economía Popular y Solidaria se tomará en cuentas los siguientes términos:

2.2 Marco Conceptual

2.2.1 Economía

"El estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuir las entre los diferentes individuos" (William, 2005, pág. 4)

"Estudio de los actos humanos en los asuntos ordinarios de la vida. Explica cómo logra el hombre sus ingresos y cómo los invierte" (Charles, 1973, pág. 11)

"El estudio de cómo los individuos transforman los recursos naturales en productos y servicios finales que pueden usar las personas" (Mark, 1994, pág. 16)

2.2.2 Solidaridad

La solidaridad confiere particular relieve a la intrínseca sociabilidad de la persona humana, a la igualdad de todos en dignidad y derechos, al camino común de los hombres y de los pueblos hacia una mirada cada vez más convencida. Nunca como hoy ha existido una conciencia tan difundida del vínculo de interdependencia entre los hombres y los pueblos, que se manifiesta a todos los niveles. La vertiginosa multiplicación de las vías y de los medios de comunicación en tiempo real, como las telecomunicaciones, los extraordinarios progresos de la informática, y los pueblos debe estar acompañado por un crecimiento en el plano ético-social igualmente intenso, para así evitar las nefastas consecuencias de una situación de injusticia de dimensiones planetarias, con repercusiones negativas incluso en los mismos países actualmente más favorecidos (Donoso, 2006, pág. 1).

2.2.3 Concepto Economía Social y Solidaria

La necesidad de mejorar las posibilidades de reproducción digna de la vida de los y las trabajadoras de la economía popular ha generado o legitimado políticas públicas bajo el título de Economía Social, Solidaria o Social y Solidaria. En otros meramente dirigidas a lograr gobernabilidad en una sociedad de mercado con niveles masivos de exclusión y empobrecimiento.

Es imposible desarrollar un sector solidario en un sistema básicamente regido por las reglas del mercado capitalista, regulado o no. Igualmente, las transferencias monetarias o de recursos suelen ser vistas incluso como solidaridad asimétrica y por tanto generadora de dependencia clientelar, y no como un instrumento coyuntural inevitable para avanzar hacia una mayor justicia social.

En casos como el de Ecuador la Constitución de Montecristi abrió un espacio para que las comunidades puedan lograr un desarrollo a largo plazo. Con proyectos que utilizan un pensamiento diferente buscando el beneficio social en conjunto, dando como resultado el buen vivir desarrollando económica y sosteniblemente al país. La solidaridad, la cooperación y la reciprocidad son los principios básicos de la economía. Esa economía que permite pensar primero en el ser humano antes que en hacer más grande la riqueza de una persona o empresa. (Corragio, 2011, pág. 22)

Tabla 2:

Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria

Sectores	Características	Objetivos
Comunitarios	Son aquellas vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidad étnica, culturales, de género, urbanas rurales, comunas, pueblos, nacionalidades	Buscan producir, comercializar, distribuir y el consumo de bienes o servicios, en forma solidaria y auto gestionada.
Asociativos	Asociaciones conformadas por personas que realizan actividades económicas similares o complementarias.	La meta es producir, comercializar y consumir bienes y servicios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes o comercializar su producción.
Cooperativistas	Sociedades de personas que se reunieron de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales. Es una empresa de propiedad conjunta y democrática.	El objetivo debe indicarse claramente en el estatuto. Debe ser concreto y referirse a una sola actividad económica: producción, consumo, servicios, vivienda, y, ahorro y crédito.
Unidades Económicas Populares	Organizaciones que se dedican a la economía de cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas, talleres artesanales y aquellas organizaciones o asociaciones promovidas por ecuatorianos en el exterior con familiares en el territorio nacional, o de los migrantes que regresaron.	Se dedican a actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.

Nota: Organización Economía Popular y Solidaria

Fuente: (LOEPS, 2012) por M. Luna y P. Padilla

Para promover la actividad económica en este sector, la ley estipula que se trabajará con el sector Financiero Popular y Solidario:

La Ley determina que se conformarán entidades que controlarán y vigilarán el trabajo y el apoyo que se dará a este sector, así:

- Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario: dictará y coordinará las políticas de fomento, promoción, incentivos, funcionamiento y control de actividades económicas.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: El control de la economía Popular y Solidaria y del sector Financiero Popular y Solidario está a cargo de este organismo, que tendrá una función técnica. Controlará las actividades económicas, vigilará la estabilidad, solidez y funcionamiento de las instituciones sujetas a su control. Además, otorgará personería jurídica y autorizará las actividades financieras en el sector.
- Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria: Se encarga de ejecutar la política pública, coordina, organiza y aplica los planes y programas. Busca fomentar y promocionar a las personas y organizaciones amparadas en la normativa.
- Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias: Brindará servicios financieros, que dependerán de la política acordada en el Comité Interinstitucional. (Corragio, 2011, pág. 15)

2.2.4 Principios ESS

2.2.4.1 Relativos a la producción

El trabajo digno es una condición para la reproducción y el desarrollo de la vida humana. Cada ciudadano, familia, grupo o comunidad, debe tener la posibilidad de integrarse voluntariamente al método de repartición social del trabajo en las condiciones que puedan ayudar al desarrollo de sus capacidades. Aquí se valora especialmente el trabajo asociativo auto gestionado, realizado solidariamente con autonomía de los poderes o jerarquías alienantes y limitantes del desarrollo de los trabajadores.

Para que esto se pueda convertir en la principal fuerza productiva, el trabajo autónomo de patrones requiere reincorporar las diversas formas de conocimiento y saber que le fueran alienadas por el desarrollo de la relación desigual del capital/trabajo.

La cooperación solidaria es la principal forma de integración social del sistema de producción, puesto que la competencia debe estar sometida a los principios de la ESS, evitando especialmente sus formas violentas que destruyen la vida y amenazan la convivencia pacífica.

Es importante que se tenga cuidado de la calidad de los productos y la selección de las tecnologías, tanto en lo referente a la satisfacción adecuada de las necesidades de los consumidores como a los efectos del proceso de producción sobre el medio ambiente.

- Trabajo para todos.
- Acceso de los trabajadores a todas las formas de conocimiento.
- Acceso de los trabajadores a medios de producción.
- Cooperación solidaria.
- Producción socialmente responsable. (Corragio, 2011, pág. 15)

2.2.4.2 Relativos a la distribución

Aquí es importante se considere la inserción económica de los excluidos de la economía, particularmente de los más pobres, de esta manera se espera que puedan resolver sus necesidades a partir de su propio trabajo o de la solidaridad democrática y participativa. No se debe realizar diferenciaciones fuertes entre trabajadores de un mismo emprendimiento.

No se debe permitir ninguna forma de esclavitud, dependencia forzada por la violencia física o el miedo al hambre, tampoco se debe permitir la apropiación del producto del trabajo ajeno.

- Justicia, garantía de la reproducción y desarrollo de todos.
- A cada cual según su trabajo y su contribución de recursos productivos acumulados individualmente.
- No explotación del trabajo ajeno.

- No discriminación de personas o comunidades. (Corragio, 2011, pág. 16)

2.2.4.3 Relativos a la Circulación

Este tipo de economía propicia el desarrollo de la capacidad de cada comunidad o sociedad para satisfacer con seguridad lo necesario para los habitantes de la misma, utilizando recursos propios, principalmente el trabajo. La ubicación especializada dentro del sistema de división social del trabajo y el comercio se subordina al principio de autosuficiencia y seguridad a nivel comunitario o social, permite tomar al dinero como medio y no como fin.

- Autosuficiencia (autarquía).
- Reciprocidad.
- Redistribución.
- Intercambio.
- Planificación.
- El dinero no crea dinero (usura). (Corragio, 2011, pág. 17)

2.2.4.4 Relativos al consumo

Es importante realizar un consumo responsable y teniendo un equilibrio con la naturaleza, pues se favorece el acceso y autogestión de los usuarios respecto a medios de vida colectivos.

De esta manera, los trabajadores pensaron que uniendo sus esfuerzos podrían convertirse en sus propios proveedores, originándose así la idea de las cooperativas de consumo. Por otra parte el desempleo y las gravosas condiciones del trabajo cuando se conseguía, movieron a otros grupos de trabajadores a organizarse en cooperativas de producción y trabajo, que hoy se denominan trabajo asociado. (Corragio, 2011, pág. 18)

2.2.5 Transversales

Se deben aprovechar cada una de las capacidades organizativas de la ESS asumiendo sucesivas necesidades sociales de la comunidad y asociándose en redes dentro de la misma actividad o entre actividades complementarias.

Todos deben tener presente el sentido de estas prácticas, pues el objetivo es tratar de avanzar hacia el desarrollo de economías integradas en la sociedad sobre la base de relaciones de solidaridad, de justicia, de igualdad, se deben orientar según el modelo del buen vivir o el vivir bien. También se recuerda que, dado el punto de partida, esto supone grandes transformaciones y, por tanto la articulación del plano económico con el cultural y el político.

- Libre iniciativa e innovación socialmente responsable.
- Pluralismo/diversidad.
- Complejidad.
- Territorialidad. (Corragio, 2011, pág. 18)

2.2.6 Proyecto

El proyecto es el instrumento que da sentido, define, concreta y estructura las distintas actividades que se desarrollará, enmarcándolas en los fines del plan de gestión y de la planificación estratégica.

2.2.7 Asociación

Asociación es la acción y efecto de asociar o asociarse (unir una persona a otra para que colabore en algún trabajo, juntar una cosa con otra para un mismo fin, establecer una relación entre cosas o personas).

Constituidas por personas naturales con actividades económicas similares o complementarias, para producir, comercializar y consumir bienes y servicios o autoabastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada. (Cardoso, 2011, pág. 10)

2.2.8 Alianza Estratégica

Puede señalarse entonces como concepto de Alianza Estratégica a toda unión voluntaria y organizada de personas y/o empresa, que ponen sus fuerzas en común para lograr ventajas

especiales que les permitan estar en mejor situación competitiva. “Una relación mutua y continua que comprende un compromiso a largo plazo, intercambio de información y reconocimiento de los riesgos y recompensas de la relación.” (Aquilano, 1995, pág. 50)

2.2.9 Demanda

"Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca" (Andrade, 1996, pág. 215)

2.2.10 Oferta

"El conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios" (Andrade, 1996, pág. 438)

2.2.11 Calidad

La calidad de un producto o servicio es equivalente a estar seguro de medir todas las características de un producto o servicio que satisfagan los criterios de especificación.

El primer supuesto erróneo es que calidad significa bueno, lujoso, brillo o peso. La palabra "calidad" es usada para darle el significado relativo a frases como "buena calidad", "mala calidad" y ahora a "calidad de vida". Calidad de vida es un cliché porque cada receptor asume que el orador dice exactamente lo que él (ella) "el receptor", quiere decir. Esa es precisamente la razón por la que se define calidad como "Conformidad con requerimientos", si así es como se lo va a manejar....Esto es lo mismo en negocios. Los requerimientos tienen que estar claramente establecidos para que no haya malentendidos. Las mediciones deben ser tomadas continuamente para determinar conformidad con esos requerimientos. La no conformidad detectada es una ausencia de calidad. Los problemas de calidad se convierten en problemas de no conformidad y la calidad se convierte en definición. (Crosby, 1979, pág. 116)

Los problemas inherentes en tratar de definir la calidad de un producto, casi de cualquier producto, fueron establecidos por el maestro Walter Shewhart. La dificultad en definir calidad es traducir las necesidades futuras de los usuarios en características medibles, solo así un producto puede ser diseñado y fabricado para dar satisfacción a un precio que el cliente pagará. Esto no es fácil, y tan pronto como uno se siente exitoso, encuentra rápidamente que las necesidades del cliente han cambiado y que la competencia ha mejorado, hay nuevos materiales para trabajar, algunos mejores que los anteriores, otros peores, otros más baratos, otros más caros... ¿Qué es calidad? Calidad puede estar definida solamente en términos del agente. ¿Quién es el juez de la calidad? En la mente del operario, produce calidad si toma orgullo en su trabajo. La mala calidad, según este agente, significa la pérdida del negocio o de su trabajo. La buena calidad, piensa, mantendrá a la compañía en el negocio. Todo esto es válido en industrias de bienes y servicios. La calidad para el Gerente de Planta significa obtener las cifras resultantes y conocer las especificaciones. Su trabajo es también el mejoramiento continuo de los procesos y liderazgo. (Deming, 1988, pág. 176)

"La calidad es una determinación del cliente, o una determinación del ingeniero, ni de Mercadeo, ni del Gerente General. Está basada en la experiencia actual del cliente con los productos o servicios, comparado con sus requerimientos, establecidos o no establecidos, conscientes o inconscientes, técnicamente operacionales o enteramente subjetivos. Y siempre representando un blanco móvil en un mercado competitivo. La calidad del producto y servicio puede ser definida como: Todas las características del producto y servicio provenientes de Mercadeo, Ingeniería, Manufactura y Mantenimiento que estén relacionadas directamente con las necesidades del cliente". (Feigenbaum, 1994, pág. 45)

2.2.12 Exportación

El Proyecto Asociativo tendrá como fin la comercialización de cuyos producidos en la Parroquia Achupallas al mercado Norteamericano; para esto se necesita conocer que la exportación es el medio por el cual las Organizaciones pueden vender sus productos o servicios elaborados su país natal, en un Mercado Internacional donde existe demanda insatisfecha, Para comprender de mejor manera el concepto basado en lo siguiente:

La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo

hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas. (Radebaugh & Daniels, 2004, pág. 714)

2.2.13 Derecho Aduanero

Según las guías empresariales de la Secretaria de Economía, el derecho aduanero es el gravamen que ha de pagar un importador para introducir una mercancía en su territorio. Tiene una doble finalidad: recaudatoria y protectora. Las aduanas se encargan de aplicar los aranceles en las operaciones de comercio exterior.

El arancel es un impuesto indirecto que se aplica a las mercancías que son objeto de intercambios entre los distintos países. Más específicamente, un arancel a la importación representa un impuesto a la importación de un bien en un país, recaudado por los agentes aduaneros en el lugar de entrega. (López, Martínez, Otero, & Gonzalez, 2000, pág. 141)

2.2.14 Normativa Legal Internacional

Dentro de la normativa legal que se maneja en el mundo de las exportaciones se debe analizar los diferentes requisitos que deben tener estos intercambios internacionales.

2.2.14.1 Barreras de entrada

Las mismas guías empresariales mencionan que las principales barreras para el acceso a mercado internacionales comprenden temas del tipo arancelario y no arancelario que nos servirán para conocer más claramente requerimientos a cumplir.

Al respecto, destacan, entre otros: los aranceles, cuotas de importación permisos de importación, normas técnicas, exceso de reglamentaciones, depósitos monetarios para importar, sistemas cambiarios múltiples, subsidios locales del gobierno, embargos, favorecer compras locales, monedas no convertibles, elevados costos financieros de importación, falta de transparencia en la mecánica de importación, legislación sanitaria y fitosanitaria, regulaciones ambientales, sistemas de defensa al consumidor, requisitos de empaque y etiquetado, regulaciones de toxicidad, leyes e impuestos antidumping (impuestos

compensatorios) y establecimiento de precios oficiales. (Secretaria de la Economía, 2013, pág. 6)

2.2.14.2 Barreras Arancelarias

Brindan el conocimiento necesario y varían por producto se debe enfocar en que Arancel se utiliza en EEUU con relación a los cuales ya que el Proyecto Asociativo se enfoca en esto.

Las mercancías se deben identificar al pasar por las aduanas y, por tal motivo, existen las clasificaciones arancelarias, que establecen la homogenización de criterios, facilitan el estudio del comercio exterior (como la identificación de oportunidades comerciales) y permiten efectuar estadísticas y controles. (Secretaria de la Economía, 2013, pág. 6)

2.2.14.3 Regulaciones Etiquetado

Estas regulaciones incorporan los requerimientos que deben cumplir los fabricantes, los exportadores y los distribuidores de un producto, sobre todo cuando su destino es el consumidor final. “La etiqueta sirve para que el consumidor conozca no solo la marca del producto, sino también otros aspectos, como el contenido y los ingredientes con que han sido elaborados.” (Secretaria de la Economía, 2013, pág. 8)

2.2.14.4 Regulaciones sanitarias y fitosanitarias

Estas regulaciones comprenden a los productos agropecuarios, frescos y procesados dentro de los cuales entrarían los productos estos registros aseguran calidad de productos.

Estas regulaciones forman parte de las medidas para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos riesgos que no existen en el territorio del país importador. Los riesgos se pretende atacar son los relativos a la introducción, propagación de plagas y enfermedades llevada por animales, además de evitar la presencia en alimentos y forrajes de aditivos, contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades. (Secretaria de la Economía, 2013, pág. 8)

2.2.14.5 Normas Técnicas

Aluden a las características y propiedades técnicas que debe tener una mercancía en un mercado específico. El cumplimiento de estas normas permite garantizar a los consumidores que los productos adquiridos cuentan con la calidad, seguridad y las especificaciones de fabricación adecuadas. Al respecto, es imprescindible conocer si las normas existentes son de carácter obligatorio o simplemente voluntarias.

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas. Como por ejemplo medidas, tamaño, dimensiones, contenido químico, comprensión, resistencia, inflamabilidad, resistencia a la humedad, durabilidad, condiciones de seguridad, preceptos de terminología, símbolos, embalaje y demás aplicables a un bien o proceso de producción. La certificación de los productos que se exportan, luego de conocer en detalle las normas aplicables, se realiza generalmente en los laboratorios designados para el efecto o en las instituciones creadoras de dichas normas. (Secretaría de la Economía, 2013, pág. 8)

2.3 Marco de Referencia

El proyecto tendrá como finalidad mejorar la calidad de vida de cada uno de los habitantes de esta población. Es importante conocer el desarrollo en diferentes comunidades que con el avance de sus proyectos han hecho de esta producción un medio importante de ingreso y beneficio común.

Las mujeres de la comunidad de Jatumpamba decidieron impulsar el proyecto de manejo y comercialización de cuyes como una alternativa para mejorar la economía de sus familias.

El trabajo está a cargo de 23 mujeres de la zona, quienes se unieron en una asociación llamada San José de Jatumpamba, una comunidad que pertenece a la parroquia San Miguel de Porotos, ubicado a 15 minutos del centro de la ciudad de Azogues. El manejo y crianza de los animales es una actividad que heredaron, pero para que la producción no quede solo en el consumo propio se organizaron para el tratamiento técnico, así reactivar la economía de la zona y principalmente disminuir la emigración con esa nueva fuente de trabajo. (Jaramillo & Siguencia, 2009, pág. 10)

2.3.1 Respaldo

Muchas de las mujeres son jefas de hogar porque sus esposos emigraron y quedaron al cuidado de los hijos. El plan tiene el apoyo del Centro de Reversión Económica, CREA, con la capacitación y el fortalecimiento de nuevos conocimientos sobre la crianza, el cuidado, producción, reproducción y mejoramiento de cuyes.

Existe un convenio entre el Gobierno Provincial del Cañar y el Consejo de Gestión de la cuenca del Paute, CG Paute, las dos entidades aportaron con 29.500 dólares, además la asignación de 17.000 dólares de la dirección provincial del Ministerio de Inclusión Económica y Social, MIES.

La dirección del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, MAGAP respaldó con la entrega de semillas, capacitación y la ayuda técnica. “El proyecto es el esfuerzo de las 23 mujeres emprendedoras que forman la asociación”, opina Marcelo Jaramillo, director del CG Paute. La entidad también respalda con el pago de un médico veterinario. (Jaramillo & Sigüencia, 2009, pág. 10)

2.3.2 Comercialización

Las mujeres sueñan con algún día exportar el producto, pero ahora están concentradas en criar para la venta en el mercado local y hasta regional. Cada una tiene un galpón bien adecuado donde cuidan y crían a los animales. “Con esto buscan mejorar el nivel de vida y los ingresos económicos para mantener a su familia”, dice Amalia Quintuña, una de las beneficiarias.

Las entidades involucradas extenderán el proyecto en otras zonas rurales, el objetivo es mantener la cadena productiva, para lo cual gestionan nuevos recursos económicos, dice Jaramillo. (Jaramillo & Sigüencia, 2009, pág. 10)

2.3.3 Mujeres se Asociaron

La Asociación San José se creó jurídicamente en septiembre de 2002, está integrada por 23 socias e indirectamente el proyecto beneficia a 115 personas. Las asociadas tienen sus

propios criaderos de cuyes de 20 hembras y dos machos. Recibieron capacitación y la vista a granjas de criaderos de cuyes en Biblián y Riobamba, expresa Gloria Sigüencia, presidenta saliente del gremio.

La fundación Nuevos Horizontes les donó semillas, abonos, una máquina empacadora para el faenamiento y entregar del producto a los mercados locales; adicionalmente capacitación. “Esperamos que este proyecto sea sustentable”. La nueva dirigente Narcisca Quintuña, habló de seguir con el programa productivo. (Jaramillo & Sigüencia, 2009, pág. 10)

2.4 Marco Legal

2.4.1 Producción y Comercialización Agroalimentaria

Dentro de la ley se estipula lo siguiente: Incentivará de manera progresiva la inversión en infraestructura productiva: centros de acopio y transformación de productos, caminos vecinales que brindan el apoyo necesario para la realización de Proyectos Asociativos que buscan el bien común.

Los incentivos estatales estarán dirigidos a los pequeños y medianos productores, responderán a los principios de inclusión económica, social y territorial, solidaridad, equidad, interculturalidad, protección de los saberes ancestrales, imparcialidad, rendición de cuentas, equidad de género, no discriminación, con sustentabilidad, temporalidad, justificación técnica, razonabilidad, definición de metas, evaluación periódica de sus resultados y viabilidad social, técnica y económica. (Ley Orgánica de Soberanía Alimentaria, Art. 12, 2010)

2.4.2 De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

La ley de la Economía Popular y Solidaria establece en sus Formas de Organización para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares. Dentro de la misma Ley en el Art9. se estipula que “Las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria se constituirán como personas

jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el Reglamento de la presente Ley”. “La personalidad jurídica se otorgará mediante acto administrativo del Superintendente que se inscribirá en el Registro Público respectivo (Ley Orgánica de Soberanía Alimentaria, Art. 9, 2010)

2.4.3 De las Organizaciones del Sector Comunitario

Dentro de la ley mencionada se puede rescatar artículos que se encuentren relacionados con la investigación a realizar sirviendo como un apoyo jurídico; como por ejemplo se estipula que el Sector Comunitario es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria.

Artículo 16.-“Estructura interna.- Las organizaciones del Sector Comunitario adoptarán, la denominación, el sistema de gobierno, control interno y representación que mejor convenga a sus costumbres, prácticas y necesidades, garantizando su modelo de desarrollo económico endógeno desde su propia conceptualización y visión.” (Ley Orgánica de Soberanía Alimentaria, Art. 16, 2010)

Artículo 17.- “Fondo Social.- Para el cumplimiento de sus objetivos, las organizaciones del Sector Comunitario, contarán con un fondo social variable y constituido con los aportes de sus miembros, en numerario, trabajo o bienes, debidamente evaluados por su máximo órgano de gobierno. También formarán parte del fondo social, las donaciones, aportes o contribuciones no reembolsables y legados que recibieren estas organizaciones.” (Ley Orgánica de Soberanía Alimentaria, Art. 17, 2010)

2.4.4 Normas Comunes a las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

De acuerdo a los requisitos que contempla la ley se puede citar el siguiente artículo que servirá para saber cuáles son los requerimientos que se debe cumplir para lograr establecer

una organización comunitaria y poder obtener personería jurídica trabajando con el Apoyo del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social.

Artículo 5.- “Requisitos organizaciones comunitarias :Las organizaciones comunitarias para la obtención de personalidad jurídica presentarán ante la Superintendencia una solicitud, junto con el acta constitutiva, suscrita al menos por diez miembros fundadores y copia de la cédula de identidad del representante provisional y el certificado de depósito del aporte del fondo social inicial por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social. (Reglamento a la Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, Art.5, 2012)

Además de los requisitos estipulados para las asociaciones son un punto importante los que menciona el siguiente artículo que establece en caso de existir más miembros que participarían de este centro tendrá que tomarse en cuenta:

Artículo 6.- “Requisitos asociaciones EPS.- Las asociaciones EPS, por su parte presentarán los siguientes documentos:

1. Solicitud de constitución;
2. Reserva de denominación;
3. Acta constitutiva, suscrita por un mínimo de diez asociados fundadores;
4. Lista de fundadores, incluyendo, nombres, apellidos ocupación, número de cédula, aporte inicial y firma;
5. Estatuto social, en dos ejemplares; y,
6. Certificado de depósito del aporte del capital social inicial, por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, efectuado, preferentemente, en una cooperativa de ahorro y crédito”. (Reglamento a la Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, Art.6, 2012)

Después del análisis de la base jurídica de Economía Social y Solidaria que respaldará en la aplicación de este Proyecto Asociativo.

CAPÍTULO 3

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Nivel de Estudio

Para obtener los datos más adecuados en esta investigación es necesario aplicar un estudio Explicativo y Descriptivo, debido a que estos buscan encontrar las causas de los problemas del proyecto de investigación y posteriormente desarrollar las estrategias necesarias para solucionar dichos problemas.

3.1.1 Estudio Explicativo

Este tipo de investigación busca determinar el porqué de los hechos, mediante el establecimiento y relación de causa-efecto; es decir los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas, como de los efectos, mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos.

Se utilizará este tipo de estudio para poder determinar las principales causas y efectos que están afectando directo o indirectamente para que los habitantes de la Parroquia Achupallas no puedan comercializar sus animales (cuyes) a un mercado internacional.

3.1.2 Estudio Descriptivo

La investigación descriptiva, que comúnmente es conocida como investigación estadística tiene como finalidad la recolección y descripción de datos, para con ellos poder identificar la relación que existe entre las diferentes variables. Su objetivo es llegar a conocer las diferentes situaciones, costumbres y actitudes de un grupo específico de objetos, personas y procesos en este caso se analizará a la parroquia de Achupallas y a los ecuatorianos residentes en New York.

Se utilizará este tipo de investigación ya que se encuentra la necesidad de obtener los datos tanto de los habitantes de la parroquia de Achupallas así como del mercado objetivo

ecuatorianos residentes en New York. Se podrá conocer por un lado cuáles su proceso de crianza de sus animales cuyes, las necesidades y expectativas sobre tema en Achupallas y por el otro se conocerá las necesidades del mercado objetivo logrando de esta manera determinar la demanda del producto y la forma como será cubierta.

Por falta de conocimiento, así como apoyo por parte de Instituciones gubernamentales no se ha podido aprovechar los productos que la parroquia Achupallas produce entre los principales los animales (cuyes). Con la organización de los habitantes de la parroquia en mención se logrará producir alimentos de calidad que puedan cumplir con las especificaciones que deben tener para poderlos comercializar al mercado internacional logrando de esta manera el desarrollo sostenible en el país.

3.2 Modalidad de Investigación

3.2.1 De campo

Los datos son recogidos directamente del sitio donde se encuentra el objeto de estudio, por eso también se las conoce como investigación en el sitio. Se realizará la visita a la parroquia de Achupallas para poder extraer datos como el lugar donde se puede implementar el proyecto así como las diferentes encuestas y entrevistas a aplicar para el desarrollo de la investigación.

3.2.2 Documental

Amplia y profundiza el conocimiento, con apoyo predominante de registros impresos, audiovisuales y electrónicos. Con el fin de respaldar la investigación se realizará la recolección de este tipo de datos que brinden un mayor conocimiento en temas específicos como por ejemplo el proceso de crianza, alimentación, faenamiento y especificaciones tanto legales como sanitarias que deben cumplir los animales (cuyes). Así como también la demanda actual del producto cuyes en New York, para lograr uno de los objetivos del proyecto.

3.2.3 Proyecto de Desarrollo

Esta modalidad de investigación se encarga de temáticas basadas en necesidades particulares de organizaciones o grupos sociales. Su resultado es una propuesta práctica de aplicación específica, con viabilidad de ser ejecutado. Se indagará todos los temas concernientes lograr la viabilidad de este Proyecto Asociativo, realizándolo en un determinado tiempo y espacio en la parroquia de Achupallas.

3.3 Método de Estudio

3.3.1 Método Inductivo-Deductivo

La inducción es un procedimiento por medio del cual se pasa del conocimiento de casos particulares a un conocimiento más general, siendo esto clave para la formulación de hipótesis; mientras que la deducción es un procedimiento mediante el cual se pasa de un conocimiento general a otro de menor nivel. La inducción y la deducción están estrechamente relacionadas, por su mutua complementación proporciona un conocimiento verdadero sobre la realidad.

Esta investigación busca analizar los problemas que tienen los miembros de la parroquia Achupallas para la aplicación de un Plan Asociativo dedicado al faenamiento y exportación de cuyes al mercado de Estados Unidos con el fin de mejorar la calidad de vida de los habitantes.

Para esto es prioritario reunir información de las personas que poseen cuyes en la parroquia Achupallas, para saber cuáles son los procesos de crianza que se está llevando a cabo y posteriormente saber que se necesitan para que los cuyes puedan adaptarse a las especificaciones internacionales desarrollando las estrategias adecuadas para llegar al mercado objetivo ecuatorianos residentes en New York.

3.4 Población y Muestra

“Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones”. (Rubin & Levin, 1996, pág. 10)

Debido a que esta investigación va destinada a lograr asociar a miembros de la parroquia Achupallas se realizará un estudio para conocer cuáles son las personas que poseen cuyes y que se dedicarían a la crianza de los mismos como medio de sustento económico. Así como también se analizará la información que existe sobre cuántos cuyes consumen ecuatorianos residentes en New York.

Se tomará en cuenta los habitantes de la parroquia Achupallas mayores de 16 años según fuente CNE (Consejo Nacional Electoral) el número asciende a 5907 personas, esta será la población a la que se le aplicará la encuesta para saber los posibles productores dentro de este Proyecto Asociativo.

Para obtener la demanda de cuyes se tomará en cuenta los: 259.759 ecuatorianos residentes en New York según estudios realizados por la CLALS, (2010), este número se convierte en la población para determinar los posibles consumidores.

Es importante tomar en cuenta que en este proyecto se realizará una encuesta, para determinar los posibles productores (Parroquia Achupallas). Mientras que la demanda potencial será determinada por datos históricos del consumo de cuy en New York.

3.4.1 Muestra

"Se llama muestra a una parte de la población a estudiar qué sirve para representarla" (Spiegel, 1991, pág. 25). En el caso del proyecto se determinará una muestra referente a posibles productores (Parroquia Achupallas).

Para el cálculo del tamaño de la muestra para determinar los posibles productores se utiliza la fórmula diseñada para una población finita, la cual se detalla a continuación:

$$n = \frac{Nz^2pq}{e^2(N - 1) + z^2pq}$$

Donde:

Z^2 = Valor correspondiente a la distribución de Gauss

p = Estimado de proporción que tiene la característica deseada

q = Estimado de la proporción no tiene la característica deseada.

e^2 = Porcentaje de error

n = Tamaño de la población

DATOS

N= 5907

Z = 1,96

Pm= 0,5

Qm= 0,5

N-1= 2549

E= 0,05

$$n = \frac{5907*(1.96)^2*(0.5)*(0.5)}{(1.96)^2*(0.5)(0.5) + (2550-1)*(0.05)^2}$$

$$n = 333,97700$$

$$n = 333$$

3.4.2 Tipo de muestreo

Se aplicará el muestreo probabilístico aleatorio simple de los segmentos seleccionados por personas mayores de 16 años en base al marco muestral del INEC y a la información indagada de los habitantes de la Parroquia.

3.4.3 Selección instrumentos de investigación

3.4.3.1 Fuente Primaria

Para la realización del proyecto se definió cada una de las herramientas que se utilizarán como medio de recolección de datos para el logro de la investigación.

3.4.3.2 Encuestas

Las encuesta se definen como

Instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo. (Trespacios, Vasquéz, & Bello, 2005, pág. 119)

Siendo esta un conjunto de preguntas previamente validadas que será aplicada a una muestra representativa del grupo de estudio, con la finalidad de extraer información relevante sobre opiniones o hechos específicos de estudio. Se aplicará una encuesta a las familias de la Parroquia que poseen cuyes para determinar los Productores. Con su respectiva tabulación, análisis de datos y resultados.

3.4.3.3 Observación

La observación es la primera forma de contacto o de relación con los objetos que van a ser estudiados. Constituye un proceso de atención, recopilación y registro de información, para el cual el investigador se apoya en sus sentidos (vista, oído, olfato, tacto), para estar al pendiente de los sucesos y analizar los eventos ocurrientes en una visión global, en todo un contexto natural. De este modo la observación no se limita al uso de la vista. (Hurtado, 2000, pág. 15). Con la observación se podrá recabar datos de cómo se está realizando la crianza de cuyes y a la vez del lugar donde se podría implantar en este Plan Asociativo.

3.4.3.4 Entrevistas

La entrevista es un intercambio verbal, que nos ayuda a reunir datos durante un encuentro, de carácter privado y cordial, donde una persona se dirige a otra y cuenta su historia, da su versión de los hechos y responde a preguntas relacionadas con un problema específico (Nahoum, 1961, pág. 10)

Las entrevistas serán realizadas por un lado a la presidente de APROCUY (Asociación de Productores de Cuyes en Cayambe), se indagará como lograron asociarse las personas, el proceso de crianza de cuyes que utilizan y diferentes directrices que sirvan para establecer una Asociación similar en la Parroquia de Achupallas.

Será aplicada una entrevista a Denisse Córdova actual exportadora ecuatoriana de cuyes a New York, con quien se recabará datos específicos tales como: especificaciones que debe cumplir el cuy ecuatoriano para ser exportado, precios, costos y datos relevantes de la demanda, oferta en su mercado objetivo.

3.4.4 Fuente Secundaria

Para esta investigación se utilizará fuentes bibliográficas y estudios anteriores en tesis, proyectos de investigación y publicaciones en revistas se debe recabar información acerca de la demanda insatisfecha en el Mercado Norteamericano, así como los requerimientos que deben cumplir los cuyes para poder realizar la exportación.

3.5 Validez y confiabilidad de los instrumentos

Antes de la utilización de los instrumentos de trabajo, se validará la confiabilidad de los mismos a utilizarse mediante la implementación de pruebas piloto tanto para las encuestas como para las entrevistas. Se establecerán los niveles de confianza estadísticos que se requieren para la investigación. Además se asegurará que los instrumentos midan de manera confiable las variables que deban medir. Realizando investigación de campo preliminar para cumplir con este objetivo.

3.5.1 Procesamiento de datos

Para el procesamiento de datos se utilizará SPSS 20 con el fin de poder desarrollar las conclusiones del caso logrando así analizar todas las fuentes de investigación logrando sustentar el cumplimiento de este Proyecto Asociativo.

Es un conjunto de programas orientados a la realización de análisis estadísticos aplicados a las ciencias sociales. Nos permite realizar análisis y Figuras estadísticos, sin tener que conocer la mecánica de los cálculos, ni la sintaxis de los comandos del sistema. Comparados con otros programas es el más intuitivo y fácil de aprender.

En consideración a la definición anterior, se puede decir que el programa SPSS, es bueno a la hora de organizar y analizar datos. Se puede ordenar datos, calcular nuevos datos, y realizar una gran variedad de análisis estadísticos. (Carvajal & Anaíz, 2008)

3.5.2 Formato de encuesta

Diseño de Encuesta que servirá para determinar los posibles Productores de Cuyes así como también la cantidad de cuyes que se puede producir en un tiempo determinado, esta Encuesta será aplicada en la Parroquia Achupallas según la muestra determinada Anexo 16.

CAPÍTULO 4

ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Análisis de la demanda

4.1.1 Descripción del mercado de destino

Los Estados Unidos representan el principal socio comercial del Ecuador en cuanto al comercio exterior, teniendo en cuenta la información recopilada en la Guía Comercial de Proecuador (2014) sobre este país se ha elaborado la siguiente tabla descriptiva sobre el destino:

Tabla 3:

Descripción del destino

Nombre Oficial:	Estados Unidos
Territorio:	9.631.418 km ²
Capital:	Washington
Divisiones Administrativas:	Se divide en 50 estados y 1 Distrito
Principales ciudades:	Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Houston, Philadelphia, Phoenix, San Antonio
Clima:	Templados; inviernos suaves, veranos frescos, lluvioso, húmedo y nublado.
Población:	318.892.103 habitantes (Julio 2014)
Tasa de Crecimiento Poblacional:	0,77% (Estimado a 2014)
Estructura de la Población:	Blanco: 79,9%; Afroamericanos: 12,85%; Asiáticos: 4,43%; Indios Americanos;0,97%, Nativos Hawaianos: 0,18%, Hispanos: 15,1%
PIB per cápita:	USD \$52.800 (2013)

Nota: Datos del mercado destino.

Fuente: (PROECUADOR, 2014), por M. Luna y P. Padilla

La balanza comercial entre ambos países es positiva para el Ecuador, llegando al año 2013 a los 3.575,191 miles de dólares a favor del país.

Balanza Comercial entre Ecuador y Estados Unidos

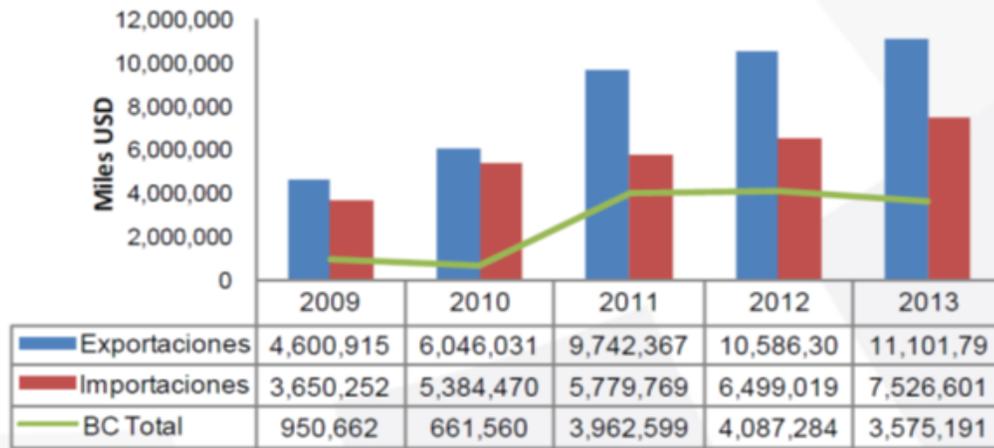


Figura 3: Balanza Comercial entre Ecuador y Estados Unidos
Fuente: (PROECUADOR, 2014), por M. Luna y P. Padilla

4.1.2 Cuantificación de la demanda

El proyecto pretende cubrir parte de la demanda de cuyes en la ciudad de Nueva York, siendo el mercado objetivo la población emigrante de América del Sur, en primer lugar los ecuatorianos que tienen el gusto por el consumo de productos de su país de origen. Según los datos investigados, la partida arancelaria con la que se realiza la exportación de la carne de cuy es la siguiente:

Tabla 4:

Partida arancelaria para la exportación de carne de cuy congelada

Sección I :	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
Capítulo 02 :	Carne y despojos comestibles
Partida Sist. Armonizado 0208 :	Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados
SubPartida Sist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 02089000000 :	- Los demás

Nota: Partida utilizada para la exportación de cuyes

Fuente: (PROECUADOR, 2014), por M. Luna y P. Padilla

En función de esta subpartida arancelaria se ha realizado la cuantificación de la demanda, teniendo en consideración el consumo histórico de los Estados Unidos.

4.1.2.1 Principales importadores

De acuerdo a los datos presentados por PROECUADOR (2012) sobre el consumo mundial de la subpartida 0208900000 muestra como principales mercados para la carne de cuy a Alemania con un total de 739,2 miles de dólares importados en el periodo 2006 - 2010, seguido de Bélgica y Francia con 472,5 y 454,3 miles de dólares de inversión. Los Estados Unidos se ubican en el sexto lugar con exportaciones de 157,1 miles de dólares en el mismo periodo, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 5:

Principales países Compradores de Cuy correspondiente a la Partida 02.08.90 a Nivel Mundial.

Importadores	Val. Importado de 2006	Val. Importado 2007	Val. Importado 2008	Val. Importado 2009	Val. Importado 2010	Total valor Importado 2006 - 2010
Alemania	122,414	155,317	182,723	133,164	145,631	739,249
Bélgica	73,568	92,809	118,976	99,43	87,8	472,583
Francia	67,933	92,575	106,414	93,176	94,244	454,342
Suiza	46,829	59,41	78,062	53,735	64,051	302,087
Países Bajos (Holanda)	26,258	44,401	52,39	37,515	71,93	232,494
Estados Unidos de América	18,959	34,595	33,831	34,381	35,35	157,116
Italia	21,335	30,122	38,499	31,145	28,936	150,037
Austria	24,268	23,663	30,864	23,861	27,345	130,001
Suecia	16,809	21,567	26,067	15,971	18,357	98,771
Hong Kong (China)	6,392	6,005	6,491	7,256	22,3	48,444

Nota: Principales 10 países Compradores de Cuy correspondiente a la Partida 02.08.90 a Nivel Mundial Valor Importado 2006-2010 expresado en miles.

Fuente: (PROECUADOR, 2014), por M. Luna y P. Padilla

Siendo los principales exportadores sudamericanos a este mercado Perú, Bolivia y Ecuador. En cuanto a las cantidades importadas por los Estados Unidos, según el portal de comercio exterior Trade Map (2014), las importaciones en toneladas han sido crecientes llegando al año 2013 a un total de 6.689 toneladas bajo la subpartida 0208900000, esto muestra un potencial alto para el ingreso de los productos de la Asociación a crear.

Tabla 6:

Importaciones registradas en la Partida 0208900000

Años	Toneladas
2004	2.370
2005	2.545
2006	2.426
2007	5.755
2008	7.402
2009	5.851
2010	5.707
2011	6.784
2012	6.441
2013	6.689

Nota: Importaciones que fueron registradas con la partidas 02089

Fuente: (PROECUADOR, 2014), por M. Luna y P. Padilla



Las importaciones contrastan con las exportaciones en esta partida, que hacen referencia a otro tipo de carnes, puesto que no se registra crianza tecnificada de cuyes en los Estados

Unidos con fines de producción cárnica, por lo que la subpartida en exportación tiene relación con otra categoría de productos. Los registros de exportaciones entre el 2004 y 2013 muestran una tendencia a la disminución de la venta de estos productos por parte de las industrias estadounidenses al mundo.

Tabla 7:

Exportaciones de la subpartida 02089000000 de Estados Unidos del 2004-2010 en toneladas.

Años	Toneladas
2004	5.233
2005	3.206
2006	1.559
2007	1.470
2008	1.044
2009	1.047
2010	1.042
2011	2.158
2012	2.015
2013	2.093

Nota: Toneladas exportadas a Estados Unidos según la partida 02089 2014-2010

Fuente: (Trademap, 2014), por M. Luna y P. Padilla



La cuantificación de la demanda se ha realizado conforme a la fórmula del Consumo Nacional Aparente, que relaciona la producción nacional de un bien con su importación y exportación y que permite identificar en un país productor la cantidad promedio de consumo que se realiza de un bien, en este caso la carne cuy (Baca Urbina, 2005). Su cuantificación permite identificar el potencial de exportación siempre que la producción nacional e importación sean superiores a las cantidades exportadas puesto que esto identifica que las necesidades del mercado deberán suplirse a través de la adquisición del producto o productos en el exterior.

$$CNA = P + M - X$$

Donde,

CNA= Consumo Nacional Aparente

P= Producción

M= Importaciones

X= Exportaciones

La tabla siguiente muestra la el cálculo del CNA en toneladas para el periodo 2009 – 2013 en el caso de la subpartida 0208900000 en el mercado estadounidense:

Tabla 8

Consumo Nacional Aparente de la subpartida 0208900000 en Estados Unidos periodo 2009-2013 en toneladas

	Producción en EEUU	Importaciones	Exportaciones	CNA
2009	0	5.851	1.047	4.804
2010	0	5.707	1.042	4.665
2011	0	6.784	2.158	4.626
2012	0	6.441	2.015	4.426
2013	0	6.689	2.093	4.596

Nota: Calculo realizado para conocer el Consumo Nacional Aparente

Fuente: (Trademap, 2014), por M. Luna y P. Padilla

A través de la información consultada por Portillo (2011), no se registra la producción de cuyes con objetivos cárnicos en los Estados Unidos, de ahí que la tabla tome un valor de 0 en este componente. El resultado obtenido, muestra que las importaciones son mayores que

las exportaciones en este mercado, lo que indica que la demanda se cubre principalmente a través de proveedores de otros mercados.

4.1.3 Demanda Proyectada

En función de las importaciones y exportaciones realizadas por el mercado Estadounidense de la subpartida 0208900000, se ha realizado una proyección del CNA a fin de establecer la tendencia futura de la demanda, para ello se ha aplicado el método de regresión lineal simple, basado en la ecuación de línea recta $Y = a + bx$

Fórmula:

$$Y = a + bx$$

Donde;

$$a = \frac{\sum y}{N}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

En primer lugar se presenta la proyección de las importaciones de la subpartida en toneladas.

Tabla 9:

Proyección de las importaciones de la subpartida 0208900000 carne de cuy 2009 -2013

AÑO	X	Y	X²	XY	Y²
2009	-2	5.851,00	4	-11702	34.234.201,00
2010	-1	5.707,00	1	-5707	32.569.849,00
2011	0	6.784,00	0	0	46.022.656,00
2012	1	6.441,00	1	6441	41.486.481,00
2013	2	6.689,00	4	13378	44.742.721,00
Total	0	31.472,00	10	2410	199.055.908,00

Nota: Regresión lineal para proyección de importaciones 2009-2013

Fuente: (Trademap, 2014), por M. Luna y P. Padilla

$$a = \frac{31.472}{5} = 6.294,40$$

$$b = \frac{2410}{10} = 241$$

Tabla 10:

Proyección de las importaciones de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy

AÑO	A	B	X	Demanda en toneladas
2014	6.294,40	241,00	3	7.017,40
2015	6.294,40	241,00	4	7.258,40
2016	6.294,40	241,00	5	7.499,40
2017	6.294,40	241,00	6	7.740,40
2018	6.294,40	241,00	7	7.981,40
2019	6.294,40	241,00	8	8.222,40

Nota: Proyección de las importaciones de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy

Fuente: (Trademap, 2014), por M. Luna y P. Padilla

Según los resultados de la proyección la tendencia de las importaciones es a incrementarse, llegando al año 2019 a 8.222,40 toneladas para todo el mercado de los Estados Unidos. Para establecer el balance es necesario proyectar las exportaciones a fin de obtener el Consumo Nacional Aparente de carne de cuy en el mercado internacional, para ello se utiliza también la regresión lineal, de la siguiente manera:

Tabla 11:

Calculo de regresión lineal exportaciones correspondientes a carne de cuy

AÑO	X	Y	X ²	XY	Y ²
2009	-2	1.047,00	4	-2094,00	1.096.209,00
2010	-1	1.042,00	1	-1042,00	1.085.764,00
2011	0	2.158,00	0	0,00	4.656.964,00
2012	1	2.015,00	1	2015,00	4.060.225,00
2013	2	2.093,00	4	4186,00	4.380.649,00
Total	0	8.355,00	10	3065,00	15.279.811,00

Nota: Proyección de las exportaciones basado en cálculo de regresión lineal, por M. Luna y P. Padilla

$$a = \frac{8.355}{5} = 1671$$

$$b = \frac{3065}{10} = 306,5$$

Tabla 12:

Proyección de las exportaciones de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy

AÑO	A	B	X	Demanda en toneladas
2014	1.671,00	306,50	5,00	3.203,50
2015	1.671,00	306,50	6,00	3.510,00
2016	1.671,00	306,50	7,00	3.816,50
2017	1.671,00	306,50	8,00	4.123,00
2018	1.671,00	306,50	9,00	4.429,50
2019	1.671,00	306,50	10,00	4.736,00

Nota: Proyección de exportaciones del año 2014-2019

Fuente: (Trademap, 2014), por M. Luna y P. Padilla

Con los datos proyectados y respetando la tendencia de que no se realiza crianza de cuy con fines alimentarios en los Estados Unidos el consumo o demanda aparente proyectada se muestra a continuación:

Tabla 13:

CNA proyectado de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy

AÑO	Producción de carne de cuy en EEUU	Importaciones bajo la partida 02080900000	Exportaciones bajo la partida 02080900000	Consumo Nacional Aparente (Ton)
2015	0	7.258,40	3.510,00	3.748,40
2016	0	7.499,40	3.816,50	3.682,90
2017	0	7.740,40	4.123,00	3.617,40
2018	0	7.981,40	4.429,50	3.551,90
2019	0	8.222,40	4.736,00	3.486,40

Nota: Resumen CNA proyectado del año 2015-2019

Fuente: (Trademap, 2014), por M. Luna y P. Padilla

En función de la proyección se muestra que existe un total de consumo promedio de 3600 toneladas por satisfacer a nivel de todo el mercado estadounidense, a fin de identificar la

participación que tiene el Ecuador en este mercado amplio se ha identidad la oferta nacional de exportación.

4.2 Análisis de la oferta

4.2.1 Datos de la Oferta

Según los datos entregados por el Banco Central del Ecuador sobre las exportaciones de cuyes del año 2009 al 2013, los resultados muestran un total de 62,99 toneladas exportadas siendo el promedio por año de 12,6 toneladas.

Tabla 14:

Exportaciones de la subpartida 02089000000 correspondiente a carne cuy

Años	Total exportación en Ton
2009	14,56
2010	15,78
2011	10,53
2012	9,95
2013	12,17
Total	62,99

Nota: Exportaciones del Ecuador desde el 2009-2013

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014), por M. Luna y P. Padilla

La oferta se ha concentrado en cuatro exportadores que según la misma fuente son:

Tabla 15:

Competidores

Competidores
Vásquez Ortiz Edgar Guillermo
Exportadora La Serranita Exposerranita Cia. Ltda.
Saravacargo Cia. Ltda.
Zambrano Guerrero Carlos Enrique

Nota: Exportadores de cuyes a EEUU

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014), por M. Luna y P. Padilla

El destino principal de las exportaciones de carne de cuy se las realizan a empresas que comercializan productos para la población ecuatoriana e hispana en diferentes ciudades de los Estados Unidos; los socios comerciales más relevantes son:

Tabla 16:

Principales socios importadores de carne de Cuy en Estados Unidos

Importadores
ECUATORINAITA IMPORT Y EXPORT
ANGELS GLOBAL LLC
LA COSTA USA CORP

Nota: Empresas dedicadas a la importación de carne de cuy EEUU.

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014), por M. Luna y P. Padilla

4.3 Balance Entre Oferta Demanda

El balance entre oferta y demanda en proyectos que se orienta a la exportación se realiza relacionando el Consumo Nacional Aparente del país de destino de la exportación con la oferta en toneladas exportada por el país (Ecuador) a dicho destino, en tal virtud, la siguiente tabla muestra la participación que tienen las exportaciones de carne de cuy ecuatorianas en el consumo total en toneladas del país.

Tabla 17:

Balance entre el consumo y la oferta ecuatoriana en la subpartida 02089000000

	Producción en EEUU	Importaciones	Exportaciones	CNA	Total exportación	Participación de mercado Ecuador
2009	0	5.851	1.047	4.804	14,56	0,30%
2010	0	5.707	1.042	4.665	15,78	0,34%
2011	0	6.784	2.158	4.626	10,53	0,23%
2012	0	6.441	2.015	4.426	9,95	0,22%
2013	0	6.689	2.093	4.596	12,17	0,26%

Nota: Balance entre oferta y demanda estimada

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

4.3.1 Mercado objetivo

La propuesta se concentra en la exportación de carne de cuy a Estados Unidos, dirigido al mercado de consumo de ecuatorianos con domicilio en la ciudad de New York. Para el cálculo de la demanda insatisfecha se ha establecido un análisis sobre el destino particular de comercialización, que según los datos obtenidos del estudio realizado por CLACS (2010), tiene un total de 259.759 ecuatorianos, cifra que creció a razón del 6,9% entre el año 2000 y 2008.

En correspondencia a estas cifras y teniendo en consideración que existe un 35% de ecuatorianos que poseen residencia permanente en el país, se ha realizado una proyección de la población hasta el año 2019 con el objetivo de establecer la demanda futura insatisfecha en el segmento. La fórmula utilizada para la proyección de la población fue la siguiente:

$$C_n = C_o (1 + t)^n$$

Donde,

C_n= Proyección de la Población

C_o= Población inicial

t= Tasa de crecimiento poblacional

n= Año de proyección

Tabla 18:

Proyección de la población de ecuatorianos que viven en New York

Año	N	C_o	Tasas de crecimiento	C_n
2008	0	259.759		
2009	1		1,07	277.790
2010	2		1,14	297.072
2011	3		1,22	317.692
2012	4		1,31	339.744
2013	5		1,40	363.327
2014	6		1,50	388.546
2015	7		1,60	415.516
2016	8		1,71	444.358
2017	9		1,83	475.202
2018	10		1,96	508.187
2019	11		2,09	543.462

Nota: Proyección del número de habitantes en New York EEUU desde el 2008-2019

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

La demanda en toneladas para la población ecuatoriana en New York se ha estimado en función del consumo per cápita anual, para ello se ha relacionado el total de oferta ecuatoriana hasta el año 2013 con la población, obteniendo un total de 0,048 kg. de carne de cuy por persona, este valor se multiplicó por la población proyectada entre el año 2015 y

2019 obteniendo la estimación de toneladas de carne de cuy que se demandarán en dicho periodo por encima de la oferta actual de los competidores.

Tabla 19:

Demanda insatisfecha proyectada de carne de cuy en el mercado de New York - Estados Unidos

Año	Población residente en New York	Consumo per cápita promedio de carne de Cuy en la Población ecuatoriana en New York en Kg.	Demanda proyectada de consumo de carne de cuy en EEUU en Ton.
2014	388.545	0,05	18,84
2015	415.515	0,05	20,15
2016	444.358	0,05	21,55
2017	475.201	0,05	23,05
2018	508.186	0,05	24,65
2019	543.461	0,05	26,36

Nota: Demanda insatisfecha proyectado del 2014-2019

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

La cantidad a cubrir que el proyecto asociativo se establece en el Estudio Técnico como se puede observar en la Tabla 38 representando a la oferta exportable.

4.4 Tabulación de la encuesta para determinar la oferta

Se realizaron 340 encuestas a los habitantes de la parroquia de Achupallas con el objetivo de determinar los posibles productores y miembros del Proyecto Asociativo obteniendo los siguientes resultados.

Pregunta 1 Producción de cuyes

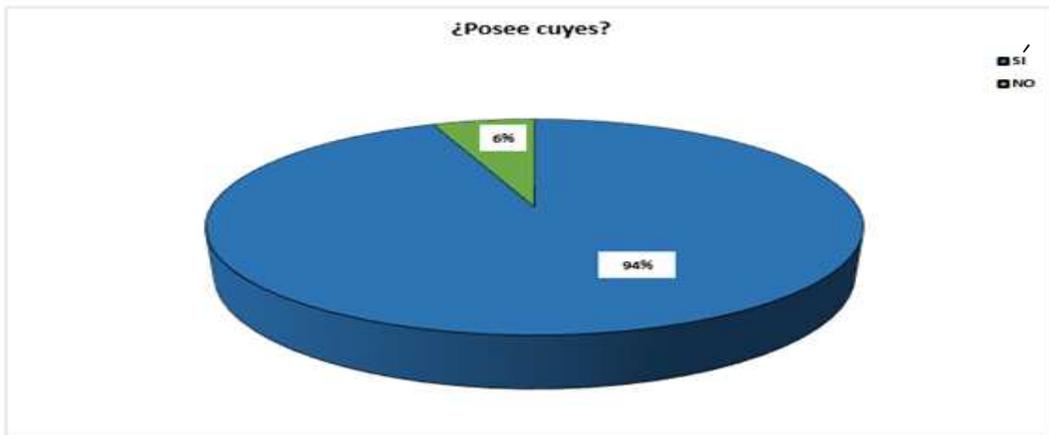


Figura 6: Personas dedicadas a la producción de cuyes
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

La pregunta fue realizada en la parroquia de Achupallas a un total de 340 personas, el 94% de los encuestados poseen cuyes, se tomará en cuenta las respuestas entregadas por las personas que poseen cuyes es decir 319 encuestas.

Pregunta 2 Utilización de cuyes en la parroquia

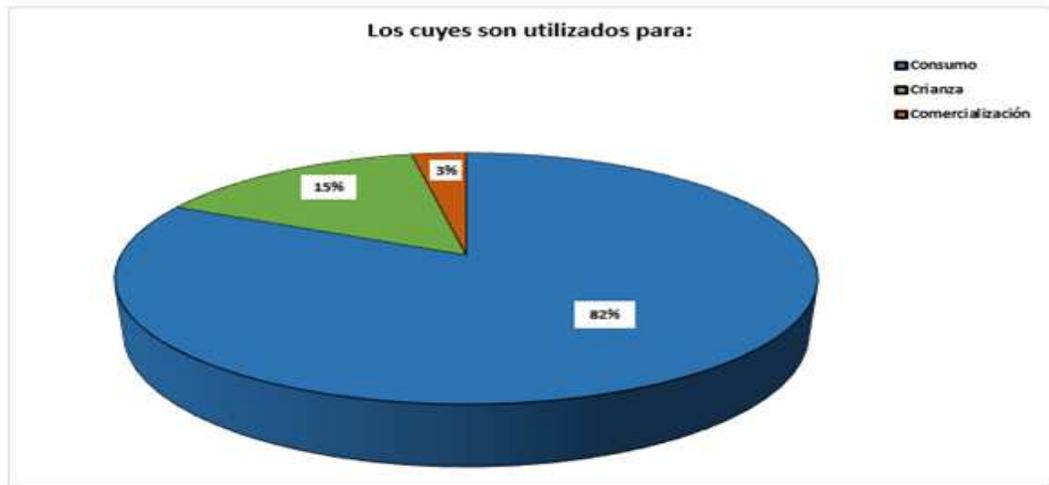


Figura 7: Para que utilizan los cuyes los habitantes de la Parroquia Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

El 82% de los encuestados utilizan los cuyes para consumo, el porcentaje de personas que utiliza sus cuyes para crianza representa un 15% del total y el 3% comercializa los cuyes que posee.

Pregunta 3 Promedio de producción de cuyes



Figura 8: Cantidad de cuyes que poseen mensualmente los habitantes de la parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

El 93,62% de los encuestados tienen de 10 a 50 cuyes; el porcentaje de personas que tiene de 50 a 100 cuyes representa un 5,32% de total, mientras que el restante 1,06% posee 100 o más cuyes.

Pregunta 4 Conocimiento sobre el uso económico de los animales

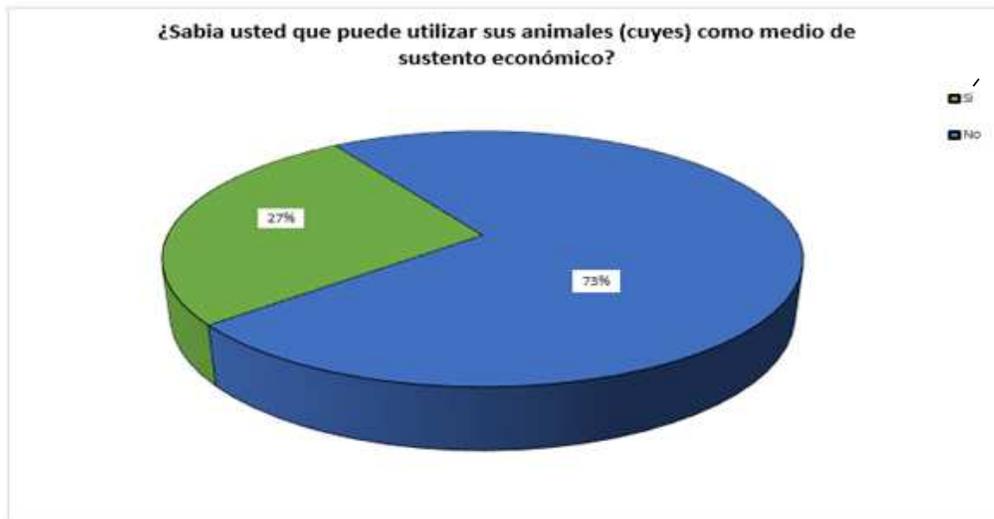


Figura 9: Conocimiento de que los cuyes pueden ser comercializados como sustento económico
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

De las 319 personas que poseen cuyes en la parroquia de Achupallas, el 73% conoce que sus animales cuyes pueden servir como medio de sustento económico mientras que el 27% no conocía esto.

Pregunta 5 Conocimiento técnico de la crianza de cuyes

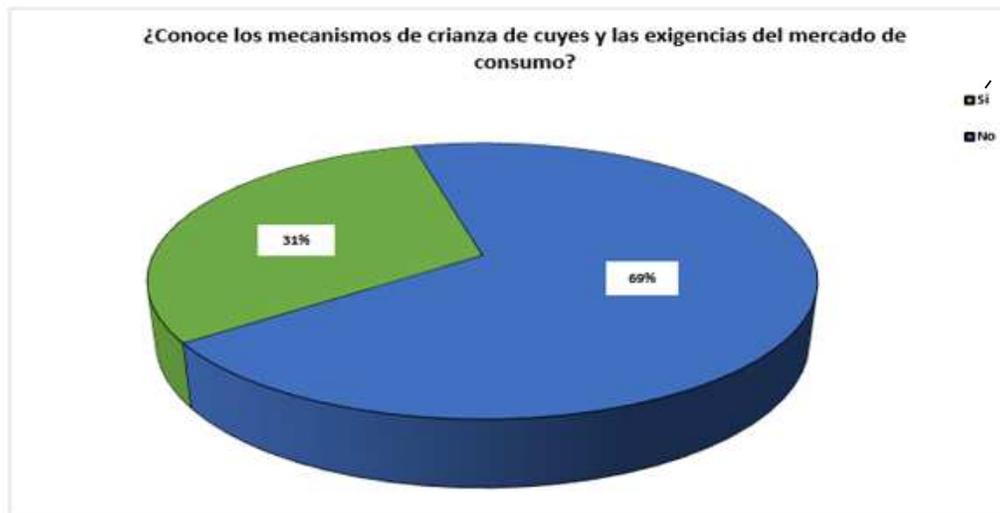


Figura 10: Conocimiento sobre mecanismos y exigencia del mercado de consumo de cuyes
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

De las 319 personas que poseen cuyes en la parroquia de Achupallas, el 69% no conoce los mecanismos de crianza de cuyes y las exigencias del mercado de consumo mientras que el 31% si los conoce.

Pregunta 6 Principales conflictos en la producción de cuyes

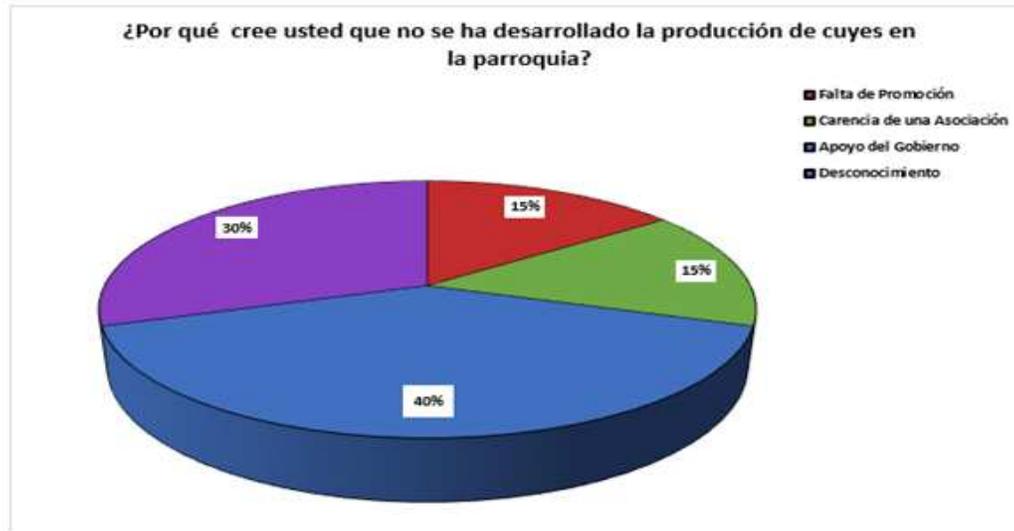


Figura 11: Causas por las cuales no se desarrollado la producción de cuyes en la Parroquia
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

- La mayor parte de los encuestados creen que la falta de apoyo del Gobierno es una de las principales causas para la falta de desarrollo (40%).
- El 30% cree que por desconocimiento no se ha desarrollado la producción de cuyes.
- Un 15% afirma que la causa es por “carencia” de una “asociación”.
- El 15% de personas, cree que no se ha desarrollado por “falta de promoción”.

Pregunta 7 Interés en participar en una asociación productiva

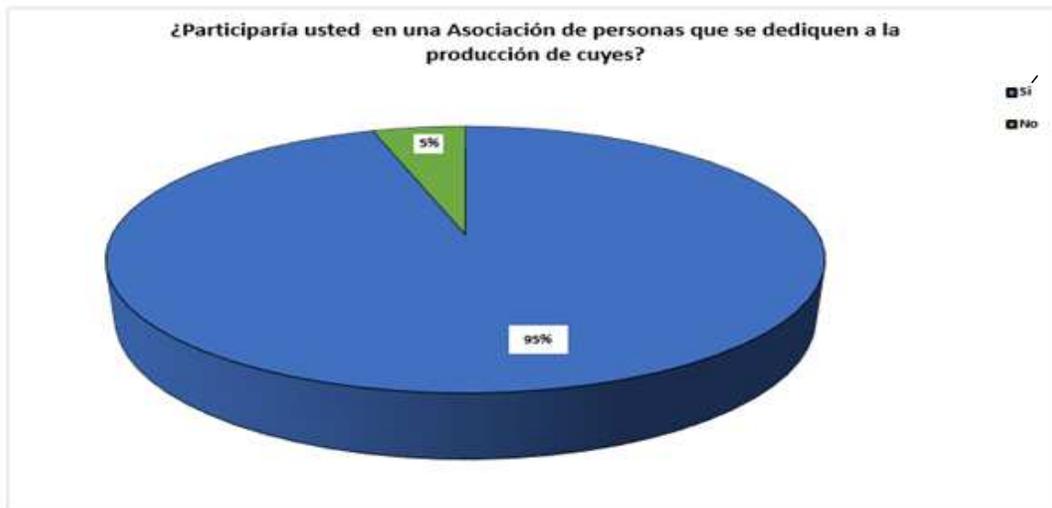


Figura 12: Aceptación de habitantes de la parroquia de Achupallas en el Proyecto Asociativo
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

De las 319 personas que poseen cuyes en la parroquia de Achupallas, el 95% participaría en el Proyecto Asociativo propuesto mientras que el 5% no lo haría.

4.5 Plan de Marketing

El plan de marketing tiene como fin, establecer las estrategias para la internacionalización de la carne de cuy producida por el Proyecto Asociativo desarrollado para los productores de la Parroquia Achupallas. Los objetivos que persigue la propuesta son:

- Objetivo General

Establecer un Plan Estratégico de Marketing adecuado al Proyecto Asociativo con el fin de lograr la exportación de cuyes a Estados Unidos.

- Objetivos Específicos

- Definir el producto a ofrecer al mercado objetivo
- Establecer el precio al que se exportará los cuyes.

- Establecer el canal de distribución necesario para la llegada de los cuyes a Estados Unidos.
- Establecer las estrategias necesarias para posicionar nuestra marca en los consumidores.

4.5.1 Análisis Estratégico

El propósito del análisis FODA es generar estrategias viables, sin determinar cuáles son las mejores. No todas las estrategias elaboradas en la Matriz FODA serán aplicadas.

4.5.1.1 Análisis interno

Este análisis posibilita fijar con exactitud las fortalezas y debilidades que la organización puede controlar y su nivel de desempeño, la organización debe seguir estrategias con el fin de que se aprovechen las fortalezas y se disminuyan las debilidades.

Fortalezas

- **F1** Participación de los socios con experiencia en la crianza de los cuyes familiar y manejo de la Asociación.
- **F2** Reproducción rápida de los animales (cuyes), lo cual permite la venta y recuperación del capital a corto plazo.
- **F3** Ubicación estratégica con respecto a los factores climáticos.
- **F4** Calidad nutricional de los cuyes ecuatorianos.
- **F5** Respaldo de las exportaciones nacionales antes realizadas al mercado meta (Estados Unidos).

Debilidades

- **D1** Falta de experiencia en la exportación de cuyes.
- **D2** Recursos financieros limitados.
- **D3** Seis meses de trabajo inicial sin ningún tipo de ingreso.

4.5.1.2 Análisis Externo

El entorno es el conjunto de condiciones que influyen en la empresa y son factores se encuentran ajenas a la misma en este caso a la Asociación, el objetivo de su análisis consiste en identificar las oportunidades y amenazas estratégicas en el ambiente externo a la organización. Habiendo ya identificado las características del mercado de Estados Unidos se complementa ésta información con un análisis valorado de las fuerzas competitivas de mercado propuestas por Porter (2000) analizando de forma particular las ventajas de exportar la carne de cuy a este destino.

- Negociación de los Compradores (Importadores en New York)

Entre los factores analizados para determinar la influencia de esta fuerza son los siguientes:

F1 = Concentración de compradores respecto a la concentración de compañías.

F2 = Volumen de Compradores.

F3 = Facilidades del cliente de cambiar de empresa.

F4= Existencia de productos sustitutos (carne, pollo).

F5= Exclusividad del producto

F6 = Disponibilidad de información para el comprador sobre los productos.

Los factores mencionados serán analizados bajo la siguiente calificación dependiendo la afectación de cada uno:

Insuficiente Calificación = 1

Medio Bajo Calificación = 2

Promedio Calificación = 3

Medio alto Calificación = 4

Alto Calificación = 5

Tabla 20:

Valoración del Poder de Negociación de los Compradores

FACTORES	Insuficiente	Medio Bajo	Promedio	Medio Alto	Alto
	1	2	3	4	5
F1			x		
F2			x		
F3			x		
F4			x		
F5		X			
F6		X			
TOTAL	0	6	12	0	0
30	0	0,2	0,4	0	0
VALOR					0,6
Escala de 5					3

Nota: Negociación de los Compradores

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

El poder de negociación tiene un alto impacto según el análisis realizado los compradores pueden establecer el precio para la venta de los productos, pero la ventaja que tiene el Proyecto Asociativo es que el consumo de los productos en Estados Unidos se lo realiza por costumbres y nostalgia facilitando la venta de los productos.

- Negociación de los Proveedores

Los proveedores del proyecto Asociativo son empresas que ofrecen productos para el proceso productivo. En esta fuerza se analiza los siguientes factores:

F1 = Los productos ofrecidos por el grupo de proveedores son importantes para el negocio del comprador.

F2 = El grupo está dominado por muchos Proveedores

F3 = Costos en Relación con el Precio de Venta del producto.

F4= Diferencias de calidad.

F5= Diferenciación de productos en relación a los proveedores.

Los factores mencionados serán analizados bajo la siguiente calificación dependiendo la afectación de cada uno:

Insuficiente Calificación = 1

Medio Bajo Calificación = 2

Promedio Calificación = 3

Medio alto Calificación = 4

Alto Calificación = 5

Tabla 21:

Valoración del Poder de Negociación de los Proveedores

FACTORES	Insuficiente	Medio Bajo	Promedio	Medio Alto	Alto
	1	2	3	4	5
F1					x
F2		x			
F3		x			
F4		x			
F5		x			
TOTAL	0	8	0	0	0,20
25	0	0,32	0	0	0
VALOR					0,52
Escala de 5					2,6

Nota: Negociación con los Proveedores

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

- Participantes Potenciales

Este factor puede afectar a la empresa al incrementar la competencia, para que este riesgo suceda dependerá de la Barreras actuales contra la entrada de nuevos exportadores y del comportamiento que tenga los exportadores ya establecidos. Los factores analizados para verificar la representatividad de esta fuerza son:

F1 = Diferenciación de productos (cuyes)

F2 = Capital necesario

F3 = Costos fijos y variables

F4 = Experiencia necesaria

F5 = Política Gubernamental

F6 = Canales de Distribución

F7 = Acceso Preferencial a Materias Primas (cuyes)

Los factores mencionados serán analizados bajo la siguiente calificación dependiendo la afectación de cada uno:

Insuficiente Calificación = 1

Medio Bajo Calificación = 2

Promedio Calificación = 3

Medio alto Calificación = 4

Alto Calificación = 5

Tabla 22:

Valoración de la Amenazas de Participantes Potenciales

FACTORES	Insuficiente	Medio Bajo	Promedio	Medio Alto	Alto
	1	2	3	4	5
F1		x			
F2			x		
F3		x			
F4				x	
F5	x				
F6				x	
F7				x	
TOTAL	1	4	3	12	0
35	0,02857143	0,1143	0,085714	0,342857	0
VALOR					0,5714
Escala de 5					2,8571

Nota: Participantes Potenciales

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

- **Productos Sustitutos**

La carne de cuy es considerada como un plato típico en Ecuador, dentro de los principales productos sustitutos en el mercado Norteamericano es pollo y carne; se analizara los siguientes factores relacionados a los mencionados productos.

F1 = Tendencia del comprador hacia productos sustitutos.

F2 = Evolución de los precios relativos de los sustitutos.

F3 = Los costos de cambio de comprador.

F4 = Percepción del nivel de diferenciación entre productos.

Los factores mencionados serán analizados bajo la siguiente calificación dependiendo la afectación de cada uno:

Insuficiente Calificación = 1

Medio Bajo Calificación = 2

Promedio Calificación = 3

Medio alto Calificación = 4

Alto Calificación = 5

Tabla 23:

Valoración de la Amenazas de Productos Sustitutos

FACTORES	Insuficiente	Medio Bajo	Promedio	Medio Alto	Alto
	1	2	3	4	5
F1		x			
F2		x			
F3	x				
F4	x				
TOTAL	2	4	0	0	0
20	0,1	0,2	0	0	0
VALOR					0,3
Escala de 5					1,5

Nota: Productos Sustitutos

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

- **Rivalidad entre Competidores**

Esta fuerza está afectada por la gran rivalidad que puede existir producida por los siguientes factores:

F1 = Ausencia de diferenciación

F2 = Elevados Costos Fijos

F3 = Alto número de Competidores

F4 = Barreras de Salida

F5 = Diversidad de los competidores

Los factores mencionados serán analizados bajo la siguiente calificación dependiendo la afectación de cada uno:

Insuficiente Calificación = 1

Medio Bajo Calificación = 2

Promedio Calificación = 3

Medio alto Calificación = 4

Alto Calificación = 5

Tabla 24:

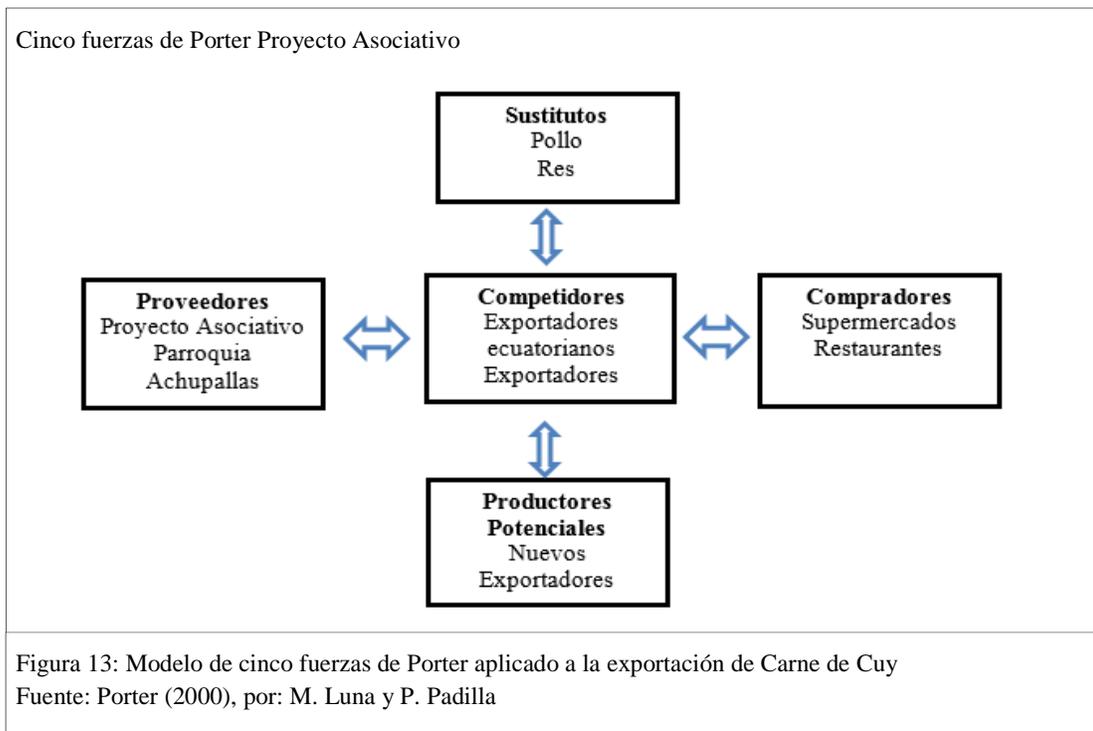
Valoración de la Rivalidad entre los competidores

FACTORES	Insuficiente	Medio Bajo	Promedio	Medio Alto	Alto
	1	2	3	4	5
F1		x			
F2			X		
F3		x			
F4		x			
F5		x			
TOTAL	0	8	3	0	0
25	0	0,32	0,12	0	0
VALOR					0,44
Escala de 5					2,2

Nota: Rivalidad entre los Competidores

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Los resultados de la valoración muestran una intensidad de la rivalidad media, lo que implica que a pesar de la existencia de exportadores ecuatorianos y peruanos existe un mercado potencial a atender en los Estados Unidos y en concreto en la ciudad de New York, tal como se ha evidenciado en la cuantificación de la demanda. El Figura siguiente muestra el Modelo de las Fuerzas de Porter aplicado a la exportación de carne de cuy.



De éste análisis se desprenden tanto las oportunidades como las amenazas para el proyecto Asociativo, son:

Oportunidades

- **O1** Ingreso a un mercado con demanda en crecimiento.
- **O2** Apoyo de entidades gubernamentales para la creación de Proyectos Asociativos con el fin de exportar productos no tradicionales (cuyes).
- **O3** Aplicación de nueva tecnología que simplifique el proceso de crianza.
- **O4** Ocupar el mercado de producción familiar.
- **O5** Reconocimiento de Achupallas como una parroquia productora de cuyes.

Amenazas

- **A1** Prejuicio al consumo de carne de cuy por su apariencia.
- **A2** Años de experiencia en investigación de mejoramiento genético por parte de otros exportadores.
- **A3** La creciente competencia de productores de cuyes.
- **A4** Productos sustitutos (carne de res, pollo, mariscos) con precios más económicos.

- **A5** Posibles enfermedades que pueden afectar a la producción de cuyes.

4.5.2 Formulación de estrategias

La formulación de las estrategias se realizó a través de la matriz DOFA, que relaciona las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas; los resultados se muestran a continuación:

Tabla 25:

Matriz DOFA

FODA		OPORTUNIDADES					AMENAZAS				
		O1	O2	O3	O4	O5	A1	A2	A3	A4	A5
FORTALEZAS	F1			E1							
	F2										
	F3	E2				E2					
	F4										
	F5										E4
DEBILIDADES	D1							E5			
	D2		E3								

Nota: Matriz DOFA Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Estrategias FO

- **E1** Investigación de las nuevas herramientas tecnológicas que pueden simplificar el proceso de crianza que sumado a la experiencia en crianza de cuyes de los Asociados y la reproducción rápida de los cuyes se puede alcanzar menos costos y por ende mayor utilidad.

- **E2** Publicitar a los clientes sobre el clima favorable, la calidad, sabor y nutrientes que poseen los cuyes Ecuatorianos de tal manera que el mercado tenga mayor conocimiento acerca de los productos diferenciados que se ofrece logrando así una mayor participación en una demanda ascendente, que ayudará a obtener resultados económicos positivos y reconocimiento para la parroquia.

Estrategias DO

- **E3** Mantener reuniones y presentar el Proyecto Asociativo a las Entidades Gubernamentales para que se pueda brindar el apoyo económico necesario en el desarrollo del proyecto y así contar con mayor recursos financieros.

Estrategias FA

- **E4** Adecuado manejo técnico con la experiencia que poseen los Asociados en la crianza de cuyes con el fin minimizar las posibilidades que a los cuyes sean infectados por las diferentes enfermedades existentes.

Estrategias DA

- **E5** Entrevistar a los productores de cuyes exportados desde Ecuador para obtener directrices que nos ayuden a mejorar la genética del producto (cuy) y lograr de esta manera que no sea determinante la experiencia al momento de exportar el producto.

4.5.3 Marketing Mix

El mix de marketing para la exportación de la carne de cuy producida por la Asociación y que pone en práctica las estrategias desarrolladas se expone a detalle.

4.5.3.1 Producto

El producto que se ofrecerá al mercado de Estados Unidos es carne de cuy nutritivo (faenado), eviscerado, congelado y empacado al vacío.

Marca

Para determinar el nombre se realizó una lluvia de ideas con los posibles nombres comerciales que tendrán los cuyes ofrecidos por el Proyecto Asociativo.

N1= Expor-Cuy

N2= Ecu-Chuy

N3= Asoe-Cuy

N4= Alli-Cuy

Los factores que se analizarán tomando en cuenta cuatro criterios con una calificación de 1 a 3:

F1= Simple y Corto

F2= Fácil de Recordar

F3= Identificación del origen del Producto

F4=Se relaciona con lo que se vende

Tabla 26:

Matriz de selección del nombre comercial del producto a exportar

NOMBRES	F1	F2	F3	F4	TOTAL
N1	3	2	1	3	9
N2	3	3	3	3	12
N3	3	1	1	2	7
N4	3	2	1	1	7
TOTAL	12	8	6	9	25

Nota: Selección de nombre producto a exportar Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Luego de la evaluación de los factores se obtiene que el nombre más adecuado para el producto es: **Ecu-Chuy**.

- Características Comerciales del Producto

Cuyes criollos de 3 meses de edad, con rango de peso entre 800 gramos, pelo de color claro, libres de enfermedades infecciosas y parasitarias, sin lesiones en la piel.

Empaque: Bolsas de polietileno de un grosor de 90 micrones.

Presentación: En Bolsas plásticas de polietileno con capacidad para una unidad.

Dimensiones de la funda: Largo 37cm x Ancho 21cm

Etiqueta: La etiqueta contendrá la siguiente información en inglés y español:

- Nombre y dirección del Productor (Empresa), embarcador o distribuidor.
- Teléfono.
- E-mail.
- Fecha de envasado y expiración.
- Registro sanitario.
- Temperatura recomendado de conservación.
- Peso en Kg.
- Beneficios nutricionales.
- Precio.
- Lugar de Procedencia del Producto (Made in).
- FDA.

En la etiqueta además se añadirá impresa la marca del producto de tal manera que los clientes vayan asociando la imagen al producto y generando confianza posicionando el nombre la mente del consumidor como un producto de calidad.

Empaque y presentación del producto



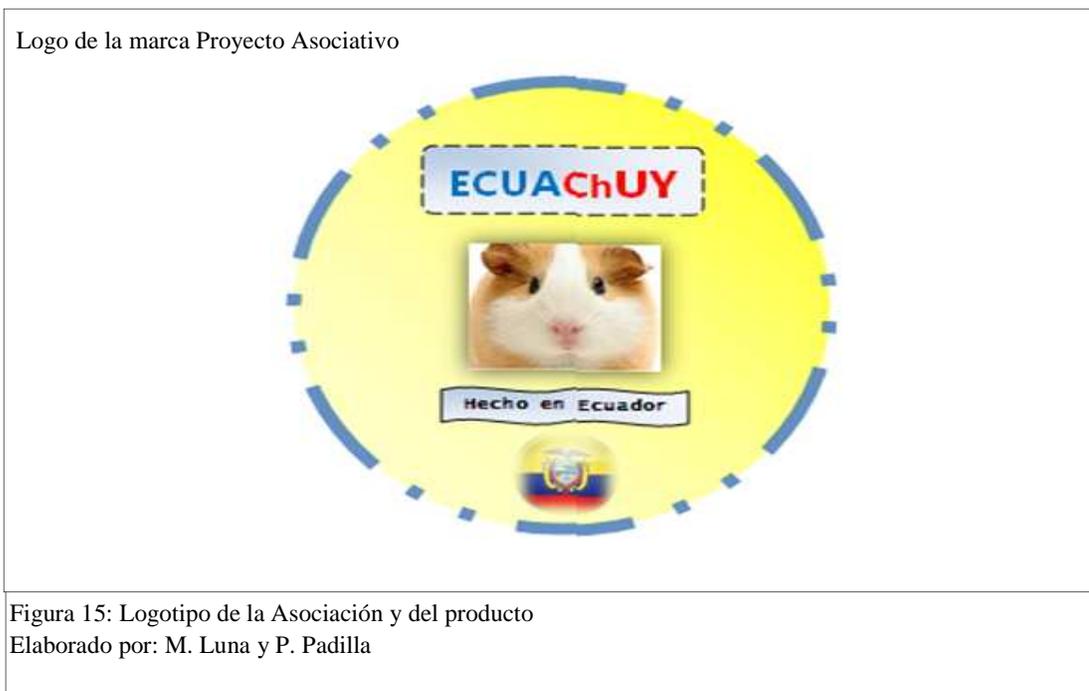
Figura 14: Modelo de empaque y presentación del producto

Fuente: Ecuatorianita, por: M. Luna y P. Padilla

- Estrategia Producto

Seleccionar uno de los mejores pies de cría para mejorar la calidad de los cuyes ofrecidos por los habitantes de la parroquia de Achupallas, es decir un producto con altos nutrientes y de calidad de carne. La manera de garantizar lo mencionado es realizando la compra de los pies de cría en LA PRIVERA 2 ubicado en Salcedo provincia de Cotopaxi de propiedad de Ing. Altamirano, estos se los entregará a los productores miembros de la asociación para garantizar que su producción sea idónea para la exportación, a pesar de ello se realizará una preselección en planta previo al desposte, los animales rechazados se comercializarán en el mercado local.

La estrategia de internacionalización del producto, requiere una marca que pretende asociar la relación sentimental entre la población objetivo y el producto, el Figura siguiente expone la marca:



El slogan para la comercialización en el mercado estadounidense será “La mejor carne desde casa para ti”.

4.5.3.2 Precio

La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas más la utilidad. Este porcentaje de ganancia adicional es el que conlleva una serie de consideraciones estratégicas.

Tabla 27:

Precio de exportación estimado para el producto

Detalle	Año 1
Unidades	18.900
Costos por kilogramo	\$ 9,08
Utilidad por kilogramo	\$ 1,82
Precio por unidad	\$ 10,89

Nota: Calculo del precio para el producto

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Para determinar el precio de exportación del cuy se tomó en cuenta los siguientes parámetros:

- Costos de Producción.
- INCOTERM o término de negociación, que para el caso es FOB.
- Costos de documentación, tramitología y obtención de certificados de calidad.
- Utilidad.

En el caso de las ventas que se realizan a través de la forma FOB (Free on board), la obligación del vendedor termina cuando la mercadería se encuentra en el buque en el puerto de embarque convenido. En base a este análisis el precio que tendrá el producto se determinó con la suma de todos los costos el margen de utilidad y el precio que tiene la competencia en la actualidad para la exportación de cuyes. El precio fijado es \$10,89 por cuy.

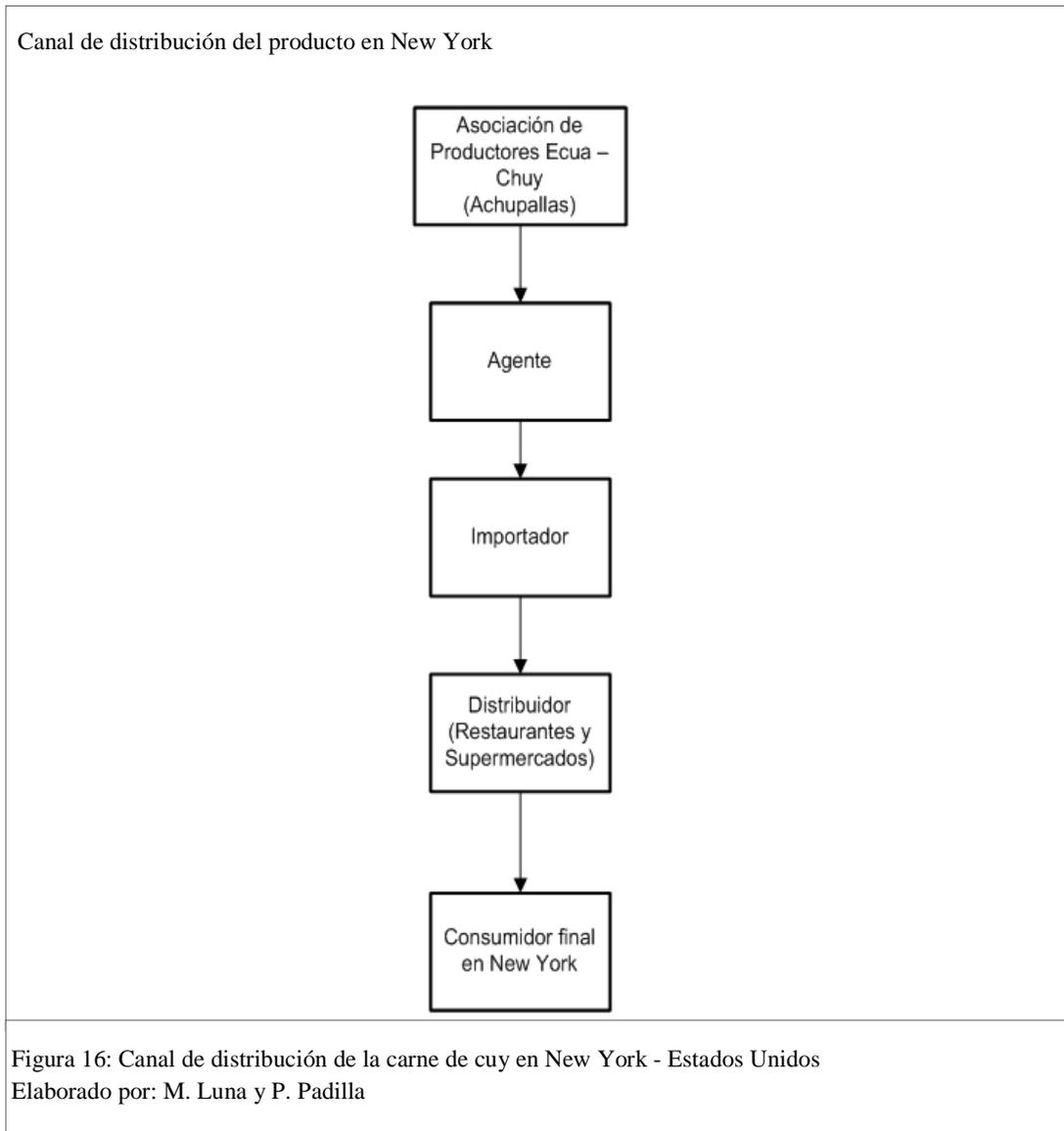
Estrategia de Precio

Fijar un precio en el futuro 0,03 menor al precio promedio actual fijado por la competencia, con la finalidad de una mayor penetración en el mercado objetivo.

4.5.3.3 Plaza

El canal de comercialización seleccionado para la llegada del producto (cuyes) al

Consumidor en Estados Unidos se establecerá la siguiente cadena de distribución:



De acuerdo a lo mencionado el producto Ecu-Chuy será exportado desde Ecuador a Estados Unidos (New York) a través de un Courier, el cual actuará únicamente como facilitador para que el producto llegue a manos del cliente de la asociación; es decir la cadena para la Asociación terminará en el Importador - Mayorista, quien a su vez utilizará sus medios para realizar la venta de los cuyes a los distribuidores, supermercados y restaurantes de la ciudad donde se acercarán los consumidores finales a realizar la compra de cuyes. El perfil de los mayoristas que recibirán el producto se muestra a continuación:

Tabla 28:

Perfil del importador

Variables demográficas	
Sector Industrial	Distribución de productos alimenticios
Tamaño de la empresa	Pequeña, Mediana
Localización	Estados Unidos, Nueva York
Variables operativas	
Usuarios/No usuarios	Empresas o Brokers que demanden carne de cuy congelada con frecuencia mensual o trimestral
Capacidad de los clientes	Media
Enfoque de compra	
Políticas generales de compra	Empresas que acepten condiciones FOB
Criterios de compra	Cuy congelado empacado al vacío
Factores situacionales	
Volumen de pedido	Al menos 90 kilos de carne por pedido

Nota: Perfil del importador de los productos cuyes

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Los principales importadores que cumplen con el perfil son los siguientes:

- ECUATORINAITA IMPORT Y EXPORT
- ANGELS GLOBAL LLC
- LA COSTA USA CORP

Estrategia de Distribución

Establecer acuerdos con el Importador y el Courier que utilice el cliente con el fin de que la mercadería llegue en el menor tiempo posible al destino y así se pueda incrementar las ventas en los años futuros para la Asociación.

4.5.3.4 Promoción

Con el fin de establecer el contacto con empresas Norteamericanas Importadores (Empresas o Brokers que demanden carne de cuy congelada) se utilizará marketing relacional. Como medio de comunicación el Internet con la creación de una página web en la que se ofrecerá toda clase de información sobre los cuyes, es decir los beneficios nutricionales, origen y la calidad que poseen cada uno de ellos, además se brindará la opción de que los clientes puedan realizar sus pedidos a través de esta herramienta. Se promocionará los productos

además con afiches y cartas de presentación. Se buscará participar en ferias y exposiciones de comida donde se puede proporcionar los productos.

CAPÍTULO 5

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo definir los aspectos relacionados con el tamaño de la planta, su localización idónea, el diseño de planta, descripción de los procesos productivos y definición de la estructura organizacional y legal de la Asociación, para consolidar el proceso de exportación de la carne de cuy.

5.1 Tamaño del Proyecto Asociativo

La determinación del tamaño del proyecto está relacionada con varios factores, según los propuestos por Baca (2005) se identifican a: la demanda, los suministros e insumos, la tecnología y los equipos, el financiamiento y la organización.

5.1.1 Tamaño y la demanda

El cálculo de demanda expuesto en el capítulo anterior que indica que la población objetivo de ecuatoriano que la ciudad de New York tendría entre el año 2015 y 2019 un consumo promedio de 18,84 toneladas de carne de cuy hasta un total de 26,36 toneladas es la fuente de la determinación del tamaño de la planta.

El tamaño del proyecto está asociado a la capacidad productiva de la Parroquia, para ello se ha realizado un análisis del programa de producción basado en la encuesta aplicada, el mismo que ha permitido seleccionar a los posibles productores estableciendo la oferta de exportación al mercado objetivo. Para ello, se ha tomado en consideración los resultados obtenidos las pregunta #2 de la encuesta que hace referencia la finalidad de la producción de cuyes realizada por la población de la parroquia y la pregunta # 3 que hace referencia a la cantidad de cuyes que se crían mensualmente; con estos datos, se ha realizado una extrapolación identificando el total de productores dispuestos participar en un proyecto asociativo:

Tabla 29:

Número total de familias con intención de participar en el Proyecto Asociativo.

Variable	Porcentaje	# de Habitantes	Observación
Total encuestados	100%	5907	Habitantes de la parroquia según INEC
Uso para comercialización	15%	886	Número de personas dedicadas a la producción con fines comerciales
Participaría de una asociación	95%	842	Personas interesadas en participar de la Asociación

Nota: Participantes en el Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

En total se identifican 842 potenciales productores de carne de cuy para exportación cuyos animales son criados con fines comerciales, lo que facilita la implementación técnica de la planta y el cumplimiento de los parámetros técnicos para la comercialización en el mercado internacional.

Para identificar la producción exportable, se ha tomado en consideración la capacidad productiva de cada persona en función a los resultados de la pregunta # 3, a través de esta correlación se ha identificado que personas tienen una capacidad productiva que sustente la demanda en la ciudad de New York.

Tabla 30:

Distribución de los productores según su capacidad productiva

Oferta productiva	Porcentaje de productores	Total Productores
10 a 50 cuyes por mes	93,63%	788
de 50 a 100 cuyes por mes	5,31%	45
más de 100 cuyes	1,06%	9
TOTAL	100%	842

Nota: Distribución de la producción de cuyes del Proyecto Asociativo

Fuente: Investigación de mercados, por: M. Luna y P. Padilla

Para el conformación del Proyecto Asociativo se ha considerado tomar en cuenta únicamente a los productores que registran de 50 a más de 100 cuyes criados y en condiciones de faenamiento por mes, con lo que se espera que existan 54 socios productores.

Tabla 31:

Estimación de la capacidad productiva total del proyecto

Oferta productiva	Total Productores	Producción mínima mensual por productor	Producción mínima anual por productor	Producción total por año en número de animales
de 50 a 100 cuyes por mes	45	50	600	27.000
más de 100 cuyes	9	100	1200	10.800
TOTAL	54	150	1800	37.800

Nota: Capacidad productiva del Proyecto Asociativo

Fuente: Investigación de mercados, por: M. Luna y P. Padilla

La propuesta de creación de la Asociación Productiva, requiere la creación de una planta comunitaria para el faenamiento, empaque y embalado del cuy para la exportación, la crianza de los animales será labor de los socios, bajo los parámetros exigidos por el mercado estadounidense en materia de inocuidad y cuidado del animal; de ahí que se haya seleccionado únicamente pobladores que orientan su producción a la comercialización, puesto que la capacidad instalada de la planta deberá permitir el faenamiento de 37.800 cuyes por año.

5.1.2 Tamaño y suministros

La planta deberá tener una distribución que facilite la recepción de los cuyes en pío, por tal razón existirán espacios para la permanencia de los animales que requieren de agua y calor, ya en el proceso de faenamiento se requiere insumos que garantizan la calidad de la carne, entre ellos se puede citar según Sevilla (2009), están:

1. Bandejas de Acero Inoxidable
2. Hipoclorito de sodio en solución a 5mg
3. Fundas de poliuretano para empaque al vacío
4. Cajas de cartón corrugado parafinado para el embalaje
5. Zunchos y correas para fijación en pallets

Es importante mencionar que el empaque se realizará a través de máquinas de presión al vacío para evitar el ingreso de microorganismos y que el producto no se exportará despresado.

5.1.3 Tamaño y equipos

La tecnología y equipos necesarios para el proceso productivo se han establecido en función de una producción semitecnificada, donde los comuneros tendrán participación en las actividades de forma manual pero se apoyarán en un número básico de maquinarias que contribuyan a la calidad del producto. Según Sevilla (2009) y Vell (1993) los equipos necesarios serían:

Tabla 32:

Equipos necesarios para la planta de producción de carne de cuy

Maquinaria	Cantidad	Superficie de ocupación m²
Mesas de acero inoxidable	8	3,6
Rieles con ganchos	1	12
Balanza electrónica	1	0,64
Máquina escaldadora	1	5,4
Cuarto frío	1	36
TOTAL	12	57,64

Nota: Maquinaria y Equipo de planta para Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

La superficie de ocupación total de la maquinaria y equipos de producción suma en total 57,6 metros cuadrados, a esta se le deberá sumar el espacio de permanencia y el de circulación en planta, además existen otras instalaciones productiva que se deben tener en consideración como: cisterna, tanques para almacenamiento de sangre y vísceras para su incineración, sistemas de bombeo para presión de agua, sistemas eléctricos trifásicos y bifásicos, áreas de almacenamiento y de carga.

5.1.4 Tamaño y financiamiento

En consideración a las características del proyecto, será necesaria la obtención un crédito productivo para la puesta en marcha de la Asociación, para ello se recurrirá a la Corporación Financiera Nacional a fin de participar en los programas que actualmente administra esta institución como apoyo al cambio de la Matriz Productiva Nacional.

5.1.5 Tamaño y organización

La puesta en marcha del proyecto a nivel técnico requerirá una organización estructural compuesta por 54 socios dedicados a la crianza de los cuyes, quienes a su vez serán participantes de la construcción de la planta de faenamiento, donde se requerirá la contratación de ocho personas que estarán a cargo del proceso productivo.

Tabla 33:

Número de operarios necesarios para el proceso

Proceso	Personal # de Operarios por actividad
Recepción del animal / Sacrificio y colocación en riel / Desangrado	2
Escaldado y pelado	2
Lavado / Eviscerado y Lavado final	2
Envasado / Refrigerado / Embalado	2
Total	8

Nota: Operación proceso productivo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

5.2 Localización óptima de la planta

La localización óptima permite definir el lugar de mayor eficiencia en costo y operación para la planta, ésta se divide en: macrolocalización que hace referencia a la ubicación regional donde se ubicará el Proyecto Asociativo; y la microlocalización, que define el lugar exacto donde se instalará la planta.

5.2.1 Macrolocalización

El Proyecto Asociativo se desarrollará en la parroquia Achupallas, provincia de Chimborazo, que limita al Norte con los Cantones Pallatanga y Guamote, al Sur con la Provincia del Cañar y Cantón Chunchi, al Este con la Provincia de Morona Santiago y al Oeste con las parroquias de Guasuntos Pumallacta Sevilla y Matriz de Chunchi. (GAD Parroquial de Achupallas, 2014)

Con una extensión de 1.012 kilómetros cuadrados y una población total de 10.529 personas según el INEC (2010), es un lugar que se destaca principalmente por la agricultura, con

cultivos de papa, maíz, ocas, mellocos, cereales como trigo, cebada, etc. En cuanto a la actividad ganadera se pueden identificar la cría y explotación de ganado vacuno.

Tabla 34:

Población de la Parroquia Achupalla

Sexo	Hombres	Mujeres
Numero	5004	5525
Total	10529	

Nota: Habitantes Parroquia de Achupallas

Fuente:(GAD Parroquial de Achupallas, 2014), por: M. Luna y P. Padilla

Se ubica a 3000 metros sobre el nivel del mar y su clima es variable entre frio y templado, con una temperatura entre 0 y 13°C. Topográficamente es una zona caracterizada por relieves montañosos y colinados, con pendientes que van de moderadas a fuertes, superiores al 20% y hasta 70% en las vertientes, con niveles escalonados en donde se encuentran pequeños valles estrechos y partes relativamente planas y onduladas. (GAD Parroquial de Achupallas, 2014)

Mapa de ubicación de la Parroquia de Achupallas



Figura 17: Mapa de ubicación de la Parroquia de Achupallas

Fuente:(GAD Parroquial de Achupallas, 2014), por: M. Luna y P. Padilla

5.2.2 Microlocalización

La microlocalización tiene por objeto determinar la ubicación exacta del proyecto, el método utilizado para la localización fue el cualitativo por puntos propuesto por Baca (2005), que consiste en identificar un grupo de factores que determinan la ubicación idónea, estos se califican y clasificación en función de su importancia, permitiendo obtener la ubicación exacta para la planta de producción. Según el autor, el primer paso es la selección de tres ubicaciones dentro de la parroquia de Achupallas, estas fueron:

1. Calle Simón Bolívar y Toledo (Cabecera Parroquial de Achupallas)
2. Camino de los incas
3. Calle D sector norte de Achupallas

Identificadas las ubicaciones se definieron el conjunto de factores que determinará la ubicación, estos se ha establecido en función de los requisitos técnicos, la distancia al puerto de embarque del producto y la cercanía a fuentes de abastecimiento y materias primas. Cada factor ha sido priorizado a través de un porcentaje de importancia relativa, como se muestra a continuación:

Tabla 35:

Factores determinantes para la localización

Factores	Importancia relativa %
Disponibilidad de terrenos para la instalación de la planta comunitaria	35%
Disponibilidad de vías de acceso para transporte	20%
Disponibilidad de servicios básicos	10%
Seguridad	15%
Cercanía a la zona de producción	15%
Cercanía a fuente de abastecimiento	5%
TOTAL	100%

Nota: Factores para la localización

Fuente:(Baca Urbina, 2005), por: M. Luna y P. Padilla

El siguiente paso es valorar los factores expuestos en función del grado de cumplimiento de cada una de las ubicaciones previamente seleccionadas, para ello se ha utilizado un escala sugerida de 1 a 10 puntos, siendo 1 la calificación más baja y 10 la más alta. La calificación

se multiplica por la importancia relativa y se obtiene un total que sumado brinda la calificación definitiva de la ubicación, se debe seleccionar la de mayor puntaje.

A continuación se muestra la matriz cualitativa por puntos para la selección de la microlocalización del Proyecto Asociativo:

Tabla 36:

Matriz del microlocalización del Proyecto Asociativo

Factores	Importancia relativa (%)	Sitio 1		Sitio 2		Sitio 3	
		Calif.	Peso	Calif.	Peso	Calif.	Peso
Disponibilidad de terrenos	35%	10	3,5	6	2,1	6	2,1
Disponibilidad de vías de acceso para transporte	20%	8	1,6	7	1,4	8	1,6
Disponibilidad de servicios básicos	10%	9	0,9	5	0,5	5	0,5
Seguridad	15%	8	1,2	8	1,2	8	1,2
Cercanía a la zona de producción	15%	10	1,5	10	1,5	10	1,5
Cercanía a fuente de abastecimiento	5%	9	0,45	8	0,4	8	0,4
Total	100%		9,15		7,1		7,3

Nota: Microlocalización del Proyecto Asociativo

Fuente: (Baca Urbina, 2005), por: M. Luna y P. Padilla

El lugar idóneo para la ubicación del proyecto es la Calle Simón Bolívar y Toledo ubicada en la Cabecera Parroquial, principalmente por la disponibilidad de terrenos para la ubicación de la planta y la disponibilidad de servicios básicos y alcantarillado para la eliminación de aguas servidas producto de los procesos de producción, previo tratamiento.

Microlocalización Proyecto Asociativo



Figura 18: Microlocalización del Proyecto Asociativo – Planta de producción de carne de cuy

Fuente:(Ubica.ec, 2014), por: M. Luna y P. Padilla

5.3 Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto describe el proceso productivo para la producción de carne de cuy y el proceso de exportación para su comercialización hacia el mercado de Estados Unidos, se abordan los procesos productivos su descripción y flujo diagramación.

5.3.1 Descripción de los procesos productivos del Proyecto Asociativo

Como se mencionó ya previamente, el proceso productivo de la Asociación tiene como punto de partida la recepción en planta del cuy en pie para su faenamiento y posterior producción de carne; los productores se encargarán de la crianza bajo los parámetros técnicos de crianza y para la exportación los definidos por la FDA, que según Portillo (2011) son:

Producto regulado por la Food & Drug Administration (FDA). No existe prohibición para la importación de esta carne, sin embargo deberá cumplir con las regulaciones de etiquetado y un proceso seguro, siguiendo estándares sanitarios necesarios. Los productos regulados por el FDA están sujetos a inspección en la fecha de su entrada a la Aduana estadounidense; aquellos que no se encuentren conforme a la ley y reglamentos están sujetos a modificación (en caso de clasificación, empaque o etiquetado), destrucción o re-exportación. (pag.5)

Además, AGROCALIDAD, a través de la Resolución DAJ-2014A1-021-0092 establece la guía para el faenamiento de cuy con objetivos de exportación; identificando el cumplimiento de las normas de inocuidad alimentaria para cumplimiento de la normativa internacional de HACCP53, exigida por la FDA para el ingreso de este tipo de productos.

5.3.1.1 Proceso de producción de carne de cuy

El proceso de producción de carne de cuy para exportación según lo expuesto (Sevilla, 2009, pág. 63) es el siguiente:

- Recepción del animal

El transporte del animal vivo a la planta de desposte tiene que realizarse en jaulas de preferencia de 1 m x 1 m, evitando el hacinamiento ubicando únicamente entre 20 y 30 animales por caja para evitar el sofocamiento y muerte por estrés. Las características que debe cumplir el animal para su desposte son: Peso promedio de 1300 gramos, edad de 4 meses, sin haber recibido alimento al menos 12 horas antes. El pesaje se realiza en una balanza electrónica y de darse animales que no cumplen con las características deberán ser devueltos al socio para que sea comercializado a nivel local.

- Sacrificio y colocación en riel

El faenamiento tiene como punto de partida el sacrificio del animal que se realiza presionando el hocico, a fin de que el hueso de la nariz se ubique en la cavidad del cerebro y el animal quede aturdido, para inmediatamente colocarlo en el riel para iniciar el proceso.

- Desangrado

El desangrado se hace a través de un corte en la aorta al lado izquierdo del cuello del animal, este proceso tarda en promedio de 0,5 a 1 minuto ya en el riel, es importante que el corte sea perfecto a fin de evitar que quede sangre dentro del animal y su carne pierda sus características organolépticas.

- Escaldado y pelado

Una vez desangrado el animal se procede al escaldado que es la inmersión del cuerpo del animal en agua a una temperatura de 65 o 70 grados centígrados por espacio no mayor a 15 segundos, esto permite que el pelo del animal sea más fácil de cortar y el proceso de pelado sea ágil, no retrase la línea de producción o deje residuos en el cuero del cuy.

- Lavado

Terminado el pelado, el cuerpo del animal es lavado en agua con una solución de hipoclorito de sodio a 5mg. para garantizar la inocuidad de la carne y evitar cualquier conflicto previo a la evisceración y lavado final.

- Eviscerado y lavado final

Lavado el cuerpo del animal se procede a quitarle las vísceras a través de una corte longitudinal en el abdomen, este debe realizarse con cuidado debido a que la carne puede subir serios daños si en el proceso los intestinos son cortados y su interior se derrama en la carne; en este proceso se deben retirar todas las vísceras y los genitales del cuy para que quede listo para la comercialización. Se realiza un lavado final con la misma solución y posteriormente se pasa al envasado, es importante mencionar que en esta parte del proceso el peso del animal se ha reducido a 800 gramos, siendo ese el valor neto a utilizar para el cálculo del peso de exportación. (Portillo, 2012, pág. 3)

- Envasado

El envasado se lo realiza a través de máquinas que permiten el empaque al vacío, eliminando el oxígeno alrededor del producto y reduciendo la posibilidad de contaminación; el proceso requiere de fundas de poliuretano para alimentos, máquinas empacadoras y medidores de temperatura. Al término del proceso, el producto queda listo para su refrigeración, embalado y exportación.

- Refrigerado

El refrigerado ser realizará en cuartos fríos con capacidad para 400 kg, en los que se ubicarán los pallets listos para el embarque en el transporte al puerto de Guayaquil, debido a que por las características de la exportación estos deberán mantener una cadena de frío apoyada por contenedores tipo reefer. La duración del producto es de 45 días a partir del término del proceso de producción

Uno de los aspectos críticos en el proceso de producción de carne de cuy es el tiempo, según Sevilla (2009) el proceso por cada animal debe tener la siguiente duración:

Tabla 37:

Duración óptima del proceso de producción

Proceso	Tiempo
Recepción del animal	N/A
Sacrificio y colocación en riel	30"
Desangrado	30" a 1 minuto
Escaldado y pelado	15 segundos
Lavado	30 segundos
Eviscerado y lavado final	3 minutos
Envasado	30"
Refrigerado	Constante en todo la línea de frío
Total	5 minutos 45 segundos

Nota: Tiempo proceso productivo

Fuente:(Baca Urbina, 2005), por: M. Luna y P. Padilla

Proceso de producción de carne de cuy para exportación

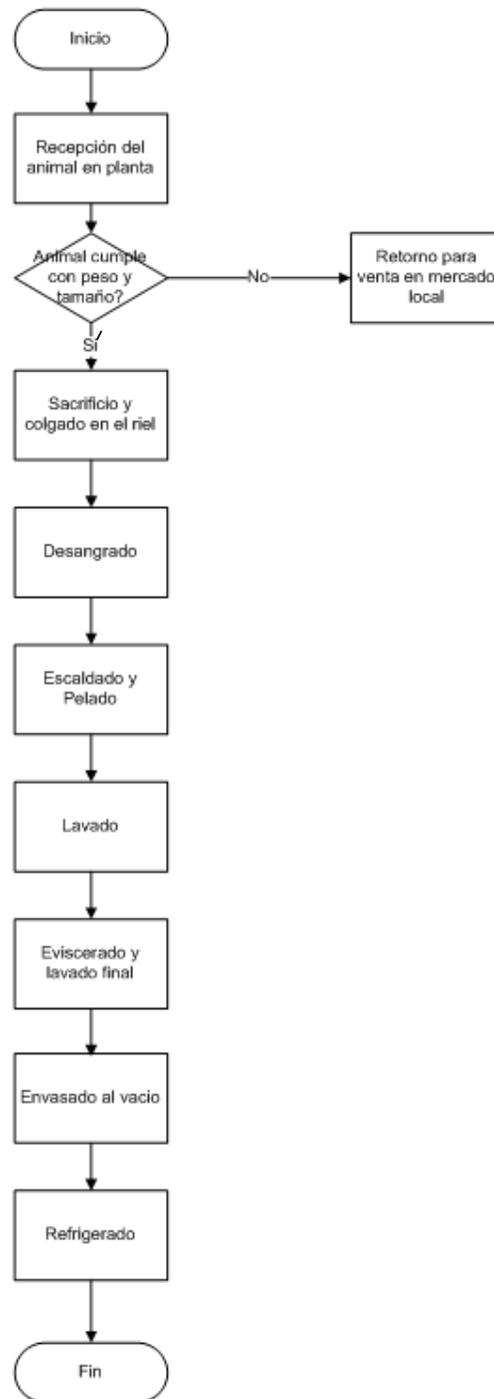


Figura 19: Proceso de producción de carne de cuy para exportación
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

5.3.1.2 Proceso de Exportación de Carne de Cuy de la Asociación

La internacionalización requiere de varios aspectos técnicos, a continuación se describen las fases de la exportación, la cantidad a exportar según la demanda esperada y los requisitos para el ingreso al mercado estadounidense del producto.

La exportación de acuerdo a las características del producto será del cuy entero con cabeza, para ello se requerirá cajas de cartón corrugado parafinadas que mantengan la cadena de frío desde la planta de producción hasta el destino, las cajas tendrán una capacidad de 90 kilogramos con dimensiones de 120 cm de largo, 33 cm de ancho y 50 cm de altura. La exportación se realizará en contenedores tipo reefer o refrigerados de 20 pies cúbicos de acuerdo a las siguientes características:

Tabla 38:

Características del contenedor de 20 pies cúbicos

20 Pies 20' x 8' x 8'6"			Descripción
Tara	3080 kg / 6790 lb		Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.
Carga Max.	27400 kg / 60410 lb		
Max. P. B.	30480 kg / 67200 lb		
Medidas:	Internas	Apertura puerta	
Largo:	5444 mm / 17'10"	-	
Ancho	2268 mm / 7'5"	2276 mm / 7'5"	
Altura:	2272 mm / 7'5"	2261 mm / 7'5"	
Capacidad Cub.	28,1 m3 / 992 ft3		

Nota: Características del contenedor exportación de cuyes

Fuente: Affari, 2014, por: M. Luna y P. Padilla

La carga de exportación se enviará en pallets de 1,20 metros x 1 metro de madera certificados y fumigados para cumplir con la normativa internacional, por cada pallet se enviarán 6 cajas de 90 kilogramos, lo que indica que por las características del contenedor de 20 pies se enviarán un total de 24 cajas con 2182 kilogramos con aproximadamente 2727 cuyes.

Para definir la oferta exportable se ha tomado en consideración la capacidad productiva de la Asociación y la demanda en New York, llegando a la conclusión de que para el primer año de operación ocupará la capacidad instalada de la planta en un 50% faenando un total de 18.900 cuyes que equivalen a una oferta de 15120 kilogramos que representa un total de 7 contenedores de 20 pies.

Tabla 39:

Oferta exportable

Total productores seleccionados para la conformación de la sociedad	Total Producción anual destinada a la exportación en unidades 50% de producción total	Peso promedio (Cuy Entero en kg.)	Total Kilogramos de producción por año	Toneladas
54	18900	0,8	15120	15,12

Nota: Determinación de la oferta exportable Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

En función de la demanda de mercado se plantea un crecimiento anual en la producción del 10% llegando a producir 29.809 cuyes al año 2019 con un total de 23,85 toneladas en 11 contenedores, tal como se muestra a continuación:

Tabla 40:

Oferta exportable para los próximos cinco años

Año	Unidades despostadas	Total en Kilogramos	Total en Toneladas para exportación	Total contenedores
2015	18900	15.120,00	15,12	7
2016	21627	17.301,82	17,30	8
2017	24355	19.483,64	19,48	9
2018	27082	21.665,45	21,67	10
2019	29809	23.847,27	23,85	11

Nota: Proyección oferta exportable cinco años

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

El proceso de exportación se realizará bajo término FOB y con el uso de una carta de crédito irrevocable, que quiere decir que el importador estará obligado a pagar el valor de la mercadería conforme la reciba y verifique sus condiciones a borde del buque, siendo su responsabilidad el pago de transporte internacional, el seguro y los costos de desaduanización.

El transporte desde Achupallas a Guayaquil, será vía terrestre y posteriormente marítimo según crea conveniente el importador. Una de las ventajas que posee el producto en el mercado estadounidense es que no está sujeto al pago de aranceles puesto que la carga impositiva es de 0%, según lo expuesto por PROECUADOR (2012).

La exportación requiere de los siguientes documentos y trámites:

1. Registro de exportador de la Asociación
2. Certificado de Origen
3. Declaración de Origen
4. Certificación de Agrocalidad
5. Declaración Aduanera de Exportación. (DAE)
6. Aceptar las políticas de uso
7. Registrar firma electrónica
8. Factura comercial original.
9. Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).

La carga luego de ingresada la DAE, en conjunto con el Certificado de Origen y la Factura, de ser aprobada, pasará al Aforo, el mismo que según la SENAE puede ser de tres tipos: Aforo Documental, Aforo Físico Intrusivo y Aforo Automático

Una vez pasado el aforo la carga se entregará al importador que terminará el proceso de embarque y transporte a Estados Unidos.

5.3.2 Distribución de la planta

En función de los procesos productivos y la administración se han establecido las áreas y superficies, teniendo en cuenta el área de ocupación, área de permanencia y área de circulación.

Tabla 41:

Distribución de la Planta

Áreas de la planta	Superficie
Galpón para recepción	20
Áreas de producción	97,64
Oficinas administrativas	30
Bodega de insumos	15
Estacionamiento y plataforma de carga	36
TOTAL	198,64

Nota: Plana de Producción Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Planta de Producción

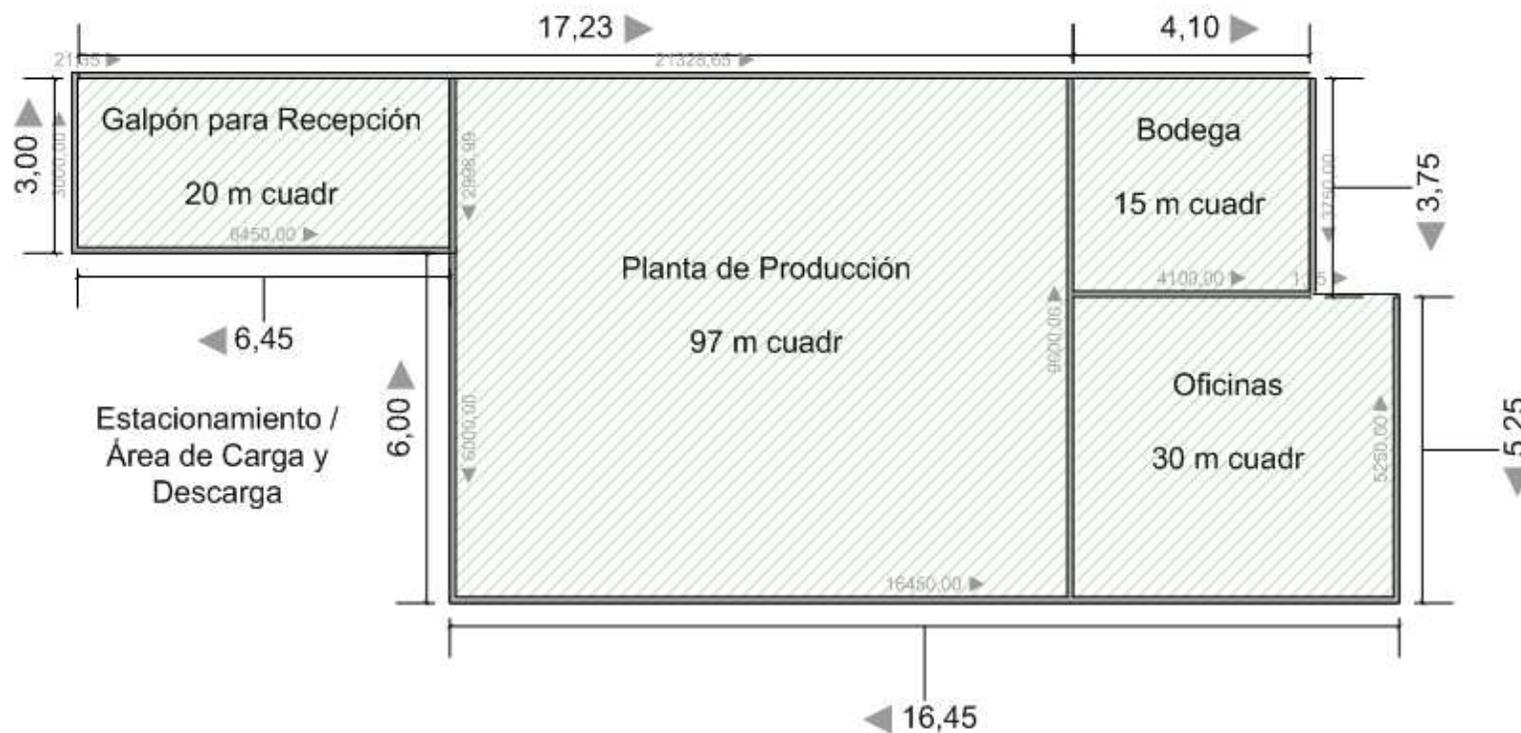


Figura 20: Diseño de la planta para la producción de carne de cuy
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

5.4 Estructura legal

La conformación de una Asociación productiva está normada por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2012) que en su Artículo N° 2 define como organizaciones que forman parte del sector a:

[...] c) Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el Sector Asociativo.

Las características de las organizaciones del Sector Asociativo según la LOEPS deben ser:

1. Deben ser constituidas al menos por cinco personas naturales, productores independientes, de idénticos o complementarios bienes y servicios
2. Los socios deben abastecer de materia prima, insumos, herramientas, equipos o comercializar de forma conjunta su producción mejorando su capacidad competitiva a través de economías a escala.
3. Las Asociaciones pueden ser constituidas para cualquier actividad económica excepto vivienda, ahorro y crédito, transporte y trabajo asociado.

Para el caso del proyecto la Asociación se conformará como un conjunto de criadores de cuy y productores de carne para la exportación, teniendo como denominación: Asociación de Productores de Carne de Cuy ECUACHUY

Los requisitos que deberá cumplir para su formalización de acuerdo al Reglamento de la mencionada LOEPS son:

1. Realizar una Asamblea Constitutiva con los 54 socios, quienes manifestarán de forma expresa el interés en participar de la Asociación, se elegirá un Directorio Provisional integrado por Presidente, Secretario y Tesorero
2. Se deberá realizar un acta que de la Asamblea Constitutiva que contenga:

- a. Lugar y fecha de constitución;
 - b. Expresión libre y voluntaria de constituir la organización;
 - c. Denominación, domicilio y duración;
 - d. Objeto social;
 - e. Monto del fondo o capital social inicial;
 - f. Nombres, apellidos, nacionalidad, número de cédula de identidad de los fundadores;
 - g. Nómina de la Directiva provisional; y,
 - h. Firma de los integrantes fundadores o sus apoderados
3. La asociación deberá realizar la reserva de denominación en la SEPS de Asociación de Productores de Carne de Cuy ECUACHUY, que deberá ser aprobada en 90 días.
4. La documentación que se deberá presentar es:
- a. Solicitud de Constitución
 - b. Reserva de denominación
 - c. Acta constitutiva suscrita por 10 fundadores, y listado donde incluya: nombres, apellidos, ocupación, cédula, aporte inicial y firma
 - d. Estatuto social, en dos ejemplares; y certificado de depósito del aporte de capital social, que para el caso será de 100 dólares por cada socio; ascendiendo a 5400 dólares

La Asociación será notificada sobre su aprobación en 30 días posteriores a la revisión de la documentación y notificará su registro, con ello la organización estará en capacidad de adquirir obligaciones y hacer valer sus derechos. En el Anexo se muestran las solicitudes de formación de la Asociación de productores.

Tabla 40:

Documentos para la confirmación de la Asociación

1. Solicitud certificación de existencia legal
2. Registro de directiva
• Solicitud de registro de directiva
• Certificación del secretario sobre elección de directiva
3. Ingreso y salida de asociados
• Solicitud de registro de ingreso y salida de asociados
• Certificación del secretario ingreso y salida de asociados
• Formulario registro de asociados
4. Solicitud de actualización de datos de organizaciones (para adecuación de estatutos)

Nota: Documentación necesaria para establecer el Proyecto Asociativo

Fuente: SEPS, 2014, por: M. Luna y P. Padilla

5.5 Estructura Organizacional

La estructura organizacional de la Asociación estará definida de la siguiente manera:

- a. Nivel directivo: presidente, secretario y tesorero, socios
- b. Nivel gerencial: administrador de planta
- c. Nivel ejecutivo: jefe de producción
- d. Nivel operativo: operarios, personal administrativo

Organigrama Proyecto Asociativo

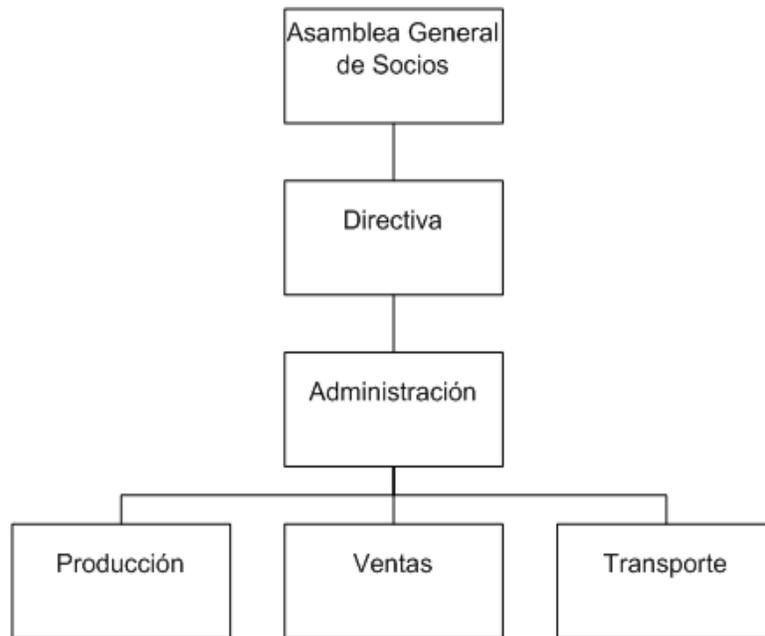


Figura 21: Organigrama Estructural
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

La estructura posicional indica la cantidad de personal que tendrá la Asociación a nivel productivo.

Organigrama Proyecto Asociativo

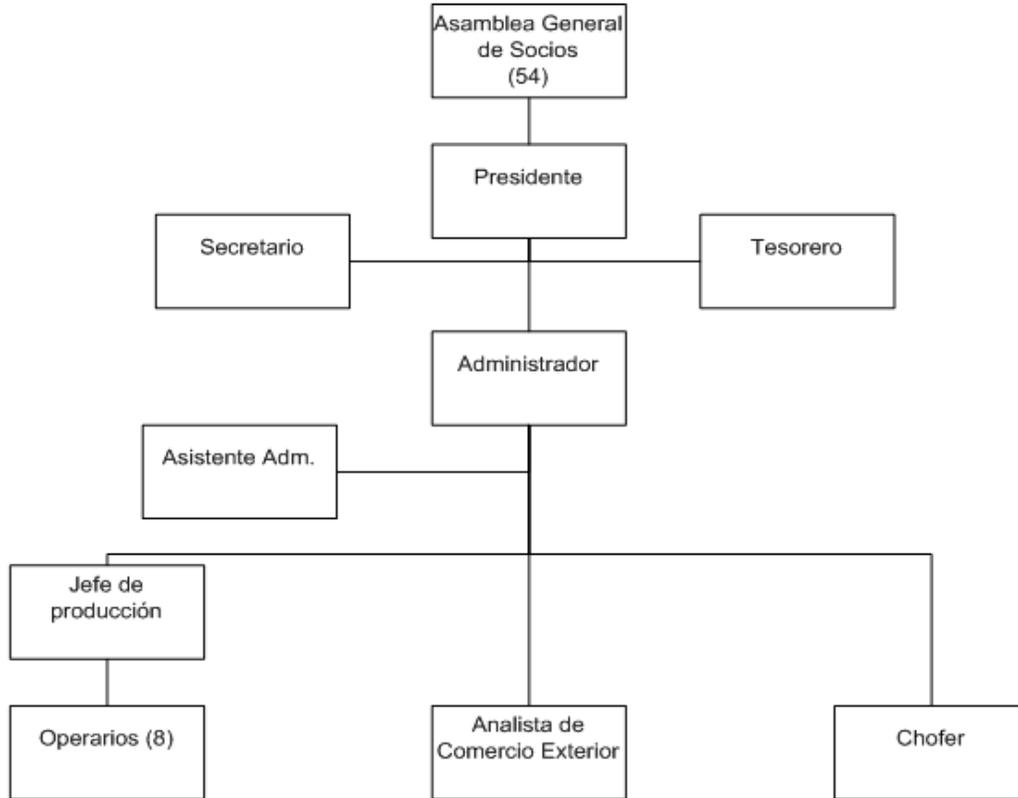


Figura 22: Organigrama Estructural
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

CAPÍTULO 6

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero comprende el análisis en primer lugar de las inversiones que deberá realizar la empresa para el inicio de sus actividades, dentro de las mismas se considerarán las inversiones en activos fijos y capital de trabajo, así como también corresponderá conocer las fuentes de financiamiento que harán parte de dicha inversión. En segundo lugar se analizarán la composición de los costos y gastos en los que incurrirá la empresa por cuestiones de la producción del bien, y finalmente se determinarán los indicadores de evaluación financiera para determinar la rentabilidad de la inversión propuesta.

6.1 Inversiones

“La inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes de producción (bienes de equipo) y que la empresa utiliza durante varios ciclos económicos para cumplir sus objetivos”.(Arbones, 1989, pág. 69)

6.1.1 Inversiones fijas

Para Miranda (2005), las inversiones fijas comprenden las que se realizan en bienes tangibles y que se utilizan para la operación del proyecto; en el presente estudio las inversiones fijas comprenden los siguientes activos:

6.1.1.1 Terrenos

Para la construcción de la planta se deberá invertir en un terreno de 500 m², el costo por metro cuadrado se ha estimado en 40,00 dólares.

Tabla 43:

Inversión terrenos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Terreno	m ²	500	\$ 40,00	\$ 20.000,00
TOTAL				\$ 20.000,00

Nota: Terreno proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.1.1.2 Edificio

Dentro de este rubro se estiman los valores a invertir en la construcción de galpones, bodegas, oficinas y demás que serán necesarios para la elaboración del producto, las edificaciones a realizar son las siguientes:

Tabla 44:

Inversión edificios

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Galpón para recepción	m2	20	150	\$ 3.000,00
Áreas de producción	m2	97,64	300	\$ 29.292,00
Oficinas	m2	30	300	\$ 9.000,00
Bodega de insumos	m2	15	150	\$ 2.250,00
Estacionamiento y plataforma de carga	m2	36	150	\$ 5.400,00
TOTAL				\$ 48.942,00

Nota: Edificios Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.1.1.3 Muebles y enseres

La inversión en muebles y enseres corresponde a la adquisición del mobiliario para las oficinas administrativas de la empresa, dentro de estos rubros se tiene:

Tabla 45:

Inversión muebles y enseres

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Estación de trabajo gerencia	Unidad	1	350	\$ 350,00
Sillas gerencia	Unidad	1	200	\$ 200,00
Lockers	Unidad	8	25	\$ 200,00
Mesas de descanso	Unidad	2	21,3	\$ 42,60
Sillas Pika	Unidad	6	2,5	\$ 15,00
Mesa redonda y sillas 8 puestos	Unidad	1	900	\$ 900,00
Sillas oficinas	Unidad	4	65	\$ 260,00
Estación de trabajo en L con archivador aéreo	Unidad	3	265	\$ 795,00
Archivadores	Unidad	3	110	\$ 330,00
Sillas salón		60	25	\$ 1.500,00
TOTAL				\$ 4.592,60

Nota: Muebles y Enseres Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.1.1.4 Equipo de oficina

Este rubro comprende las inversiones realizadas en equipo de comunicación tal como son teléfonos y fax, el valor total de la inversión se detalla a continuación:

Tabla 46:
Inversión equipo de oficina

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Teléfonos para las oficinas	Unidad	4	\$ 22,00	\$ 88,00
Fax	Unidad	1	\$ 245,00	\$ 245,00
TOTAL				\$ 333,00

Nota: Equipo de oficina Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.1.1.5 Equipo de computación

La inversión en equipo de computación, comprende la adquisición de tres computadoras y dos impresoras a ser utilizadas por el personal administrativo, el valor de la inversión se resume en la siguiente tabla:

Tabla 47:
Inversión equipo de computación

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador Core i 5 3.0ghz Mem 2gb Ddr3 D.d 160gb Led 15.6	Unidad	3	\$ 900,00	\$ 2.700,00
Impresora Epson L335	Unidad	2	\$ 330,00	\$ 660,00
TOTAL				\$ 3.360,00

Nota: Equipos de Computación Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.1.1.6 Vehículos

Se realizará la inversión en una camioneta para la movilización de materiales, personal y pedidos, el valor de la adquisición se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 48:
Inversión vehículos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
LUV DMAX Cabina simple 3.0 4 x 4	Unidad	1	\$ 35.090,00	\$ 35.090,00
TOTAL				\$ 35.090,00

Nota: Vehículos Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.1.1.7 Maquinaria

Para la realización de las tareas de producción se deberá invertir en la adquisición de la siguiente maquinaria:

Tabla 49:

Inversión maquinaria

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Mesas de acero inoxidable	Unidad	8	600	\$ 4.800,00
Rieles con ganchos	Unidad	1	7600	\$ 7.600,00
Balanza electrónica	Unidad	1	300	\$ 300,00
Máquina escaldadora	Unidad	1	8000	\$ 8.000,00
Cuarto frío	Unidad	1	18000	\$ 18.000,00
Utensilios (Cucharones, cuchillos)	Unidad	12	56	\$ 672,00
Bandejas de acero inoxidable	Unidad	20	65	\$1.300,00
Bomba de agua para presión y sistema	Unidad	1	1800	\$1.800,00
TOTAL				\$ 42.472,00

Nota: Maquinaria Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

En resumen, el total de las inversiones fijas comprenden siete ítems con un valor total de inversión de 154.789,60 dólares, tal como se presenta a continuación:

Tabla 50:
Inversiones fijas

Inversión	Valor total
Terrenos	\$ 20.000,00
Edificio	\$ 48.942,00
Muebles y Enseres	\$ 4.592,60
Equipo de Oficina	\$ 333,00
Equipo de Computación	\$ 3.360,00
Vehículo	\$ 35.090,00
Maquinaria y Equipo	\$ 42.472,00
TOTAL	\$ 154.789,60

Nota: Resumen inversiones Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.1.2 Depreciaciones

La depreciación es la pérdida de valor de un activo físico con motivo de uso. Para prevenir la necesidad de reemplazo de un determinado activo al fin de su vida útil, será necesario traspasar cada año una parte de las utilidades de la empresa a un fondo especial llamado depreciación acumulada. De este modo, las contrapartidas de la reserva serán gastos o cargos por depreciación. (Palacios Gomero, 2006, pág. 127)

En el caso de estudio el cálculo de la depreciación de los activos fijos corresponderá al establecido en las Normas Ecuatorianas de Contabilidad, las cuales recomiendan el cálculo de la depreciación por el método de línea recta con valor residual, tal como se expresa en la siguiente tabla:

Tabla 51:

Depreciación de activos fijos

Detalle	Valor inicial	Valor residual	Valor a depreciar	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Edificio	\$ 48.942,00	2%	\$ 47.963,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16
Muebles y Enseres	\$ 4.592,60	2%	\$ 4.500,75	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07
Equipo de Oficina	\$ 333,00	2%	\$ 326,34	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63
Equipo de Computación	\$ 3.360,00	2%	\$ 3.292,80	\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 0,00	\$ 0,00
Vehículo	\$ 35.090,00	2%	\$ 34.388,20	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64
Maquinaria y Equipos	\$ 42.472,00	2%	\$ 41.622,56	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26
TOTAL	\$ 134.789,60			\$ 15.018,36	\$ 15.018,36	\$ 15.018,36	\$ 13.920,76	\$ 13.920,76

Nota: Depreciación Activo fijos Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.1.3 Capital de trabajo

Dentro de las inversiones se considera como complemento el cálculo del capital de trabajo, que se define como la “inversión de las empresas en activo circulante” (Van Horne & Wachowicz, 2002, pág. 210); y contablemente se define como la relación matemática de la diferencia entre activo circulante y pasivo circulante. (Van Horne & Wachowicz, 2002, pág. 210)

Dentro del estudio se establece el capital de trabajo como el dinero necesario para que la empresa pueda operar con normalidad antes de que genere ingresos por sus ventas. Para el cálculo del capital de trabajo se ha establecido el método del desfase el cual toma el total de los pasivos corrientes y los divide entre el número de días contables al año (360), dando como resultado el valor de operación diaria que la empresa necesitaría; en razón que los valores de operación antes de generar ingresos por ventas son de cálculo mensual, el valor diario de capital de trabajo total se obtendrá del producto del valor diario por 30 días de desfase, tal como se muestra a continuación:

Tabla 52:
Pasivos corrientes

Cuentas	Año 1
Costos Directos (CDF)	
Materia Prima	\$ 57.834,00
Mano de Obra	\$ 31.095,36
Gastos de fabricación (GF)	
Hipoclorito de sodio	\$ 25,59
Fundas de Polietileno	\$ 15.120,00
Servicios básicos	\$ 5.286,00
Cajas de cartón corrugado parafinado para el embalaje	\$ 201,60
Zunchos y correas para fijación en pallets	\$ 525,00
Pallets	\$ 437,08
Uniformes	\$ 2.000,00
Gastos Administrativos	
Sueldos personal administración	\$ 18.944,61
Servicios básicos administración	\$ 1.872,00
Materiales de oficina	\$ 480,00
Materiales de limpieza	\$ 1.200,00
Seguros	\$ 561,22
Mantenimiento	\$ 1.726,85
Gastos preoperacionales	\$ 3.600,00
Trámites de exportación	\$ 6.700,12
TOTAL	\$ 147.609,43

Nota: Pasivos Corrientes Proyecto Asociativo Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{\text{Pasivos corrientes}}{360} \times \text{días de desfase}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{147.609,43}{360} \times 30$$

$$\text{Capital de trabajo} = 12.300,79 \text{ dólares}$$

Determinado el capital de trabajo, el total de inversiones que la empresa deberá realizar para iniciar sus operaciones es de 167.090,39 dólares.

6.2 Fuentes de financiamiento

Para el presente proyecto se ha identificado dos fuentes de financiamiento, la primera fuente es directa y provendrá del aporte de los socios, la segunda fuente es externa y provendrá de la obtención de un crédito de segundo piso a través de la Corporación Financiera Nacional. Los porcentajes de aportación de cada una de las fuentes de detalla en la siguiente tabla:

Tabla 53:

Fuentes de financiamiento

Inversiones	Valor	Recursos de socios		Recursos de crédito CFN	
		%	Valor	%	Valor
Terrenos	\$ 20.000,00	100%	\$ 20.000,00	0%	\$ 0,00
Edificio	\$ 48.942,00	50%	\$ 24.471,00	50%	\$ 24.471,00
Muebles y Enseres	\$ 4.592,60	0%	\$ 0,00	100%	\$ 4.592,60
Equipo de Oficina	\$ 333,00	0%	\$ 0,00	100%	\$ 333,00
Equipo de Computación	\$ 3.360,00	0%	\$ 0,00	100%	\$ 3.360,00
Vehículo	\$ 35.090,00	30%	\$ 10.527,00	70%	\$ 24.563,00
Maquinaria y Equipo	\$ 42.472,00	0%	\$ 0,00	100%	\$ 42.472,00
Capital de Trabajo	\$ 12.300,79	100%	\$ 12.300,79	0%	\$ 0,00
TOTAL	\$ 167.090,39		\$ 67.298,79		\$ 99.791,60
		Aporte	40,28%	Aporte	59,72%

Nota: Financiamiento Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tal como se puede observar los recursos de los socios cubrirán las inversiones en un 40,28% por un valor de 67.298,79 dólares; y el restante 59,72% correspondiente a 99.791,60 dólares de la inversión inicial provendrán del aporte del crédito.

6.2.1 Amortización del crédito

Tal como se estableció en la tabla 51 el valor de obtención del crédito es de 99.791,60 dólares los cuales serán obtenidos a través de una línea de crédito productiva en la Corporación Financiera Nacional bajo las siguientes características:

Tabla 54:

Características del crédito

Línea de Crédito Financiamiento Productivo	
Destino	Activo fijo: Incluye financiación de terrenos, bienes muebles e inmuebles y construcción. Capital de trabajo: excluyendo gastos no operativos. Asistencia técnica Financiamiento de obligaciones (activos fijos y/o capital de trabajo) cartera CFN o cartera propia.
Beneficiario	Persona natural o jurídica privada, o mixta legalmente establecida en el país.
Monto	Hasta USD 20'000.000
Plazo	Activo fijo: 10 años Capital de trabajo: 3 años Asistencia técnica: 2 años
Tasa	Reajutable cada 90 días en base a la TPR
Amortización	Cada 30, 90 ó 180 días o al vencimiento en operaciones de hasta 360 días, conforme el ciclo productivo de la actividad.
Garantías	Negociadas entre la IFI y el BF, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.
Sectores Priorizados	Sectores Priorizados establecidos en Manual de Crédito de Segundo Piso (Anexo 14): Confecciones y calzado, Farmacéutica, Metalmecánica, Energías renovables, Petroquímica, Turismo, Automotor, Cadena Agroforestal, Transporte y logística, Tecnología: Hardware y Software, Bio-química, Plástico y caucho, Alimentos y Servicios logísticos.

Nota: Especificaciones crédito CFN

Fuente: Corporación Financiera Nacional, por: M. Luna y P. Padilla

Establecidas las características del crédito las condiciones fijadas para el proyecto son las siguientes:

Tabla 55:
Condiciones del crédito

VALOR DEL CRÉDITO (monto)	\$ 99.791,60
TASA DE INTERÉS	9,75%
PLAZO DE LA DEUDA	10 años
FORMA DE PAGO	
PERIODICIDAD	12 veces al año
TOTAL DE CUOTAS	120 cuotas
VALOR A PAGAR	\$ 1.304,98

Nota: Condiciones de crédito CFN

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3 Costos

Los costos son las erogaciones de valor que la empresa deberá realizar por concepto de la producción del bien o servicio a ofertar, así dentro de los mismos se tiene los valores correspondientes a mano de obra, materia prima, costos indirectos, insumos, entre otros, los cuales se detallan a continuación:

6.3.1 Costos directos

Son los que forman parte del producto final, dentro de este rubro se detallan mano de obra directa y materia prima.

6.3.1.1 Mano de obra directa

Este valor corresponde a los valores entregados por salarios de los obreros (8), chofer (1) y jefe de producción de la planta (1), los cuales contarán con todos los beneficios de ley; así el rol de pagos anualizado se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 56:

Rol de pagos anual mano de obra

Cargo	Nro. Personas	Remuneración Mensual	13°	14°	Vacaciones	Aporte Patronal 12,15%	Provisión de beneficios	Total Remuneración Año 1
Obreros	8	\$ 340,00	\$ 28,33	\$ 226,67	\$ 113,33	\$ 330,48	\$ 698,81	\$ 12.465,76
Chofer	1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 28,33	\$ 16,67	\$ 48,60	\$ 126,93	\$ 6.323,20
Jefe de producción	1	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 28,33	\$ 33,33	\$ 97,20	\$ 225,53	\$ 12.306,40
Total		\$ 1.540,00	\$ 128,33	\$ 283,33	\$ 163,33	\$ 476,28	\$ 1.051,28	\$ 31.095,36

Nota: Mano de obra Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

La proyección de remuneraciones se ha establecido con un valor de incremento igual a la tasa anual de inflación vigente a la fecha de 3,98%, dando como resultado la siguiente proyección para los próximos 5 años:

Tabla 57:

Proyección mano de obra directa

TOTAL PROYECCIÓN DE REMUNERACIONES						
Cargo	Nro. Personas	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Obreros	8	\$ 12.465,76	\$ 12.854,47	\$ 13.273,11	\$ 13.708,40	\$ 14.161,03
Chofer	1	\$ 6.323,20	\$ 6.940,85	\$ 7.205,48	\$ 7.480,63	\$ 7.766,74
Jefe de producción	1	\$ 12.306,40	\$ 13.589,71	\$ 14.118,96	\$ 14.669,27	\$ 15.241,49
TOTAL REMUNERACIONES		\$ 31.095,36	\$ 33.385,03	\$ 34.597,54	\$ 35.858,31	\$ 37.169,25

Nota: Proyección mano de obra directa Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3.1.2 Materia prima (cuyes)

Como el elemento principal para la elaboración del producto de exportación el mismo será adquirido a los criadores de la parroquia a un precio de 3,00 dólares; dicho precio proyectado con la tasa de inflación 3,98% alcanzará un precio al quinto año de 3,51 dólares, así el costo anual por compra de los cuyes en base a la demanda calculada se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 58:
Materia prima cuyes

Materia prima	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número total de cuyes a exportar	18.900	21.600	24.300	27.000	29.700
Precio	\$ 3,0000	\$ 3,1194	\$ 3,2436	\$ 3,3726	\$ 3,5069
Subtotal	\$ 56.700,00	\$ 67.379,04	\$ 78.818,32	\$ 91.061,43	\$ 104.154,24
Imprevistos o variaciones de precio 2%	\$ 1.134,00	\$ 1.347,58	\$ 1.576,37	\$ 1.821,23	\$ 2.083,08
TOTAL	\$ 57.834,00	\$ 68.726,62	\$ 80.394,68	\$ 92.882,66	\$ 106.237,33

Nota: Proyección de materia prima

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3.2 Costos indirectos

Son costos indirectos todos los que forman parte del proceso de producción pero no forman parte del producto, dentro de esta clasificación se tiene:

6.3.2.1 Hipoclorito de sodio

Utilizado como solución para complementar el proceso de potabilización y desinfección del agua para limpieza de los animales faenados, los valores por este concepto se detallan a continuación:

Tabla 59:

Hipoclorito de sodio

Hipoclorito de sodio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 13,00	\$ 13,52	\$ 14,06	\$ 14,61	\$ 15,20
Cantidad	1,97	1,97	1,97	1,97	1,97
TOTAL	\$ 25,59	\$ 26,61	\$ 27,67	\$ 28,77	\$ 29,92

Nota: Proceso de potabilización y desinfección

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3.2.2 Fundas de polietileno

Para el empaque de los cuyes y en función de la cantidad a exportar el valor por este insumo es el siguiente:

Tabla 60:

Fundas de polietileno

Fundas de Polietileno	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 0,80	\$ 0,83	\$ 0,86	\$ 0,90	\$ 0,94
Cantidad	18.900	21.600	24.300	27.000	29.700
TOTAL	\$ 15.120,00	\$ 17.967,74	\$ 21.018,22	\$ 24.283,05	\$ 27.774,46

Nota: Empaque de cuyes

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3.2.3 Servicios básicos

Para el cálculo de este rubro se ha considerado los consumos de agua y energía eléctrica en las siguientes proporciones y valores mensuales:

Tabla 61:

Servicios básicos

Descripción	Agua	Energía Eléctrica
Unidad	m3	kw/h
Cantidad	1.575	550
Costo unitario	\$ 0,14	\$ 0,40
Total mensual	\$ 220,50	\$ 220,00
Total anual	\$ 2.646,00	\$ 2.640,00

Nota: Pago servicios básicos proyecto asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Establecido el valor anual de consumo de servicios básicos la proyección a cinco años, es la siguiente:

Tabla 62:

Proyección servicios básicos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Subtotal	\$ 5.286,00	\$ 5.496,38	\$ 5.715,14	\$ 5.942,60	\$ 6.179,12
Total	\$ 5.286,00	\$ 5.496,38	\$ 5.715,14	\$ 5.942,60	\$ 6.179,12

Nota: Servicios básicos proyectados

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3.2.4 Cajas de cartón corrugado

El envío de los cuyes se lo realizará en cajas de cartón corrugado parafinado, su cálculo se encuentra en función de la cantidad de contenedores a enviar y el total de cajas por contenedor, así se tiene el siguiente detalle:

Tabla 63:

Proyección cajas de cartón

Cajas de cartón corrugado parafinado para el embalaje	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 1,20	\$ 1,25	\$ 1,30	\$ 1,35	\$ 1,40
Cantidad	168	192	216	240	264
TOTAL	\$ 201,60	\$ 239,57	\$ 280,24	\$ 323,77	\$ 370,33

Notas: Cajas de cartón para el envío de cuyes

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3.2.5 Pallets

La cantidad y costo de los pallets a utilizar por envío en función del tamaño calculado son los siguientes:

Tabla 64:

Proyección pallets

Pallets	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 15,61	\$ 16,23	\$ 16,88	\$ 17,55	\$ 18,25
Cantidad	28	32	36	40	44
TOTAL	\$ 437,08	\$ 519,40	\$ 607,58	\$ 701,96	\$ 802,89

Nota: Pallets utilizados para el envío de cuyes

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3.2.6 Zunchos y correas para la fijación de pallets

Las cantidades y precios establecidos para estos materiales son los siguientes:

Tabla 65:

Proyección zunchos y correas

Zunchos y correas para fijación en pallets	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 15,00	\$ 15,60	\$ 16,22	\$ 16,86	\$ 17,53
Cantidad	35	40	45	50	55
TOTAL	\$ 525,00	\$ 623,88	\$ 729,80	\$ 843,16	\$ 964,39

Nota: Zunchos y correas utilizados para el envío de cuyes

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.3.2.7 Uniformes

Tal como lo indica el Manual de Buenas Prácticas de Manufactura es necesario que los obreros y personal que labora en la planta, porten uniformes que les permitan realizar sus actividades de manera pulcra, así los costos por este concepto son:

Tabla 66:

Uniformes Proyecto Asociativo

Overol	\$ 45,00
Guantes	\$30,00
Orejeras	\$55,00
Botas	\$70,00
TOTAL	\$ 200,00

Nota: Uniformes utilizados por miembros de la Asociación

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 67:

Proyección uniformes

Uniformes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 200,00	\$ 207,96	\$ 216,24	\$ 224,84	\$ 233,79
Cantidad	10	10	10	10	10
TOTAL	\$ 2.000,00	\$ 2.079,60	\$ 2.162,37	\$ 2.248,43	\$ 2.337,92

Nota: Proyección uniformes cinco años

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Como resultado final el total de costos directos e indirectos proyectados se resumen en la siguiente tabla; cabe aclarar que todas las proyecciones se realizaron con la tasa anual de inflación vigente correspondiente al 3,98%.

Tabla 68:
Resumen de costos

Costos Directos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
					\$
Materia prima	\$ 57.834,00	\$ 68.726,62	\$ 80.394,68	\$ 92.882,66	106.237,33
Mano de obra	\$ 31.095,36	\$ 33.385,03	\$ 34.597,54	\$ 35.858,31	\$ 37.169,25
Costos Indirectos					
Hipoclorito de sodio	\$ 25,59	\$ 26,61	\$ 27,67	\$ 28,77	\$ 29,92
Fundas de Polietileno	\$ 15.120,00	\$ 17.967,74	\$ 21.018,22	\$ 24.283,05	\$ 27.774,46
Servicios básicos	\$ 5.286,00	\$ 5.496,38	\$ 5.715,14	\$ 5.942,60	\$ 6.179,12
Cajas de cartón corrugado parafinado para el embalaje	\$ 201,60	\$ 239,57	\$ 280,24	\$ 323,77	\$ 370,33
Zunchos y correas para fijación en pallets	\$ 525,00	\$ 623,88	\$ 729,80	\$ 843,16	\$ 964,39
Pallets	\$ 437,08	\$ 519,40	\$ 607,58	\$ 701,96	\$ 802,89
Uniformes	\$ 2.000,00	\$ 2.079,60	\$ 2.162,37	\$ 2.248,43	\$ 2.337,92

Nota: Proyección de costos Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4 Gastos

Los gastos son todas las erogaciones de valor relacionadas con las actividades administrativas, de ventas o financieras.

6.4.1 Gastos administrativos

Dentro de este detalle se consideran todas las siguientes erogaciones:

6.4.1.1 Sueldos

El personal administrativo percibirá los siguientes salarios y recibirá todos los beneficios de ley, tal como se muestra en el rol de pagos anualizado a continuación:

Tabla 69:
Rol de pagos anualizado administración

Cargo	Nro. Personas	Remuneración Mensual	13°	14°	Vacaciones	Aporte Patronal 12,15%	Provisión de beneficios	Año1
Administrador	1	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 28,33	\$ 33,33	\$ 97,20	\$ 225,53	\$ 9.825,53
Asistente de comercio exterior	1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 28,33	\$ 16,67	\$ 48,60	\$ 126,93	\$ 4.926,93
Secretaria	1	\$ 340,00	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 14,17	\$ 41,31	\$ 112,14	\$ 4.192,14
Total		\$ 1.540,00	\$ 128,33	\$ 85,00	\$ 64,17	\$ 187,11	\$ 464,61	\$ 18.944,61

Nota: Rol de pagos administración

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Establecido el valor anual por sueldos del personal administrativo, su proyección para los próximos cinco años es:

Tabla 70:

Proyección remuneraciones administración

TOTAL PROYECCIÓN DE REMUNERACIONES						
Cargo	Nro. Personas	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Administrador	1	\$ 9.825,53	\$ 11.011,46	\$ 11.448,75	\$ 11.903,44	\$ 12.376,23
Asistente de comercio exterior	1	\$ 4.926,93	\$ 5.517,90	\$ 5.736,54	\$ 5.963,89	\$ 6.200,28
Secretaria	1	\$ 4.192,14	\$ 4.693,86	\$ 4.879,71	\$ 5.072,95	\$ 5.273,89
TOTAL REMUNERACIONES		\$ 18.944,61	\$ 21.223,22	\$ 22.065,00	\$ 22.940,28	\$ 23.850,40

Nota: Proyección de sueldos administrativos Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.1.2 Servicios básicos y de comunicación

Aquí se establecen las cantidades y costos por conceptos de agua, luz eléctrica, telefonía e internet, cuyos rubros se establecen a continuación:

Tabla 71:

Servicios básicos administración

Descripción	Tipo de Servicio			
	Agua	Luz	Teléfono	Internet
Unidad	m3	kw/h	Pensión mensual	Pensión mensual
Cantidad	50	100	12	12
Costo unitario	\$ 0,14	\$ 0,40	\$ 40,00	\$ 69,00
TOTAL	\$ 84,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 828,00

Nota: Servicios básicos de administración

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Establecidos los valores anuales, la proyección de los valores de servicios básicos es el siguiente:

Tabla 72:

Proyección servicios básicos administración

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 4
Subtotal	\$ 1.872,00	\$ 1.946,51	\$ 2.023,98	\$ 2.104,53	\$ 2.188,29
Total	\$ 1.872,00	\$ 1.946,51	\$ 2.023,98	\$ 2.104,53	\$ 2.188,29

Nota: Proyección de los servicios básicos utilizados en administración

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.1.3 Materiales de oficina

Para la adquisición de materiales de oficina se ha determinado un valor de provisión mensual de 40,00 dólares, así los valores para los siguientes cinco años son:

Tabla 73:

Proyección material de oficina

Materiales de oficina	Cantidad anual	Valor Unitario	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Provisión	12	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 499,10	\$ 518,97	\$ 539,62	\$ 561,10
Subtotal			\$ 480,00	\$ 499,10	\$ 518,97	\$ 539,62	\$ 561,10
TOTAL			\$ 480,00	\$ 499,10	\$ 518,97	\$ 539,62	\$ 561,10

Nota: Proyección de materiales de oficina a utilizar

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.1.4 Materiales de limpieza

Para el mantenimiento y orden de las oficinas se ha considerado una provisión mensual que asciende a 100,00 dólares para la compra de materiales de limpieza, la proyección del rubro en la siguiente tabla:

Tabla 74:

Proyección material de limpieza

Materiales de limpieza	Cantidad	Valor Unitario	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Provisión	12	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.247,76	\$ 1.297,42	\$ 1.349,06	\$ 1.402,75
Subtotal			\$ 1.200,00	\$ 1.247,76	\$ 1.297,42	\$ 1.349,06	\$ 1.402,75
TOTAL			\$ 1.200,00	\$ 1.247,76	\$ 1.297,42	\$ 1.349,06	\$ 1.402,75

Nota: Materiales de limpieza a utilizar proyectados

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.1.5 Seguros

En pro de evitar el riesgo se adquirirá seguro sobre todos los activos, por un valor anual de la prima correspondiente al 0,7% del valor del activo, tal como se muestra a continuación:

Tabla 75:

Proyección seguros

Seguros	Prima de seguro por activo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Edificaciones	0,7%	\$ 154,24	\$ 160,38	\$ 166,77	\$ 173,40	\$ 180,31
Vehículos	0,7%	\$ 27,85	\$ 28,95	\$ 30,11	\$ 31,30	\$ 32,55
Muebles y enseres	0,7%	\$ 3,69	\$ 3,84	\$ 3,99	\$ 4,15	\$ 4,31
Equipo de oficina	0,7%	\$ 30,05	\$ 31,24	\$ 32,49	\$ 33,78	\$ 35,12
Equipo de computo	0,7%	\$ 154,61	\$ 160,77	\$ 167,16	\$ 173,82	\$ 180,73
Maquinaria y equipos	0,7%	\$ 190,78	\$ 198,38	\$ 206,27	\$ 214,48	\$ 223,02
Subtotal		\$ 561,22	\$ 583,56	\$ 606,79	\$ 630,94	\$ 656,05
TOTAL		\$ 561,22	\$ 583,56	\$ 606,79	\$ 630,94	\$ 656,05

Notas: Seguros Proyecto Asociativo proyectados

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.1.6 Mantenimiento de activos

Para el mantenimiento, reparación o reemplazo de los activos fijos se determinó una provisión de 2% del total de activos, como lo indica la siguiente tabla:

Tabla 76:

Proyección mantenimiento de activos

Mantenimiento	Porcentaje	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos	2%	\$ 1.726,85	\$ 1.795,57	\$ 1.867,04	\$ 1.941,35	\$ 2.018,61
Subtotal		\$ 1.726,85	\$ 1.795,57	\$ 1.867,04	\$ 1.941,35	\$ 2.018,61
TOTAL		\$ 1.726,85	\$ 1.795,57	\$ 1.867,04	\$ 1.941,35	\$ 2.018,61

Nota: Mantenimiento de activos Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

El resumen de los gastos de administración se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 77:

Resumen de gastos de administración

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios básicos administración	\$ 1.872,00	\$ 1.946,51	\$ 2.023,98	\$ 2.104,53	\$ 2.188,29
Materiales de oficina	\$ 480,00	\$ 499,10	\$ 518,97	\$ 539,62	\$ 561,10
Materiales de limpieza	\$ 1.200,00	\$ 1.247,76	\$ 1.297,42	\$ 1.349,06	\$ 1.402,75
Seguros	\$ 561,22	\$ 583,56	\$ 606,79	\$ 630,94	\$ 656,05
Mantenimiento	\$ 1.726,85	\$ 1.795,57	\$ 1.867,04	\$ 1.941,35	\$ 2.018,61
Total	\$ 5.840,07	\$ 6.072,51	\$ 6.314,19	\$ 6.565,50	\$ 6.826,80

Nota: Gastos de administración Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2 Gastos de venta

Gastos de venta representan todos los desembolsos causados por la actividad comercial de la empresa, para el caso corresponde a los gastos en los que se incurre por el proceso de exportación del cuy, estos están calculados en función de la cantidad de envíos a realizar durante el año, así se tiene los siguientes ítems:

6.4.2.1 Factura comercial

Documento para la identificación de la cantidad y valor de la mercadería a ser exportada, así como también del comprador internacional.

Tabla 78:

Factura comercial

Factura Comercial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 0,08	\$ 0,08	\$ 0,09	\$ 0,09	\$ 0,09
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 0,56	\$ 0,67	\$ 0,78	\$ 0,90	\$ 1,03

Nota: Determinación de la Factura Comercial

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.2 Lista de empaque

Indica la cantidad exacta de artículos que contiene cada caja y permite la identificación de la mercadería tanto para exportador, comprador, transportista y agentes de aduana.

Tabla 79:

Lista de empaque

Lista de empaque	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 0,08	\$ 0,08	\$ 0,09	\$ 0,09	\$ 0,09
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 0,56	\$ 0,67	\$ 0,78	\$ 0,90	\$ 1,03

Nota: Cantidad de artículos que tiene cada caja

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.3 Bill of landing

Es el recibo de la carga o el contrato de transporte entre el embarcador y el transportista marítimo.

Tabla 80:

Bill of landing

Bill of landing	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 60,00	\$ 62,39	\$ 64,87	\$ 67,45	\$ 70,14
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 420,00	\$ 499,10	\$ 583,84	\$ 674,53	\$ 771,51

Nota: Recibo de carga entre embarcador y transportista

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.4 Almacenaje

Pago por concepto de almacenaje en aduana antes de que la mercadería sea embarcada.

Tabla 81:

Almacenaje

Almacenaje	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 25,00	\$ 26,00	\$ 27,03	\$ 28,11	\$ 29,22
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 175,00	\$ 207,96	\$ 243,27	\$ 281,05	\$ 321,46

Nota: Almacenaje en aduana

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.5 Certificado de origen

Documento que detalla el origen de la carga y que es requerida en el lugar de destino.

Tabla 82:
Certificado de origen

Certificado de Origen	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 12,00	\$ 12,48	\$ 12,97	\$ 13,49	\$ 14,03
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 84,00	\$ 99,82	\$ 116,77	\$ 134,91	\$ 154,30

Nota: Certificada de origen de la carga del producto

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.6 Certificado de Sanidad

Documento que declara el cumplimiento de los requisitos de calidad establecidos para la exportación de productos de consumo.

Tabla 83:
Certificado Sanitario

Certificado Sanitario	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 30,00	\$ 31,19	\$ 32,44	\$ 33,73	\$ 35,07
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 210,00	\$ 249,55	\$ 291,92	\$ 337,26	\$ 385,76

Nota: Certificado de cumplir los requisitos sanitarios

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.7 Certificado de Agrocalidad

Documento que ratifica la calidad del producto y permite su ingreso al mercado de destino, basados en las condiciones de producción y el cumplimiento de normas de buenas prácticas de manufactura, según PROECUADOR (2012) y Agrocalidad (2012) es necesario su cumplimiento como norma local e internacional.

Tabla 84:
Certificado Agrocalidad

Certificado Agrocalidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 50,00	\$ 51,99	\$ 54,06	\$ 56,21	\$ 58,45
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 350,00	\$ 415,92	\$ 486,53	\$ 562,11	\$ 642,93

Nota: Certificado de calidad del producto

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.8 Movimiento del contenedor

Pago por traslado del contenedor dentro de la zona de aduana desde almacenamiento hacia el transporte.

Tabla 85:

Movimiento del contenedor

Movimiento del contenedor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 45,00	\$ 46,79	\$ 48,65	\$ 50,59	\$ 52,60
Cantidad	7	8	9	10	11
Total	\$ 315,00	\$ 374,33	\$ 437,88	\$ 505,90	\$ 578,63

Nota: Traslado del contenedor dentro de la zona de aduana

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.9 Handling out

Valores por concepto de carga y descarga de mercadería en el puerto.

Tabla 86:

Handling out

Handling out	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 35,00	\$ 36,39	\$ 37,84	\$ 39,35	\$ 40,91
Cantidad	7	8	9	10	11
Total	\$ 245,00	\$ 291,14	\$ 340,57	\$ 393,48	\$ 450,05

Nota: Carga y descarga mercadería en el puerto

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.10 Transporte interno

Corresponde al valor de movilización desde las bodegas de la empresa hacia la terminal de salida en el puerto.

Tabla 87:

Transporte interno

Transporte Interno	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 580,00	\$ 603,08	\$ 627,09	\$ 652,04	\$ 678,00
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 4.060,00	\$ 4.824,67	\$ 5.643,78	\$ 6.520,45	\$ 7.457,96

Nota: Movilización desde bodegas a la empresa Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.2.11 Seguro interno

Cubre el valor de la mercadería por cualquier percance ocurrido durante el trayecto comprendido entre las bodegas de la empresa y el puerto.

Tabla 88:
Seguro interno

Seguro interno	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 120,00	\$ 124,78	\$ 129,74	\$ 134,91	\$ 140,28
Cantidad	7	8	9	10	11
TOTAL	\$ 840,00	\$ 998,21	\$ 1.167,68	\$ 1.349,06	\$ 1.543,03

Nota: Seguro traslado mercadería en el puerto

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.3 Gastos pre operativos

Son los gastos destinados a cubrir los valores correspondientes a permisos, patentes, registros, estudios, entre otros. Así los valores determinados como gastos pre operativos de la empresa son los siguientes:

Tabla 89:

Gastos pre operativos

Detalle	Valor total
Gastos de puesta en marcha (Legales, Permisos, Registros y otros)	\$ 3.000,00
Gastos de estudios	\$ 600,00
Subtotal	\$ 3.600,00
Imprevistos 2%	
TOTAL	\$ 3.600,00

Nota: Gastos por permisos, patentes, registros, etc.

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.4.4 Gastos financieros

Son todos los gastos que provienen del pago de intereses causados por la adquisición de obligaciones con terceros. Así para el caso corresponden a los intereses generados por la adquisición de la deuda con la Corporación Financiera Nacional.

Tabla 90:

Gastos financieros

Año	Total anualizado
1	\$ 9.457,37
2	\$ 8.824,87
3	\$ 8.127,87
4	\$ 7.359,80
5	\$ 6.513,39

Nota: Gastos por obligaciones con terceros

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.5 Resumen de costos y gastos

La siguiente tabla muestra cada uno de los rubros correspondientes a costos y gastos en los que deberá incurrir la empresa para la exportación de carne de cuy:

Tabla 91:

Resumen de costos y gastos

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Directos (CDF)					
Materia Prima	\$ 57.834,00	\$ 68.726,62	\$ 80.394,68	\$ 92.882,66	\$ 106.237,33
Mano de Obra	\$ 31.095,36	\$ 33.385,03	\$ 34.597,54	\$ 35.858,31	\$ 37.169,25
Gastos de fabricación (GF)					
Hipoclorito de sodio	\$ 25,59	\$ 26,61	\$ 27,67	\$ 28,77	\$ 29,92
Fundas de Polietileno	\$ 15.120,00	\$ 17.967,74	\$ 21.018,22	\$ 24.283,05	\$ 27.774,46
Servicios básicos	\$ 5.286,00	\$ 5.496,38	\$ 5.715,14	\$ 5.942,60	\$ 6.179,12
Cajas de cartón corrugado parafinado para el embalaje	\$ 201,60	\$ 239,57	\$ 280,24	\$ 323,77	\$ 370,33
Zunchos y correas para fijación en pallets	\$ 525,00	\$ 623,88	\$ 729,80	\$ 843,16	\$ 964,39
Pallets	\$ 437,08	\$ 519,40	\$ 607,58	\$ 701,96	\$ 802,89
Uniformes	\$ 2.000,00	\$ 2.079,60	\$ 2.162,37	\$ 2.248,43	\$ 2.337,92
Depreciación Edificio	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16
Depreciación Maquinaria y Equipo	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26
Depreciación Vehículo	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64
Subtotal	\$ 125.962,69	\$ 142.502,90	\$ 158.971,30	\$ 176.550,77	\$ 195.303,65
Gastos de operación					
Gastos Administrativos					
Sueldos personal administración	\$ 18.944,61	\$ 21.223,22	\$ 22.065,00	\$ 22.940,28	\$ 23.850,40
Servicios básicos administración	\$ 1.872,00	\$ 1.946,51	\$ 2.023,98	\$ 2.104,53	\$ 2.188,29
Materiales de oficina	\$ 480,00	\$ 499,10	\$ 518,97	\$ 539,62	\$ 561,10
Materiales de limpieza	\$ 1.200,00	\$ 1.247,76	\$ 1.297,42	\$ 1.349,06	\$ 1.402,75
Seguros	\$ 561,22	\$ 583,56	\$ 606,79	\$ 630,94	\$ 656,05
Mantenimiento	\$ 1.726,85	\$ 1.795,57	\$ 1.867,04	\$ 1.941,35	\$ 2.018,61
Gastos pre operacionales	\$ 3.600,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07
Depreciación Equipo de computación	\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación Equipo de oficina	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63
Gastos de Ventas					
Trámites de exportación	\$ 6.700,12	\$ 7.962,04	\$ 9.313,80	\$ 10.760,54	\$ 12.307,69
Gastos financieros					
Interés	\$ 9.457,37	\$ 8.824,87	\$ 8.127,87	\$ 7.359,80	\$ 6.513,39
Subtotal	\$ 46.122,48	\$ 45.662,95	\$ 47.401,17	\$ 48.108,82	\$ 49.980,99
COSTOS TOTALES	\$ 172.085,17	\$ 188.165,85	\$ 206.372,47	\$ 224.659,59	\$ 245.284,65

Nota: Costos y gastos incurridos en la exportación del producto

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.6 Ingresos

Se define como ingresos a todos los valores percibidos por concepto de la exportación de carne de cuy a los Estados Unidos, dichos ingresos se calculan en función de la cantidad enviada y del precio de venta establecido.

El precio se ha determinado en función de los costos más un margen de utilidad establecido en el 20% en relación al mercado de exportaciones; así para determinar el costo unitario se dividirá el valor del costo total entre el total de unidades a exportar y al resultado se le incrementará el 20% de utilidad para el exportador, como política de ventas el precio no tendrá variación durante los cinco años de esta propuesta, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 92:

Ingresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades	18.900	21.600	24.300	27.000	29.700
Costos por kilogramo	\$ 9,11				
Utilidad por kilogramo	\$ 1,82				
Precio por unidad	\$ 10,93	\$ 10,93	\$ 10,93	\$ 10,93	\$ 10,93
TOTAL INGRESOS	\$ 206.502,20	\$ 236.002,52	\$ 265.502,83	\$ 295.003,15	\$ 324.503,46

Nota: Ingresos Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Así la empresa espera obtener ingresos el primer año por un valor de 206.502,20 dólares, incrementándose anualmente y llegando a ser de 324.503,46 para el quinto año.

6.6.1 Punto de equilibrio

Establecidos los precios los precios de venta y los ingresos y costos de producción, se determina a continuación el punto de equilibrio para la empresa.

El punto de equilibrio se define como el nivel donde la empresa percibe ingresos que le permiten cubrir sus costos y gastos, es decir, donde la empresa no obtiene ninguna ganancia, esto en función de unidades de producción y unidades de valor.

Matemáticamente su cálculo corresponde a las siguientes fórmulas:

$$PeQ = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}} \quad (1)$$

$$Pe\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ingresos totales}}} \quad (2)$$

Tal como se puede observar para su cálculo primero se deberán clasificar los costos en fijos y variables, tal como se muestra a continuación:

Tabla 93:
Costos fijos

Costos fijos	Año 1
Depreciación Edificio	\$ 2.398,16
Depreciación Maquinaria y Equipo	\$ 4.162,26
Depreciación Vehículo	\$ 6.877,64
Sueldos personal administración	\$ 18.944,61
Servicios básicos administración	\$ 1.872,00
Materiales de oficina	\$ 480,00
Materiales de limpieza	\$ 1.200,00
Seguros	\$ 561,22
Mantenimiento	\$ 1.726,85
Gastos pre operacionales	\$ 3.600,00
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 450,07
Depreciación Equipo de computación	\$ 1.097,60
Depreciación Equipo de oficina	\$ 32,63
Trámites de exportación	\$ 6.700,12
Interés	\$ 9.457,37
Total	\$ 59.560,54

Nota: Costos Fijos Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 94:
Costos variables

Costos variables	Año 1
Materia Prima	\$ 57.834,00
Mano de Obra	\$ 31.095,36
Hipoclorito de sodio	\$ 25,59
Fundas de Polietileno	\$ 15.120,00
Servicios básicos	\$ 5.286,00
Cajas de cartón corrugado parafinado para el embalaje	\$ 201,60
Zunchos y correas para fijación en pallets	\$ 525,00
Pallets	\$ 437,08
Total	\$ 110.524,63

Nota: Costos variables Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Clasificados los costos y obtenidos sus valores se procede al reemplazo en (1), donde se obtiene:

$$PeQ = \frac{59.560,54}{10,93 - 5,85}$$

$$PeQ = 11.729 \text{ unidades}$$

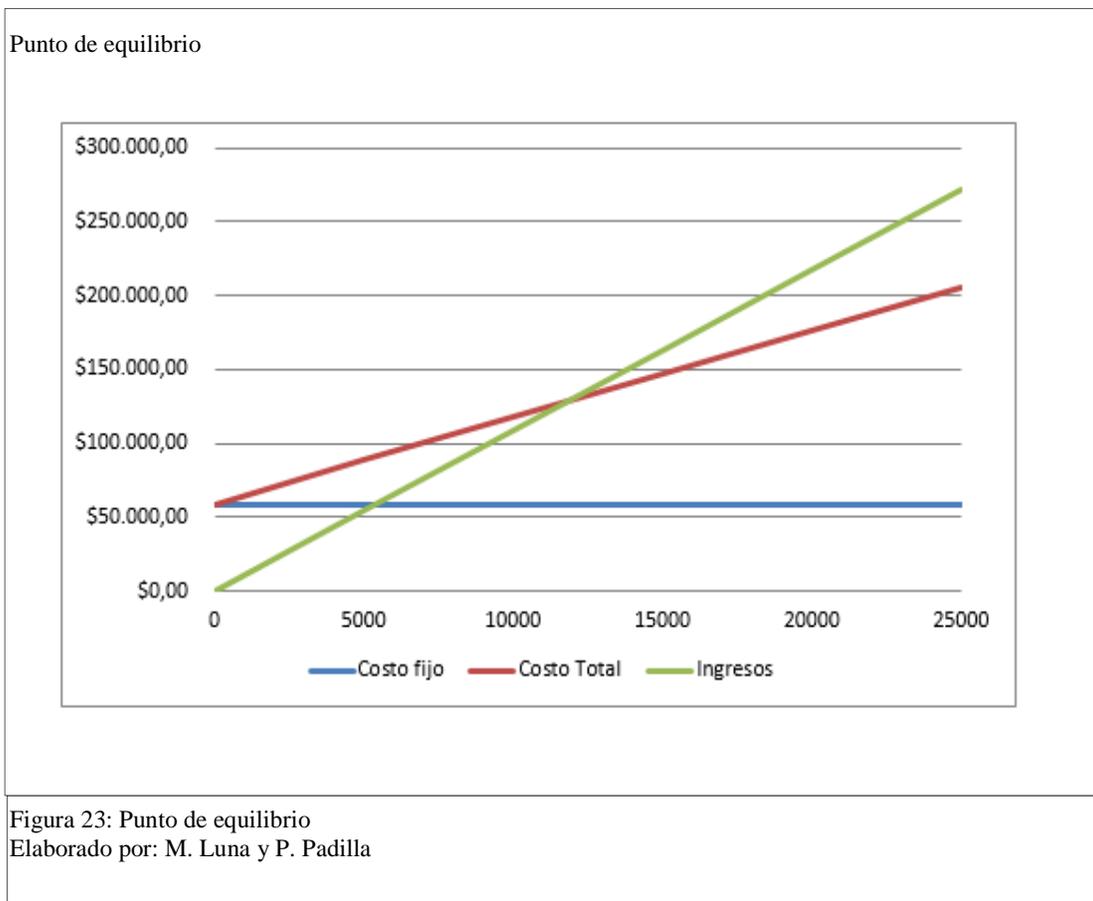
Reemplazando en (2), se obtiene:

$$Pe\$ = \frac{59.560,54}{1 - \frac{110.524,63}{206.502,20}}$$

$$Pe\$ = 128.148,50 \text{ dólares}$$

Establecidos estos valores se puede concluir que la empresa de exportación de carne de cuy deberá exportar al menos 11.729 cuyes para obtener ingresos por 128.148,50 dólares y poder cubrir los costos y gastos de operación de la empresa.

A continuación la representación gráfica del punto de equilibrio para la empresa:



6.7 Estados financieros

Los estados financieros muestran el resumen de los movimientos realizados por la empresa durante sus actividades, generalmente se los realiza de forma anual; además los mismos sirven como referencia para la toma de decisiones de gerencia de la empresa.

Para el caso de estudio se presentará el balance de resultados como herramienta de inicio para la evaluación financiera.

6.7.1 Balance de resultados

El balance de resultados muestra el resumen de los ingresos y costos generados por la actividad comercial y operativa de la empresa en el transcurso de un año, además contempla el valor de utilidad obtenida por dicha actividad, tal como se muestra a continuación:

Tabla 95:

Balance de resultados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	\$ 206.502,20	\$ 236.002,52	\$ 265.502,83	\$ 295.003,15	\$ 324.503,46
COSTO DE VENTAS	\$ 125.962,69	\$ 142.502,90	\$ 158.971,30	\$ 176.550,77	\$ 195.303,65
Costos Directos (CDF)					
Materia Prima	\$ 57.834,00	\$ 68.726,62	\$ 80.394,68	\$ 92.882,66	\$ 106.237,33
Mano de Obra	\$ 31.095,36	\$ 33.385,03	\$ 34.597,54	\$ 35.858,31	\$ 37.169,25
Gastos de fabricación (GF)					
Hipoclorito de sodio	\$ 25,59	\$ 26,61	\$ 27,67	\$ 28,77	\$ 29,92
Fundas de Polietileno	\$ 15.120,00	\$ 17.967,74	\$ 21.018,22	\$ 24.283,05	\$ 27.774,46
Servicios básicos	\$ 5.286,00	\$ 5.496,38	\$ 5.715,14	\$ 5.942,60	\$ 6.179,12
Cajas de cartón corrugado parafinado para el embalaje	\$ 201,60	\$ 239,57	\$ 280,24	\$ 323,77	\$ 370,33
Zunchos y correas para fijación en pallets	\$ 525,00	\$ 623,88	\$ 729,80	\$ 843,16	\$ 964,39
Pallets	\$ 437,08	\$ 519,40	\$ 607,58	\$ 701,96	\$ 802,89
Uniformes	\$ 2.000,00	\$ 2.079,60	\$ 2.162,37	\$ 2.248,43	\$ 2.337,92
Depreciación Edificio	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16
Depreciación Maquinaria y Equipo	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26
Depreciación Vehículo	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64
UTILIDAD BRUTA	\$ 80.539,52	\$ 93.499,62	\$ 106.531,53	\$ 118.452,38	\$ 129.199,81
GASTOS OPERACIONALES	\$ 36.665,11	\$ 36.838,08	\$ 39.273,30	\$ 40.749,03	\$ 43.467,60
<i>Gastos Administrativos</i>	<i>\$ 29.964,99</i>	<i>\$ 28.876,04</i>	<i>\$ 29.959,50</i>	<i>\$ 29.988,49</i>	<i>\$ 31.159,91</i>
Sueldos personal administración	\$ 18.944,61	\$ 21.223,22	\$ 22.065,00	\$ 22.940,28	\$ 23.850,40
Servicios básicos administración	\$ 1.872,00	\$ 1.946,51	\$ 2.023,98	\$ 2.104,53	\$ 2.188,29
Materiales de oficina	\$ 480,00	\$ 499,10	\$ 518,97	\$ 539,62	\$ 561,10
Materiales de limpieza	\$ 1.200,00	\$ 1.247,76	\$ 1.297,42	\$ 1.349,06	\$ 1.402,75
Seguros	\$ 561,22	\$ 583,56	\$ 606,79	\$ 630,94	\$ 656,05
Mantenimiento	\$ 1.726,85	\$ 1.795,57	\$ 1.867,04	\$ 1.941,35	\$ 2.018,61
Gastos pre operacionales	\$ 3.600,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07
Depreciación Equipo de computación	\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación Equipo de oficina	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63
<i>Gastos de Ventas</i>	<i>\$ 6.700,12</i>	<i>\$ 7.962,04</i>	<i>\$ 9.313,80</i>	<i>\$ 10.760,54</i>	<i>\$ 12.307,69</i>
Trámites de exportación	\$ 6.700,12	\$ 7.962,04	\$ 9.313,80	\$ 10.760,54	\$ 12.307,69
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 43.874,41	\$ 56.661,54	\$ 67.258,24	\$ 77.703,36	\$ 85.732,21
<i>Gastos financieros</i>	<i>\$ 9.457,37</i>	<i>\$ 8.824,87</i>	<i>\$ 8.127,87</i>	<i>\$ 7.359,80</i>	<i>\$ 6.513,39</i>
Interés	\$ 9.457,37	\$ 8.824,87	\$ 8.127,87	\$ 7.359,80	\$ 6.513,39
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	\$ 34.417,03	\$ 47.836,67	\$ 59.130,36	\$ 70.343,56	\$ 79.218,81
15% Participación trabajadores	\$ 5.162,56	\$ 7.175,50	\$ 8.869,55	\$ 10.551,53	\$ 11.882,82
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 29.254,48	\$ 40.661,17	\$ 50.260,81	\$ 59.792,02	\$ 67.335,99
22% de impuesto a la renta	\$ 6.435,99	\$ 8.945,46	\$ 11.057,38	\$ 13.154,25	\$ 14.813,92
UTILIDAD NETA	\$ 22.818,49	\$ 31.715,71	\$ 39.203,43	\$ 46.637,78	\$ 52.522,07

Nota: Balance general Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tal como se muestra la utilidad neta que espera obtener la empresa después de descontar participación e impuestos se valúa entre los 22.751,66 dólares el primer año, ascendiendo a 52.505,77 dólares para el quinto año.

6.8 Evaluación financiera

La evaluación financiera corresponde a la determinación de la factibilidad económica y financiera del proyecto propuesto, para ello se utilizarán una serie de herramientas financieras que permitirán determinar la viabilidad del proyecto. Dentro de las herramientas a utilizar se determinarán el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y la Relación Costo Beneficio.

Para establecer una comparación dentro del estudio se han establecido dos escenarios propuestos los cuales presentan las siguientes características:

- Escenario 1 o escenario financiado, comprende los lineamientos detallados anteriormente dentro del documento, es decir, donde la inversión proviene tanto del aporte de los socios como de la obtención del crédito.
- Escenario 2 o escenario sin financiamiento, en este escenario se entenderá que la inversión solo provendrá del aporte de los socios en su totalidad.

Definidos los lineamientos se procede con la evaluación financiera del presente proyecto.

6.8.1 Flujo de caja

“El flujo neto de caja es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados periodo por periodo”. (Miranda, 2005, pág. 257)

Así el flujo de caja muestra el dinero líquido con el que cuenta la empresa, para su construcción además se tomará en cuenta el periodo 0 o periodo de inversión donde se toman en cuenta los valores que se invirtieron en activos fijos y capital de trabajo. Además como se mencionó anteriormente el flujo de caja será construido para los dos escenarios propuestos, tal como se muestran en las siguientes tablas:

Tabla 96:

Flujo de caja financiado

	Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 22.818,49	\$ 31.715,71	\$ 39.203,43	\$ 46.637,78	\$ 52.522,07
(+)	Depreciación Edificio		\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16
(+)	Depreciación Maquinaria y Equipo		\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26
(+)	Depreciación Vehículo		\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64
(+)	Depreciación de Muebles y Enseres		\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07
(+)	Depreciación Equipo de computación		\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 0,00	\$ 0,00
(+)	Depreciación Equipo de oficina		\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63
(+)	Valor residual de los activos						
(-)	INVERSIÓN	-\$ 167.090,39					
	Activo Fijo	-\$ 154.789,60					
	Capital de trabajo	-\$ 12.300,79					
(+)	Recuperación de capital de trabajo						
(-)	CRÉDITO						
	Capital de crédito CFN	\$ 99.791,60	-\$ 6.202,35	-\$ 6.834,85	-\$ 7.531,85	-\$ 8.299,93	-\$ 9.146,33
(=)	FLUJO DE CAJA	-\$ 67.298,79	\$ 31.634,50	\$ 39.899,22	\$ 46.689,94	\$ 52.258,61	\$ 57.296,50

Nota: Flujo de caja con financiamiento Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 97:

Flujo de caja sin financiamiento

	Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 29.088,73	\$ 37.566,60	\$ 44.592,21	\$ 51.517,32	\$ 56.840,45
(+)	Depreciación Edificio		\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16	\$ 2.398,16
(+)	Depreciación Maquinaria y Equipo		\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26	\$ 4.162,26
(+)	Depreciación Vehículo		\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64	\$ 6.877,64
(+)	Depreciación de Muebles y Enseres		\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07	\$ 450,07
(+)	Depreciación Equipo de computación		\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 1.097,60	\$ 0,00	\$ 0,00
(+)	Depreciación Equipo de oficina		\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63	\$ 32,63
(+)	Valor residual de los activos						
(-)	INVERSIÓN	-\$ 167.090,39					
	Activo Fijo	-\$ 154.789,60					
	Capital de trabajo	-\$ 12.300,79					
(+)	Recuperación de capital de trabajo						
(=)	FLUJO DE CAJA	-\$ 167.090,39	\$ 44.107,09	\$ 52.584,97	\$ 59.610,57	\$ 65.438,09	\$ 70.761,22

Nota: Flujo de caja sin financiamiento Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

6.8.2 Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN) permite pasar al valor presente los flujos de caja proyectados mediante la aplicación de una tasa de descuento o costo de oportunidad de la inversión, mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Flujos presentes FNA} = \frac{\text{Flujos proyectados FNF}}{(1 + t)^n}$$

Donde t representa la tasa de descuento o costo de oportunidad y n el periodo correspondiente.

Determinados los flujos presentes, la fórmula de obtención del VAN es la siguiente:

$$VAN = \sum FNA - Inversión$$

Para determinar el costo de oportunidad de la inversión para el escenario financiado se ha realizado en base el cálculo de la Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento (TMAR) mixta, que toma en cuenta los siguientes valores porcentuales:

Tabla 98:

TMAR mixta

	TMAR Simple	TMAR	10,82%
	Porcentaje de aporte de socios	% ap. Socio	40,26%
TMAR MIXTA	Tasa de crédito	T. cred.	9,75%
	Porcentaje de aporte de crédito	% ap. Créd.	59,74%
TOTAL			10,18%

Nota: TMAR mixta escenario financiado

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Para el escenario sin financiamiento se estableció que el costo de oportunidad de la inversión corresponda al cálculo de la TMAR simple, cuyos valores se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 99:

TMAR simple

	Tasa pasiva de interés	tp	5,08%
	Riesgo país	rp	5,46%
TMAR	Incremento	tp*rp	0,00277368
TOTAL			10,82%

Nota: TMAR simple oportunidad de inversión

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Determinadas las tasas correspondientes para cada escenario se procede a la actualización de los flujos establecidos:

- **Escenario financiado**

Tabla 100:

Flujos actualizados escenario financiado

	TMAR	10,18%
Periodo n	FNF	FNA
0		-\$ 67.298,79
1	\$ 31.634,50	\$ 28.711,68
2	\$ 39.899,22	\$ 32.866,97
3	\$ 46.689,94	\$ 34.907,29
4	\$ 52.258,61	\$ 35.460,78
5	\$ 57.296,50	\$ 35.287,12
	Sumatoria	\$ 167.233,85

Nota: Flujos actualizado escenario financiado Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Reemplazando los valores en la fórmula del VAN, se obtiene:

$$VAN = 167.233,85 - 67.298,79$$

$$VAN = 99.935,06 \text{ dólares}$$

- **Escenario no financiado**

Tabla 101:

Flujos actualizados escenario sin financiamiento

	TMAR	10,82%
Periodo n	FNF	FNA
0		-\$ 167.090,39
1	\$ 44.107,09	\$ 39.801,61
2	\$ 52.584,97	\$ 42.819,93
3	\$ 59.610,57	\$ 43.802,59
4	\$ 65.438,09	\$ 43.390,96
5	\$ 70.761,22	\$ 42.340,51
	Sumatoria	\$ 212.155,60

Nota: Flujos actualizados escenario sin financiamiento Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Reemplazando los valores en la fórmula del VAN, se obtiene:

$$VAN = 212.155,60 - 167.090,39$$

$$VAN = 45.065,22 \text{ dólares}$$

El criterio de evaluación del VAN, se establece de la siguiente manera:

Si $VAN > 0$, se acepta el proyecto.

Si $VAN = 0$, indiferente.

Si $VAN < 0$, no se acepta el proyecto. (Miranda, 2005, pág. 267)

En consecuencia, se concluye que los dos escenarios propuestos confirman la aceptabilidad del proyecto, pero el escenario financiado muestra una mayor rentabilidad en el lapso de 5 años.

6.8.3 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR), “es la tasa de interés que permite obtener un $VAN = 0$ ”. (Miranda, 2005, pág. 269)

La tasa interna de retorno permite determinar si el proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad o TMAR y además produce un rendimiento adicional. (Miranda, 2005, pág. 270)

Así el cálculo de la TIR se la realiza por medio de aproximaciones que permitan obtener el VAN más cercano a cero desde el lado positivo y negativo, posterior a la obtención de los valores cercanos se procederá a la utilización de la siguiente fórmula:

$$TIR = t1 + (t2 - t1) \frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2}$$

Tabla 102:
TIR con financiamiento

- **Escenario con financiamiento**

	FNF	VAN 1	VAN 2
Periodo n		t = 52%	t = 53%
0			
1	\$ 31.634,50	\$ 20.812,17	\$ 20.676,15
2	\$ 39.899,22	\$ 17.269,40	\$ 17.044,39
3	\$ 46.689,94	\$ 13.295,13	\$ 13.036,14
4	\$ 52.258,61	\$ 9.790,02	\$ 9.536,57
5	\$ 57.296,50	\$ 7.061,71	\$ 6.833,94
	Sumatoria	\$ 68.228,44	\$ 67.127,19
	Inversión Inicial	-\$ 67.298,79	-\$ 67.298,79
	VAN	\$ 929,65	-\$ 171,60

Nota: TIR con fuentes de financiamiento Proyecto Asociativo

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Reemplazando los valores en la fórmula, se obtiene:

$$TIR = 52\% + (53\% - 52\%) \frac{929,65}{929,65 - (-171,60)}$$

$$TIR = 52,84\%$$

- **Escenario sin financiamiento**

Tabla 103:
TIR sin financiamiento

	FNF	VAN 1	VAN 2
Periodo n		t = 20%	t = 21%
0			
1	\$ 44.107,09	\$ 36.755,91	\$ 36.452,14
2	\$ 52.584,97	\$ 36.517,34	\$ 35.916,24
3	\$ 59.610,57	\$ 34.496,86	\$ 33.648,61
4	\$ 65.438,09	\$ 31.557,72	\$ 30.527,35
5	\$ 70.761,22	\$ 28.437,35	\$ 27.281,51
	Sumatoria	\$ 167.765,17	\$ 163.825,86
	Inversión Inicial	-\$ 167.090,39	-\$ 167.090,39
	VAN	\$ 674,79	-\$ 3.264,53

Nota: TIR sin fuente de financiamiento Proyecto Asociativo Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Reemplazando los valores en la fórmula, se obtiene:

$$TIR = 20\% + (21\% - 20\%) \frac{674,79}{674,79 - (-3.264,53)}$$

$$TIR = 20,17\%$$

Determinados los valores en los escenarios establecidos, el criterio de evaluación de la TIR es el siguiente:

Si $TIR > TMAR$, el proyecto es factible.

Si $TIR = TMAR$, indiferente.

Si $TIR < TMAR$, el proyecto no es factible. (Miranda, 2005, pág. 270)

Tomando en cuenta el criterio de evaluación, se puede concluir que los dos escenarios son factibles, pero el escenario financiado prevé una mejor rentabilidad.

6.8.4 Relación Beneficio Costo

La Relación Beneficio Costo, muestra la cantidad de dólares que el inversionista espera obtener por cada dólar invertido. Su cálculo se realiza a través de la siguiente fórmula:

$$Rbc = \frac{VAN}{Inversión}$$

Así para cada escenario se tiene:

- **Escenario financiado**

$$Rbc = \frac{99.935,79}{67.298,79}$$

$$Rbc = 1,48 \text{ dólares}$$

- **Escenario sin financiamiento**

$$Rbc = \frac{45.064,22}{167.090,39}$$

$$Rbc = 0,27 \text{ dólares}$$

La conclusión obtenida deriva en que en el escenario financiado los socios obtendría 1,48 dólares por cada dólar invertido, mientras que en el escenario no financiado apenas obtendrían 0,27 dólares.

6.8.5 Periodo de Recuperación de la Inversión

El Periodo de Recuperación de la Inversión muestra el tiempo en que los inversionistas recuperan su monto de inversión, para su cálculo se restan los Flujos netos Actualizados FNA de la inversión inicial, para los distintos escenarios se tiene:

- **Escenario financiado**

Tabla 104:

PRI escenario financiado

Periodo n	FNA	PRI
0	-\$ 67.298,79	-\$ 67.298,79
1	\$ 28.711,68	-\$ 38.587,10
2	\$ 32.866,97	-\$ 5.720,14
3	\$ 34.907,29	\$ 29.187,16
4	\$ 35.460,78	\$ 64.647,94
5	\$ 35.287,12	\$ 99.935,06

Nota: Periodo de recuperación de la inversión escenario financiado

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 105:
PRI escenario sin financiamiento

- **Escenario sin financiamiento**

Periodo n	FNA	PRI
0	-\$ 167.090,39	-\$ 167.090,39
1	\$ 39.801,61	-\$ 127.288,78
2	\$ 42.819,93	-\$ 84.468,85
3	\$ 43.802,59	-\$ 40.666,26
4	\$ 43.390,96	\$ 2.724,70
5	\$ 42.340,51	\$ 45.065,22

Nota: Periodo Recuperación de la inversión sin financiamiento

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

En conclusión se determina que en el escenario financiado el capital invertido será recuperado a partir del tercer año, el escenario sin financiamiento de similar forma.

Realizada la evaluación financiera con dos escenarios de inversión distintos, se concluye que el escenario propuesto bajo los lineamientos generales de este proyecto es el más recomendable y por ende también se concluye la factibilidad del presente proyecto.

CONCLUSIONES

- a. La parroquia de Achupallas concentra un número importantes de criadores de cuyes lo que facilita la implementación de emprendimientos productivos, basados en el desarrollo comunitario; además, existen grupos de comuneros que realizan actividades de crianza con fines comerciales lo que facilita la implementación de la propuesta agroindustrial.
- b. El mercado de los Estados Unidos es una plaza rentable y accesible para la carne de cuy, puesto que la población ecuatoriana y latina tiene una presencia importante a nivel nacional y con mayor concentración en la ciudad de New York; se establece una demanda de entre 18 y 24 toneladas de carne para los próximos cinco años en este grupo objetivo de clientes.
- c. La propuesta de mercadeo expone la necesidad de mejorar la calidad de la producción a través de nuevas crías y de formación a los productores, sin embargo, aprovecha la experiencia de los comuneros en el cuidado y venta local de la animal como fuente de diferenciación.
- d. Se han identificado tanto los competidores como los potenciales socios comerciales en Estados Unidos para la carne de cuy congelada, lo que ha permitido viabilizar el proyecto e identificar su rentabilidad y potencial en New York
- e. Se ha definido la estructura organizacional y legal para la conformación de una Asociación productiva en la zona, a partir de los requisitos definidos por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, los aspectos definidos en su reglamento y los requisitos legales para su conformación.
- f. El proyecto apoya el desarrollo de 54 productores, a través de la construcción de una planta de procesamiento de carne de cuy y su cadena de distribución para la exportación en condiciones de negociación FOB al mercado de Estados Unidos, con una inversión total de 67.298,79 dólares que da como resultado una TIR de 52,84% y un VAN de 99.935,06 dólares.

RECOMENDACIONES

- a. Ampliar el proyecto a mayor cantidad de criadores de cuyes en la parroquia, a fin de incrementar la producción y atender nuevas plazas en los Estados Unidos
- b. Consolidar la producción y obtener certificaciones de mejores prácticas de producción para generar más valor agregado al producto y satisfacer a más clientes en los destinos de exportación
- c. Vincular la propuesta de la creación de la Asociación con programas desarrollados por el Gobierno Central y el Gobierno Seccional de la Parroquia y el Cantón, a fin de garantizar un apoyo en los procesos de implementación y la obtención de espacios para facilitar la crianza, capacitación y mejoras en la infraestructura.
- d. Mantener una búsqueda constante de nuevos socios comerciales, tanto en Estados Unidos como en otros mercados de interés para la introducción de la carne de cuy.
- e. Implementar el proyecto teniendo en consideración los parámetros de mercado, técnicos, financieros y organizacionales a fin de plasmar el beneficio a los 54 productores y la comunidad.

LISTA DE REFERENCIA

- Reglamento a la Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria. (27 de Febrero de 2012). *Reglamento a la Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 2013 de Julio de 16, de www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_regla2.pdf
- Agronegocios. (10 de Mayo de 2010). *Agronegocios*. Recuperado el 16 de Julio de 2013, de <http://agronegociosecuador.ning.com/page/importancia-de-la-cuyicultura>
- Andrade, S. (1996). *Diccionario de Economía*. Andrade.
- Aquilano, R. C. (1995). *Dirección y administración de la producción y de las operaciones*. Irwin.
- Arbones, E. (1989). *Ingeniería económica*. Barcelona: Marcombo.
- Baca Urbina, G. (2005). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Banco Central del Ecuador. (2014). www.bce.fin.ec. Recuperado el 2014, de www.bce.fin.ec/comercioexterior
- Cardoso, G. (01 de Mayo de 2011). *Programa Nacional de Finanzas Populares*,. Recuperado el 2013 de Julio de 16, de http://www.comunidadandina.org/2011/Geovanny_Cardoso_economia_solidaria.pdf
- Carvajal, M., & Anaíz, M. (01 de Noviembre de 2008). *Universidad de Oriente Núcleo de Sucre*. 16 de Julio de 2013, Recuperado de <http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/4023/1/Tesis-mairacarvajalyanaizmaita.pdf>
- Charles, P. B. (1973). Economía Para Todos. En P. B. Charles, *Economía Para Todos* (pág. 11). Compañía Editorial Continental S.A.
- Corragio, J. (2011). Principios, Instituciones y Prácticas de la Economía Popular y Solidaria. *Principios, Instituciones y Prácticas de la Economía Popular y Solidaria*, 10.
- Crosby, P. (1979). *Quality is Free*. New York: Mc Graw Hill.

- Deming, E. (1988). *Fuera de la Crisis*. MIT.
- Donoso, G. (16 de 01 de 2006). *Catholic.net*. Obtenido de <http://www.es.catholic.net/op/articulos/42732/cat/414/la-solidaridad-en-la-doctrina-social-de-la-iglesia.html>
- Feigenbaum, A. (1994). *Control Total de la Calidad*. Compañía Editorial Continental.
- GAD Parroquial de Achupallas. (2014). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Achupallas*. Achupallas.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología de la investigación holística*. Caracas: Editorial Sypal.
- INEPS. (2011). *Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 16 de Julio de 2013, de www.ieps.gob.ec/web/index.php?option=com_content&view=article&layout=edit&id=57
- Ishikawa, K. (1997). *¿Qué es Control Total de la Calidad?* Editorial Norma.
- Jaramillo, M., & Sigüencia, G. (09 de 02 de 2009). La crianza de cuyes es un alternativa económica. *El Tiempo*, pág. 10.
- Ley Orgánica de Soberanía Alimentaria. (27 de Diciembre de 2010). *Conferencia Plurinacional e Intercultural de Soberanía Alimentaria*. Recuperado el 2013 de Julio de 2013, de www.soberaniaalimentaria.gob.ec/?page_id=132
- López, I., Martínez, A., Otero, C., & González, E. (2000). *Gestión del comercio exterior*. Madrid: Esic.
- Mark, S. (1994). La Economía en Tela de Juicio. En S. Mark, *La Economía en Tela de Juicio* (pág. 16). Addison-Wesley Iberoamericana.
- Miranda, J. (2005). *Gestión de Proyectos*. Bogotá: MM Editores.
- Nahoum, C. (1961). *La entrevista psicológica*. Buenos Aires: Kapelusz S.A.
- Palacios Gomero, H. (2006). *Fundamentos técnicos de la matemática financiera*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Portillo, F. (2012). *Beneficio y Control de calidad en los cuyes de exportación*. Lima: DPA Ministerio de Agricultura Perú.
- PROECUADOR. (2014). *Guía Comercial Estados Unidos*. New York: Proecuador.
- Radebaugh, L., & Daniels, J. (2004). *Negocios Internacionales*. Mexico: Prentice Hall.
- Rubin, R., & Levin, D. (1996). *Estadística para Administradores*. Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Secretaria de la Economía. (15 de Mayo de 2013). *Guías Empresariales*. Recuperado el 16 de Julio de 2014, de <http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/guiasEmpresariales/GuiaExportacion.pdf>
- Sevilla, R. (2009). *Estudio de ingeniería para el faenamiento y empaque del cuy bajo condiciones de calidad e inocuidad de alimentos*. Quito: UDLA.
- Spiegel, M. (1991). *Estadística*. España: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Trademap. (2014). *Estadísticas de Exportación e Importación de productos Subpartida 0208900000*. Recuperado el 2014, de www.trademap.org
- Trespalacios, J., Vasquez, R., & Bello, L. (2005). *Investigación de Mercados*. Madrid: Área Universitaria.
- Ubica.ec. (2014). <http://www.ubica.ec>. Recuperado el 2014, de <http://www.ubica.ec/ubicaec/lugar/p249420578>
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. J. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson educación.
- William, S. P. (2005). Economía. En S. P. William, *Economía* (pág. 4). Mc Graw Hil.

ANEXOS

Anexo 1: Mapa productivo de la Parroquia Achupallas

Mapa de Suelo Parroquia Achupallas

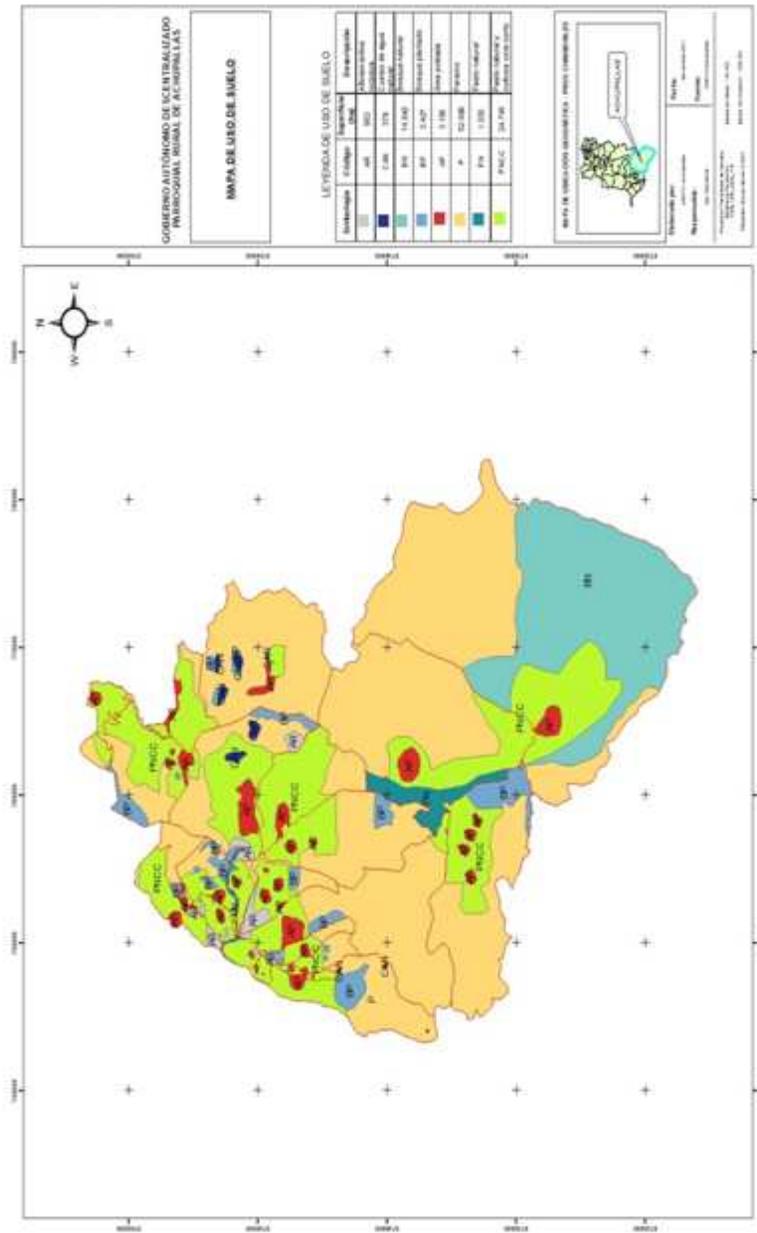


Figura 24: Mapa Productivo Parroquia de Achupallas
Fuente: Gobierno Autónomo Chimborazo, por: M. Luna y P. Padilla

Anexo 2: Modelo de ingreso de Asociados

Formato Asociaciones Economía Popular y Solidaria

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE REGISTRO DE ENTRADA, REPLAZO O SALIDA DE ASOCIADOS

Ciudad y Fecha:.....

Ingeniero
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mi consideración:

Yo, (NOMBRE DEL ADMINISTRADOR)....., con cédula de ciudadanía No., mayor de edad, legalmente capaz, en mi calidad de ADMINISTRADOR de la ASOCIACIÓN con RUC número y con domicilio principal en (DETALLAR LA DIRECCIÓN)....., respetuosamente solicito:

Que, con base a la certificación emitida por el Secretario de la Asociación, que adjunto a la presente, se digno REGISTRAR en los archivos que tiene a su cargo, al (los) asociados (s) que se indican en la misma, según lo dispuesto por la JUNTA DIRECTIVA, en sesión realizada el día del mes de del año dos mil, a las

Firma y sello
ADMINISTRADOR DE LA ASOCIACIÓN

NOTA: Adjuntar copias legibles de las cédulas de ciudadanía del Administrador y Secretario. A partir de 5 asociados, incluir el listado de asociados en formato electrónico.

Figura 25: Formato para ingreso de los asociados EPS
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Anexo 3: Modelo de registro de Directiva

Formato para asociaciones Economía Popular y Solidaria

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE REGISTRO DE DIRECTIVA

Ciudad y fecha:

Ingeniero
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mis consideraciones

Yo, (NOMBRE DEL SOLICITANTE)....., con cédula de ciudadanía No., mayor de edad, en mi calidad de PRESIDENTE de la ASOCIACIÓN....., con domicilio principal en (DETALLAR LA DIRECCIÓN)....., respetuosamente solicito:

Que, previa revisión de la certificación requerida por la Superintendencia, que adjunto a la presente, se digno REGISTRAR en los archivos que tiene a su cargo a la Directiva elegida.

Firma y sello
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN

Figura 26: Formato para registro directiva EPS
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Anexo 4: Modelo de certificación de Existencia Legal

Formato para asociaciones Economía Popular y Solidaria

FORMATO PARA ASOCIACIONES EPS

MODELO DE SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN DE EXISTENCIA LEGAL

Ciudad y Fecha:.....

Ingeniero
Hugo Jácome Estrella
SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
Presente.-

De mi consideración:

Yo, (NOMBRE DEL SOLICITANTE)....., portador de la cédula de ciudadanía No., en mi calidad de asociado, por medio de la presente solicito comedidamente a Usted se me extienda un CERTIFICADO DE EXISTENCIA LEGAL DE LA ASOCIACIÓN (Nombre de la organización)....., con RUC No., cuyo domicilio principal es (Ciudad y Dirección).....

El referido certificado es un REQUISITO EXIGIDO POR para realizar el trámite

Por la atención que brinde a la presente, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente,

Nombre:
No. Cédula Ciudadanía: Teléfono:
Dirección:
.....
Correo electrónico:

Adjuntos: Copia de cédula de ciudadanía y papeleta de votación del peticionario.

Figura 27: Formato para certificación de existencia legal
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Anexo 6: Entrevista Asociación APROCUY

Entrevista APROCUY Cayambe



Figura 29: Entrevista Administradora APROCUY
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Entrevista APROCUY Cayambe



Figura 30: Cuyera Administradora APROCUY
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Entrevista APROCUY Cayambe



Figura 31: Cuyera Administradora APROCUY
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Entrevista APROCUY Cayambe



Figura 32: Infraestructura cuyera miembro APROCUY
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Anexo 7: Encuestas habitantes Parroquia Achupallas

Encuestas habitantes Parroquia Achupallas



Figura 33: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Encuestas habitantes Parroquia Achupallas



Figura 34: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Encuestas habitantes Parroquia Achupallas



Figura 35: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Encuestas habitantes Parroquia Achupallas



Figura 36: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Encuestas habitantes Parroquia Achupallas



Figura 37: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Encuestas habitantes Parroquia Achupallas



Figura 38: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Encuestas habitantes Parroquia Achupallas



Figura 39: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Encuestas habitantes Parroquia Achupallas



Figura 40: Encuestas habitantes de la Parroquia de Achupallas
Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Anexo 8: Manual de Crianza y Producción de cuyes con estándares de calidad

Manual de Crianza y Producción de cuyes

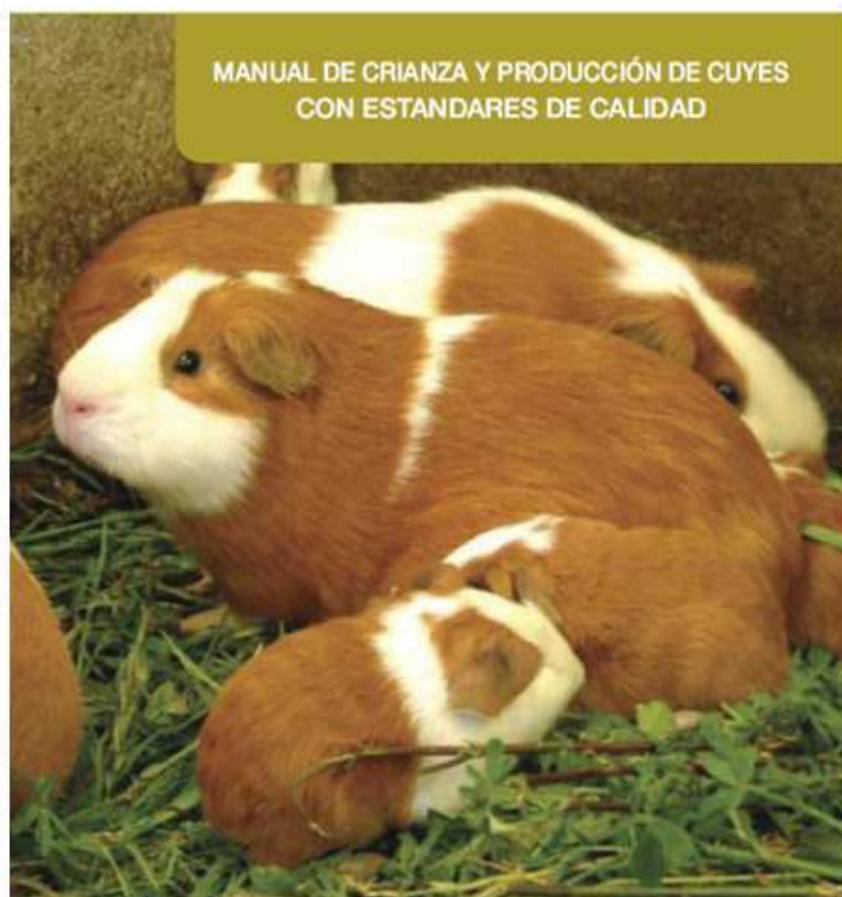


Figura 41: Manual de crianza de cuyes otorgado por el MAGAP
Fuente: MAGAP, por M. Luna y P. Padilla

Anexo 9: Resumen entrevista realizada Administradora APROCUY

La asociación Antojitos de cuy Cayambe APROCUY se fundó en 1999; legalizándose en el 2013.

Su primera presidenta fue la Sra. María Conejo; la promotora Sra. Aurora Coacan era la persona que se encargaba del bienestar común de los asociados. Aurora se encargaba del control de calidad de los cuyes es decir temas sobre enfermedades, alimentación y transmitía las novedades a los ingenieros de proyecto.

A breves rasgos se nos pudo informar cómo fue la creación de la Asociación conformada solo por mujeres. La crianza de los cuyes se la realizaba en cada una de las viviendas era para el consumo familiar, es así que llegaron a Cayambe algunas personas para brindarles capacitaciones en las que les explicaron cómo va ser la crianza de cuyes, cual es alimento que se les debe dar, como organizar los criaderos ; las capacitaciones tuvieron la asistencia de 16 mujeres las comunidades cercanas a Cayambe y otras mujeres de 4 comunidades como Monte serrín, Concagua, Panga Marquito y Otón, los esposos no estaban de acuerdo tuvieron muchas dificultades en los hogares a pesar de eso siguieron asistiendo, la persona encargada de dar las capacitaciones era el Ing. Carlos García, que era de Ambato.

El principal requisito que tenían al asistir a las capacitaciones es que luego de estas debían formar una asociación, ellos les proporcionaron un crédito material es decir 30 cuyes hembras y 3 machos, los cuyes se reprodujeron con rapidez, al principio salieron a vender en el mercado de Cayambe pero les pagaban precios bajos. Esta situación fue expuesta en una de las capacitaciones a la Ing. Patricia Yacelga, Patricia dio la idea de organizar festivales, los miembros de la asociación formaron un plato tradicional de Cayambe se contrató gente especializada en el caso y así lograron vender en el parque de Cayambe alrededor de 700 cuyes en un día. La ganancia y donación de 10 cuyes y 15 dólares fue el aporte por persona para el comienzo para la creación de la Asociación.

Nombraron la directiva que está conformada por la presidenta, administradora, secretaria, la comisión de fiscalización que está formada por la tesorera, 2 vocales principales y suplentes; y un vocal por cada comunidad; la administradora y el contador son las únicas personas que perciben un sueldo. En la actualidad la asociación tiene dos asaderos ubicados en Cayambe uno funciona en un local propio y el otro en un local arrendado, al momento de realizar la venta hacen el pedido de los cuyes a sus asociados y por la alta demanda que existe los

asociados tienen que comprar en Ambato a 7 u 8 dólares los cuyes ya que no disponen en esos momentos, la asociación les paga 9 dólares por cada cuy entregado por parte de las asociadas.

La mayor cantidad de asociadas fue de 82 pero en la actualidad son 52 y no aceptan más socias, actualmente se unieron otras comunidades como El Quinche, Ascazubí, La Josefina, Santa Rosa de Lloa, Buena Esperanza.

Para el control de calidad la administradora hace la visita una vez al mes a los cuyeros; ella a través de su experiencia sabe las características que debe tener el animal (cuy) siendo un factor fundamental la alimentación; la asociación escoge las mejores especies para vender a sus clientes y dar reconocimiento a la APROCUY.

Para el crecimiento de la Asociación tuvieron que solicitar el apoyo de organismos gubernamentales, por ejemplo el Ministerio de Agricultura les entregó 6000 dólares, el Consejo Provincial 19000 dólares, y el Municipio de Cayambe 5000 dólares. En la actualidad la Asociación está dividida en acciones cada una de las asociadas posee un número de estas.

Control de Calidad

El cuy debe tener un peso de 1200 gramos vivo y una edad comprendida entre 1 año a 1 año y medio, el cuy considerado joven pesa 800 a 1000 gramos, la cuy hembra puede tener hasta 3 partos algunas hasta 4, en cada parto pueden tener hasta 6 crías.

A las cuyes madres se les saca de la jaula después del tercer parto se les ubica en otro lugar, lo mismo se hace con el cuy macho ya que si permanecen más tiempo pueden llegar a pesar hasta 5 libras y pueden matar al resto de los cuyes.

Las pozas son de 1 m de ancho por 1m de largo en la cual entrarán 10 hembras y un macho. A las crías se les tienen 14 días en la jaula y luego se les pone en otro lugar.

Las asociadas son encargadas de preparar el balanceado para la alimentación, ya que solo darle hierba al cuy no es bueno para que alcance el peso ideal.

La forma que utilizan para matar un cuy es aplastarle el cuello y cortarle la yugular.

La persona a la que se le realizó la visita tenía en la cuyera alrededor de 70 hembras, 10 machos y 80 pequeños, que esto produce un aproximado de 80 cuyes mensuales.

En Chimborazo, Cotopaxi por el intenso frío que hace les tienen en el suelo, la madre gestora se relaja mejor no está estresada por verse dentro de una jaula, y pocos cuyes se mueren mientras que en Pichincha se les tienen en jaulas en lo alto cerca de ventanas y si hace mucho frío pueden enfermarse por eso las noches cierran las ventanas y les tapan.

Las cuyeras por la experiencia que adquirido y por las capacitaciones que han recibido saben reconocer al cuy de empadre, reproductora, pie de cría, y cuy de carne.

Cada miércoles reciben los pedidos a si saben cuántos cuyes deben asar.

La asociación y este nuevo reto ayudado que haya más unión en la familia de cada una de las asociadas ya que todos trabajan por el bienestar del hogar.

Anexo 10: Población Parroquia Achupallas

Habitantes de la parroquia Achupallas

CHIMBORAZO	GUANO	0045	SAN JOTE DEL CHATO	R		888	4
CHIMBORAZO	GUANO	0410	VALPARAISO	R		347	2
CHIMBORAZO	GUANO	1411	GUANANCO	R		387	2
CHIMBORAZO	GUANO	1705	LAJO	R		1.977	8
CHIMBORAZO	GUANO	2580	LA PROVIDENCIA	R		492	2
CHIMBORAZO	GUANO	3291	SAN ANDRES	R		10.475	33
CHIMBORAZO	GUANO	3475	SAN GERARDO / PAZJACAMIAN	R		1.714	7
CHIMBORAZO	GUANO	3450	SAN IGORO DE PATULLU	R	SAN IGORO DE PATULLU	2.785	10
CHIMBORAZO	GUANO	3450	SAN IGORO DE PATULLU	R	CHOCAY	435	2
CHIMBORAZO	GUANO	3213	EL ROSARIO	U		1.746	7
CHIMBORAZO	GUANO	3530	LA MADRE	U	LA MADRE	12.167	41
CHIMBORAZO	GUANO	3530	LA MADRE	U	PUNGAL GRANDE	93	2
CHIMBORAZO	COLTA	0560	ZAR	R		778	4
CHIMBORAZO	COLTA	0470	COLLAME	R	COLLAME	13.215	43
CHIMBORAZO	COLTA	0470	COLLAME	R	PULCATE	417	2
CHIMBORAZO	COLTA	0470	COLLAME	R	ELPILPE	807	4
CHIMBORAZO	COLTA	0470	COLLAME	R	SAN GEBEL ALTO	193	2
CHIMBORAZO	COLTA	1883	JUAN DE VELASCO / PONGOR	R	JUAN DE VELASCO	2.326	8
CHIMBORAZO	COLTA	1883	JUAN DE VELASCO / PONGOR	R	TAMBILLO BAJO	135	2
CHIMBORAZO	COLTA	4430	SANTAGO DE QUITO	R		2.696	9
CHIMBORAZO	COLTA	5141	CAJAMARCA	U		12.231	41
CHIMBORAZO	COLTA	6080	SCALPA	U		9.650	33
CHIMBORAZO	GUAMOTE	0555	CRUCAS	R	CRUCAS	5.332	19
CHIMBORAZO	GUAMOTE	0555	CRUCAS	R	TERRA SAN LUIS	417	2
CHIMBORAZO	GUAMOTE	2730	PALMIRA	R	PALMIRA	7.198	21
CHIMBORAZO	GUAMOTE	2730	PALMIRA	R	TIPA	423	2
CHIMBORAZO	GUAMOTE	2730	PALMIRA	R	GALTES	644	2
CHIMBORAZO	GUAMOTE	3430	GUAMOTE	U	GUAMOTE	15.600	58
CHIMBORAZO	GUAMOTE	3430	GUAMOTE	U	PULL CHICO	757	4
CHIMBORAZO	GUAMOTE	3430	GUAMOTE	U	ANTUN PAMBA	342	2
CHIMBORAZO	ALAJU	0070	ACHUPALLAS	R	ACHUPALLAS	5.708	20
CHIMBORAZO	ALAJU	0070	ACHUPALLAS	R	TOTORAS	1.247	6
CHIMBORAZO	ALAJU	0070	ACHUPALLAS	R	JUAN	268	2
CHIMBORAZO	ALAJU	1443	GUANTICO	R		3.337	8
CHIMBORAZO	ALAJU	1880	HUERA	R		2.476	8
CHIMBORAZO	ALAJU	2481	MELTOSO	R		1.133	4
CHIMBORAZO	ALAJU	2905	PETSON	R		242	2
CHIMBORAZO	ALAJU	3025	PUMALLACTA	R		750	3
CHIMBORAZO	ALAJU	3870	SEVILLA	R		732	4
CHIMBORAZO	ALAJU	3841	SHAME	R		2.548	9
CHIMBORAZO	ALAJU	4030	TIHAN	R	TIHAN	7.048	24
CHIMBORAZO	ALAJU	4030	TIHAN	R	COCANES	888	4
CHIMBORAZO	ALAJU	5010	ALAJU	U	ALAJU	11.297	38
CHIMBORAZO	ALAJU	5010	ALAJU	U	NEJO	672	3
CHIMBORAZO	CHUNCH	0515	CAYPOL	R		613	2
CHIMBORAZO	CHUNCH	0815	COMPO	R		674	3
CHIMBORAZO	CHUNCH	1370	SONDOL	R		975	4
CHIMBORAZO	CHUNCH	2780	LLAGOS	R	LLAGOS	887	4
CHIMBORAZO	CHUNCH	2780	LLAGOS	R	JONASIM	364	2
CHIMBORAZO	CHUNCH	3255	CHUNCHO	U		8.848	30
CHIMBORAZO	PENPE	0853	LA CAROLABRA	R		312	2
CHIMBORAZO	PENPE	1110	EL ALTAR	R		1.180	4
CHIMBORAZO	PENPE	1323	ELSAO	R		227	2
CHIMBORAZO	PENPE	2490	MATUL	R		817	4
CHIMBORAZO	PENPE	2975	PULA	R		814	4
CHIMBORAZO	PENPE	3333	SAN ANTONIO DE BAYUNSI	R		1.312	5
CHIMBORAZO	PENPE	3740	PENPE	U		2.398	8
CHIMBORAZO	PALLATANGA	0540	PALLATANGA	U	PALLATANGA	10.127	34
CHIMBORAZO	PALLATANGA	0540	PALLATANGA	U	LAS ROSAS	296	2
CHIMBORAZO	CUANDEA	0470	CUANDEA	U	CUANDEA	11.693	40
CHIMBORAZO	CUANDEA	0470	CUANDEA	U	LA SELA	232	2
CHIMBORAZO	CUANDEA	0470	CUANDEA	U	SUNCARA	98	2

Figura 42: Habitantes Parroquia de Achupallas

Fuente: MAGAP, por M. Luna y P. Padilla

Anexo 11: Árbol de problemas Proyecto Asociativo

Árbol de problemas Proyecto Asociativo



Figura 43: Principales causas y efectos del Problema de investigación
Elaborado por M. Luna y P. Padilla

Anexo 12: Guía cómo exportar a Estados Unidos

Datos relevantes exportación de cuyes a Estados Unidos



Figura 44: Guía cómo exportar a Estados Unidos datos relevantes cuyes
Elaborado por M. Luna y P. Padilla

Anexo 13: Tabulación de encuesta habitantes de la Parroquia Achupallas

Tabla 106:

Pregunta 1 Producción de cuyes

¿Posee usted cuyes?

	# personas	%
Si	313	94%
No	20	6%
Total	333	100%

Nota: Tabulación Pregunta 1

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 107:

Pregunta 2 Utilización de cuyes en la parroquia

Los cuyes son utilizados para

	# personas	%
Consumo	273	82%
Crianza	10	3%
Comercialización	50	15%
Total	333	100%

Nota: Tabulación Pregunta 2

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 108:

Pregunta 3 Promedio de producción de cuyes

La cantidad de cuyes que usted posee mensualmente se encuentra en un rango de:

	# personas	%
10 a 50	312	93,62%
50 a 100	18	5,32%
100 o mas	3	1,06%
Total	333	100%

Nota: Tabulación Pregunta 3

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 109:

Pregunta 4 Conocimiento sobre el uso económico de los animales

¿Sabía usted que puede utilizar sus animales (cuyes) como medio de sustento económico?

	# personas	%
Si	230	69,00%
No	83	25,00%
No contesta	20	6,00%
Total	333	100%

Nota: Tabulación Pregunta 4

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 110:

Pregunta 5 Conocimiento técnico de la crianza de cuyes

¿Conoce los mecanismos de crianza de cuyes y las exigencias del mercado de consumo?

	# personas	%
Si	216	65,00%
No	97	29,00%
No contesta	20	6,00%
Total	333	100%

Nota: Tabulación Pregunta 5

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 111:

Pregunta 6 Principales conflictos en la producción de cuyes

¿Por qué cree usted que no se ha desarrollado la producción de cuyes en la parroquia?

	# personas	%
Falta de promoción	50	15,00%
Carencia de una Asociación	50	15,00%
Apoyo del gobierno	133	40,00%
Desconocimiento	100	30,00%
Total	333	100%

Nota: Tabulación Pregunta 6

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Tabla 112:

Pregunta 7 Interés en participar en una asociación productiva

¿Participaría usted en una asociación de personas que se dediquen a la producción de cuyes?

	# personas	%
Si	316	95,00%
No	17	5,00%
Total	333	100%

Nota: Tabulación Pregunta 7

Elaborado por: M. Luna y P. Padilla

Anexo 14: Entrevista a Denisse Córdova exportadora de cuyes a Estados Unidos

Buenos días Sra. Denisse Córdova el contacto me lo dio muy amablemente Neida Villacís de la Empresa Saravacargo. Somos estudiantes de la facultad de Administración de Empresas nos encontramos realizando nuestro estudio de Tesis que tiene como tema: Proyecto Asociativo en la Parroquia de Achupallas Provincia del Chimborazo dedicado al faenamamiento y congelamiento de cuyes para la Exportación de cuyes al Mercado de Estados Unidos.

Por favor nos podría ayudar con la siguiente información:

1) ¿Desde qué año realiza la exportación de cuyes al mercado de Estados Unidos?

Año 2008

2) ¿La exportación la realiza usted como persona natural o jurídica?

Persona Natural

3) ¿Por qué escogió el mercado de Estados Unidos?

Porque vive mucha gente de Ecuador-Bolivia Peru

4) ¿A qué ciudad exactamente realiza la Exportación?

New York

5) Usted realiza la exportación de cuyes en qué presentación:

a) faenados

b) congelados x

c) vivos

6) ¿Cuál es la demanda total aproximada que existe en Estados Unidos de Cuyes?

7) ¿Cuál es la demanda que cubre usted en Estados Unidos?

1500 mensualmente

8) ¿Donde realiza la crianza de sus cuyes?

Ambato

9) ¿Cuál es la producción total aproximada de cuyes que tiene semanal mensual anual?

10) ¿Cuál es el costo aproximado de la crianza de cuyes?

Aproximadamente \$8 cada cuy

11) ¿Cuál es el precio aproximado al que ofrece sus productos (Cuyes)?

\$15 cada cuy

12) ¿Cual son sus principales Consumidores?

Restaurantes de Queens

13) ¿Cual son sus principales Competidores?

Empresas de Perú

14) ¿Que permisos sanitarios, y de calidad deben tener los cuyes?

El Permiso de Agrocalidad

15) ¿Qué requisitos tuvo que obtener para realizar la Exportación de Cuyes?

En Ecuador permisos de Exportación

16) ¿Como asegura la calidad de sus cuyes?

Por el empaque en frio

17) ¿Cuáles son los principales problemas que ha tenido para realizar la exportación y crianza de cuyes?

No existen muchos distribuidores

18) ¿Conoce el arancel y el valor a cancelar por la exportación de cuyes?

El 11% en EEUU

19) ¿Cuál es la forma en que se envía el producto en relación a cajas o envolturas, temperatura necesarias para que el producto (Cuyes) llegue en perfectas condiciones al destino (EEUU)?

Congelados a menos de 15 grados y empacados en cajas de espuma flex y cartón

20) ¿Usted exporta sus cuyes a un supermercado o a clientes específicos en EEUU?

Si a Restaurantes y Supermercados

21) ¿Cuál es el tiempo que se demora en llegar el producto a EEUU?

2 días

22) ¿Existe apoyo por parte de entidades de Gobierno para la Exportación de Cuyes?

No

23) ¿Tal vez realizo algún estudio de mercado para ver la factibilidad de la exportación?

No

24) ¿Que peso y medida debe tener el cuy para ser exportado a EEUU?

De 800 a 1000 gramos

25) ¿Cuál es la utilidad aproximada obtiene en la exportación de cuyes?

30%

26) ¿Cuántas veces al año o al mes aproximadamente exporta sus productos a EEUU?

Mensualmente

27) ¿Sus productos (cuyes) tienen alguna marca?

Ecuadorianita Import and Export

Muchas Gracias por su ayuda Sra. Córdova los datos no van a ser utilizados para ser su competencia simplemente es un estudio realizado para la obtención de nuestro título.

Anexo 15: Aceptación gobierno autónomo rural de Achupallas para la realización del estudio

Oficio entregado por Presidente GDA aceptando el estudio



Figura 45: Respuesta favorable estudio en la Parroquia de Achupallas
Elaborado por M. Luna y P. Padilla

Anexo 16: Formato de encuesta Parroquia de Achupallas

Formato encuesta habitantes Parroquia de Achupallas

ENCUESTA

OBJETIVO: Determinar los productores potenciales de cuyes en la Parroquia de Achupallas.

INSTRUCCIONES: Por favor lea detenidamente cada pregunta y coloque una X en el casillero de la respuesta que usted crea conveniente. Recuerde que su opinión es importante.

NOMBRE Y APELLIDO: _____

EDAD: _____ **SEXO:** _____

ACTIVIDAD: _____ **TELEFONO:** _____

1.- ¿Posee usted cuyes?

a) Sí

b) NO

2.- Los cuyes son utilizados para:

a) Consumo

b) Comercialización

c) Crianza

d) Otros cuáles? _____

3.- La cantidad de cuyes que usted posee mensualmente en que rango se encuentra:

a) 10 a 50

b) 50 a 100

c) 100 o más

4.- ¿Sabía usted que puede utilizar sus animales (cuyes) como medio de sustento económico?

a) Sí

b) NO

5.- ¿Conoce los mecanismos de crianza de cuyes y las exigencias del mercado de consumo?

a) Sí

b) NO

6.- ¿Por qué cree usted que no se ha desarrollado la producción de cuyes en la parroquia?

a) Falta de promoción

b) Carencia de una Asociación

c) Apoyo del Gobierno

d) Desconocimiento

e) Otros cuáles? _____

7.- ¿Participaría usted en una Asociación de personas que se dediquen a la producción de cuyes?

a) Sí

b) NO

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Figura 46: Formato encuesta determinar la oferta de cuyes en la Parroquia de Achupallas
Elaborado por M. Luna y P. Padilla