



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**ESQUEMA DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN
Y EXPORTACIÓN DE CUYES AL MERCADO PERUANO**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos
establecidos para optar por el título de:
Tecnóloga en Exportaciones y Importaciones

Profesor Guía:
Ing. Roberto López

Autora:
María Belén Morales Valle

Año
2012

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Roberto López
Ingeniero
C.I.: 171139231-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

María Belén Morales Valle

C.I.: 172372002-3

AGRADECIMIENTO

Al terminar esta etapa de mi vida quiero expresar con gratitud y sinceridad un gran agradecimiento a Dios que me ha dado fuerza y sabiduría para saber tomar decisiones y seguir adelante; a mis amados PADRES que siempre han estado a mi lado apoyándome en cada paso que he dado, siendo ellos un pilar fundamental en mi vida, a mis hermanos por esos pequeños detalles que llenan mi vida, a mi novio Luis que siempre ha creído en mí, ha estado a mi lado apoyándome cuando más lo he necesitado, a mis queridos compañeros con cada momento de alegría que pasamos en estas aulas universitarias, a todos mis maestros que supieron difundirme sus conocimientos, y de una manera muy especial agradezco al Ingeniero ROBERTO LÓPEZ que es un gran maestro y amigo, por toda esa paciencia que ha tenido, por el apoyo en este proyecto, pero sobre por ser una gran persona que ha sabido guiarme.

DEDICATORIA

Este logro profesional se lo dedico a mi angelito, mi hijo Miguelito que desde el cielo siempre me ha dado fuerza y es el eje principal de la culminación de este trabajo.

RESUMEN

El proyecto consiste en la exportación al Perú de la carne de cuy empacada al vacío. Este plan se desarrolló luego de ver determinado con investigaciones que empresarios peruanos se encuentran comprando cuyes en el Ecuador y luego llevándolos al Perú para comercializarlos.

La exportación se desarrollará en la provincia de Tungurahua en el cantón Ambato en la parroquia de Huapascucho donde se acopiarán los cuyes y luego se los faenará, el costo unitario del cuy es de \$5,30 con un margen de utilidad del 30% al implicar el riesgo de la operación este tiene un valor de \$ 6,90 comercializándose en términos FCA (*free carrier*), la capacidad exportable es de 1.500 cuyes mensuales, esta se realizara vía terrestre por la cercanía del país al que se venderá el producto y por los bajos costos que implica la exportación terrestre a la aérea.

La viabilidad económica se determinó a través de una inversión de \$83.500,00 de los cuales el 22% es capital propio entre activos y dinero; el 78% será a través de un crédito equivalente a un valor de \$65.000,00. Recuperándose la inversión al segundo año.

La VAN es de 426.018,11 y la TIR es de 112%.

Estos indicadores económicos permiten establecer la viabilidad económica, del proyecto y a la vez que este esquema pueda ser utilizado para que otras personas lo entiendan y lo pongan en práctica.

ABSTRACT

The project consists of exporting to Peru, guinea pig meat vacuum packed. This plan was developed after seeing research determined Peruvian businessmen are buying guinea pigs in Ecuador and then bringing them to commercialize in Peru.

The export will take place in the province of Tungurahua in Ambato City in the parish of Huapascucho where the guinea pigs will be collected and then processed; the unit cost of the guinea pig is \$ 5.30 with a profit margin of 30% to involve Transaction risk because of it. They will cost \$ 6.90 commercialized in terms FCA (free carrier), the export capacity is 1,500 monthly guinea pigs, the freight will be made land transportation by the proximity of the country that will sell the product.

The economic viability was determined through an investment of \$ 83,500.00 of which 22% is own equity between assets and money, 78% will be through a credit equal to a value of \$ 65,000.00. Recovering the investment in the second year.

The VNA is 426,018.11 and the TIR is 112%.

These economic indicators help establish the economic viability of the project and also that this scheme can be used for other people to understand and implement.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1 CAPÍTULO I. EL CUY	2
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	2
1.2 EXPORTACIÓN DE LA CARNE DE CUY	5
1.3 ESTIMACIÓN DE LA OFERTA	8
1.4 CLASES DE CUY	9
1.4.1 Clasificación según la Conformación	9
1.4.2 Clasificación según la Forma del Pelaje	11
1.4.3 Clasificación según el Genotipo	15
1.5 CUY PARA EXPORTACIÓN, TAMAÑO, PESO Y MEDIDAS	16
1.5.1 Características Morfológicas	16
1.5.2 Sistemas de Producción	17
1.5.3 Peso	21
1.6 ANÁLISIS PEST	22
2 CAPITULO II. ANÁLISIS DEL MERCADO PERUANO	23
2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO	23
2.1.1 Mercado Interno de Abastecimiento en Ecuador	23
2.1.2 Mercado Externo	24
2.1.2.1 Principales Importadores de la Carne de Cuy en el Perú	27
2.1.3 Canales de Distribución	28
2.1.4 Productores y Exportadores	29
2.1.5 Costos de los Productos a Exportar	31
2.2 ANÁLISIS DEL TRANSPORTE	32
2.2.1 Transporte de Abastecimiento Local	32
2.2.2 Transporte de Exportación o Vía	33
2.2.3 Costos de Transporte	35
2.3 TRAMITOLOGÍA DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS	36
2.3.1 Procedimiento de Exportación Local	36
2.3.2 Proceso de Importación en País de Venta	41
2.3.3 Documentos de Exportación en Ecuador	43
2.3.4 Documentos de Importación en Perú	44
2.3.5 Costos de Exportación en Ecuador	44
2.3.6 Costos de Importación en Perú	45
2.4 CODIFICACIÓN ARANCELARIA EMPLEADA Y PERMISOS	46
2.4.1 Partida Arancelaria de Exportación Ecuador	47
2.4.2 Partida Arancelaria de Importación Perú	48
2.4.3 Permisos de Exportación en Ecuador	49
2.4.4 Permisos de Importación en Perú	53

2.4.5	Restricciones Locales y de Origen.....	54
2.5	COSTOS GLOBALES DE EXPORTACIÓN DE CUY AL PERÚ	56
2.5.1	Costos Totales de Exportación	56
2.5.2	Costos Tramitología.....	57
2.5.3	Costos de Importación Perú	57
2.5.4	Costos de Aranceles.....	58
2.5.5	Costos de Totales de la Exportación en Ecuador e Importación en Perú.....	59
3	CAPITULO III. EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DEL PROYECTO	61
3.1	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	61
3.2	BALANCE DE COMPROBACIÓN	62
3.3	INVERSIÓN DEL PROYECTO.....	63
3.4	ANÁLISIS DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO	64
3.4.1	Activos Fijos.....	64
3.4.2	Activos Intangibles	64
3.4.3	Pasivos	65
3.4.4	Patrimonio.....	65
3.5	FLUJO DE EFECTIVO	66
3.6	VALOR ACTUAL NETO	66
3.7	TASA INTERNA DE RETORNO.....	68
3.8	PLAN DE EXPORTACIÓN PROPUESTO Y SUSTENTABLE DEL PROYECTO	69
4	CAPITULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
4.1	CONCLUSIONES.....	70
4.2	RECOMENDACIONES	70
	Referencias	72
	Glosario.....	74
	Anexos	75

INTRODUCCIÓN

Dado que el mercado del cuy en el Ecuador ha ayudado al desarrollo económico de algunas familias, y que este se ha vuelto un pilar de crecimiento todavía no explotado para la exportación a gran escala, y luego de una larga investigación se pudo determinar la apertura que existe por empresarios peruanos para la exportación de cuyes a este país.

Se tomó la idea de exportar la carne de cuy al Perú para ayudar a cerrar la brecha que se dio en este país por la crianza masiva del cuy que provoco que tocaran puntos máximos de producción y con ellos se han visto en la necesidad de importar cuyes del Ecuador para satisfacer la demanda interna y la exportable.

Con lo que respecta a los costos y la factibilidad de este proyecto se determinaron desde el faenamiento, empaque al vacío y el sistema logístico que este con lleva, la producción de cuyes para la exportación, en este esquema se encontrará los tramites que se deben efectuar en el Ecuador, como la tramitología que se debe efectuar en el Perú respecto a los costos.

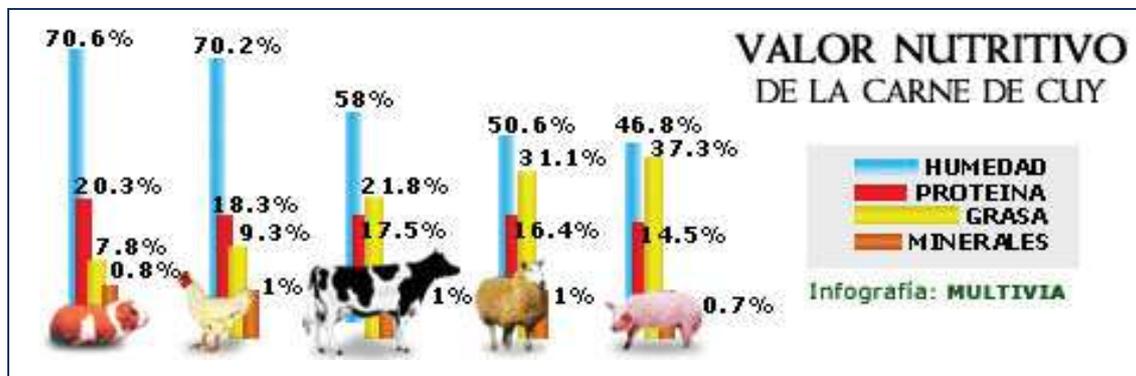
El esquema se encuentra bien diseñado de tal manera que al ponerlo en marcha no existirá ninguna duda sobre los pasos a seguir para exportar y dependiendo del tipo de negociación se tendrá una visión general de los costos que implicaría, en este caso es más factible negociar en términos FCA, pero si se necesitara en otro termino de negociación solo se debería revisar las tablas de los costos ya que estas están diseñadas hasta la llegada de los productos a la aduana del Perú, con la partida arancelaria, documentación y otros trámites que se deben efectuar en el país de destino, lo que garantiza el éxito.

1 CAPÍTULO I. EL CUY

1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El cuy (*CAVIA PORCELLUS*) también conocido como cobayo, es un mamífero de la especie de los roedores originario de la zona andina de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. El cuy constituye un producto alimenticio de alto valor nutricional (INIA) que contribuye a la seguridad alimentaria de la población rural de escasos recursos. La carne de cuy es utilizada como fuente importante de proteína de origen animal en la alimentación debido a que es un producto de excelente calidad, alto valor biológico, con elevado contenido de proteína y bajo contenido de grasa en comparación con otras carnes. Lastimosamente el consumo de cuyes se realiza con motivos festivos, de invitación o visitas entre familiares y amigos con un menor consumo en restaurantes.

Gráfico N° 1 Valor Nutricional del Cuy



Fuente: infografía, MULTIVIA

La cría y faenamiento de cuyes va arraigada directamente a las familias de las comunidades rurales de la región Sierra de nuestro país. Los platos realizados en base de la carne de cuy son bastante consumidos en fiestas populares y festejos familiares, llevando una extensa tradición de familia en familia desde el inicio de los tiempos.

En Ecuador, la crianza familiar - comercial es una actividad que data desde aproximadamente 40 años, es tecnificada con animales mejorados en su mayoría provenientes del Perú y con parámetros productivos y reproductivos que permiten una rentabilidad económica para la explotación. Los índices productivos registrados indican que son susceptibles de mejoramiento. No existen problemas de comercialización, “la producción se oferta bajo forma de animales vivos para el consumo o para la cría; en general se comercializan en la misma granja a través del intermediario, los precios se fijan de acuerdo al tamaño del animal”. (López, 1987, p. 8)

Sin embargo, durante estos años se ha ido evolucionando esta forma de comercialización, siendo ahora inclusive comercializado ya en carne, actualmente este animal tan pequeño forma parte de los ingresos fijos económicos de un gran número de familias, por su pequeño tamaño y facilidad de crianza. Entre las principales provincias que se dedican a la crianza de cuyes podemos encontrar a: Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Imbabura, Carchi, Loja y Azuay.

En la provincia de Pichincha podemos hallar como sus principales sitios de comercialización de cuyes al cantón Quito, que tiene la mayor cantidad de productores por el gran apoyo que viene brindando el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito al emprendimiento de varios grupos familiares.

Toda esta facilidad de crianza se debe a que estos animales son herbívoros, por ser familia de los roedores tienen un ciclo reproductivo corto, se adaptan a diferentes ecosistemas, pueden vivir en la costa y hasta 4.500 metros de altura y su alimentación es versátil ya que se utiliza insumos no competitivos con la alimentación de otros monogástricos.

Pero sin duda Perú ha desarrollado investigaciones desde hace varios años que lo han convertido en el innovador del mejoramiento de la raza del cuy. “Hace 30 años, el INIA inició investigaciones en las áreas de mejoramiento

genético, nutrición, alimentación y manejo de cuyes, liderando esta actividad en el ámbito nacional e internacional. La línea de base tecnológica con la que partió la investigación fue el reflejo de una selección negativa mantenida en el tiempo. En 1970, los cuyes a las 8 semanas de edad pesaban 386 g; sin embargo, en el 2002, 27 generaciones después, debido al proceso de selección el peso vivo se incrementó a 1,040 (269%). Igualmente, en el mismo periodo, la conversión alimenticia mejoró de 7.7 a 3.3" (INIA), es decir luego de varios años de investigación se logró mejorar la alimentación del cuy con una menor cantidad de recursos e insumos logrando disminuir el costo de la crianza y a su vez incrementar el peso del animal a los niveles de exportación. Pero en beneficio de los pobladores, el conjunto de países andinos está contribuyendo al desarrollo de la crianza de cuyes.

En la vida cotidiana de las poblaciones indígenas este animal está identificado con la vida y costumbres de la sociedad indígena, en el caso de las creencias shamanicas es utilizado en la ancestral medicina y hasta en rituales mágico - religiosos. Después de la conquista fue exportado a Europa y ahora es un animal casi universal. En la actualidad tiene múltiples usos (mascotas, animal experimental), aunque en los Andes sigue siendo utilizado como un alimento tradicional.

Las pruebas existentes demuestran que el cuy fue domesticado aproximadamente entre los 2.500 a 3.600 años A.C. En los estudios estratigráficos hechos en el templo del Cerro Sechín (Perú), se encontraron abundantes depósitos de excretas de cuy y en el primer periodo de la cultura Paracas denominado Cavernas (250 a 300 A.C.), ya se alimentaba con carne de cuy. Para el tercer período de esta cultura (1400 D.C.), casi todas las casas tenían un cuyero (Tallo, citado por Moreno, 1989). Se han encontrado cerámicas, como en los huacos Mochicas y Vicus, que muestran la importancia que tenía este animal en la alimentación humana.

1.2 EXPORTACIÓN DE LA CARNE DE CUY

La exportación del cuy es un negocio que ha logrado causar gran expectativa en nuestro país ya que en varios países del mundo ha levantado gran inquietud debido a los diferentes uso que se los puede dar, y en el tema culinario a la gran cantidad de sabores y creaciones gastronómicas que tiene, este interés se levanta principalmente en los países asiáticos, por este motivo en Perú se consume la carne de cuy en grandes cantidades debido a la gran variedad de étnicas y nacionalidades que viven en este país, podemos hacer mención que solo en Lima la población de descendientes chinos es elevada.

En la actualidad existen diversas formas y maneras de exportar este animal ya sea como carne, mascota o para alguna actividad mágico-religiosa, para experimentos y pruebas en laboratorios, etc.; sin embargo es mas común que este se tienda a comercializar como alimento por el alto numero de emigrantes que existen dispersos en varios países.

El principal producto de estos animales es su carne, la cual se consume en diversos platos típicos como:

- El cuy asado,
- El locro de cuy,
- El Cuy chactado,
- El cuy con papas, etc.

La carne de cuy se caracteriza por presentar buenas características nutritivas, como:

Cuadro N° 1 Características nutritivas de la carne de Cuy

100 GRAMOS DE CARNE	COLESTEROL (Mgrs.)	CALORÍAS (Kcal.)	GRASA (grs.)	PROTEÍNA (%)
CUY	72	120	7.8	20.3

Fuente: Instituto Nacional de Investigación Agraria

Elaborado por: La Autora

Este es también utilizado de diversas formas que a continuación detallo:

- Es utilizado como pío de cría para la venta a los pequeños productores;
- Faenado, para la distribución a restaurantes, paraderos y consumidor final;
- En medicina en períodos de recuperación (Parto, enfermedad, etc.);
- para el diagnóstico de enfermedades en ritos mágico-religiosos;
- También se lo utiliza como, animal experimental en nutrición y salud; y
- Como mascota, sobre todo a nivel de los países de habla inglesa.

El Perú es el país que más carne de cuy consume. Son 65 (Chauca) millones los cuyes que terminan en sus mesas cada año. En la actualidad el consumo de cuy en el Perú se ha visto insatisfecha debido a la explotación y comercialización de este en el extranjero, ya que según el plan Nacional de desarrollo agrario apenas el 10% de la producción total se destina a satisfacer la demanda interna, provocando que exista un 5% (Chauca) a cubrir en el Perú es decir esta exportación del Ecuador sería para satisfacer la demanda interna del Perú y a su vez para completar el 5% del nicho de mercado internacional, al hacerles falta cuyes para exportar.

A continuación se detalla el gráfico de exportación de la carne de cuy de Perú a otros países dándose por este motivo una demanda interna e inclusive externa a ser satisfecha.

Como se puede analizar en el Anexo 1 a partir del año 2008, se observa que el porcentaje de incremento de las exportaciones de carne de cuy disminuyen aceleradamente del 151% en el 2007 al 10% en el 2008 (Banco Central del

Ecuador), esto se da por una afectación directa de no poder cumplir con la demanda tanto interna como externa, por eso se ve la oportunidad de negocio. (Ver anexo 1).

Uno de los factores que inciden en la baja del crecimiento de las exportaciones del Perú es la crisis económica del año 2008 a nivel mundial, sin embargo como se observa en el anexo 1 las exportaciones en valor FOB siguen elevándose, pese a esto desde este año empresarios peruanos acuden a Ecuador en busca de alianzas estratégicas o de proveedores de cuyes dando capacitaciones y cursos para la crianza de este animal con el único objetivo de poder completar sus cuotas de exportación explicando que en este año se empieza a dar una brecha entre la oferta y la demanda del cuy en el Perú.

Gráfico N° 2 Tendencias de las exportaciones de Cuy en Perú



Fuente: Banco Central de la Reserva del Perú

Como se analiza la cuota de exportación del cuy cada vez es mas grande por lo que se puede prestar atención que al igual que la demanda exportable crece la oferta exportable va quedándose, y es necesario el complemento de esta para que puedan cumplir con la demanda en Perú, he ahí la importancia que el Ecuador complemente este faltante de cuyes, Dado que al igual que Perú, Ecuador tampoco podría exportar por si solo, al no satisfacer la demanda

interna, de ahí nace la necesidad de poder exportar al Perú como complemento de la demanda insatisfecha en este país. Por este motivo mi proyecto consiste en la exportación de carne de cuy a nuestro país vecino por las facilidades logísticas que tenemos y sobre todo porque ellos por ahora importan carne de cuy ecuatoriana pero lo hacen de manera informal.

1.3 ESTIMACIÓN DE LA OFERTA

Para determinar la demanda se parte de la capacidad de producción de cuyes, como esta tarea la va a realizar las Unidades familiares asociadas que estarán compuestas por 25 o más familias que alcanzaran una producción de más de 1500 cuyes mensuales, que dan un total de 60 cuyes por familia mensualmente, con esta cantidad iniciará las exportaciones, de esta manera se cubrirá en parte una demanda insatisfecha que existe en el mercado peruano. Para lo cual estimamos una demanda para el primer año de 18000 cuyes se va a incrementando con una tasa de crecimiento anual 12.9% de acuerdo como se muestra en la siguiente cuadro.

Cuadro N° 2 Ingresos estimados por la venta de la carne de cuy

AÑOS DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Cantidad cuyes de 1kg.	18000	21582	25877	31026	37201	44603
valor unitario	6,9	7,79	8,80	9,93	11,21	12,66
ventas anuales estimadas Total	124200	168125,94	227587,21	308078,2	417036,53	564530,25

Fuente: Corpocuy-investigación.

Elaborado por: La Autora

Los datos de la investigación fueron facilitados por la “Corporación de cuyes de Cotopaxi” CORPROCUY-C quienes con su experiencia de capacitaciones y conversaciones con empresarios peruanos, facilitaron a determinar la cantidad adecuada de exportación que se debe poder producir en un año dado para empezar con esta actividad económica, gracias a la experiencia y a la

investigación se determino la tasa de crecimiento del 12,9% para la cantidad y para el precio en el caso del precio se tomo factores como la inflación, el riesgo que con lleva la exportación.

1.4 CLASES DE CUY

El cuy tiene varias especies pero dentro de la escala zoológica se ubica dentro de la siguiente clasificación zoológica que detallo a continuación:

- Orden: Rodentia
- Suborden: Hystricomorpha
- Familia: Caviidae
- Género: Cavia
- Especie: Cavia apereaErxleben
Cavia apereaLichtenstein
Cavia cutleri King
Cavia porcellusLinnaeus

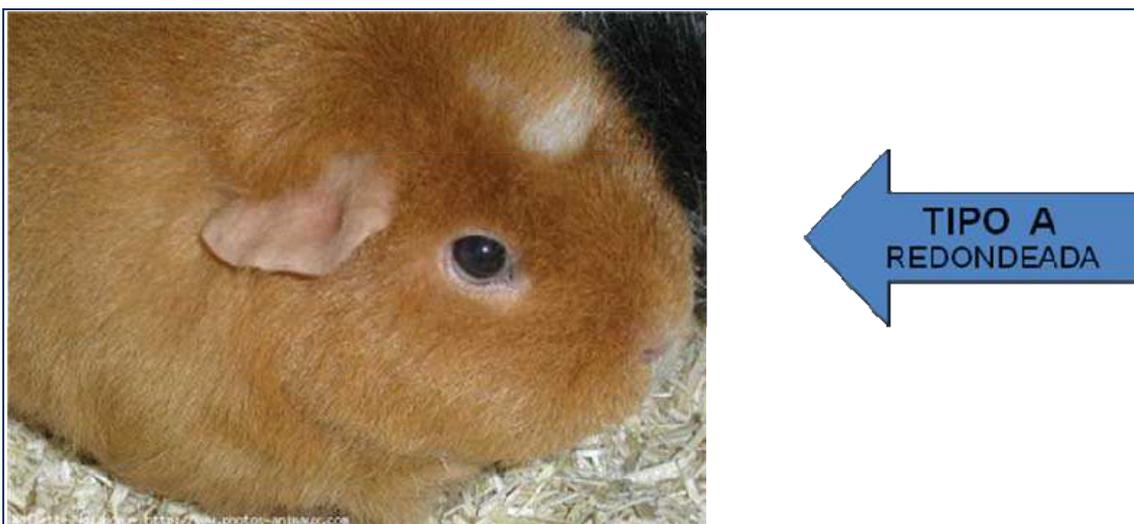
Para el estudio de los tipos y variedades de cuyes se les ha agrupado de acuerdo a su conformación, forma de pelo y tonalidades de pelaje. (Chauca)

1.4.1 Clasificación según la Conformación

Tipo A (Ecotipo Cajamarca)

Corresponde a cuyes mejorados que tienen una conformación enmarcada dentro de la forma de un paralelepípedo, clásico en las razas productoras de carne. La tendencia es producir animales que tengan una buena longitud, profundidad y ancho. Esto expresa el mayor grado de desarrollo muscular, fijado en una buena base ósea. Son de temperamento tranquilo, responden eficientemente a un buen manejo y tienen buena conversión alimenticia. (APPA, 1976-1993)

Ilustración N° 1 Cuy de Ecotipo de Cajamarca



Elaborado por: La Autora

Tipo B (Ecotipo Arequipa)

Corresponde a los cuyes de forma angulosa, cuyo cuerpo tiene poca profundidad y escaso desarrollo muscular. La cabeza es triangular y alargada. Tienen mayor variabilidad en el tamaño de la oreja. Es muy nervioso, lo que hace más difícil su manejo. (APPA, 1976-1993)

Ilustración N° 2 Cuy de Ecotipo de Arequipa



Elaborado por: La Autora

1.4.2 Clasificación según la Forma del Pelaje

Es la clasificación más práctica que considera la forma y longitud del pelo, así tenemos los tipos indicados en la cuadro N° 3

Cuadro N° 3 Clasificación según el pelaje

TIPO	CARACTERÍSTICAS
I	Pelo lacio, corto y pegado al cuerpo
II	Pelo arrosetado, corto, distribuido en todo el cuerpo
III	Pelo lacio y largo, puede ser arrosetado.
IV	Pelo erizado corto.

Fuente: Alfaro 1998

TIPO I

Es de pelo corto, lacio y pegado a lo largo del cuerpo. Considerado el mejor productor de carne y preferentemente es el que tiene mayor uso en una crianza comercial.

Ilustración N° 3 Cuy tipo I – Blanco



Fuente: INIA

Ilustración N° 4 Cuy tipo I – Bayos

Fuente: INIA

TIPO II

Es de pelo corto, lacio pero arrosetado a lo largo del cuerpo y que por tal motivo muestran un pelaje irregular también es un productor de carne y con el tiempo llega a alcanzar medidas y pesos superiores al de los otros tipos, al igual que el tipo 1 se le usa en la crianza comercial.

Ilustración N° 5 Cuy tipo II – Hembra

Fuente: INIA

Ilustración N° 6 Cuy tipo II- macho

Fuente: INIA

TIPO III

Es de pelo largo y lacio. Es poco difundido como productor de carne pero muy solicitado por la belleza que muestra su pelaje y es usado como mascota, presenta dificultad en el momento de la fecundación, por la cantidad de pelos que tiene.

Ilustración N° 7 Cuy tipo III mascota

Fuente: INIA

Ilustración N° 8 Cuy tipo III mascota



Fuente: INIA

TIPO IV

Es de pelo ensortijado al nacimiento, pero se torna lacio-erizado en la madurez. Además es un animal poco frecuente y se caracteriza por el sabor agradable de su carne, también se le puede criar comercialmente.

Ilustración N° 9 Cuy tipo IV



Fuente: INIA

Como se ha podido analizar es más recomendable criar el cuy tipo I, ya que este es el mejor productor de carne. Y de este tipo de cuy se realizaron varias investigaciones por lo que este tiene a su vez variaciones.

1.4.3 Clasificación según el Genotipo

El criollo.- Denominado también nativo, es un animal pequeño muy rústico debido a su aclimatación al medio, poco exigente en cuanto a la calidad de su alimento, que se desarrolla bien en condiciones adversas de clima y alimentación. Criado técnicamente mejora su productividad; tiene un buen comportamiento productivo al ser cruzado con cuyes mejorados de líneas precoces. Es criado principalmente en el sistema familiar, su rendimiento productivo es bajo y es poco precoz.

Ilustración N° 10 Cuy Criollo



Fuente: INIA

El mejorado.- Es el cuy criollo sometido a un proceso de mejoramiento genético. Es precoz por efecto de la selección. En los países andinos es conocido como peruano. “El Instituto Nacional de Investigación y Extensión Agraria (INIEA), mediante un trabajo persistente por más de 30 años, ha realizado investigaciones con resultados halagadores en las áreas de mejoramiento genético, nutrición, alimentación y manejo, liderando esta actividad, tanto a nivel nacional como internacional. Como resultado de los trabajos de investigación el INIEA pone a disposición de los productores la raza de cuyes PERÚ, de alta productividad, precoz y excelente calidad, que representa una alternativa para el mejoramiento genético de cuyes, mediante cruzamientos, en productores familiares y comerciales”. (<http://www.inia.gob.pe>)

Ilustración N° 11 Cuy mejorado



Fuente: INIA

1.5 CUY PARA EXPORTACIÓN, TAMAÑO, PESO Y MEDIDAS

El cuy como productor de carne ha sido seleccionado por su precocidad y su prolificidad, e indirectamente se ha tomado en cuenta su mansedumbre. Sin embargo, se tiene dificultad en el manejo de los machos en recua. Hacia la 10ma semana inician las peleas que lesionan la piel, bajan sus índices de conversión alimenticia y las camas de crecimiento muestran una flexión, por este motivo, se separa los machos dejando un macho por cada 10 hembras, para el caso de ser un macho reproductor; caso contrario se procede en la segunda semana de nacimiento a castrar a los machos que se van a utilizar como carne de esta manera dejaran de pelear y engordaran con normalidad. Las hembras muestran mayor docilidad por lo que se las puede manejar en grupos de mayor tamaño.

1.5.1 Características Morfológicas

- **Cabeza.** Relativamente grande en relación a su volumen corporal, de forma cónica y de longitud variable de acuerdo al tipo de animal. Las orejas por lo general son caídas, aunque existen animales que tienen las orejas paradas porque son más pequeñas, casi desnudas pero bastante irrigadas. (Chauca)

Los ojos son redondos vivaces de color negro o rojo, con tonalidades de claro a oscuro. El hocico es cónico, con fosas nasales y ollares pequeños, el labio superior es partido, mientras que el inferior es entero, sus incisivos alargados con curvatura hacia dentro, crecen continuamente, no tienen caninos y sus molares son amplios. El maxilar inferior tiene las apófisis que se prolongan hacia atrás hasta la altura del axis.

- **Cuello.** Grueso, musculoso y bien insertado al cuerpo, conformado por siete vértebras de las cuales el atlas y el axis están bien desarrollados.
- **Tronco.** De forma cilíndrica y esta conformada por 13 vértebras dorsales que sujetan un par de costillas articulándose con el esternón, las 3 últimas son flotantes.
- **Abdomen.** Tiene como base anatómica a 7 vértebras lumbares, es de gran volumen y capacidad.
- **Extremidades.** En general cortas, siendo los miembros anteriores más cortos que los posteriores. Ambos terminan en dedos, provistos de uñas cortas en los anteriores y grandes y gruesas en las posteriores. El número de dedos varía desde 3 para los miembros posteriores y 4 para los miembros anteriores. Siempre el número de dedos en las manos es igual o mayor que en las patas. Las cañas de los posteriores lo usan para pararse, razón por la cual se presentan callosos y fuertes. (Zaldívar, 1976), (Cooper y Schiller, 1975)

1.5.2 Sistemas de Producción

Se ha podido identificar tres diferentes niveles de producción, caracterizados por la función que ésta cumple dentro del contexto de la unidad productiva. Los sistemas de crianza identificados son:

- El familiar,
- El familiar-comercial y
- El comercial.

En el área rural el desarrollo de la crianza ha implicado el pase de los productores de cuyes a través de los tres sistemas.

Sistema familiar.- El cuy provee a la seguridad alimentaria de la familia y a la sostenibilidad del sistema de los pequeños productores.

El sistema familiar-comercial.- Genera una empresa para el productor, la cual produce fuentes de trabajo y evita la migración de los pobladores del área rural a las ciudades, esta se ha visto desarrollada en varias con más fuerza en los últimos años en el Ecuador, un claro ejemplo de esto es el cantón Cayambe, en la que un grupo de mujeres se han dedicado a la cria y venta de cuyes, dando un nivel de ingresos a sus familias y permitiéndoles un mejor estilo de vida.

La crianza del cuy ha influido en el desarrollo económico de las familias de nuestro país es así que la revista Líderes hace un reportaje sobre esta actividad el 31 de enero del 2011.

“El cuy alimenta un negocio de 60 mujeres emprendedoras

En el cantón Cayambe (Pichincha) se formó Aprocuyc. Esta organización cría, faena y comercializa el producto.

Redacción Quito / redaccion@revistalideres.ec



Fotos: Galo Paguay / LÍDERES

María Suntasig, presidenta de Aprocuyc, alimenta a los 100 roedores que cría en su casa. La carne la comercializa en el local.

<<“Desde 1998 trabajaba en el área de corte de tallos de la floricultora Florequisa (cantón Cayambe, al norte de Quito). La jornada laboral era de ocho horas al día y dejaba a mis hijos con mi mamá. Ella les ayudaba con las tareas del colegio, les daba de comer... Yo los veía poco y me sentía muy mal”, recuerda Rosa Tutillo.

Cinco años después esa realidad cambió. En el 2003 ella se integró a la Asociación de Mujeres Productoras de Cuyes de Cayambe (Aprocuyc), que reúne a 60 señoras de las parroquias de Ayora, Cangahua, Ascázubi y Otón, ubicadas en el cantón Cayambe). Ellas crían, faenan y comercializan la carne de este animal. Pero también lo ofrecen en platos terminados en el restaurante Antojitos de Cuy.

Tuttilo, quien hoy es la vicepresidenta de Aprocuyc -una organización creada en el año 2000-, reconoce que la crianza de este roedor le toma unas tres horas diarias y le deja un ingreso mensual de alrededor de USD 500 al mes. “Ahora gano el doble del salario que ganaba en la floricultora y paso más tiempo con mi familia”.

La idea de crear esta Asociación surgió a raíz de que estas emprendedoras querían aportar con ingresos propios al hogar y depender menos de sus parejas, indica María Suntasig, presidenta de Aprocuyc. “Antes del proyecto, pedíamos a los esposos un desodorante o una crema, y a veces no recibíamos y nos sentíamos inútiles”.

Con esa motivación, el interés de criar y vender carne de cuy se afianzó. Cada socia instaló una ‘cuyera’ en su casa y todas rentaron un local de 80 m² para montar un restaurante y ofrecer el cuy preparado.

Pero no todo fue color de rosa, recuerda el coordinador de Aprocuyc, Francisco Valladares. Esto, porque aunque había la voluntad faltaba tecnificación. “Los

cuyes eran pequeños, tenían poca carne, no había variedad en el menú, faltaba conocimiento en administración de negocios, etc.”

El reconocimiento de esas falencias les obligó a buscar ayuda. En el 2006 acudieron al Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin), del Banco Interamericano de Desarrollo, y a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, para acceder a su apoyo financiero y técnico.

Ese año se contactaron con estas entidades, que mostraron interés por el proyecto. Así, el Fomin destinó USD 78 799 y la Corpei aportó USD 25 000, para la capacitación de las mujeres en la cría, venta y preparación de los cuyes, indica Marco Macías, especialista del Fomin.

En ese plan, -explica-, ellas aprendieron a instalar las ‘cuyeras’ a 1 metro de altura del piso, para que los animales no pisaran sus heces; a colocar, allí, cal (un polvo de óxido de calcio), para desinfectar los zapatos y no transmitir enfermedades.

Tutillo y Suntasig explican que la capacitación, que duró dos años, les ayudó. “Aprendimos a no cruzar (reproducir) los cuyes de la misma familia, porque reduce el tamaño”. Además, conocieron técnicas para servir al cuy en el restaurante. “Que no se vean las garras ni la cabeza. Eso asusta al turista”, comenta la encargada de la cocina Carmen Muñoz.

Hoy, cada una de las 60 mujeres tiene un ingreso promedio mensual de USD 500. Sin embargo, cubrir sus gastos no ha sido el único objetivo de las socias. Por ello, desde el 2007, cada una ahorró USD 130 al año. Con ese dinero, en el 2010, compraron un terreno de 330 m² y costó USD 23 000. El objetivo: construir un local para mejorar el servicio y no pagar el arriendo del restaurante, en donde venden, cada mes, 300 cuyes preparados”>>. (<http://www.revistalideres.ec>)

Este es un claro ejemplo del nivel de rentabilidad que tiene la crianza de cuyes, dejando atrás a aquel mito que la crianza familiar se caracteriza por el escaso manejo que se da a los animales, ya que hoy en día existe un gran índice de familias que han sido capacitadas

El sistema comercial.- Es poco difundido, es la actividad principal de asociaciones, donde se trabaja con eficiencia y se utiliza alta tecnología, la tendencia es a utilizar cuyes de líneas selectas, precoces, prolíficas y eficientes convertidores de alimento. El desarrollo de este sistema contribuirá a ofertar carne de cuyes en las áreas urbanas donde al momento es escasa.

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

“El éxito de cualquier explotación pecuaria se basa en el buen manejo dado en las diferentes etapas productivas. En cualquiera de los sistemas de crianza de cuyes, el empadre, destete, cría y recría son las fases más importantes en donde deben aplicarse las alternativas tecnológicas adecuadas tomando en cuenta los conocimientos fisiológicos y el medio ambiente”. (Chauca)

1.5.3 Peso

Hay que tener en cuenta que los consumidores extranjeros desean un cuy que se encuentre entre los 700 gramos equivalentes a 1.5 libras y 950 gramos que equivale a 2,09 libras, con la necesidad que tenga una gran jugosidad y ausencia de grasa en la carne, tomando en cuenta esto vamos a ver el tamaño real del cuy de exportación.

Cuadro N° 4 Características del cuy

Peso y calidad de la carcasa: carcasa de color claro y sin pigmento en la piel, las viseras comestibles, limpias sin manchas u otros que denoten enfermedad.
Cuyes por categoría – pesos de carcasa en rangos Adulto: 850-950 gramos Joven: 750-850 gramos Tierno: 650-750 gramos Edad de sacrificio: 8 a 10 semanas. (INIA)

Fuente: INIA (Instituto Nacional de Investigación agraria), 2007

Por lo tanto se puede definir que todo dependerá de los gustos del consumidor a los que vaya dirigido el producto, en este caso sería lo recomendable, consumir un cuy joven.

1.6 ANÁLISIS PEST

Cuadro N° 5

POLÍTICOS	ECONÓMICOS
➤ La constitución política motiva la economía solidaria.	➤ Facilidad para la adquisición de créditos por parte de CFN (corporación Financiera Nacional) y el BNF (Banco Nacional de Fomento). Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS)
SOCIALES Y DEMOGRÁFICOS	TECNOLÓGICOS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ El cuy puede ser faenado en un clima de hasta 4.000 metros de altura ➤ Actualmente la población se dedica a elaboración de platos típicos y el cuy es uno de ellos por excelencia. ➤ Gran demanda de turistas europeos y americanos 	➤ Facilidades de adquisición de maquinaria arancel cero para implementación de microempresas.

Elaborado por: La Autora

2 CAPITULO II. ANÁLISIS DEL MERCADO PERUANO

2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO

Definimos brevemente la investigación de mercados como una "cuidadosa y objetiva labor de recopilación, anotación y análisis de datos acerca de problemas vinculados con la comercialización de bienes y servicios". Resulta necesario realizar previamente un análisis para determinar cuál es la información necesaria que precisa recopilarse, anotarse y analizarse.

La investigación de mercados abarca desde el marketing, entendido como el proceso de planificación y ejecución de la producción, fijación del precio, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios, para crear intercambios que satisfagan objetivos individuales y de organización, hasta el estudio propiamente dicho del mercado, su comportamiento, así como de los consumidores y sus preferencias a la hora de adquirir el producto ofrecido por la empresa. (<http://www.indepconsultores.com>)

2.1.1 Mercado Interno de Abastecimiento en Ecuador

Según un último censo realizado por el Iniap (2008), son 10 las provincias dedicadas a la producción de cuyes. Las mayores productoras son: Pichincha, Azuay e Imbabura. De acuerdo a este estudio, existían 21 millones de cuyes, de estos el 35% correspondían a hembras reproductoras. "Esto significa que existen alrededor de 13 millones disponibles para el consumo", anotó Garzón. Según el técnico, esos 13 millones no son suficientes para la demanda. "Existe un déficit de alrededor de 40%". (La Hora Nacional), Es por eso que la demanda Nacional sigue siendo insatisfecha, y que la exportación directa sería muy difícil de ejecutar, por el cumplimiento de los mercados internacionales, actualmente se la realiza mediante Courier a emigrantes que se encuentran en el extranjero pero esta no es una buena alternativa dado que en país de destino pedirá los respectivos permisos para que ingrese al país y esto solo

ocasionara que no siempre llegue el producto al consumidor final. De ahí que la mejor alternativa es exportar el cuy para la ciudad de Lima y completar la demanda insatisfecha en el Perú cumpliendo con los respectivos certificados sanitarios y permisos que se mencionan el punto 2.4.3.

Los dos principales criaderos más grandes del país están en Salinas (Imbabura) y Salcedo (Cotopaxi). Pero en Tungurahua, Pichincha y Azuay se concentra el 40% de la producción nacional (Revista Líderes, 2009), pese a esto entre las empresas que más se distinguen por su crecimiento podemos encontrar:

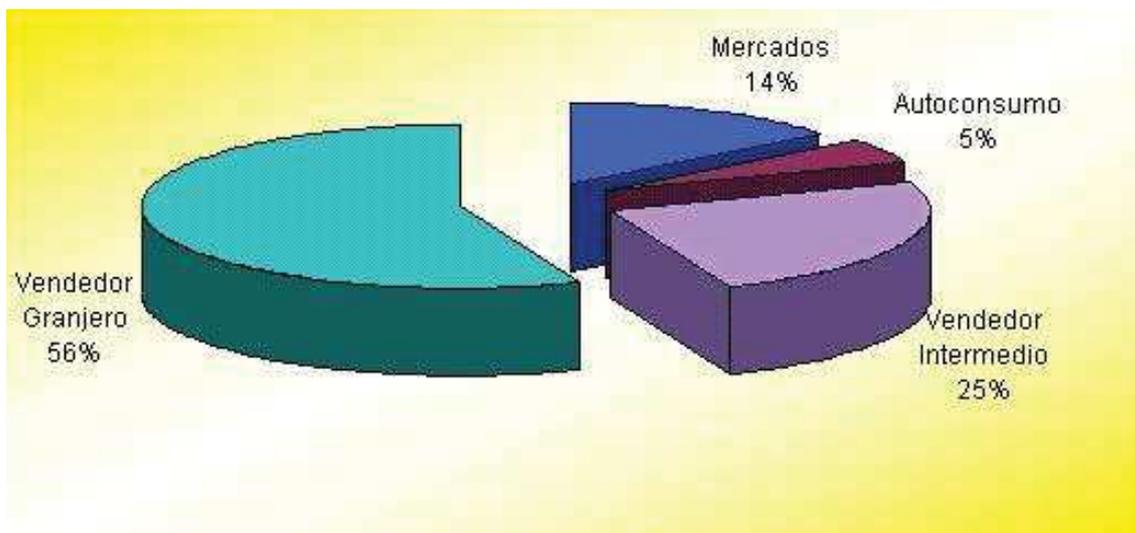
- Aprocuy, ubicado en el cantón Cayambe.
- La corporación señor cuy en Chimborazo
- CORPROCUY-C “Corporación de productores de cuyes-Cotopaxi”

2.1.2 Mercado Externo

El mercado Peruano está constituido por una población de 29'797.694 (<http://www.inei.gob.pe>) millones de habitantes al 2011, (ver anexo 1.2), del que solo la ciudad de Lima Metropolitana tiene 9'113684 millones de habitantes a estimaciones del INEI (<http://www.inei.gob.pe>) al 2010 (Ver anexo 2.2), que es el 30% de la población total de Perú, con estos datos demográficos se puede considerar que el nicho de mercado está ubicado en la Capital de Perú por su gran población y diversidad de culturas, que vienen ubicando en esta metrópoli por la gran afluencia de capitales que existen en esta.

En la ciudad de Lima solo en el año 2011 ingresaron 92170 toneladas de cuy en pie (cuyes vivos) (Ministerio de Agricultura) (Ver anexo 3.2), y por este motivo el estudio se realizara solo a nivel de la ciudad de Lima buscando abastecer la demanda insatisfecha, de este modo uno de los objetivos será cubrir la demanda que acaparan los intermediarios.

Gráfico N° 3 El abastecimiento de carne de cuy en los establecimientos de lima metropolitana (2011)



Fuente: Universidad del La Matanza

El 56.14% de los establecimientos entrevistados, se abastecen de las granjas semi-comerciales y comerciales, existen en Lima estos restaurantes que son en su mayoría aquellos ubicados en la periferia de Lima: CIENEGUILLA, PACHACAMC, HUACHIPA, ETC y corresponden al tipo CAMPESTRE-RECREACIONAL. (<http://www.perucuy.com>)

El 24.56% de establecimientos se abastecen de vendedores intermediarios que consiguen el cuy en los mismos mercados mayoristas así también como en pequeñas granjas semi-comerciales y familiares. (<http://www.perucuy.com>)

El 14.03% se abastece directamente de los grandes mercados de LIMA, POZITOS, LA PARADA, MERCADO CENTRAL Y MERCADOS SUSY.

El 5.27% de establecimientos que poseen su propia granja y se autoabastecen en parte, sin embargo, la mayoría de estos establecimientos no cubren con la demanda de su producción, lo que les obliga a comprar a los intermediarios. (<http://www.perucuy.com>)

Cuadro N° 6 Estudio del destino comercial

Población:	29'797.694
Regiones:	LIMA
Sector a dirigirse:	9'113684 millones.
Nivel social:	medio
Ingresos:	\$ 20,00 diarios
Sueldo básico:	675.00 nuevos soles, equivalente a \$250.10 dólares. (http://www.inei.gob.pe)
Producto a estudiar:	Carne de cuy empacada al vacio
Técnica a utilizar:	Una encuesta
Objetivo del estudio:	Determinar qué proporción de la población compra el producto
Grado de confianza:	95%
Máximo error permisible:	5%
Población:	29'797.694
Población con la característica:	10 %

Elaborado por: La Autora

E=	0,05
N=	9'113.684
p=	0,10
q=	0,93
Z=	1,96
n=	142,9

$$n = \frac{Z^2 pqN}{E^2(N-1) + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.10 * 0.93 * 9'113.684}{0.05^2(9'113.684-1) + 1.96^2 * 0.10 * 0.93}$$

N=371

Con esta fórmula se determino que se deben realizar 371 encuestas, para el estudio de mercado donde se observará que tan factible es la aplicación del proyecto.

2.1.2.1 Principales Importadores de la Carne de Cuy en el Perú

Los principales productores, exportadores e importadores de cuy en Perú que a pesar de su producción a gran escala todavía tienen una escasez por el incremento de las exportaciones, se han vuelto en los últimos tiempos en importadores de cuyes que proceden del Ecuador, todo esto para completar su cuota de exportación, por eso se debe tomar en cuenta que el cuy de Ecuador debe ser de igual o mejor calidad para que tenga el mismo nivel competitivo que producto nacional con esto este se posicionará en el mercado logrando poder satisfacer la demanda no satisfecha por las empresas peruanas. (Anexo 4.1)

Las principales empresas importadoras de cuyes del Perú son:

Cuadro N° 7 Principales empresas importadoras de cuy

<p>Comercial Mayorista S.A.</p> <p>Sr. Carlos Cogorno Ventura Av. El Polo 661, Urb. El Derby, Monterrico. Surco Teléfono: 4344736 – 4305919</p>
<p>Empresa Comunal Valle Hermoso</p> <p>Sr. Juan Francisco Pérez Huayta Calle 30 de Agosto 150, Urb. Sta. Rosa de Ocopa, Concepción. Junín Teléfono: 064-821386 064-2462839</p>
<p>Granja de Animales Menores-Cuyes</p> <p>Universidad Nacional Agraria La Molina Sra. Teresa Montes Cieneguilla</p>
<p>Granja El Cuyero</p> <p>Sr. Hernando Guerra-García Cueva Km. 30.5, Carretera Cieneguilla Av. 15 de Enero 500, San Antonio. Miraflores</p>
<p>Granja San Pedro</p> <p>Sr. Rolando Lazo Soto Jr. Grau 570. Junín Teléfono: 064-439228</p>
<p>Comunidad Campesina Michivilca</p> <p>Prov. Daniel Alcides Carrión, Pasco</p>
<p>APROCUP</p> <p>C.C. Pariamarca, Distr. Yanacancha</p>
<p>Machu PichuCuy.</p> <p>Arenales N° 1863 Oficina 201 - Granja:Papa Leon XIII Chilca. TeléFax: (511) 471-4408, (511) 266-1792 Celular: 9418-7977 RPC: 989014917/989008833informes@machupicchucuy.com</p>

Elaborado por: La Autora

2.1.3 Canales de Distribución

El canal de distribución que se manejará será el indirecto es decir vendrá del productor al centro de acopio donde se deberá empacar y etiquetar el producto cumpliendo con los respectivos certificado de sanidad, hasta la exportación del producto de ahí llegará al vendedor final donde se procederá a la entrega al consumidor final.

Gráfico N° 4 Canal Indirecto de distribución del cuy



Elaborado por: La Autora

2.1.4 Productores y Exportadores

Dentro de los productores que se pueden encontrar los más reconocidos son:

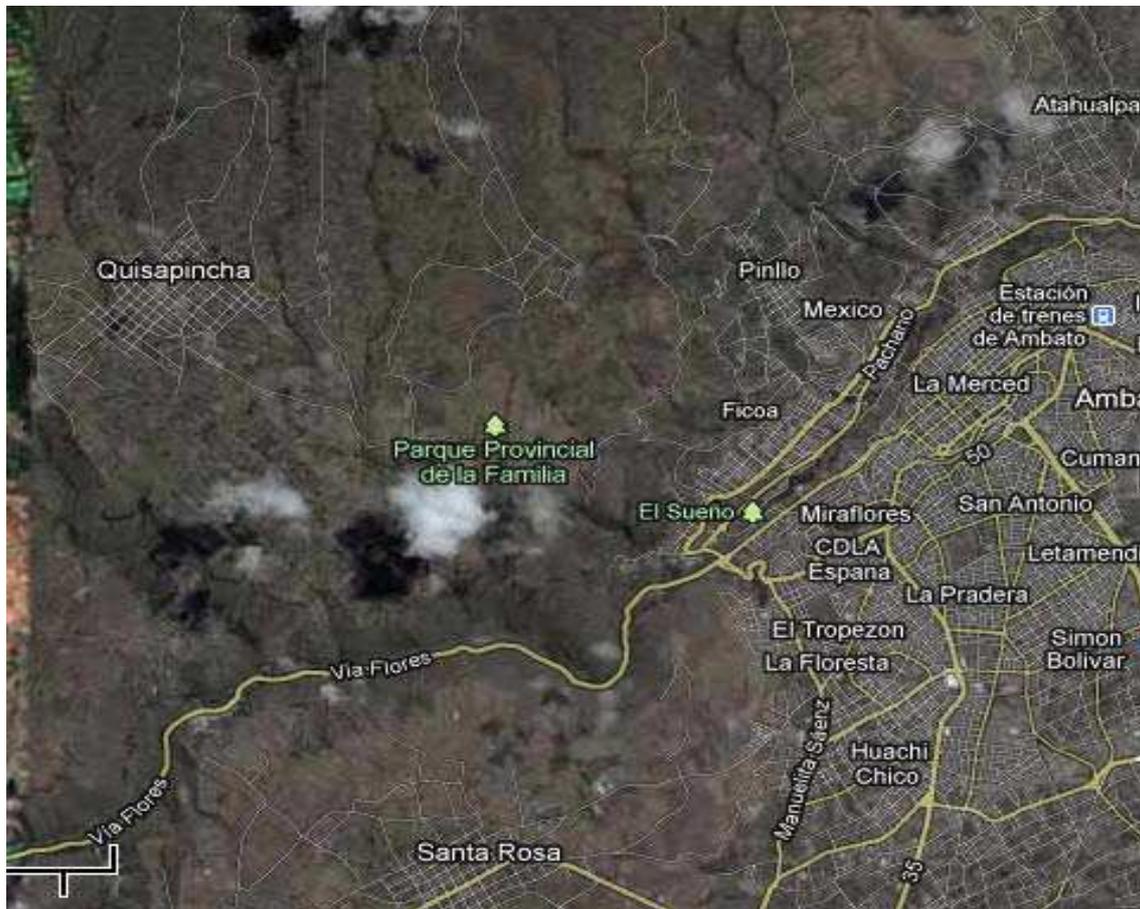
- Aprocuy empresa formada por 60 mujeres en Otavalo dedicadas a la cría de y comercialización.
- Señor cuy empresa formada por 110 familias de la provincia de Chimborazo, de los cantones de Riobamba, Penipe, Guano, Guamote y Colta, que tienen 10000 cuyes entre todos.
- Y otras asociaciones distribuidas en todo el país.

Los productores que serán parte del proyecto son 25 familias que tradicionalmente se han dedicado a la cría de cuyes y con el tiempo han ido mejorando las razas de estos, este grupo de familias se encuentran distribuidos en la Parroquia de Pinllo y de Quisapincha, pertenecientes al Cantón Ambato y este a la Provincia de Tungurahua. Se procederá acopiar en el Barrio Huapascucho donde se empacará y etiquetará para luego proceder a la exportación.

Este conjunto de familias está compuesto en su gran parte por familia y amigos directamente interesados desde hace algún tiempo en empezar a producir cuyes a gran escala.

Sin embargo existirá una inversión por cuatro personas en efectivo, entre estas inversiones está el terreno donde acopiaran los cuyes para proceder al faenamiento y empaque.

Gráfico N° 5 Mapa de los puntos de producción desde satélite



Fuente: mapas Google

2.1.5 Costos de los Productos a Exportar

El costo para exportar el cuy seria:

Cuadro N° 8 Costos para exportar el cuy

Detalle	Valor Unitario	1500 a exportar Terrestre
Producto	\$ 3,50	\$ 5250,00
MOD	0,43	649,12
Empaque	0,57	857,00
Etiqueta	0,25	375,00
Transporte interno	0,13	200,00
Permisos	0,09	130,00
Arancel	0,00	0,00
Agente de aduanas	0,20	300,00
Documentos de exportación	0,07	100,00
Imprevistos	0,07	100,00
Ganancia	1,75	2627,17
Precio Unitario Exportación	6,90	10349,46

Elaborado por: La Autora

Los costos fueron realizados a través de investigación de campo y de esta manera se determina que el cuy tiene un costo unitario de \$3,5; en el caso del empaque el valor de la funda es de 0.11 por cada unidad y la maquina de empacado al vacío tiene un costo de 6700 dólares que depreciado a 10 años será de 670 pero como política se recuperara el valor de la maquinaria en 10 meses por la continua tecnificación, la sumatoria de estos determino un valor de 0.57 del empaque, las etiquetas tienen un costo individual de 0.25ctvos; en los gastos de permisos se pagara un valor de \$ 130.00 que corresponde a sacar los permiso zoosanitario de exportación de agro calidad organismo que acredita a nivel internacional; el agente de aduanas cobra por honorarios 300,00; para otros trámites a sacar se estima \$100,00 como gastos; y en caso de algún imprevisto se tomo una base de \$100.00 de la suma de todo esto se procederá a sacar la ganancia que será del 30% por el riesgo que implica

exportar, dentro del código Tributario se considera que la base mínima para obtener la utilidad es del 25%, como se habla de una base mínima no existe ningún problema. La suma de todos estos valores nos da el valor Unitario y total de exportación de \$ 6.90 y un valor total de \$10349.46; estos valores tienden a bajar en el resto de exportaciones porque ya no será necesario sacar nuevamente los permisos de exportación.

2.2 ANÁLISIS DEL TRANSPORTE

Luego de haber recibido la información correspondiente al transporte, se analizó 2 opciones posibles para la exportación, basados en los siguientes parámetros:

- Distancia existente entre el país de origen y el país de destino
- Posibles vías de transporte
- Tipo de producto a exportar
- Prioridad de entrega del producto
- Cubicaje de la carga, entre otros

Con estos datos se procedió analizar el costo y en visto a estos se resolvió que lo más óptimo es la exportación vía terrestre.

2.2.1 Transporte de Abastecimiento Local

La empresa se encontrará ubicada en la ciudad de Ambato en el barrio de Huapascucho ubicado en el Km 4 de la vía a Quisapincha, por lo tanto el transporte deberá acceder a esta ciudad para la exportación; por lo cual se dieron los siguientes costos:

Cuadro N° 9 Costo de transporte Interno

A	Transporte interno terrestre Ambato - Ambato-huaquillas / con cámaras de frío	\$200.00
B	Transporte interno terrestre Ambato-Quito/ con cámaras de Frío	\$500.00

Elaborado por: La Autora

Al tener estas opciones se determinó que la mejor opción es la A por el costo que tiene el transporte ya que ambos tienen cámaras de frío y por lo tanto cumplen las mismas características.

Ilustración N° 12 Transporte Interno Terrestre



Elaborado por: La Autora

2.2.2 Transporte de Exportación o Vía

La viabilidad fue evaluada a través del costo y también se estudió que tan favorable era el medio de transporte por el cual se dirigiría a Lima. Para ello se determinaron 2 opciones que a continuación se explicará:

- **Vía Aérea.-** El transporte aéreo se caracteriza por la rapidez que se transportan las mercaderías y justamente por esa opción este es el transporte más costoso en este estudio se determinaron los siguientes gastos.

Cuadro N° 10 Gastos vía aérea

Servicios varios	300
Manipuleo(handing)	80
Transporte aéreo	700
Total vía aérea	1080

Elaborado por: La Autora

Ilustración N° 13 Transporte aéreo internacional



Fuente: <http://www.via.com.es>

- **Vía Terrestre.**- El transporte terrestre se caracteriza por ser económico y accesible al momento de exportar o importar en este caso los gastos por exportación vía terrestre son los siguiente:

Cuadro N° 11 Costo transporte terrestre

Transporte terrestre	800
----------------------	-----

Elaborado por: La Autora

La vía por la que ingresará el producto al Perú es por la aduana de Tumbes y se dirigirá por la panamericana norte del país de destino.

Ilustración N° 14 Transporte Internacional Terrestre



Fuente: <http://camionerauniversal.com.mx>

2.2.3 Costos de Transporte

Una vez analizado las dos opciones de exportación se decidió que el costo de transporte a utilizarse internamente será el “A”, y para el Internacional se lo realizará por vía terrestre dado la cercanía al Perú a continuación se detalla el valor total del transporte.

Cuadro N° 12

Transporte Interno	200
Transporte Internacional	800
Total Transporte	1000

Elaborado por: La Autora

Este transporte cubre la ciudad de Ambato hasta la ciudad de Lima por un costo de 1000, el costo desde la frontera de Huaquillas a la ciudad de Lima es de \$800,00 en este tramo se encarece por el costo del combustible en el Perú.

2.3 TRAMITOLOGÍA DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS

2.3.1 Procedimiento de Exportación Local

En el procedimiento de exportación local se tomará en cuenta algunos puntos fundamentales:

- **Documentación y registros.-** Antes de empezar con el procedimiento de exportación se debe tener los documentos necesarios como son:
 - Copia notariada del Registro Único de Contribuyente (RUC).- en el que debe constar el contribuyente como exportador, de no ser el caso se deben actualizar los datos.
 - Fotocopia notariada a color y cedula y registro de firma.
 - Registro en la página del SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador) donde se debe llenar los datos correspondientes ingresando en la página: www.aduana.gob.ec, link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos y enviarlo electrónicamente.
 - Llenar la Solicitud de Concesión/Reinicio de Clave que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de Atención al Usuario del SENA E, firmada por el Exportador o Representante legal de la Cía. Exportadora. Recibida la solicitud se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente.
 - Una vez obtenido el registro se podrá realizar la transmisión electrónica de la Declaración de Exportación. (<http://www.aduana.gob.ec>)

- Trámites de Exportación: los pasos que se seguirán luego de los registros son los siguientes:
 - **FASE DE PRE-EMBARQUE:** Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Existe la posibilidad que ante una restricción o control solicitado por otras instituciones reguladoras o por control aduanero, ciertas mercancías requieran cumplir una formalidad aduanera adicional antes de ser embarcadas. (<http://www.aduana.gob.ec>)

Documentos que debe portar el transportista en una operación internacional

- El Manifiesto de Carga, documento que contiene una lista de las mercancías que constituyen el cargamento de una nave, una aeronave o cualquier otro vehículo de transporte, en el momento de su llegada a un territorio aduanero o su salida de un territorio. ANEXO 2.6

- El documento que prueba el contrato de transporte (Carta de Porte Carretero, Ferroviario o Aéreo, Conocimiento de Embarque o Conocimiento para transporte intermodal o multimodal), expedido por la empresa de transporte y entregado al embarcador como recibo de la mercancía que se va a transportar. Anexo 2.5
- El documento que acredita el régimen aduanero al cual está sujeta la mercancía transportada, tal como la exportación, la importación o el tránsito. (<http://www.aladi.org>)
- **Documento de tránsito Internacional.**- La mercancía transportada puede encontrarse bajo el régimen de tránsito aduanero internacional. Esto significa que su transporte se realiza, bajo control aduanero, desde una oficina aduanera de partida hasta una oficina aduanera de destino y en una misma operación en el curso de la cual se cruzan una o varias fronteras. En este caso el transportista deberá portar un documento en el cual queden asentados los controles aduaneros realizados a la carga. Este formulario, debidamente completado con la información requerida y firmado por el declarante, documenta la operación de tránsito aduanero internacional, cuyas premisas más importantes son las siguientes:
 - Reconocimiento internacional de las medidas de control aduanero
 - Las medidas de control aduanero que se aplican en el país de origen de la operación de tránsito aduanero internacional son aceptadas, en general, por las aduanas de los países de tránsito y de destino, las que se limitan a revisar el número, código y estado de los precintos aduaneros, asegurándose de que éstos, la unidad de carga y la unidad de transporte, no tengan señales de haber sido forzados o violados. También vigilan que la operación de transporte se realice por la ruta y en los plazos previstos. Sin embargo, nada de esto excluye el derecho de las autoridades aduaneras de los países de tránsito, de aplicar otras

medidas de control que crean pertinentes en caso de que existan sospechas de irregularidad.

- Suspensión de gravámenes a la importación o la exportación.
- Mientras dure la operación de tránsito aduanero internacional, tanto las mercancías como las unidades de carga y las unidades de transporte podrán atravesar el territorio de uno o más países de tránsito, en goce de la suspensión de gravámenes a la importación o a la exportación, sin perjuicio del pago de tasas por los servicios efectivamente prestados durante el trayecto (manipuleo en terminales de carga, almacenamiento, etc.). Ver anexo 2.7
- **FASE POST-EMBARQUE:** Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, en un plazo no mayor a 30 días hábiles posteriores al embarque de las mercancías.

Para las exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco podrá presentarse una sola Declaración Aduanera, para varios embarques hacia un mismo destino, realizados dentro de un mismo mes. Esta declaración y sus documentos de acompañamiento y de soporte deberán presentarse hasta 15 días posteriores a la finalización del mes.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un

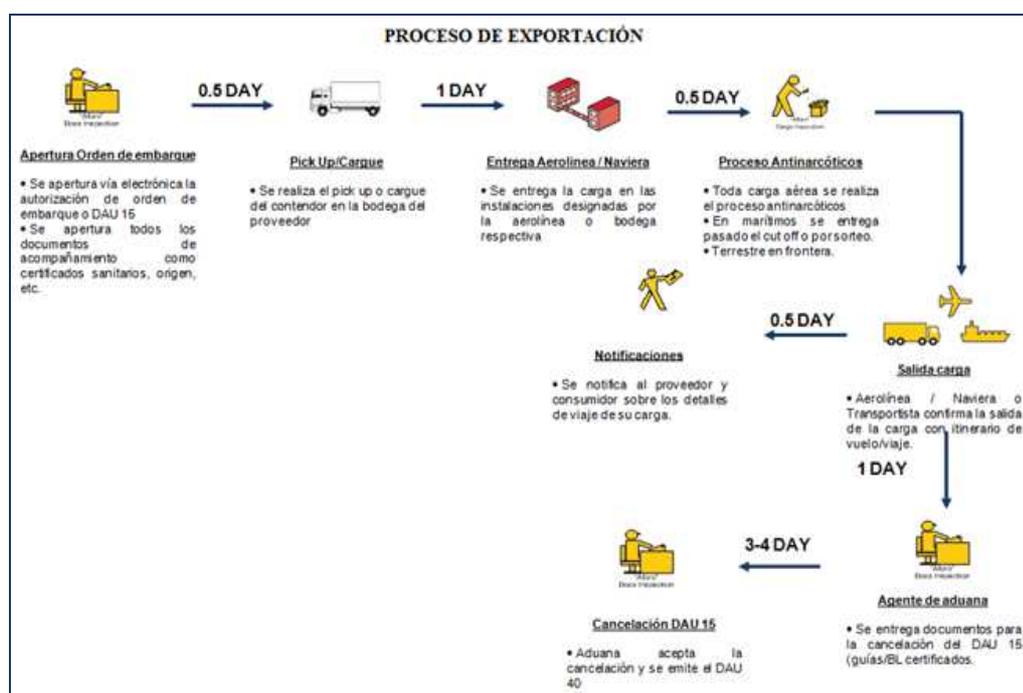
mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el número de refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana deberán presentarla ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía junto con los documentos que acompañan a la misma.

Se deberá considerar que la norma contempla que hasta que esté listo el nuevo sistema informático, la DAU de exportación y sus documentos de acompañamiento y soporte deben ser entregados físicamente dentro del término de 15 días posteriores a la aceptación electrónica a la administración aduanera correspondiente.

Así mismo se aclara que los tiempos de transmisión y entrega de documentos físicos se ajustarían cuando se encuentre implementado el nuevo sistema informático. (<http://www.aduana.gob.ec>)

Gráfico N° 6 Aduana Proceso de exportación



Fuente: Sistema logístico y distribución física Internacional

Elaborado por: Ing. Roberto López

2.3.2 Proceso de Importación en País de Venta

Cualquier persona natural o jurídica puede solicitar el ingreso de las mercancías, señalando su Registro Único de Contribuyentes - RUC en la Declaración Única de Aduanas - DUA.

En el caso de la importación, el plazo es de 30 días útiles computados a partir del día siguiente al término de la descarga de las mercancías.

El Agente de Aduana es un profesional autorizado por la SUNAT, con estudios especializados en el IATA (Instituto de Administración Tributaria y Aduanera de la SUNAT o la Ex ENA – Escuela Nacional de Aduanas), que lo asesorará en los trámites para el desaduanamiento de sus mercancías, asimismo, respecto a todos los requisitos legales e impuestos a la importación que le corresponde al tipo de mercadería que desea importar. Además, es quien confeccionará la documentación aduanera correspondiente al ingreso de mercaderías al territorio que será controlada y visada por el personal aduanero de la SUNAT.

El agente de aduanas transmitirá electrónicamente la información de la DUA de importación al SIGAD, sistema que convalidará la información recibida, numerará la DUA y seleccionará aleatoriamente las declaraciones, a fin de determinar el tipo de control al que se sujetarán las mercancías, de acuerdo a los siguientes canales

- **Canal Verde.**- Las mercancías no requerirán de revisión documentaria ni física y serán de libre disponibilidad una vez cancelada los derechos arancelarios y demás tributos que gravan la importación.
- **Canal Naranja.**- Las mercancías serán sometidas únicamente a revisión documentaria.

- **Canal Rojo.**- Las mercancías estarán sujetas a revisión documentaria y reconocimiento físico.

El agente de aduanas cancelará el adeudo de la DUA, es decir, los impuestos correspondientes a la importación en los bancos autorizados dentro de los tres días siguientes a la fecha de numeración de la DUA. Vencido dicho plazo, se liquidará los intereses moratorios por mes o fracción de mes.

- **Levante en cuarenta y ocho (48) horas.**- Para efectos del otorgamiento del levante en cuarenta y ocho (48) horas, se deben cumplir con los siguientes requisitos:
 - a) Contar con garantía global o específica previa a la numeración de la declaración, de conformidad con el artículo 160º de la Ley. (Ley General de Aduanas)
 - b) Transmitir el manifiesto de carga antes de la llegada del medio de transporte.
 - c) Numerar la declaración antes de la llegada del medio de transporte.
 - d) Contar con toda la documentación requerida por la legislación aduanera para el despacho de las mercancías, incluyendo lo señalado en el artículo 194 del Reglamento. (Reglamento de la Ley General de Aduanas)
 - e) No se haya dispuesto sobre la mercancía una medida preventiva de inmovilización o incautación, o la suspensión del despacho por aplicación de Medidas en Frontera.
 - f) Transmitir la nota de tarja hasta ocho (8) horas siguientes al término de su descarga.

g) Tratándose de carga consolidada, el almacén aduanero transmite la tarja al detalle:

1. En la vía terrestre, fluvial u otro tipo de vía, hasta las doce (12) horas siguientes al término de su descarga.

La administración aduanera no está obligada a otorgar el levante de las mercancías dentro del plazo de cuarenta y ocho (48) horas cuando no se pueda realizar o culminar el reconocimiento físico por motivos imputables a los operadores de comercio exterior.

La autoridad aduanera registra en el SIGAD (Sistema Integrado de Gestión Administrativa y Técnica) las notificaciones o requerimientos los cuales se visualizan en el portal web de la SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduana y de administración tributaria) o pueden ser notificados al despachador de aduana e importador por medios electrónicos o por cualquiera de las otras formas previstas en el Código Tributario, a fin de que sean subsanadas las deficiencias encontradas. Recibidas las respuestas, son remitidas al funcionario aduanero encargado de la revisión documentaria, para su evaluación y se procede a la entrega de las mercaderías. (<http://www.sunat.gob.pe>)

2.3.3 Documentos de Exportación en Ecuador

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC (registro Único de Contribuyente) del exportador
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas.
 - Registro de exportador
 - Certificado Sanitario de exportación.
- Certificado de Origen

- Documento de Transporte.
- Orden de Embarque impresa. Ver anexo 5.2.

2.3.4 Documentos de Importación en Perú

Los documentos que usualmente se requieren para la importación son:

- Registro Único de Contribuyente del importador
- Factura comercial (FC) o Comercial Invoice
- Póliza de seguro
- Documento de transporte dependiendo del medio de transporte (Carta Porte)
- Declaración Única de Aduanas de importación.
- La Declaración Andina del Valor (DAV) en los casos que sea exigible la transmisión del formato B de la declaración.

Salvo en los casos de mercancías de importación restringida que requieren certificados o documentos adicionales de autorización de ingreso por parte de los organismos correspondientes.

- Certificado zoosanitario Otorgado por el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria) Perú

2.3.5 Costos de Exportación en Ecuador

En Ecuador se tomara como costos dos fases que serán los de producción y los de tramitología para la exportación que serán los siguientes:

Cuadro N° 13

Detalle	Valor Unitario	1500 a exportar Terrestre
Producto	3,50	5250,00
MOD	0,43	649,12
Empaque	0,57	857,00
Etiqueta	0,25	375,00
COSTOS DE PRODUCCIÓN	4,75	7131,12
Transporte interno	0,13	200,00
Permisos	0,09	130,00
Agente de aduanas	0,20	300,00
Documentos de exportación/certificado de origen	0,07	100,00
Imprevistos	0,07	100,00
COSTOS DE TRAMITES Y LOGÍSTICA	0,55	830,00
TOTAL COSTOS DE EXPORTACIÓN	5,31	7961,12

Elaborado por: La Autora

El valor de los costos de exportación será de 7961.12 y con un valor unitario de 5.31 para obtener estos valores se utiliza la suma de los valores de costos de producción y la suma de los costos de trámites y logística utilizados.

2.3.6 Costos de Importación en Perú

En el Perú se tomaran como costos para la importación los siguientes valores:

Cuadro N° 14

transporte internacional	0,53	800,00
Seguro Internacional 1.5%	0,09	139,37
impuesto general a las ventas 16%	1,20	1806,21
impuesto de promoción municipal 2%	0,15	225,78
permiso zoosanitario de importación	0,01	19,34
Total costos de importación	1,99	2990,70

Elaborado por: La Autora

Para el caso de valores de importación se toma en cuenta los valores del transporte internacional, el seguro internacional que en este caso se tomara la referencia de la legislación peruana en base al 1,25% y los impuestos que se pagaran por la importación que son; el impuesto general a las ventas del 16% y el impuestos de promoción municipal del 2%, adicionalmente a este se debe sacar en Perú un permiso de importación zoosanitario que equivale a S/51.75 soles equivalente a 19,34 USD; dando un costo de importación de \$2990,70 dólares y un valor unitario de 2.01 centavos de dólar.

El costo total de exportación seria de \$10951,82 con un costo unitario de \$7,30 lo cual hace que la exportación sea factible al estar el precio unitario de venta del cuy en \$13,00 a \$14,00 en el mercado peruano, con esto se demuestra que también será rentable para el importador peruano.

Cuadro N° 15

Total costos de exportación	5,31	7961,12
Total costos de importación	1,99	2990,70
Costos Totales	7,30	10951,82

Elaborado por: La Autora

2.4 CODIFICACIÓN ARANCELARIA EMPLEADA Y PERMISOS

La codificación arancelaria es universal respecto a la partida arancelaria, es decir a los cuatro primeros códigos, en lo que se refiere a la subpartida los seis dígitos también son universales, la variación se da a partir de los 8 dígitos de la subpartida donde estos son regionales y el Ecuador por tener el acuerdo de Can tienes estos códigos iguales a los países miembros entre los que se encuentra el Perú; los últimos dos dígitos de la partida corresponden a cada país,. Esto por resolución de la OMA (organización Mundial de Aduanas); El Ecuador utiliza la codificación NANDINA (Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina), basados en esto se denominó la partida de exportación y de importación.

El Código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos:

Cuadro N° 16 Código Numérico de la NANDINA

DÍGITOS	DENOMINACIÓN
1° 2° 3° 4° 5° 6° 7° 8° 9° 10°	Partida Arancelaria
1° 2°	Capítulo
1° 2° 3° 4°	Partida del Sistema Armonizado
1° 2° 3° 4° 5° 6°	Subpartida del Sistema Armonizado
1° 2° 3° 4° 5° 6° 7° 8°	Subpartida NANDINA
1° 2° 3° 4° 5° 6° 7° 8° 9° 10°	Subpartida nacional

Fuente: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Partida-Nandina/1511173.html>

Elaborado por: La Autora

2.4.1 Partida Arancelaria de Exportación Ecuador

La partida arancelaria de exportación fue escogida por las regla 3c de las normas clasificación arancelaria, al no establecerse una partida que tenga el nombre específico del producto tomamos la subpartida genérica que establece los demás despojos de carne comestible, frescos, refrigerados o congelados. Una vez escogida la partida se procedió a ver si se encontraba habilitada en la página web del banco Central del Ecuador, donde se determinó que es factible utilizar la siguiente partida:

Partida	0208900000
----------------	------------

Cuadro N° 17 Partida NANDINA

Nomenclatura Nandina

Por Código

Buscar:

0208900000

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Perecible	Autorización para Importar	Autorización para Exportar
0208900000	LAS DEMÁS	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO / LIQUIDO (kg)	SI	Habilitada	Habilitada

Fuente: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consultaNomenclaturaNandina.jsp

2.4.2 Partida Arancelaria de Importación Perú

En el Perú se utiliza la misma partida para la importación, para determinar los valores que se deben pagar al momento del proceso de importación se debe ingresar a la página web: Aduanet.gob.pe, habilitada por el gobierno de Perú; en la cual se determina los pagos de aranceles e impuestos que se debe realizar.

Gráfico N° 7 Gravámenes Vigentes de la partida 0208900000

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL **0208.90.00.00** ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS

TIPO DE PRODUCTO:	LEY 29666-IGV 20.02.11
--------------------------	------------------------

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.25%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	(*)

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAISES.

CORRELACIONES	CONVENIOS	RESTRICCIONES	DESCR. MINIMAS	IND.CRITERIOS
		RESOL. CLASIF.		

Fuente: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Cuadro N° 18 Correlaciones para la Subpartida Nacional 0208.90.00.00

CORRELACIÓN NANDINA NABANDINA	
NABANDINA	DESCRIPCIÓN
02.04.00.99.00	DEMÁS CARNES Y DESPOJOS COMESTIBLES FRESCOS, REFRIG
02.04.00.99.00	DEMÁS CARNES Y DESPOJOS COMESTIBLES FRESCOS, REFRIG
02.04.00.99.00	DEMÁS CARNES Y DESPOJOS COMESTIBLES FRESCOS, REFRIG
CORRELACIÓN CUODE	
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
113	B. DE CONSUMO NO DURADERO. PRODUCTOS ALIMENTICIOS ELABORADOS

Fuente: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Dentro del cuadro N° 18 se observa que el ad-valoren corresponde al 6%, de ahí se aplicara un impuesto a la ventas del 16% este es el equivalente al impuesto al valor agregado IVA en el Ecuador, y un impuesto municipal del 2%, adicionalmente para el cálculo de los impuestos se pone como base el 1.25% para el valor del seguro ya que los tributos se calcularan en base CIF (costo seguro y flete)

2.4.3 Permisos de Exportación en Ecuador

En Ecuador se necesita para la exportación de carne 2 documentos que son entregados por AGROCALIDAD a continuación se determina los pasos para obtener estos:

- **Requisitos para obtener el registro de exportador**
 - Solicitud a la Dirección Ejecutiva de AGROCALIDAD.
 - Inspección sanitaria del centro de producción o del establecimiento de procesamiento de productos pecuarios, por un técnico de AGROCALIDAD.

- Comprobante personalizado de pago original por inspección sanitaria, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de AGROCALIDAD.
- Si cumple requisitos sanitarios se emite el registro de exportador del producto pecuario.
- Al momento de que la mercancía llega al punto de salida, se emite el certificado de exportación.
- Tiempo estimado del trámite: 8 días. (Agrocalidad, 2011, p. 11)

Cuadro N° 19 Valores a cancelar en las entidades bancarias

CÓDIGO	ÍTEM PARA PAGAR	VALOR (USD)
09.41.005	Calificación anual de centros de producción para exportación de cuyes	80,0

Fuente: Agrocalidad

- **Requisitos para obtener el pre- certificado o certificado sanitario de exportación**
 - Solicitud dirigida a la Dirección Ejecutiva de AGROCALIDAD.
 - Inspección sanitaria de centro de producción o de establecimiento de procesamiento de productos pecuarios por un técnico de AGROCALIDAD.
 - Comprobante personalizado de pago original por inspección sanitaria, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de AGROCALIDAD.
 - Si cumple requisitos sanitarios exigidos por el país de destino, se emite el certificado de exportación del producto pecuario.
 - Tiempo aproximado del trámite: 8 días. (Agrocalidad, 2011, p. 11)

Cuadro N° 19 Valores a cancelar en las entidades bancarias

CÓDIGO	ÍTEM PARA PAGAR	VALOR (USD)
10.01.006	Inspección de animales; productos, subproductos y derivados pecuarios: frescos, refrigerados o congelados, en planta o campo (todo tipo de inspección pecuaria)	50,0

Fuente: Agrocalidad

- **Certificado de Origen**

El Certificado de Origen es un documento que el exportador requiere para acogerse a una preferencia arancelaria, establecida según acuerdos comerciales negociados por el Ecuador o simplemente para cumplir con un requisito de la aduana del país de destino o del cliente.

TRÁMITE A SEGUIR:

1. Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en el sitio web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportan.
2. Declaración juramentada de Origen (ver anexo 2.8, 2.9, 2.10)
3. Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.
4. Elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportar, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.
5. Comunicación del resultado al usuario.

6. El usuario cancela el valor del Certificado de origen (usd 10.00).
7. El usuario llena los datos del Certificado de origen.
8. El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino. (<http://www.proecuador.gob.ec>). (Ver anexo 2.11)

Los certificados de origen cuentan con una vigencia determinada a partir de la fecha de validación por la Entidad Competente, para hacer efectiva la preferencia arancelaria: para la COMUNIDAD ANDINA Y ALADI: 180 días. (<http://www.proecuador.gob.ec>)

Los certificados de origen son emitidos por y para los siguientes acuerdos comerciales: (<http://www.proecuador.gob.ec>). Además entidades habilitadas que se indican a continuación emiten certificado de origen para exportaciones a mercados de la CAN, ALADI y MERCOSUR.

Cuadro N° 20 Certificados emitidos por acuerdos comerciales

Institución Emisora	Acuerdo Comercial y Sistemas de Preferencia Arancelarias
El MIPRO (Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato)	Sistema Global de Preferencias Comerciales (SG PC)
El MIPRO (Cuenca)	Acuerdo Comerciales: SGP de procedencia a terceros países, CAN , ALADI y MERCOSUR.

Institución Emisora	Dirección	Teléfonos
FEDEXPOR	Iñaquito No. 3537 y Juan Pablo Sanz	(593-2) 2252426 (593-2) 2256008
CÁMARA DE INDUSTRIAS DE CUENCA	Av. Florencia Astudillo y Alfonso Cordero Edif. Cámara de Industrias piso 12	(593-7) 2885070
CÁMARA DE COMERCIO DE HUAQUILLAS	10 de Agosto y Primero de Mayo	(593-7) 2996777 (593-7) 2996590
CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CARCHI	Sucre y Ayacucho Edif. De La Gobernación Piso 1	(593-6) 2981917
CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL	Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar Edif. Las cámara torre A 3er piso	(593-4) 2682771
CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL Av.	Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar, Edif. Centro Empresarial Las Cámaras Piso 5	(593-4) 2682618
CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL TUNGURAHUA	Av. Galo Vela Vía Pícaihua km 2 ½ y los Canales	(593-3) 2418009
CÁMARA DE INDUSTRIAS Y PRODUCCIÓN	Av. Amazonas y República Edif. Las Cámaras Piso 10	(593-2) 2452500
CÁMARA DE COMERCIO DE MACHALA	Buena Vista 2603 y Rocafuerte	(593-7) 2930640
CÁMARA DE INDUSTRIAS DE MANTA	Av. 2da y calle 12, Edif. Bco. Del Pichincha, 6to piso, Of. # 603	(593-5) 2621214
CAPEIPI	Av. Amazonas y Atahualpa Centro de Exposiciones Quito	(593-2) 443388

Fuente: Ministerio de Industrias y productividad.

2.4.4 Permisos de Importación en Perú

Los requisitos zoonosanitarios de importación-RZI, son exigencias establecidas por SENASA, y se adjuntan al permiso zoonosanitario de importación. Cuando los RZI no se encuentren establecidos, la elaboración de los mismos deben ser solicitados a la Subdirección de Cuarentena Animal mediante una carta simple,

oficio u otro documento. Dicha Subdirección evaluará la información sanitaria existente, del país de origen y procedencia, la que puede incluir un análisis de riesgo de ser necesario, y determinará si es factible o no elaborar dichos requisitos. De ser factible la elaboración de los RZI, éstos son remitidos a la Autoridad Oficial Competente del país exportador, con la finalidad de armonizar y llegar a su aprobación final. Armonizados los RZI, se inicia la emisión de los permisos zoosanitarios de importación correspondientes. (<http://www.senasa.gob.pe>)

El Permiso Zoosanitario de Importación (PZI), es un documento oficial emitido por el SENASA, con la finalidad de informar y autorizar al importador y a la Autoridad Oficial competente del país exportador sobre los requisitos o condiciones sanitarias vigentes que deben cumplir las mercancías pecuarias al momento de hacer su ingreso al Perú.

Se tramita en cualquier oficina del SENASA, excepto en los Puestos de Control y tiene un costo de S/51.75 soles equivalente a 19,34 USD tomado del 1.5% de la UIT Unidad Impositiva Tributaria) vigente.

2.4.5 Restricciones Locales y de Origen

No existen restricciones locales de origen para la importación en el Perú para lo que se anexa el cuadro de la partida arancelaria tomada de la aduana del Perú.

Cuadro N° 21 Restricciones y Prohibiciones

Ingrese la partida XXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. **CODIGO :**

Ingrese la descripción de un producto sin tilde ni puntuaciones **DESCRIPCION :**

SECCIÓN:I ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
CAPITULO:2Carne y despojos comestibles

Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 0208.90.00.00

- 02.07** Carne y despojos comestibles, de aves de la partida no 01.05, frescos, refrigerados o congelados.
 - De gallo o gallina:
[0207.11.00.00](#) - Sin trocear, frescos o refrigerados
[0207.12.00.00](#) - Sin trocear, congelados
[0207.13.00.11](#) - - - SIN DESHUESAR
[0207.13.00.12](#) - - - DESHUESADO
[0207.13.00.90](#) - - - LOS DEMAS
[0207.14.00.10](#) - - - CARNE MECANICAMENTE DESHUESADA
[0207.14.00.21](#) - - - SIN DESHUESAR
[0207.14.00.22](#) - - - DESHUESADO

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION	NO APLICA
---	------------------

No existen restricciones de Inspección
No existen Prohibiciones de salida de la mercancía
No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

[Retornar](#)

Fuente: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

2.5 COSTOS GLOBALES DE EXPORTACIÓN DE CUY AL PERÚ

En este capítulo se realizara un análisis general de los costos que se deben tomar en consideración para la exportación de la carne de cuy al Perú este análisis será nacional como internacional.

Pero para poder entenderse de mejor manera se debe entender que un costo es “el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Dicho en otras palabras, el costo es el esfuerzo económico (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc.) que se debe realizar para lograr un objetivo operativo”. (<http://www.loscostos.info>)

2.5.1 Costos Totales de Exportación

El costo de producción contablemente se da por la Materia Prima Directa (MPD), por la Mano de Obra Directa (MOD), y por los Gastos Indirectos de Fabricación (GIF) que en este caso es el empaque y el etiquetado; en base a esta base de contabilidad de costos se determino que los costos de producción son equivalentes a \$7131,12 con un valor unitario de \$ 4,75.

Como ya se había analizado anteriormente entre las opciones existentes del transporte, se tomo como mejor alternativa el flete terrestre al tener un costo más accesible y por el hecho de que el precio del transporte interno tiene costos más bajos, otra ventaja es la cercanía del Perú al Ecuador; de esta manera se determina que el costo total del transporte es de \$1000,00, la ruta que seguirá será de Ambato a Huaquillas entrando a Perú por Tumbes hasta llegar a Lima.

2.5.2 Costos Tramitología

Se entiende por tramitología a las actividades de hacer los trámites correspondientes para la exportación dentro de este se encuentra los pagos por permisos, por documentos de exportación, por el pago al agente de aduanas.

Cuadro N° 22

Permisos	0,09	130,00
Agente de aduanas	0,20	300,00
Documentos de exportación/ certificado origen	0,07	100,00
Imprevistos	0,07	100,00
Costos de trámites y logística	0,42	630,00

Elaborado por: La Autora

Si bien el pago de los permisos son anuales, y el certificado de origen es semestral no se dividió por la necesidad de crear un fondo para futuros tramites y en caso de presentarse algún costo adicional.

2.5.3 Costos de Importación Perú

Cuadro N° 23

transporte internacional	0,53	800,00
Seguro Internacional 1.5%	0,09	139,37
impuesto general a las ventas 16%	1,20	1806,21
impuesto de promoción municipal 2%	0,15	225,78
permiso zoosanitario de importación	0,01	19,34
Total costos de importación	1,99	2990,70

Elaborado por: La Autora

El costo unitario de importación en el lugar de destino es de \$1,99, pero este valor se da por presentar el certificado de origen, este beneficio se obtiene por pertenecer a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que permite se disminuya el Ad-valoren en un 100%.

Es decir sin este certificado se tendría que pagar un valor adicional de \$0,46 ctvs. por cada unidad que corresponde al 6% del ad-valoren.

2.5.4 Costos de Aranceles

Cuadro N° 24

impuesto general a las ventas 16%	1,20	1806,21
impuesto de promoción municipal 2%	0,15	225,78
Total Impuestos	1,35	2031,99

Elaborado por: La Autora

Dentro de los costos de aranceles vamos a encontrar que el Ad-valoren se calculara sobre la base CIP pero en este caso ya no aplica por el beneficio que otorga el certificado de origen, y para el cálculo del impuesto general de ventas y el impuesto de promoción municipal se calcula como base el CIP mas el valor del ad valoren y este valor será la base para el cálculo de esos dos impuestos, en este caso se pagara en Perú un valor de \$2031,99.

2.5.5 Costos de Totales de la Exportación en Ecuador e Importación en Perú

Cuadro N° 25

Detalle	Valor Unitario	1500 a exportar Terrestre
Producto	3,50	5250,00
MOD	0,43	649,12
Empaque	0,57	857,00
Etiqueta	0,25	375,00
Transporte interno	0,13	200,00
Permisos	0,09	130,00
Arancel	0,00	0,00
Agente de aduanas	0,20	300,00
Documentos de exportación/ Certificado de Origen	0,07	100,00
Imprevistos	0,07	100,00
Ganancia	1,59	2388,34
Valor Unitario Exportación	6,90	10349,46
transporte internacional	0,53	800,00
TOTAL CFR	7,43	11149,46
Seguro Internacional 1.5%	0,09	139,37
TOTAL VALOR CIP	7,53	11288,83
valor aduana	7,53	11288,83
impuesto general a las ventas 16%	1,20	1806,21
impuesto de promoción municipal 2%	0,15	225,78
total impuestos	1,36	2031,99
permiso zoosanitario de importación	0,01	19,34
Total costos de importación Perú	8,90	13340,16

Elaborado por: La Autora

Luego de un Análisis de los costos se puede determinar que el producto llega al Perú luego del pago de tributos y permisos a un costo de \$8,90 y una valor total por los 1500 cuyes de 13340,16; estando este valor dentro de los precios aceptables ya que en la actualidad se comercializan por los 13 y 14 dólares

este tipo de cuyes dentro del Perú; a esto también se le debe hacer una consideración y es que el faenamiento todavía es de manera manual y no técnica al momento de tecnificar este proceso el precio bajara ocasionando que el costo del producto disminuya y que se vaya volviendo más productivo.

La ganancia de \$1,75 por se da por una margen de utilidad del 30%, también se considera que dentro de los costos de exportación hay pagos que constan mensualmente pero se los realiza semestral y anual respectivamente estos son el certificado de origen y los permisos de Agrocalidad, y un valor para tramitar estos certificados por un valor de \$230,00 así que estos ingresos en el resto de tiempo que no se utilice ayudara a la liquidez de la empresa y para invertir en activos, como también se tienen un colchón de \$100,00 mensuales reservados en caso de un imprevisto en la exportación.

3 CAPITULO III. EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DEL PROYECTO

3.1 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El estado de situación financiera, también llamado balance general, es el medio que la contabilidad ha utilizado para mostrar el efecto acumulado de las operaciones que se han efectuado en el pasado. Nos muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos con los que cuenta la empresa para las futuras operaciones, así como los derechos que existen sobre los mismos y que aparecen bajo el nombre de pasivos y capital contable. (<http://www.ii.iteso.mx>)

A continuación se detalla balance de situación Inicial de la empresa:

Cuadro N° 26 Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL					
En dólares					
ACTIVOS			PASIVOS		
CORRIENTES			NO CORRIENTES		
BANCOS	6400	6400	OBLIGACIONES BANCARIAS	65000	
FIJOS			TOTAL PASIVOS		65000
MUEBLES Y ENSERES	2000		PATRIMONIO		
MAQUINARIA Y EQUIPO	7200		CAPITAL	18500	
EQUIPO DE COMPUTACION	900		TOTAL PATRIMONIO		18500
VEHICULOS	30000				
EDIFICIOS	25000				
TERRENO	10000	75100			
INTAGIBLES					
GASTOS DE CONSTITUCION Y PATENTES	2000	2000			
Total Activos		83500	Total Pasivos + Patrimonio		83500

Elaborado por: La Autora

3.2 BALANCE DE COMPROBACIÓN

Un balance de comprobación es un instrumento financiero que se utiliza para visualizar la lista del total de los débitos y de los créditos de las cuentas, junto al saldo de cada una de ellas (ya sea deudor o acreedor). De esta forma, permite establecer un resumen básico de un estado financiero.

El balance de comprobación refleja la contabilidad de una empresa u organización en un determinado periodo. Por eso el balance actúa como base a la hora de preparar las cuentas anuales.

Por lo general, el balance de comprobación es un documento voluntario para el empresario, aunque recomendable para que éste pueda conocer con precisión el estado financiero de su empresa sin necesidad de arrastrar errores hasta la elaboración de las cuentas anuales. (<http://definicion.de/balance-de-comprobacion/>)

Balance de comprobación

Nº	Cuenta	Movimientos		Saldos	
		Debe	Haber	Deudor	Acreedor
1	BANCOS	6400		6400	
2	MUEBLES Y ENSERES	2000		2000	
3	MAQUINARIA Y EQUIPO	7200		7200	
4	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	900		900	
5	VEHÍCULOS	30000		30000	
6	EDIFICIOS	25000		25000	
7	TERRENO	10000		10000	
8	GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PATENTES	2000		2000	
9	OBLIGACIONES BANCARIAS		65000		65000
10	CAPITAL		18500		18500
	suman iguales	83500	83500	83500	83500

Elaborado por: La Autora

El terreno es un aporte de uno de los socios del proyecto, así que el monto del préstamo bancario se destinara a la construcción del galpón en el que se desarrollará todo el proceso productivo; la compra del vehículo es muy importante ya que en este se trasladarán los cuyes hasta el lugar de acopio. La oportunidad se basa en que la inversión de los activos fijos ayuda a disminuir costos y mejorar la eficiencia del proceso productivo.

3.3 INVERSIÓN DEL PROYECTO

La inversión del proyecto vendrá de dos vías; la primera por un aporte de la gente involucrada en el proyecto, con un valor de \$18500,00 que serán recibidos en activos fijos dentro de este se encuentra el terreno que está ubicado en el barrio “Huapascucho” en la ciudad de Ambato. y efectivo que equivale a un 22% de capital propio. El resto de la inversión se realizará mediante un préstamo al banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social por un valor de \$65000,00 los cuales serán pagados a 84 meses con un interés del 9,33% anual, en cuotas mensuales de \$1056,71 el crédito será fiduciario, esto es un equivalente al 78% de la inversión. Para esto se debe tener en consideración que el financiamiento como tal es únicamente para la inversión en bienes productivos se anexa la tabla de amortización de los pagos (ver anexo 1.3).

Cuadro N° 27

INGRESO	MONTO	%
Propio	\$ 18.500	22
Ajeno	\$ 65.000	78
TOTAL	\$ 83.500	100%

Elaborado por: La Autora

El tiempo del préstamo se lo considera por el manual de préstamos fiduciarios de BIESS, en el que se encuentra estipulado que para acceder a estos préstamos el tiempo mínimo es de 84 meses es decir 7 años; en caso de desear una obligación bancaria por menos tiempo se tendría que buscar otras

entidades financieras que otorgan los préstamos con tasas de interés más altas, y un gran número de requisitos que hacen más difícil acceder a estos.

Es muy importante también considerar la liquidez de la empresa y el desembolso de cuotas muy elevadas pueden afectar de manera directa al manejo de caja-bancos.

3.4 ANÁLISIS DE ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO

En este punto analizaremos el origen de los recursos que se tendrá para la puesta en marcha del proyecto y a su vez en que se invertirán los recursos.

3.4.1 Activos Fijos

Los activos fijos de la empresa están compuestos por:

Cuadro N° 28

ACTIVOS	VALOR
MUEBLES Y ENCERES	2000
MAQUINARIA Y EQUIPO	7200
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	900
VEHÍCULOS	30000
EDIFICIOS	25000
TERRENO	10000
TOTAL	75100

Elaborado por: La Autora

A lo que estos activos equivalen a un 90 % de la inversión.

3.4.2 Activos Intangibles

Están compuestos por los gastos de constitución y patentes que serán recuperados en un plazo de 5 años de acuerdo a las NIC (Normas

Internacionales de Contabilidad) amortizadas, en un 20% anual hasta recuperar el 100% de los gastos de constitución.

Cuadro N° 29

ACTIVOS	VALOR
GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PATENTES	2000
TOTAL	2000

Elaborado por: La Autora

3.4.3 Pasivos

Dentro de las obligaciones de la empresa con terceros en este proyecto se tendrá una sola obligación que será el pago del préstamo equivalente a un 78% de la inversión del proyecto.

Cuadro N° 30

PASIVOS	VALOR
OBLIGACIONES BANCARIAS	65000
TOTAL	65000

Elaborado por: La Autora

3.4.4 Patrimonio

Para este proyecto se tendrán los aportes económicos de las siguientes personas:

Cuadro N° 31

PATRIMONIO	VALOR
ROSA VALLE	10000
JORGE MORALES	2000
MARÍA BELÉN MORALES	3500
LUÍS PIEDRA	3000
TOTAL	18500

Elaborado por: La Autora

Los que se encargaran de invertir y participar directamente en el funcionamiento de este proyecto.

3.5 FLUJO DE EFECTIVO

Cuadro N° 32

AÑOS DETALLE	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos	124200	168125,94	227587,21	308078,2	417036,53	564530,25
Egresos	95533,44	101265,446	107341,373	113781,856	120608,767	127845,293
- Provisión 10%	12420	16812,59	22758,7207	30807,82	41703,6528	56453,03
flujo de efectivo	16246,56	50047,9	97487,11	163488,53	254724,11	380231,94

Elaborado por: La Autora

El objetivo del flujo de efectivo es básicamente determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, con el cual pueda cumplir con sus obligaciones y con sus proyectos de inversión y expansión. Adicionalmente, el flujo de efectivo permite hacer un estudio o análisis de cada una de las partidas con incidencia en la generación de efectivo, datos que pueden ser de gran utilidad para la el diseño de políticas y estrategias encaminadas a realizar una utilización de los recursos de la empresa de forma más eficiente.

Es importante que la empresa tenga claridad sobre su capacidad para generar efectivo, de cómo genera ese efectivo, para así mismo poderse proyectar y tomar decisiones acordes con su verdadera capacidad de liquidez. (<http://www.gerencie.com>)

3.6 VALOR ACTUAL NETO

El Valor actual neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A

este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t .- Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 .- Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n .- Es el número de períodos considerado.

El tipo de interés es k. Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos, se utilizará el coste de oportunidad.

Cuando el VAN toma un valor igual a 0, k pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). La TIR es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto.

Cuadro N° 33

Valor	Significado	Decisión a tomar
VAN > 0	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto puede aceptarse

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 34 Valor Actual Neto (VAN)

Periodos	Flujos	
1	50047,9	42.413,47
2	97487,11	70.013,72
3	163488,53	99.504,17
4	254724,11	131.383,86
5	380231,94	166.202,89
Valor de la suma de los flujos		509.518,11
Inversión Inicial		83.500,00
VAN		426.018,11

Elaborado por: La Autora

3.7 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples en tanto, diversos autores la conceptualizan como la tasa de interés (o la tasa de descuento) con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

TIR	112%
-----	------

3.8 PLAN DE EXPORTACIÓN PROPUESTO Y SUSTENTABLE DEL PROYECTO

La exportación se realizará en términos FCA (franco transportista (lugar convenido)) por lo que en el cuadro se detalla el costo unitario de la mercadería y una plan de explotación para los siguientes años con un crecimiento del 15% por la inflación del país y otros factores lo que se compensa con la utilidad del 30% que se tomó esto da la posibilidad de observar cuanto sería el valor.

Para ser más competitiva en el medio se ajustara mediante la compensación de utilidad un precio para competir en el mercado peruano.

Cuadro N° 35 Matriz de Resumen Gerencial en FOB

ÍTEMS	DETALLE	0	1	2	3
PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	Carne de cuy faenada y empacada al vacío			
	ORIGEN	ECUADOR			
	COSTO UNITARIO	\$ 5,31	\$ 6,10	\$ 7,02	\$ 8,07
	CANTIDAD MENSUAL (1500)	18000	18000	18000	18000
TRIBUTOS ECUADOR	PARTIDA ARANCELARIA	0208900000			
	AD - VALOREN	0%	0%	0%	0%
VALOR VENTA	COSTO NETO	\$ 95.533,44	\$ 109.863,46	\$ 126.342,97	\$ 145.294,42
	UTILIDAD	\$ 28.660,03	\$ 32.959,04	\$ 37.902,89	\$ 43.588,33
	COSTO BRUTO	\$ 124.200,00	\$ 142.822,49	\$ 164.245,87	\$ 188.882,75
	PRECIO VENTA PUBLICO	\$ 6,90	\$ 7,93	\$ 9,12	\$ 10,49

Elaborado por: La Autora

4 CAPITULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- Los cuyes para exportar deben tener un peso mínimo de 800gramos y un tope de 1000 gramos, y así se mantendrán los índices de calidad, sobretodo el producto que el mercado maneja.
- Dentro de los permisos zoosanitarios que se requieren debería pedirse que el gobierno del Ecuador firme un convenio con el Perú a través de la CAN para que se acepte el permiso zoosanitario que se obtiene en el Ecuador.
- Los costos de la exportación de la carne de cuy son aceptables a su vez competitivos en el mercado peruano, de esta manera la factibilidad y competitividad en el mercado de exportación es garantizada.
- Con el análisis financiero se pudo concluir que el crecimiento de la exportación de la carne de cuy puede tener una TIR 112%, por lo tanto es factible que luego de los 3 años de exportaciones se analicé la comercialización a otros países.

4.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los implicados en el proyecto acopien cuyes destetados para desde esta etapa criarlos, reduciendo los costos de producción y a la vez esto ayudara a mantener el número de cuyes que necesitamos para exportar; y así poder cumplir con la demanda exportable.
- Se recomienda que se facilite al importador el producto con las características para que proceda a tramitar el certificado sanitario que

emite la SENASA en el Perú, para que no exista problemas al momento de enviar la mercadería.

- Se recomienda maneja un rango de descuentos dependiendo del volumen de ventas que se efectuaren siempre y cuando estos no sean mayores al 10%, ya que es este el máximo tolerable.
- Se recomienda que el manejo operativo vaya en crecimiento de la producción del cuy como se esta aplicando en otras organizaciones, es decir, tratando de crecer en la producción de cuyes en un 25% de acuerdo a lo investigado este un índice mínimo de producción.

REFERENCIAS

Libros:

- CHAUCA, L., Coordinadora de Crianzas Familiares, *Producción de cuyes, (Cavia porcellus)*, Instituto Nacional de Investigación Agraria, La Molina, Perú.

Revistas:

- LA HORA NACIONAL, “*El cuy vende ahora un valor Agregado*”, publicación del jueves 10 de marzo del 2011
- REVISTA LIDERES, 06/08/2009, Artículo “*la Oferta de cuy no Abastece al Mercado*”.

Informes:

- Asociación Peruana de Producción Animal (APPA), 1976-1993, *Resúmenes de las Reuniones científicas anuales.*
- Informe técnico Final, “*Agricultores en la ciudad*”, Convenio INIA- INIA España- CIP, año 2007;
- LÓPEZ, VE. 1987. *Situación actual de la crianza de cuyes en la sierra ecuatoriana a nivel de grande mediano y pequeño productor.* Ministerio Agricultura, Quito, Ecuador, Informe 20.IV.87.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, Oficina de Estudios Económicos y Estadísticos - Unidad de Estadística.

Documentos de internet:

- <http://www.aduana.gob.ec/contenido/procExportar.html>
- <http://www.aladi.org/nsfaladi/cuaderno.nsf>
- http://www.indepconsultores.com/web_v1/analisis.htm

- <http://www.inei.gob.pe/web/aplicaciones/siemweb/index.asp?id=003>
- <http://www.inia.gob.pe/cuyes/resumen.htm>
- <http://www.inia.gob.pe/webinia/tecnologia/sede%20central>
- <http://www.magazinecanino.com/uploads/articulo/La%20prolificidad.pdf>
- <http://www.perucuy.com/site/modules.php?name=News&file=article>
- <http://www.pudeleco.com/docs/mx/inco2010.pdf>
- <http://www.revistalideres.ec/2011-01-31/Mercados/Otras>
- Instituto Nacional de Estadística e Información <http://www.inei.gob.pe>

GLOSARIO

Prolificidad.- es un índice de rentabilidad del criadero este analiza numero de crías por cada madre.

Carcasa.- corresponde a la piel, cabeza, patitas, corazón, pulmón, hígado, brazo y riñones del cuy.

NANDINA.- constituye la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las partidas, subpartidas, códigos numéricos correspondientes, Notas de Sección, de Capítulo y de Subpartidas, Notas Complementarias, así como las Reglas Generales para su interpretación.

ANEXOS

ANEXO 1.1

EXPORTACIONES DE CUY INDUSTRIA PERUANA

EXPORTACIONES DE CUY INDUSTRIA PERUANA EXPORTACIONES DE CUY INDUSTRIA PERUANA (miles de dolares)

Año	País Destino	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD	% Incremento
2000	Estados Unidos	145,00	750,00	
	TOTAL	145,00	750,00	
2001	Estados Unidos	551,64	3.856,82	414%
	TOTAL	551,64	3.856,82	
2002	Estados Unidos	1.821,26	12.981,61	250%
	Chile	50,00	500,00	
	TOTAL	1.871,26	13.481,61	
2003	Estados Unidos	3.466,30	30.169,44	124%
	TOTAL	3.466,30	30.169,44	
2004	Estados Unidos	4.496,58	37.130,79	23%
	TOTAL	4.496,58	37.130,79	
2005	Estados Unidos	10.990,94	70.172,40	90%
	España	584,10	513,97	
	TOTAL	11.575,04	70.686,37	
2006	Estados Unidos	7.678,69	56.192,49	-20%
	Japon	44,05	411,47	
	Mercado no definido	30,00	144,00	
	España	10,00	46,70	
	TOTAL	7.762,74	56.794,66	
2007	Estados Unidos	14.934,57	98.750,40	151%
	Japon	5.232,75	43.208,34	
	Italia	70,00	280,00	
	España	37,53	96,00	
	Aruba	14,00	28,00	
	TOTAL	20.288,85	142.362,74	
2008	Estados Unidos	17.921,48	108.625,44	10%
	Japon	6.279,30	47.529,17	
	Italia	84,00	336,00	
	España	45,04	115,20	
	Aruba	16,80	33,60	
	TOTAL	24.346,62	156.639,41	

Fuente: Banco Central de la reserva del Perú.

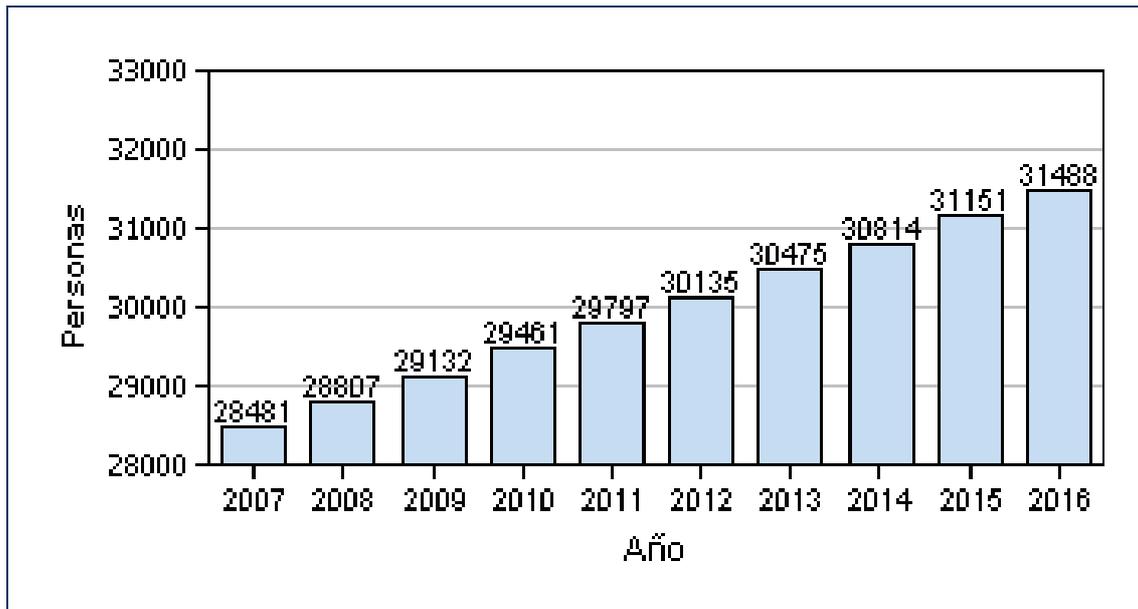
ANEXO 1.2

Población Proyectada

(Población)

Año 2011 **29 797 694**

Población Proyectada (En miles de personas)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Información

ANEXO 2.2

POBLACIÓN PROYECTADA DEL PERÚ

PERÚ: POBLACIÓN PROYECTADA POR DEPARTAMENTO, 2009 Y 2010

Departamento	2,009	2,010	
		Absoluto	(%)
Total	29 132 013	29 461 933	100,0
Amazonas	411 043	413 314	1,4
Áncash	1 109 849	1 116 265	3,8
Apurímac	444 202	446 813	1,5
Arequipa	1 205 317	1 218 168	4,1
Ayacucho	642 972	650 718	2,2
Cajamarca	1 493 159	1 500 584	5,1
Callao	926 788	941 268	3,2
Cusco	1 265 827	1 274 742	4,3
Huancavelica	471 720	475 693	1,6
Huánuco	819 578	826 932	2,8
Ica	739 087	747 338	2,5
Junín	1 292 330	1 301 844	4,4
La Libertad	1 725 075	1 746 913	5,9
Lambayeque	1 196 655	1 207 589	4,1
Lima	8 981 440	9 113 684	30,9
Loreto	970 918	983 371	3,3
Madre de Dios	117 981	121 183	0,4
Moquegua	169 365	171 155	0,6
Pasco	290 483	292 955	1,0
Piura	1 754 791	1 769 555	6,0
Puno	1 340 684	1 352 523	4,6
San Martín	771 021	782 932	2,7
Tacna	315 534	320 021	1,1
Tumbes	218 017	221 498	0,8
Ucayali	458 177	464 875	1,6

Fuente: INEI - Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población por Sexo y Grupos Quinquenales de Edad, según Departamento, 1995-2025.

ANEXO 2.3

VOLÚMENES ANUALES DE INGRESO DE CUY A LIMA METROPOLITANA

VOLÚMENES DE INGRESO ANUAL A LIMA METROPOLITANA

Periodo: Del 2011 al 2011

(Toneladas)

**GARITA - PUCUSANA
CUY**

FECHA

2011

92170

Fuente: Garita de Ancon, Garita de Pucusana, y Garita de la Oroya.

Elaboración: Ministerio de Agricultura - Oficina de Estudios Económicos y Estadísticos - Unidad de Estadística

ANEXO 2.4

NOTICIAS DE EMPRESAS PERUANAS EN ECUADOR

NOTICIAS COTOPAXI

Trabajan para la exportación de cuy

Martes, 20 de Octubre de 2009



CHARLA. William Lossio explicó los sistemas para el mejoramiento de la crianza.

Con la intención de que se conozca las nuevas técnicas para la crianza y mejoramiento genético del animal a fin de alcanzar una producción no menor a 30 mil cuyes para exportación, una empresa peruana capacita a los pequeños productores y personas interesadas en la crianza de los cuyes.

La institución capacitará en Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo para formar grupos encargados de la crianza de los cuyes en donde se garantice la calidad de su carne para que puedan ser exportados.

Actualmente esta organización cuenta en Perú con 11 mil animales reproductores y necesita 30 mil para iniciar las actividades comerciales a fin de que el producto se expanda y constituya una fuente de ingresos para los pequeños productores.

La empresa peruana Machu Picchu Cuy es un macro proyecto de producción de esa especie animal, fundada hace cuatro años, con el propósito de convertirse en la principal granja comercial de camadas de cuyes de todo el mundo.

Los especialistas en comercialización y expertos en crianza de los roedores, brindan desde ayer un Seminario Internacional del Cuy, en el que participan 85 pequeños productores e interesados en la cuycultura de la localidad.

William Lossio, gerente general de Machu Pichu Cuy, explicó que el objetivo de la visita a tres provincias en el Ecuador (Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo) es “desarrollar un esquema de trabajo con el que se pueda lograr el volumen necesario (de cuyes) para la exportación a Norteamérica y posteriormente a otros países del mundo”.

Actualmente su granja en Perú tiene 11 mil animales reproductores y se necesitan 30 mil para iniciar actividades comerciales con los posibles clientes potenciales del cuy. Para ello, la empresa ha iniciado procesos de capacitación dirigidos a pequeños productores, a quienes se les enseñará a mejorar los procesos de producción y posteriormente se les comprará los animales producidos.

La capacitación comprende técnicas en el proceso de crianza, mejoramiento genético del animal “en base a los requerimientos solicitados por el cliente” (peso y calidad de la carne) y alimentación del animal.

A decir de Lossio, actualmente “los costos de producción de la carne de cuy en el Ecuador son muy elevados (cinco dólares con 50 centavos, peso vivo)” debido a la fuerte inversión en alimentos y demora excesiva en la crianza.

“Nuestra empresa garantiza la compra de todo el volumen de producción siempre y cuando se haya cumplido el mejoramiento genético y sobre todo se haya reducido el precio (a tres dólares con 50 y cuatro dólares), algo que sí es posible, ya que en tan solo tres meses se puede criar un animal de un kilo con 200 gramos”, recalcó el Gerente General.

Geovanny Durán, veterinario y asistente del seminario, comentó que el proyecto es muy apasionante y que este tipo de capacitaciones permiten evolucionar los procesos ya que “estos animales han sido alimentados y producidos de manera artesanal”.

Seminario

Seminario Internacional

- Latacunga 19 y 20 de octubre
- Ambato 21 y 22 de octubre (120 inscritos)
- Riobamba 23 y 24 de octubre (90 inscritos)

Fuente: <http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/947329/1>

ANEXO 2.5

CARTA PORTE

CARTA DE PORTE CARRETERO (CAN)

 COMUNIDAD ANDINA					Carta de Porte Internacional por Carretera (CPIC)				
					Nº				
1 Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado					5 Notificar a:				
					6 Lugar, país y fecha en que el transportista recibe las mercancías				
2 Nombre y dirección del remitente					7 Lugar, país y fecha de embarque de las mercancías				
3 Nombre y dirección del destinatario					8 Lugar, país y fecha convenida para la entrega de las mercancías				
4 Nombre y dirección del consignatario					9 Condiciones del transporte y condiciones de pago				
10 Cantidad y clase de los bultos		11 Marcas y números de los bultos		12 Descripción concisa de la naturaleza de las mercancías (indicar si son peligrosas)		13 PESO EN KILOGRAMOS			
						Neto		Bruto	
						14 Volumen en metros cúbicos		15 Otras unidades de medida	
						16 Precio de las mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda			
17 GASTOS A PAGAR					21 Instrucciones al transportista				
	Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda				
	Valor de flete								
	Otros gastos suplementarios								
	TOTAL								
18 Documentos recibidos del remitente					22 Observaciones del transportista				
19 Lugar, país y fecha de emisión					El suscrito, al hacer a cargo de las mercancías, se obliga a cumplir las disposiciones de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, en particular con la Decisión 399 y su Reglamento. En el reverso de esta CPIC o en hoja separada, el transportista autorizado podrá establecer cláusulas generales y/o particulares de contratación del servicio de transporte.				
20 Nombre y firma del remitente o su representante o agente					23 Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante o agente				

ANEXO 2.6

MANIFIESTO DE CARGA INTERNACIONAL

MCI (MANIFIESTO CARGA INTERNACIONAL – CAN)

 COMUNIDAD ANDINA		Manifiesto de Carga Internacional (MCI)			
		N°			
IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA AUTORIZADO					
1. Designación a razón social y dirección del transportista autorizado		2. Certificado de idoneidad N°		3. Permiso de Prestación de Servicios N°	
IDENTIFICACION DEL VEHICULO HABILITADO (CAMION O TRACTO CAMION)					
4. Marca	5. Año de fabricación	6. Placa y país	7. Torreta o sello del país		
8. Certificado de Habilitación N°					
IDENTIFICACION DE LA UNIDAD DE CARGA (FERROLLOS O SEMIRREMOLQUES)					
9. Marca	10. Año de fabricación	11. Placa y país	12. Eje		
IDENTIFICACION DE LA TROPULACION					
13. CONDUCTOR PRINCIPAL: Nombre y apellidos			18. CONDUCTOR AUXILIAR: Nombre y apellidos		
14. Documento de identidad N°	15. Nacionalidad	19. Documento de identidad N°	20. Nacionalidad		
16. Licencia de Conductor N°	17. Libreta de Tripulante Terrestre N°	21. Escala de Conductor N°	22. Libreta de Tripulante Terrestre N°		
DATOS SOBRE LA CARGA					
23. Lugar y país de carga		24. Lugar y país de destino			
25. Naturaleza de la carga A. Peligrosa <input type="checkbox"/> B. Explosivos químicos o explosivos <input type="checkbox"/> C. Pasajero <input type="checkbox"/> D. _____ (señalar/estar)					
26. Número de identificación de los contenedores y su capacidad (VALOR SI SON DE 20 y 40 pies o 450)			27. Número(s) de los paquetes aduana		
28. Carga de Pata N°	29. Descripción de las mercancías	30. Cantidad de las cajas	31. Clase y marcas de las cajas	32. Peso en kilogramos	
				Bruto	Neto
				33. Volumen en m ³ o sus unidades de medida	
34. Peso de las mercancías (PICOGRAMAS 1000 y 100 de libras)		TOTAL			
35. Observaciones de la Aduana de Perito		37. Aduana(s) de Origen de Frontera		38. Aduana de Destino	
36. Firma y sello de la autoridad que inspecciona en la Aduana de Perito		El control al ingreso bajo esta franquicia, se hizo a JUNIO 2011 con las disposiciones de los países que conforman el subconjunto jurídico de la Comunidad Andina, de manera particular con la Decisión 389 y su reglamento, en la presente Operador de Transporte Internacional por Carretero.			

ANEXO 2.7

DECLARACIÓN DE TRÁNSITO INTERNACIONAL

 COMUNIDAD ANDINA		Declaración de Tránsito Aduanero Internacional (DTAI)				
		N°				
1 Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado		8 País y aduana de destino				
2 Nombre y dirección del declarante		9 País de origen de las mercancías				
3 Nombre y dirección del residente		10 País y país de matrícula de los vehículos habilitados				
4 Nombre y dirección del destinatario		11 País y país de matrícula o registro de los unidades de carga				
5 Nombre y dirección del consignatario		12 Número(s) de los Manifiesto(s) de Carga Internacional				
6 Aduana de carga		13 Número(s) de identificación de los contenedores y su capacidad (indicar si son de 20 o 40 pies o otros)				
7 País y Aduana de Partida		14 Número(s) de los Producto(s) Aduanero(s)				
15 Carta de Porte N°	16 Descripción de las mercancías	17 Cantidad de los bultos	18 Clase y marcas de los bultos	19 Peso en kilogramos		20 Volumen en m ³ o equivalencia de medida
				Bruto	Neto	
21 Precio de las mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda		22 País y Aduana de Origen de Fronteras		TOTAL		
El suscrito se obliga cumplir en esta Operación de Tránsito Aduanero Internacional, con las disposiciones de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina. 23 Firma y sello del declarante			24 Observaciones de la Aduana de Partida			
			25 Documentos anexas			
			26 Firma y sello de la autoridad que interviene en la aduana de destino			

ANEXO 2.8

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN

 Ministerio de Industrias y Productividad	DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN							
1. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESA								
1.1. R.U.C.								
1.2 Nombre Contacto								
1.3 Dirección planta de producción								
1.4 Correo electrónico de notificación								
1.5 Subpartida arancelaria								
2. PRODUCTO (Tramitar un formulario por cada Producto)								
2.1 Nombre comercial:								
2.2 Nombre Técnico								
2.3 Unidad Comercial:								
3. UTILIZACIÓN INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERA								
Zona Especial de Desarrollo	Zona Franca Ninguna:							
4. (*) MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL								
Nº	Descripción	Subpartida	País	País	Unidad de	Cantida	Valor CIF \$	Valor Planta
	Nombre Técnico	(10 dígitos)	Origen	Procedencia	Medida	d	Por Unidad Comercial del Producto (casilla 2.3)	
4.11 Valor Total por Unidad de Producto (USD\$)								
5. (*) MATERIALES NACIONALES								
Nº	Descripción	Subpartida	Unidad de	Cantidad	Valor Planta \$			
	Nombre Técnico	(10 dígitos)	Medida		Por Unidad Comercial de Producto (2.3)			
5.11 Valor total por unidad de producto (USD \$):								

ANEXO 2.9

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN

11 452

6. (*) COSTOS Y VALOR EN FÁBRICA PRODUCTO TERMINADO						
6.1 Total Costos Materias Nacionales/U. Comercial (Valor casilla No. 5.11)						
6.2 Otros Costos Directos de Fábrica/U. Comercial (No incluye materias primas)						
6.3 Valor en Fábrica/U. Comercial (Mayor sumatoria casillas No. 6.1+6.2+4.11)						
6.4 Valor FOB de Exportación/U. Comercial						
7. (*) PROCESO DE PRODUCCIÓN (Completa descripción por Etapas - máximo 32.000 caracteres)						
8. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO (máximo 32.000 caracteres)						
9. APLICACIONES DEL PRODUCTO (máximo 32.000 caracteres)						
10. VALOR DE CONTENIDO						
1. CAN y ALADI %	2. SGP Y ATPDEA %	3. México (AAP 29) %	4. SGP Canadá %	5. MERCOSUR %	6. Chile (ACE 65)	
SELECCIÓN DE ESQUEMA O ACUERDO PARA ORIGEN						
Esquema:	<ol style="list-style-type: none"> 1. COMUNIDAD ANDINA 2. ACUERDO REGIONAL -APERTURA DE MERCADOS AR- AM No.2 3. ACUERDO REGIONAL -PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL - AR-PAR No.4 4. ACUERDO REGIONAL-INTERCAMBIO CULTURAL, EDUCACIONAL Y CIENTÍFICA- AR-CEYC No. 7 					

ANEXO 2.10

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN

<ol style="list-style-type: none"> 5. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA AAP-R No.59 ECUADOR -MERCOSUR: AR-BR- UR-PR 6. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA AAP-R No.65 ECUADOR – CHILE 7. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE RENEGOCIACION AAP-R No.29 8. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA AAP-R No.46 ECUADOR –CUBA 9. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS/CANADA 10. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS/ESTADOS UNIDOS DE AMERICA 11. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS- ATPDA / EEUU 12. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS/UNION EUROPEA, AUSTRALIA, BIELORUSIA, JAPON, TURQUÍA, NORUEGA, NUEVA ZELANDA, SUIZA INCLUIDO LIECHTENSTEIN 13. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS/FEDERACION RUSA 						
Cons.	Cod. Esquema	Desc. Esquema	Normas Asociadas	Criterio	Información Adicional	Partida Equivalente
Nombre de Representante Legal				Fecha (dd/mm/aaaa)		
Identificación Representante Legal				Cargo:		
(*) INFORMACIÓN CONFIDENCIAL						
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA Y CONSIGNADA PARA EL TRÁMITE DE DECLARACIÓN JURAMENTADA ES REAL Y VERAZ E IGUALMENTE SOMOS CONOCEDORES DE LAS NORMAS, ACUERDOS Y TRATADOS QUE RIGEN LAS NORMAS DE ORIGEN QUE SE APLICAN Y REGISTRAN EN ESTE PROCEDIMIENTO						

Nota: En caso de cambiar algún insumo o materia prima que sean utilizados en el proceso productivo del producto a exportar, que pudiese alterar el cumplimiento de la norma de origen, se deberá reemplazar la "Declaración Juramentada de Origen", la misma que debe ser presentada al MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, a fin de evitar sanciones.

ANEXO 2.11

REGISTRO DE FIRMAS AUTORIZADAS
PARA EXPEDIR CERTIFICADOS DE ORIGEN

SCA 11, 452

ANEXO 2

COMUNIDAD
ANDINA



COMUNIDAD ANDINA

REGISTRO DE FIRMAS AUTORIZADAS PARA EXPEDIR
CERTIFICADOS DE ORIGEN

1.- País:
2.- Vigente a partir de:
3.- Cese:

Entidad Habilitada

4.- Nombre o denominación:	
5.- Dirección y Jurisdicción:	
Tel:	Fax:
Email:	

Mercancías que comprende la habilitación

6. Universo Arancelario	7. Capítulo, Partida o Item
-------------------------	-----------------------------

Funcionario Autorizado

8. Nombres:
9. Apellidos:

Firmas y Sellos

10. Firma y sello del funcionario autorizado	11. Sello de la entidad habilitada

ANEXO 3.1

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

CAPITAL	65.000,00	\$1.056,71	CUOTA
INTERÉS	9,33%		
PLAZO	84	Meses	7 Años

PERIODO	MES	CAP INIC	AMORT.	INTERÉS	CAP. FINAL	CUOTA MENSUAL
1	31/08/2011	65.000,00	\$551,33	505,38	64.448,67	\$1.056,71
2	30/09/2011	64.448,67	\$555,62	501,09	63.893,05	\$1.056,71
3	31/10/2011	63.893,05	\$559,94	496,77	63.333,11	\$1.056,71
4	30/11/2011	63.333,11	\$564,29	492,41	62.768,81	\$1.056,71
5	31/12/2011	62.768,81	\$568,68	488,03	62.200,13	\$1.056,71
6	31/01/2012	62.200,13	\$573,10	483,61	61.627,03	\$1.056,71
7	29/02/2012	61.627,03	\$577,56	479,15	61.049,47	\$1.056,71
8	31/03/2012	61.049,47	\$582,05	474,66	60.467,42	\$1.056,71
9	30/04/2012	60.467,42	\$586,57	470,13	59.880,85	\$1.056,71
10	31/05/2012	59.880,85	\$591,14	465,57	59.289,71	\$1.056,71
11	30/06/2012	59.289,71	\$595,73	460,98	58.693,98	\$1.056,71
12	31/07/2012	58.693,98	\$600,36	456,35	58.093,62	\$1.056,71
13	31/08/2012	58.093,62	\$605,03	451,68	57.488,59	\$1.056,71
14	30/09/2012	57.488,59	\$609,73	446,97	56.878,85	\$1.056,71
15	31/10/2012	56.878,85	\$614,48	442,23	56.264,38	\$1.056,71
16	30/11/2012	56.264,38	\$619,25	437,46	55.645,12	\$1.056,71
17	31/12/2012	55.645,12	\$624,07	432,64	55.021,06	\$1.056,71
18	31/01/2013	55.021,06	\$628,92	427,79	54.392,14	\$1.056,71
19	28/02/2013	54.392,14	\$633,81	422,90	53.758,33	\$1.056,71
20	31/03/2013	53.758,33	\$638,74	417,97	53.119,59	\$1.056,71
21	30/04/2013	53.119,59	\$643,70	413,00	52.475,88	\$1.056,71
22	31/05/2013	52.475,88	\$648,71	408,00	51.827,18	\$1.056,71
23	30/06/2013	51.827,18	\$653,75	402,96	51.173,42	\$1.056,71
24	31/07/2013	51.173,42	\$658,84	397,87	50.514,59	\$1.056,71
25	31/08/2013	50.514,59	\$663,96	392,75	49.850,63	\$1.056,71

26	30/09/2013	49.850,63	\$669,12	387,59	49.181,51	\$1.056,71
27	31/10/2013	49.181,51	\$674,32	382,39	48.507,19	\$1.056,71
28	30/11/2013	48.507,19	\$679,57	377,14	47.827,62	\$1.056,71
29	31/12/2013	47.827,62	\$684,85	371,86	47.142,77	\$1.056,71
30	31/01/2014	47.142,77	\$690,17	366,54	46.452,60	\$1.056,71
31	28/02/2014	46.452,60	\$695,54	361,17	45.757,06	\$1.056,71
32	31/03/2014	45.757,06	\$700,95	355,76	45.056,11	\$1.056,71
33	30/04/2014	45.056,11	\$706,40	350,31	44.349,72	\$1.056,71
34	31/05/2014	44.349,72	\$711,89	344,82	43.637,83	\$1.056,71
35	30/06/2014	43.637,83	\$717,42	339,28	42.920,40	\$1.056,71
36	31/07/2014	42.920,40	\$723,00	333,71	42.197,40	\$1.056,71
37	31/08/2014	42.197,40	\$728,62	328,08	41.468,77	\$1.056,71
38	30/09/2014	41.468,77	\$734,29	322,42	40.734,49	\$1.056,71
39	31/10/2014	40.734,49	\$740,00	316,71	39.994,49	\$1.056,71
40	30/11/2014	39.994,49	\$745,75	310,96	39.248,74	\$1.056,71
41	31/12/2014	39.248,74	\$751,55	305,16	38.497,19	\$1.056,71
42	31/01/2015	38.497,19	\$757,39	299,32	37.739,79	\$1.056,71
43	28/02/2015	37.739,79	\$763,28	293,43	36.976,51	\$1.056,71
44	31/03/2015	36.976,51	\$769,22	287,49	36.207,30	\$1.056,71
45	30/04/2015	36.207,30	\$775,20	281,51	35.432,10	\$1.056,71
46	31/05/2015	35.432,10	\$781,22	275,48	34.650,87	\$1.056,71
47	30/06/2015	34.650,87	\$787,30	269,41	33.863,58	\$1.056,71
48	31/07/2015	33.863,58	\$793,42	263,29	33.070,16	\$1.056,71
49	31/08/2015	33.070,16	\$799,59	257,12	32.270,57	\$1.056,71
50	30/09/2015	32.270,57	\$805,80	250,90	31.464,76	\$1.056,71
51	31/10/2015	31.464,76	\$812,07	244,64	30.652,69	\$1.056,71
52	30/11/2015	30.652,69	\$818,38	238,32	29.834,31	\$1.056,71
53	31/12/2015	29.834,31	\$824,75	231,96	29.009,56	\$1.056,71
54	31/01/2016	29.009,56	\$831,16	225,55	28.178,40	\$1.056,71
55	29/02/2016	28.178,40	\$837,62	219,09	27.340,78	\$1.056,71
56	31/03/2016	27.340,78	\$844,13	212,57	26.496,65	\$1.056,71
57	30/04/2016	26.496,65	\$850,70	206,01	25.645,95	\$1.056,71
58	31/05/2016	25.645,95	\$857,31	199,40	24.788,64	\$1.056,71
59	30/06/2016	24.788,64	\$863,98	192,73	23.924,66	\$1.056,71

60	31/07/2016	23.924,66	\$870,69	186,01	23.053,97	\$1.056,71
61	31/08/2016	23.053,97	\$877,46	179,24	22.176,50	\$1.056,71
62	30/09/2016	22.176,50	\$884,29	172,42	21.292,22	\$1.056,71
63	31/10/2016	21.292,22	\$891,16	165,55	20.401,06	\$1.056,71
64	30/11/2016	20.401,06	\$898,09	158,62	19.502,97	\$1.056,71
65	31/12/2016	19.502,97	\$905,07	151,64	18.597,89	\$1.056,71
66	31/01/2017	18.597,89	\$912,11	144,60	17.685,78	\$1.056,71
67	28/02/2017	17.685,78	\$919,20	137,51	16.766,58	\$1.056,71
68	31/03/2017	16.766,58	\$926,35	130,36	15.840,23	\$1.056,71
69	30/04/2017	15.840,23	\$933,55	123,16	14.906,68	\$1.056,71
70	31/05/2017	14.906,68	\$940,81	115,90	13.965,87	\$1.056,71
71	30/06/2017	13.965,87	\$948,12	108,58	13.017,75	\$1.056,71
72	31/07/2017	13.017,75	\$955,50	101,21	12.062,25	\$1.056,71
73	31/08/2017	12.062,25	\$962,92	93,78	11.099,33	\$1.056,71
74	30/09/2017	11.099,33	\$970,41	86,30	10.128,92	\$1.056,71
75	31/10/2017	10.128,92	\$977,96	78,75	9.150,96	\$1.056,71
76	30/11/2017	9.150,96	\$985,56	71,15	8.165,40	\$1.056,71
77	31/12/2017	8.165,40	\$993,22	63,49	7.172,18	\$1.056,71
78	31/01/2018	7.172,18	\$1.000,94	55,76	6.171,23	\$1.056,71
79	28/02/2018	6.171,23	\$1.008,73	47,98	5.162,51	\$1.056,71
80	31/03/2018	5.162,51	\$1.016,57	40,14	4.145,94	\$1.056,71
81	30/04/2018	4.145,94	\$1.024,47	32,23	3.121,46	\$1.056,71
82	31/05/2018	3.121,46	\$1.032,44	24,27	2.089,02	\$1.056,71
83	30/06/2018	2.089,02	\$1.040,47	16,24	1.048,56	\$1.056,71
84	31/07/2018	1.048,56	\$1.048,56	8,15	- 0,00	\$1.056,71
			\$65.000,00	23.763,53		

ANEXO 3.2



La envasadora al vacío doble cámara está fabricada en estructura totalmente de Acero Inoxidable. Para el empaque de alimentos crudos, precocinados o cocinados; semillas, dulces, medicinas, cosas electrónicas, equipos de precisión o medidores; además se puede envasar metales raros en diferente estado, ya sea en polvo, sólido.

ANEXO 3.3

Fotos de Investigación de campo



ANEXO 3.4



ANEXO 3.5

Investigación de campo de cuyes para exportación



ANEXO 3.6

Cuyes de exportación ya faenados de 1000 gramos equivalentes a un kilogramo

