

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ECONOMÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS

**ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA
PROCOMPITE EN LA PRODUCTIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE CUYES
EN LA COMUNIDAD DE QUILLAHUATA DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN
PERIODO 2020-2022**

PRESENTADO POR:

BACH. RONAL MAMANI QUISPE

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE ECONOMISTA**

ASESOR:

ECON. LIZARDO PORCEL GUZMAN

CUSCO – PERÚ

2025

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: Análisis de la implementación del programa PROCOMPITE en la productividad de los productores de cuyes en la comunidad de Quillahuata distrito de San Sebastián
Periodo 2020 - 2022

Presentado por: Ronal Mamani Quispe DNI N° 48489580

presentado por: 1 DNI N°:

Para optar el título profesional/grado académico de Economista

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 2 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 1.....%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	☒
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	☐
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	☐

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto las primeras páginas del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 22 de Abril de 2025

Firma

Post firma Lizardo Porcel Guevara

Nro. de DNI 23808816

ORCID del Asesor 0000-0002-5632-7884

Se adjunta:

- Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
- Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259:451110018

Ronal Mamani Quispe

INFORME FINAL TESIS CUYES QUILLAHUATA.docx



Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:451110018

Fecha de entrega

21 abr 2025, 11:59 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

21 abr 2025, 1:09 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

INFORME FINAL TESIS CUYES QUILLAHUATA.docx

Tamaño de archivo

6.0 MB

142 Páginas

26.090 Palabras

145.469 Caracteres

1% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text
- Small Matches (less than 15 words)

Top Sources

- 1%  Internet sources
- 0%  Publications
- 1%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

1 Integrity Flag for Review

-  **Hidden Text**
10 suspect characters on 10 pages
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Dedicatoria

A mis progenitores, quienes lograron inculcarme sentimientos, costumbres y principios positivos, lo que me ha permitido seguir adelante en los momentos complicados.

También dedico a mi hermano Carlos Mamani Quispe, quien ha sido mi mayor soporte y fortaleza para nunca rendirme en los estudios y poder culminar de manera satisfactoria.

Agradecimientos

Con profunda estima y reconocimiento, extendo mi más sincera gratitud a mi asesor de tesis Econ. Lizardo Porcel Guzmán. Su dedicación del docente y su estimable guía han sido pilares fundamentales en la ejecución y culminación de este trabajo de investigación.

Expreso mi agradecimiento a mis dictaminadores el Dr. Escolástico Ávila Coila y Dr. Armando Tarco Sánchez, cuyas observaciones y constructivos comentarios han sido cruciales para la consolidación de este trabajo.

Mi reconocimiento se extiende a la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco por la excelencia académica, que ha fomentado la formación de estudiantes con valores y principios.

A mi familia por su comprensión y estímulo constante, además su apoyo incondicional a lo largo de mis estudios.

Y a todas las personas que de una y otra forma me apoyaron en la realización de este trabajo.

Índice General

Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
Índice General.....	iv
Índice De Tablas.....	vii
Índice De Figuras	x
RESUMEN	xi
ABSTRAC.....	xii
Capítulo I Planteamiento del Problema.....	1
1.1. Planteamiento del problema de investigación	1
1.2. Formulación del problema de investigación.....	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problemas específicos.....	3
1.3. Justificación de la investigación.....	4
1.3.1. Justificación teórica	4
1.3.2. Justificación practicas.....	4
1.3.3. Justificación metodológica	5
1.4. Objetivos de la investigación.....	6
1.4.1. Objetivo general	6
1.4.2. Objetivos específico	6
1.5. Delimitación de la investigación	6
1.5.1. Alcance temporal.....	6
1.5.2. Alcance espacial	7
Capitulo II Marco Teórico.....	8
2.1 Antecedentes de la Investigación	8
2.1.1 Antecedentes Internacionales	8
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	11

2.1.3 Antecedentes Locales	14
2.2 Bases Teóricas	15
2.2.1. Programa Procompite	15
2.2.1.1. Innovación tecnológica.....	17
2.2.1.2. Asociatividad.....	19
2.2.1.3. Canales de comercialización	22
2.2.2. La Productividad	26
2.2.2.1. Teorías ligadas a la productividad.....	27
A. Teoría de la productividad Agrícola de Quesnay.	27
B. Teoría de las ventajas absolutas.	28
C. La teoría de las ventajas comparativas.	29
2.2.2.2. La Producción.....	30
2.2.2.3. La Competitividad.	30
Teoría de la competitividad, Michael Porter	30
2.2.2.4. Desarrollo Económico Local.....	32
Teoría del desarrollo económico Shumpeter.	32
2.3. Marco Conceptual.....	36
Capítulo III Hipótesis y Variables	38
3.1 Formulación de hipótesis.....	38
3.1.1. Hipótesis general	38
3.1.2 Hipótesis específicas.....	38
3.2. Reconocimiento de Variables.....	40
3.3. Conceptualización de variables	40
3.4. Operacionalización de variables.....	41
Capítulo IV Diseño Metodológico de Investigación	42
4.1 . Tipo de Investigación.	42
4.2 . Nivel de Investigación.....	42

4.3	. Diseño de investigación.....	43
4.4	. Enfoque de investigación.....	43
4.5	. Método de investigación.....	44
4.6	. Población y muestra	45
4.6.1.	Descripción de la población	45
4.6.2.	Selección de la muestra	45
4.7.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	45
4.7.1.	Técnicas	45
4.7.2.	Instrumentos	46
4.7.3.	Procesamiento y análisis de estos.....	47
Capítulo V	Análisis e Interpretación de Resultados.....	49
5.1.	Resultados de la investigación.....	49
5.1.1.	Resultados Descriptivos	49
5.1.2.	Contraste de Hipótesis	85
5.1.3.	Alcance de Efectos del Programa en la Productividad.....	90
5.2	Discusión de resultados	92
Conclusiones		95
Recomendaciones		97
Bibliografía		99
Anexos		102
Anexo 1:	Presupuesto del Proyecto	103
Anexo 2:	Matriz de Consistencia.....	104
Anexo 3:	Instrumento de investigación	105
Anexo 4:	Información Cerca de la Asociación.....	112

Índice De Tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	41
Tabla 2 ¿Cómo era la crianza de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE?	49
Tabla 3 ¿Cómo fue el nivel de mejoras o implementación de galpones para la cría de cuyes entre 2020-2022?	50
Tabla 4 ¿Qué tipo de alimentación se empleaba antes de la implementación del programa PROCOMPITE?	51
Tabla 5 ¿Qué tipo de alimentación predominó para la crianza de sus cuyes entre 2020-2022?	52
Tabla 6 ¿Qué variedades de raza de cuy se criaban antes de la implementación de programa PROCOMPITE?	53
Tabla 7 ¿Qué variedades de cuyes fueron incorporados entre 2020-2022?	54
Tabla 8 ¿Qué tipo de forraje se cultivaban antes de la implementación del programa PROCOMPITE?	54
Tabla 9 ¿Qué tipo de forrajes cultivaban para alimentar a los cuyes entre 2020-2022?	55
Tabla 10 Cuántos cambios en la selección de reproductores se realizaba antes de la implementación del programa PROCOMPITE?	56
Tabla 11 ¿ Cuántos cambios en la selección de reproductores se realizó entre 2020-2022?	57
Tabla 12 ¿Cómo calificaría la capacidad de los productores para trabajar de manera cooperativa en la producción?	57
Tabla 13 ¿Cómo calificaría la coordinación entre socios, sobre diversos temas de la producción de cuyes?	58

Tabla 14 ¿Cuántas nuevas propuestas de comercialización se desarrollaron entre el 2020-2022-2022?	59
Tabla 15 Venta en mercados locales antes del programa PROCOMPITE	60
Tabla 16 Venta en línea antes del programa PROCOMPITE	60
Tabla 17 Venta a intermediarios antes del programa PROCOMPITE	61
Tabla 18 Galpones antes del programa PROCOMPITE	62
Tabla 19 N° de jaulas antes del programa PROCOMPITE	62
Tabla 20 Cuyes madres antes del programa PROCOMPITE	63
Tabla 21 Cuyes crías antes del programa PROCOMPITE	64
Tabla 22 Población total antes del programa PROCOMPITE	65
Tabla 23 Venta en mercados locales después del programa PROCOMPITE	66
Tabla 24 Venta directa a restaurantes después del programa PROCOMPITE	66
Tabla 25 Venta a intermediarios después del programa PROCOMPITE	67
Tabla 26 ¿Cuántos contactos con proveedores y distribuidores trabaja antes de la implementación del programa PROCOMPITE?	68
Tabla 27 ¿Cuántos nuevos contactos con proveedores y distribuidores se establecieron entre 2020-2022?	69
Tabla 28 Cuyes madres después de la implementación del programa PROCOMPITE	70
Tabla 29 Cuyes crías después de la implementación del programa PROCOMPITE	71
Tabla 30 Cuyes engorde después de la implementación del programa PROCOMPITE	72
Tabla 31 Población total después de la implementación del programa PROCOMPITE	73
Tabla 32 Numero de galpones después de la implementación del programa PROCOMPITE	74
Tabla 33 Numero de Jaulas después de la implementación del programa PROCOMPITE	75

Tabla 34 Numero de Cuyes madres después de la implementación del programa	
PROCOMPITE.....	76
Tabla 35 Numero de Cuyes crías después de la implementación del programa	
PROCOMPITE.....	77
Tabla 36 Numero de Cuyes engorde después de la implementación del programa	
PROCOMPITE.....	78
Tabla 37 Población total de cuyes después de la implementación del programa	
PROCOMPITE.....	80
Tabla 38 ¿Cuánto era su población total de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE	81
Tabla 39 ¿Cuánto es su población total de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE?.....	82
Tabla 40 ¿Cuánto era el precio de venta de los cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE?.....	83
Tabla 41 ¿Cuánto era el precio de venta de los cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE?.....	84
Tabla 42 Contrastación de hipótesis general (variables en la ecuación).	85
Tabla 43 Resumen del modelo	85
Tabla 44 Coeficiente del modelo para la hipótesis específica 1	87
Tabla 45 Coeficientes del modelo para la segunda hipótesis específica	88
Tabla 46 Coeficientes del modelo para la tercera hipótesis específica	89
Tabla 47 Efectos del proyecto de PROCOMPITE en la Productividad de los productores de cuyes de la asociación.....	90

Índice De Figuras

Figura 1 Condiciones básicas de la asociatividad empresarial.....	20
Figura 2 ventajas y desventajas de la asociatividad empresarial.....	22
Figura 3 Fases del proceso de innovación que consta de 4 fases.....	19

RESUMEN

El estudio presente tuvo por objetivo determinar la incidencia que tuvo el medio de intervención pública denominada PROCOMPITE en la productividad de aquellos que se dedica a la actividad de la producción de carne de cuyes en la Comunidad de Quillahuata, distrito de San Sebastián entre 2020-2022. Metodológicamente se tuvo un diseño no experimental, de corte transversal, bajo enfoque cuantitativo. Asimismo, se trabajó con los beneficiarios del programa social. Se ve por conveniente poder trabajar con toda la población, y no obtener una muestra para una mejor comprensión de las variables de estudio. Al tipo de muestro donde la población y la muestra son iguales, se le denomina muestreo censal, ya que la muestra y la población son iguales, muestro que es parte del conjunto de muestreo no probabilístico. En tanto a los resultados se precisó que un valor de significancia de 0.002 es menor que 0.05, lo que respalda la afirmación de que la participación en el programa tiene un incidencia significativa y positiva en la productividad, con un valor de beta positivo (0.754) que respalda esta incidencia positiva.

Palabras clave: Proactividad, Producción, Cuy

ABSTRAC

The objective of the present study was to determine the effects of the PROCOMPITE program on the productivity of guinea pig producers in the Community of Quillahuata, District of San Sebastián, period 2020-2022. Methodologically, there was a non-experimental design, cross-sectional and quantitative approach. In this research, seeing that we worked with the beneficiaries of the social program. It is seen as convenient to be able to work with the entire population, and not obtain a sample for a better understanding of the study variables in the study. This type of sampling is non-probabilistic and is called census sampling. Regarding the results, it was specified that the significance value of 0.002 is less than 0.05, which supports the statement that participation in the program has a significant and positive impact on productivity, with a positive beta value (0.754). that supports this positive impact.

Keywords: Proactivity, Production, Cuy

Capítulo I

Planteamiento del Problema

1.1. Planteamiento del problema de investigación

En nuestra región, tanto producciones como las comercializaciones de cuyes han sido actividades económicas que vienen adquiriendo relevancia, especialmente a partir de las políticas públicas de promoción aplicadas el Ministerio de Agricultura y Riego. Sin embargo, existen desafíos comunes que afectan la productividad y el desarrollo de esta actividad, entre las cuales se encuentran la falta de acceso a tecnologías apropiadas, la escasa capacitación técnica de los productores, la limitada infraestructura de apoyo y la falta de integración a los mercados, lo cual dificulta el crecimiento sostenible de la producción de cuyes.

Concretamente, en la comunidad de Quillahuata, distrito de San Sebastián, provincia de Cusco y departamento del mismo nombre, existen desafíos específicos que afectan las actividades productivas relacionadas a los cuyes, como la falta de accesos a los financiamientos en caso se quiera invertir en mejoras en la crianza de cuyes e infraestructura para su crianza, almacenamiento y procesamiento de los productos, así como una serie de limitaciones para ampliar canales de comercialización. Estas limitaciones tienen una relación directa con las capacidades productivas de los responsables de los cuyes en la comunidad de Quillahuata,

En lo que respecta el acceso al recurso financiero este es limitado, muchos productores de cuyes en Quillahuata enfrentan dificultades para acceder a préstamos o créditos que les permitan invertir en mejoras en la crianza de cuyes. Esto limita su capacidad para adquirir equipamiento adecuado, mejorar la infraestructura o

implementar tecnologías que puedan aumentar la productividad y eficiencia en la producción.

Los criadores de cuyes de la comunidad carecen de conocimientos técnicos especializados sobre las prácticas de manejo, alimentación, reproducción y sanidad animal. La falta de capacitación limita su capacidad para implementar buenas prácticas de producción y optimizar los resultados en términos de crecimiento y calidad de los cuyes. Se similar modo, en términos de infraestructura adecuada para la cuidado y crianza de cuyes, Quillahuata enfrenta falta de espacios adecuados para alojar a los cuyes, la ausencia de sistemas de ventilación o iluminación adecuados, y la carencia de instalaciones para el almacenamiento y procesamiento de los productos derivados de los cuyes. Estas limitaciones pueden afectar la salubridad y de manera general el apaciguamiento de dichos animales, así como la calidad de los productos.

Finalmente, también se puede observar debilidad en los canales de comercialización, pues los productores de cuyes en Quillahuata enfrentan dificultades para acceder a mercados y canales de comercialización que les permitan vender sus productos de manera rentable. La falta de conexiones con compradores y la ausencia de estrategias de comercialización efectivas pueden limitar su capacidad para obtener ingresos justos y mejorar la rentabilidad de la actividad. Estos problemas identificados en la comunidad de Quillahuata afectan directamente las capacidades productivas de los responsables y, por ende, el desarrollo y sustentabilidad de la actividad.

En lo que respecta la productividad de la actividad económica de producción de carne de cuyes, se pudo apreciar que en la comunidad de Quillahuata se tenía una productividad que era regular a baja, y esto lo corroboran las cantidades de producto

final que se obtenía antes del programa, ya que, la crianza de cuyes era una mera respuesta que las comunidades lejanas tienen para asegurar su dieta particular y familiar, por lo que el producto final, en su mayoría, era para autoconsumo. Sin embargo, posterior a la intervención del programa PROCOMPITE se pudo ver, que esta crianza, que originalmente era tradicional, era un rubro con altas potencialidades comerciales, con una demanda creciente de carne de cuy. Lo anteriormente mencionado se pudo apreciar, principalmente, por medio de la evaluación de cantidades totales y específicos, los específicos haciendo referencia a cantidad de cuyes hijos, cuyes de engorde o cuyes madres, que tienen los productores después del proyecto.

Las problemáticas y limitaciones anteriores fueron abordadas por el estudio bajo la siguiente formación de preguntas y objetivos del estudio.

1.2. Formulación del problema de investigación

1.2.1. Problema general

¿Cómo incide el programa PROCOMPITE en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022?

1.2.2. Problemas específicos

P.E.1: ¿Cómo incide la innovación tecnológicos del programa PROCOMPITE en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022?

P.E.2: ¿Cómo incide la capacidad asociativa del programa PROCOMPITE en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022?

P.E.3: ¿Cómo incide el conocimiento de los canales comercialización en el incremento de la población de cuyes de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022?

1.3. Justificación de la investigación

1.3.1. Justificación teórica

En el campo de o estancia teórica, la investigación aporta al conocimiento sobre la efectividad de políticas gubernamentales alienadas a los desarrollos económicos de dicha zona rural, específicamente en el marco del programa PROCOMPITE. Este estudio ofrece una base analítica para comprender cómo las implementaciones de estrategias de cofinanciamiento tienen que ver con las producciones y mejorar las competitividades de los pequeños productores, con énfasis en la producción de carne de cuyes, un sector clave en la economía familiar de las comunicades andinas.

Asimismo, el trabajo enriquece el debate académico sobre la interacción de las variables, que en el estudio son recogidas por medio de sus dimensiones de estudio, es decir por lo que provoca los programas de desarrollo en comunidades rurales, proporcionando evidencia empírica que permite evaluar modelos de intervención basados en alianzas público-privadas. Los hallazgos podrán ser utilizados para generar teorías aplicables en contextos similares, ampliando la comprensión sobre la relación entre productividad, desarrollo comunitario y políticas de fomento económico.

1.3.2. Justificación practicas

Este estudio proporcionó nuevos conocimientos sobre la incidencia de la implementación de Procompite en las capacidades productivas de los

responsables. Los resultados obtenidos pueden llenar vacíos en la literatura existente y la metodología para formular nuevos proyectos de promoción productiva de cuyes y programas de desarrollo agropecuario.

Asimismo, el análisis de la implementación de Procompite permitió identificar las prácticas de producción más efectivas y los factores que promueven la productividad. Esto puede proporcionar información valiosa a los productores de cuyes y a las autoridades locales para innovar con mejorar en las técnicas de producción y avanzar en el desarrollo agrícola sostenible.

Por otra parte, los resultados de este estudio tienen utilidades para las instituciones responsables de la implementación de programas de desarrollo agropecuario, así como por los tomadores de decisiones políticas, para evaluar la efectividad de Procompite y realizar ajustes en su diseño e implementación. Esto puede conducir a una mejor asignación de recursos.

Finalmente, probando la interacción de las variables se pueden generar mejoras en la aplicación de los programas Procompite para que, de este modo, los programas tengan una incidencia mucho más directa y con mayor fuerza en comunidad donde se aplican este tipo de mecanismos.

1.3.3. Justificación metodológica

El seguimiento y evaluación de la implementación del programa de intervención como “Procompite” en la comunidad de Quillahuata, distrito de San Sebastián, dirigido a mejorar las capacidades productivas de los responsables, requiere de un análisis riguroso y sistemático para evaluar y dar conocer las consecuencias positivas o negativas de su aplicación. Esta justificación metodológica proporciona las razones para proseguir con los estudios de análisis sobre la implementación de dicho programa.

Por las características propias metodológicas, ésta tuvo un enfoque de investigación mixto que combine métodos cualitativos y cuantitativos. Los métodos cuantitativos representados por encuestas y análisis, se emplearon para recopilar datos numéricos y medir los cambios en la productividad.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Explicar cómo incide el programa PROCOMPITE en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022

1.4.2. Objetivos específico

O.E.1: Identificar la incidencia de las innovaciones tecnológicos en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022.

O.E.2: Identificar la incidencia de la capacidad asociativa en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022.

O.E.3: Demostrar la incidencia de los canales de comercialización en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022.

1.5. Delimitación de la investigación

1.5.1. Alcance temporal

El tratamiento del tiempo en la presente tesis, se limitó entre el año 2020 y el 2022, lapso de tiempo por el que se pregunta a los encuestados, que fueron los responsables de las

actividades productoras de cuyes de la comunidad de Quillahuata del distrito. Con este alcance temporal que hace referencia al estudio después de la aplicación del programa Procompite, ejecutando comparaciones con el contexto en el que no se tenía el proyecto.

1.5.2. Alcance espacial

El alcance espacial de este estudio se centró en la comunidad de Quillahuata, establecida en la comuna distrital de San Sebastián. Esta comunidad fue el contexto en el que se implementó el programa Procompite y se llevó a cabo las evaluaciones y análisis correspondientes.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la Investigación

2.1.1 Antecedentes Internacionales

- A. De acuerdo a Sánchez (2018) en su estudio titulado “La producción de cuy y las ventas en el Cantón Cevallos provincia de Tungurahua, realizado en Ecuador, período 2017”, se planteó como objetivo diagnosticar el efecto de la venta de cuy en el mercado local, identificar las formas de comercialización utilizadas y promover la productividad y comercialización de este producto. La investigación busca determinar cómo la producción de cuy afecta el nivel de ventas de los productores, ya que, a mayor producción, aumentan las oportunidades de incrementar las ventas, lo cual requiere mantener un mayor número de cuyes reproductores. La comercialización de cuyes en el cantón Cevallos es una importante fuente económica que contribuye a su desarrollo. Para llevar a cabo este estudio, se emplearon diversas metodologías, como la investigación de campo y documental. El instrumento y la técnica utilizada fue una encuesta que se diseñó mediante un cuestionario para recopilar información sobre el tema de análisis. Los resultados se procesaron utilizando el software estadístico SPSS, que permitió generar gráficos, tablas y comprobar la hipótesis planteada.
- B. Según Yánez (2019) en su trabajo titulado “Caracterización del sistema de producción de cuyes (*Cavia porcellus*) del Cantón Cevallos”, también realizado en Ecuador. Tuvo como objetivo identificar y caracterizar los sistemas de producción de cuyes en las familias del Cantón Cevallos, Provincia de Tungurahua, Ecuador. Para ello, se realizaron 116 encuestas a los productores pertenecientes a la "Unión de Organizaciones Sociales del Cantón Cevallos". Los datos obtenidos sobre los

sistemas de producción fueron analizados utilizando estadística descriptiva con el programa SPSS. Los resultados revelaron que el 50% de los productores se encuentran en el rango de edad de 41 a 50 años, lo que indica que el manejo de estos sistemas de producción de cuyes está a cargo de una población adulta. Además, se observó que el 56% de los sistemas son administrados por amas de casa y el 44% por padres de familia. En cuanto al nivel educativo, el 66% ha cursado la primaria, el 31% la secundaria y el 3% estudios de tercer nivel. En relación a la capacitación, se encontró que el 40% de los productores ha recibido cursos sobre la crianza de cuyes. En cuanto a las prácticas de crianza, el 82% cría los cuyes en pozas y el 18% en jaulas. El alimento principal utilizado es la alfalfa, siendo complementado por hoja de maíz en un 25% de los casos y balanceado comercial en un 18%. Este sistema de producción de cuyes genera un movimiento económico para cada familia, donde el 73% vende la producción de cuyes para consumo quincenalmente y el 27% mensualmente. Además, el 21% comercializa para pie de cría quincenalmente y el 79% mensualmente. En cuanto a la limpieza de las instalaciones, solo el 3% realiza esta tarea semanalmente, el 75% quincenalmente y el 22% mensualmente. En cuanto a las patologías encontradas, se destacan la salmonella en un 39% de los casos y la linfadenitis en un 26%. En relación a los ectoparásitos, se encontró un 26% de infestación por piojos y un 25% por ácaros. El abono generado por los cuyes se utiliza en su totalidad para fertilizar los suelos y cultivos de la zona. En conclusión, se observa que la mayoría de los criadores de cuyes son mujeres, lo cual se debe a su rol predominante en el hogar y su contribución en la generación de ingresos adicionales. Se detectó una falta de capacitación en producción de cuyes entre los miembros de la organización estudiada, lo que conlleva a una producción empírica

y dificulta optimizar tanto calidad como volúmenes de las producciones para lograr satisfacer las demandas locales y obtener un mejor posicionamiento.

- C. Vivanco (2022) en su investigación titulada “Estrategias de comercialización para la producción de cuyes (*Cavia porcellus*) en el Distrito Metropolitano de Quito”. El cual tuvo por objetivo determinar los factores críticos dentro de la cadena y así poder optimizar de manera eficiente el trabajo de los productores e intermediarios, se analizó la cadena de comercialización del cuy en esta área, involucrando a diferentes actores como productores, comerciantes, restaurantes y consumidores finales. Estos actores desempeñan un papel clave en la comercialización del producto, proporcionando las características y condiciones necesarias para su venta, y se identificaron los factores críticos que afectan a cada uno de ellos. La producción de cuyes en las parroquias de El Quinche, Pifo y Tumbaco es principalmente llevada a cabo por mujeres bajo un sistema de crianza tradicional. Estas productoras ofrecen el producto a un precio relativamente bajo en comparación con sus características. Por otro lado, los intermediarios y restaurantes forman parte de la cadena de comercialización debido a los requerimientos y acondicionamientos necesarios para satisfacer a los consumidores, los cuales no son cubiertos directamente por los productores. En esta investigación, se caracterizaron las condiciones de producción, comercialización y consumo de cuy en el Distrito Metropolitano de Quito. Se utilizaron encuestas, entrevistas y grupos focales específicos para cada uno de los actores de la cadena. El objetivo principal fue evidenciar la situación actual a la que se enfrentan estos agentes. Durante el análisis de los resultados, se identificaron los márgenes de comercialización en las distintas presentaciones del cuy. Además, se determinó que es beneficioso para los productores acceder al mercado de los restaurantes a través de un circuito indirecto corto, es decir, estableciendo relaciones

con restaurantes de 3 y 4 estrellas para llegar al consumidor final. Se identificaron los factores críticos que afectan esta dinámica y se propusieron estrategias con el objetivo de mejorar la cadena de comercialización. En conclusión, la investigación destacó la importancia de mejorar la comercialización del cuy en el Distrito Metropolitano de Quito. Se resaltó la necesidad de fortalecer las relaciones entre los productores y los restaurantes de mayor categoría, identificando y abordando los obstáculos presentes en la cadena de comercialización para lograr un mejor posicionamiento del producto en el mercado.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

- A. El estudio realizado por Monzón (2018) titulado: “Desarrollo económico local y competitividad productiva en las cadenas productivas de artesanía y crianza de cuyes en las comunidades de Anchayaque y Ccasillo del distrito de Santo Tomas - Chumbivilcas – 2018”, tuvo como objetivo medir la correlación entre los indicadores de Desarrollo Económico Local y la competitividad productiva en las cadenas productivas de Artesanía y Crianza de Cuyes. El propósito final era mejorar la calidad de vida de los agentes económicos organizados (AEO) en la comunidad de Anchayaque y Ccasillo, del distrito de Santo Tomas, provincia de Chumbivilcas. En cuanto a la metodología, la investigación se clasificó como descriptiva, de tipo básico descriptivo, y se utilizó un diseño correlacional de corte transversal, ya que los datos se recopilaron en un solo momento y tiempo único, con una muestra de 32 AEO. El estudio se llevó a cabo utilizando un enfoque descriptivo correlacional. La muestra consistió en 32 familias beneficiarias seleccionadas de una población total de 49 familias. Para recopilar los datos, se utilizó un cuestionario compuesto por 30 preguntas (15 por variable), que fue creado a partir de los indicadores de cada una de las variables. Los resultados obtenidos mostraron una correlación significativa de

0,40 ($r_s=0.5$; $p=0.009$) entre la variable Desarrollo Económico Local y la variable Competitividad Productiva, lo que indica una correlación positiva moderada. Además, se encontró una correlación significativa de 0,405 ($r_s=0.5$; $p=0.009$) entre la Dimensión Territorial y el Desarrollo Productivo Empresarial, lo cual implica una correlación positiva moderada. También se identificó una correlación significativa de 0,32 ($r_s=0.5$; $p=0.009$) entre la Dimensión Territorial y la Ciencia Tecnología e Innovación. En conclusión, se encontró una correlación positiva moderada entre el Desarrollo Económico y la Competitividad Productiva. Esto indica que la intervención estatal a través de iniciativas de apoyo a la competitividad productiva, como PROCOMPITE, está mejorando gradualmente los aspectos de competitividad, innovación, medio ambiente y, en última instancia, la calidad de vida de los AEO.

- B.** El estudio realizado por Gamarra (2021) titulado: “Gestión de Procompite y su asociación con la competitividad de la producción agraria de los beneficiarios en el Gobierno Regional de Lima-2021”, tuvo como determinar la relación entre la gestión de PROCOMPITE y la competitividad de la producción agraria en el Gobierno Regional de Lima en el año 2021. En cuanto a la metodología el enfoque de la investigación fue cuantitativo, de corte transversal, con un diseño descriptivo, no experimental y nivel correlacional. La muestra consistió en 98 servidores del Gobierno Regional de Lima que tenían conocimiento sobre la gestión de PROCOMPITE y la competitividad de los productores. Los resultados revelaron que, según el 33,7% de los servidores entrevistados, la autorización en relación a la gestión de PROCOMPITE no era eficiente debido a la falta de un adecuado procedimiento para la aprobación del presupuesto. Además, el 42,9% consideró que la implementación de la gestión tampoco era eficiente, mientras que el 43,9% opinó que la ejecución de la gestión presentaba deficiencias. En relación a la

competitividad de la producción agraria, el 52,1% de los servidores consideró que el nivel de integración de los productores agrarios no era alto debido a la falta de acceso al mercado. Asimismo, el 62,3% opinó que el nivel de subsistencia de los productores agrarios no era alto debido a la falta de acceso al mercado financiero. Por otra parte, el 59,2% de los encuestados consideró que el manejo de los recursos en relación a la competitividad de la producción agraria no alcanzaba un nivel alto. En conclusión, se encontró que la gestión de PROCOMPITE se encuentra asociada con la competitividad de la producción agraria de los beneficiarios en el Gobierno Regional de Lima, aunque se identificaron aspectos de mejora en la autorización, implementación, ejecución, integración de los productores agrarios, subsistencia y manejo de recursos.

- C. De acuerdo a Chacón & Quintana (2021) en su trabajo titulado: “Efectos de la producción y comercialización de cuyes en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018”. Tiene como objetivo determinar los efectos de la producción y comercialización de cuyes en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura en el periodo 2018. En cuanto a la metodología utilizada fue de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental transeccional de alcance descriptivo correlacional. La población del estudio estuvo compuesta por 256 familias del distrito, y se seleccionó una muestra de 154 familias a las que se les aplicó un cuestionario. Los resultados obtenidos mostraron que la producción y comercialización de cuyes en el distrito de Maranura tiene un efecto positivo moderado en los ingresos económicos de las familias. En el año 2012, los ingresos por la crianza de cuyes eran de S/200, pero para el 2018, estos aumentaron a S/1170, lo que representa un incremento de S/970. Este aumento se debe principalmente al

crecimiento de la población de cuyes en el sistema de crianza tradicional, que experimentó un incremento del 71%. Además, en el sistema de crianza semi intensivo, la población de cuyes aumentó en un 31%. Además, se observaron efectos positivos en el mejoramiento de la raza de los cuyes. Se encontró que la población de cuyes criollos disminuyó en un 26.7%, mientras que la cantidad de cuyes. En conclusión, se puede afirmar que la producción y comercialización de cuyes en el distrito de Maranura tiene un efecto positivo moderado en los ingresos económicos de las familias, y también contribuye al mejoramiento de la raza de los cuyes.

2.1.3 Antecedentes Locales

- A.** En cuanto a Zapata et al, (2019) en el estudio denominado “Impacto De La Aplicación De La Ley Procompite Sobre Agentes Económicos Organizados En Cuyes – San Jerónimo – Cusco”, se propuso estudiar los impactos a partir de la ejecución de planes de negocio en el marco de la Ley de Apoyo a la Competitividad Productiva sobre los criadores de cuyes de las Comunidades Campesinas de Suncco y Conchacalla, del Distrito de San Jerónimo de la provincia del Cusco durante 2013 – 2017. El estudio llega a las siguientes conclusiones. primero que la crianza de cuyes antes de la implementación de la ley de apoyo a la competitividad productiva era tradicional de crianza familiar y/o familiar-comercial, En la actualidad la crianza de cuyes se realiza a nivel comercial y familiar-comercial. os efectos generados a partir de la ejecución de los planes de negocio PROCOMPITE resultaron positivos en cuanto a infraestructura, sistemas de alimentación y sanidad, y comercialización.
- B.** En la tesis de Gerillo, (2021) titulada “Efectos Socioeconómicos de Procompite en el Distrito de San Jerónimo-Cusco. Caso: Producción de Cuyes de la Asociación Vallecito de Huanacaure 2015 – 2019”, se tuvo como objetivo; conocer los efectos socioeconómicos del proyecto implementado en el marco de la Ley Procompite. a

los resultados que se llegó es que el proyecto se implementó de acuerdo a la normativa vigente, con un 99.88% de ejecución financiera, sin embargo se presentaron dificultades al momento de la implementación como la insuficiente demanda de carne de cuy; mortalidad de cuyes y dificultades en el trabajo organizacional; asimismo la implementación del proyecto ha generado efectos sociales y económicos positivos en la asociación de productores de cuy Vallecito de Huancaure; sin embargo estos no garantizan la sostenibilidad del proyecto en el largo plazo puesto que existen factores como la reducción del número de socios, el trámite inconcluso del proceso de formalización y el manejo poco eficiente del proceso de producción debido a la escasa demanda de carne de cuy en determinadas épocas del año.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1. Programa Procompite

El PROCOMPITE es un programa peruano diseñado para mejorar la competitividad empresarial y las cadenas de producción mediante la asignación de recursos económicos no reembolsables. Su objetivo es estimular el desarrollo y crecimiento económico a nivel empresarial, contribuyendo así al fortalecimiento de la economía del país (Ministerio de Economía y Finanzas, 2015).

El programa PROCOMPITE se encuentra fundamentado por la siguiente normativa:

- Ley N° 29337 - Ley de Incentivos para el Desarrollo Productivo y la Competitividad: considera y dispone la creación del Programa de Compensaciones para la Competitividad (PROCOMPITE) con la finalidad de mejorar las capacidades productivas de diversas comunidades donde existen grandes brechas de los materiales y los factores de producción necesarios para lograr una competitividad empresarial, y con miras de lograr establecer cadenas productivas.

- Decreto Supremo N° 012-2012-PRODUCE - Reglamento de la Ley N° 29337: Este reglamento establece distintas disposiciones para que se implemente el PROCOMPITE, incluyendo los requisitos para la presentación de proyectos y la selección de beneficiarios. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2015)
- Resolución Ministerial N° 301-2017-PRODUCE - Lineamientos para la adición del Programa de Compensaciones para la Competitividad: Esta marco normativo presenta las directrices para la puesta en marcha de un mecanismo de intervención pública y direccionamiento de recursos públicos denominado PROCOMPITE, así mismo este marco normativo establece los medios y la evaluación y elección éxitos de proyectos que realmente tengan alto impacto en el mejoramiento de las capacidades productivas en comunidades con altas brechas competitivas. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2015).

Características Clave del Programa:

1. Iniciativas de Negocio: PROCOMPITE apoya proyectos que demuestran viabilidad, rentabilidad y sostenibilidad, evitando efectos ambientales negativos significativos. Las iniciativas deben ser innovadoras y responder a oportunidades de mercado concretas.
2. Proceso de Gestión: Dada la referencia de la oficina o delegación de desarrollo económico (la misma que puede tener otras denominaciones), la cual es responsable de elaborar y aprobar las bases del concurso, gestionar conformaciones otorgados del Comité Evaluador y supervisar la ejecución de las iniciativas seleccionadas. Este proceso incluye la certificación presupuestal y la aprobación de los recursos necesarios.
3. Cofinanciamiento: El programa no entrega dinero directamente a los beneficiarios, sino que cofinancia las iniciativas de negocio por medio de transferencias de aquellos

bienes y/o servicios, complementados con aportes de los Agentes Económicos Organizados (AEO).

4. Ejecución y Supervisión: La GDE gestiona la ejecución de las inversiones, realiza contrataciones y supervisa el cumplimiento de los compromisos por parte de los AEO. Esto incluye el seguimiento de la entrega de bienes y servicios y la evaluación de la operación de las iniciativas a lo largo del tiempo.
5. Evaluación y Acompañamiento: Se lleva a cabo una evaluación técnica de las iniciativas, y la autoridad gubernamental representante tiene la obligación de realizar un seguimiento continuo para asegurar la consolidación empresarial de los proyectos cofinanciados (Ministerio de Economía y Finanzas, 2015).

2.2.1.1. Innovación tecnológica

Se trata de un procedimiento mediante el cual una idea original es convertida en una respuesta efectiva ante una necesidad o dificultad; la innovación no implica necesariamente inventar algo totalmente nuevo, sino que también puede manifestarse a través de mejoras o ajustes a lo que ya existe. (Galicia, 2015). De lo que se desprende que, aquellos esfuerzos y prácticas de remiendo o recompones materiales etc., que existen y se replican muchos en las comunidades, son en sí mismo de innovación o al menos se encuentran dentro del concepto de lo que implica la innovación. Aunar estos esfuerzos para que sean mucho más llevaderos y sostenibles en el tiempo es primordial y contribuye positivamente en la creación de valor en lugares donde existen muchas carencias.

Evolución de la innovación tecnológica

Finalizando el siglo XVI, fueron grandes intelectuales, teóricos e importantes economistas fueron analizando temas respecto a las transformaciones tecnológicas en los ámbitos socioeconómicos. La noción de innovación tecnológica ha ido evolucionando, hasta

contener enfoques de inclusivas llevadas a cabo desde entidades públicas o con el respaldo del sector público. (Estrada y otros, 2019).

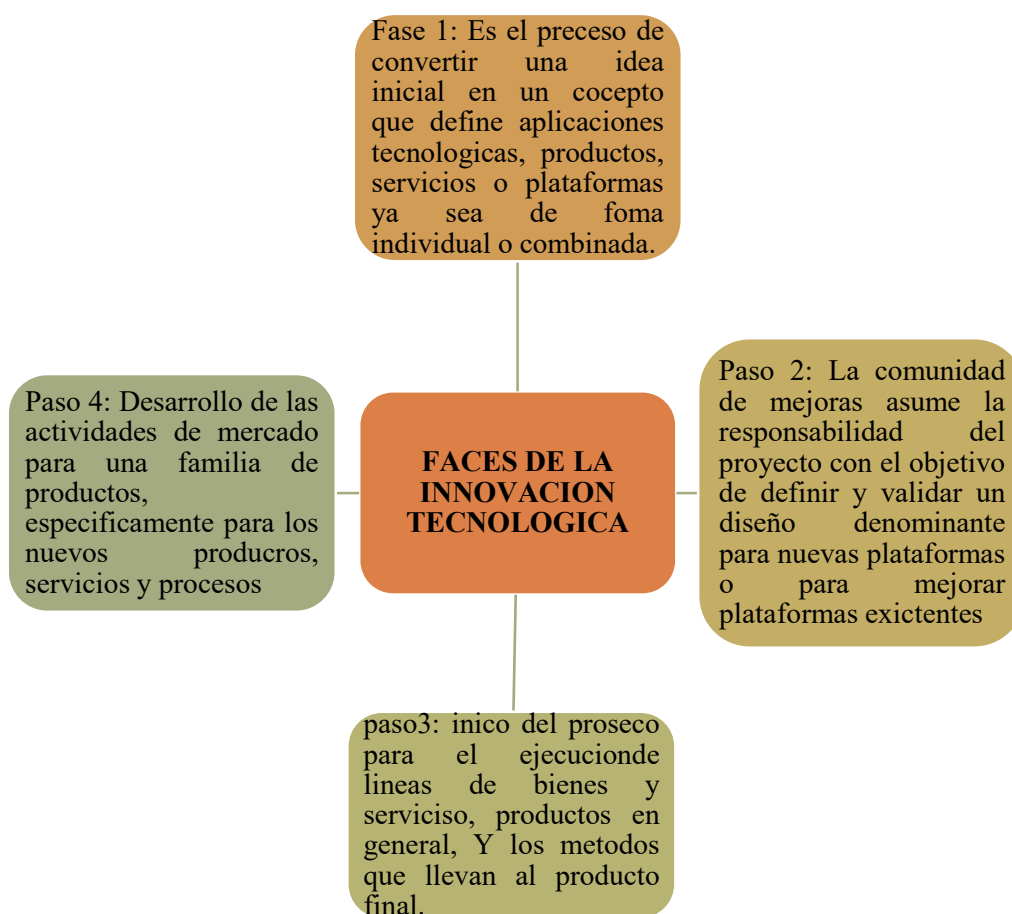
Elementos clave de la Gestión de la Innovación y de la Tecnología.

Los términos de gestión e innovación, conceptos que se relacionan estrechamente, por lo descrito por Luhmann (1997p. 89), se trata de un proceso y un conjunto de secuencias de decisiones contra inductivas, es decir que se salen de lo protocolar y de lo común, siendo un tanto disruptivo, es decir, más allá de lo que era de esperarse, esta noción pareciera que es parte de la misma idea de innovación pues, para llegar a este punto es necesario abandonar el modo común de ver y entender a las herramientas con las que se crean valor, se entiende como un necesario cambio de paradigmas en la acción. (Galicia, 2015)

1. Es un área disciplinaria dedicada a estudiar cómo gestionar recursos, condiciones y estrategias para estimular la creatividad, integrarla con el entorno y aplicarla en organizaciones de manera racional y efectiva, promoviendo innovación y dinamismo en sus procesos.

2. Gestores especializados trabajan para convertir ideas en innovaciones de manera eficiente, involucrando a actores clave y evitando conflictos con el medio ambiente, normativas, intereses comerciales o sociales, buscando beneficios sostenibles para todas las partes.

Figura 1
Fases del proceso de innovación que consta de 4 fases



Fuente: extraído de “Innovación Tecnológica de Galicia, (2015).

2.2.1.2. Asociatividad

El concepto “asociación” aparece como una alternativa de colaboración por la que empresas Pymes combinan esfuerzos para enfrentar los desafíos derivados de la globalización. En ese sentido, las Pymes, para ajustarse a las condiciones actuales, se ven obligadas, en muchas ocasiones, no solo a realizar procesos de autoanálisis, así como interactuar con el entorno a través de la formación de redes o grupos que les permitan estar en posiciones más sólidas para enfrentar los riesgos y aprovechar las oportunidades. Los modelos asociativos repercuten las creaciones de valores por medio de soluciones de conflictos causados más que todo por la falta de escalas. Esto se refiere a que por el tamaño

de estas entidades resulta difícil poder hacer incorporaciones de tecnologías, dificultan la incorporación de innovaciones tecnológicas, la expansión hacia nichos de mercado poco explorados y limitan el acceso a datos e información, entre otros. Las asociatividades, por medio de la ejecución de tácticas conjuntas y voluntarias, facilitan alcanzar niveles de competitividad semejantes a los de empresas de mayores tamaños. Estos tipos de trabajos se caracterizan por:

- Independencias jurídicas de los participantes.
- Autonomías gerenciales de las empresas (Liendo & Martínez, 2001)

El concepto de asociatividad empresarial

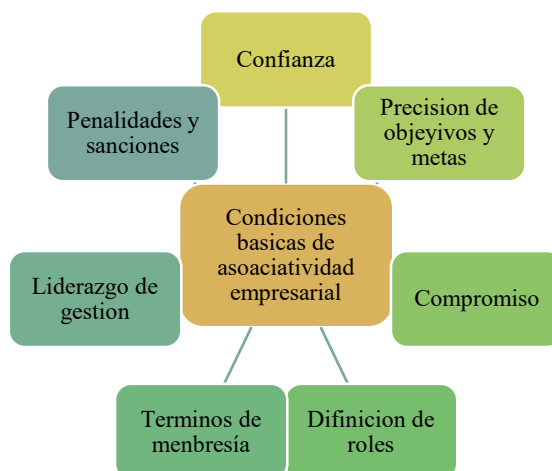
Se entienden como asociatividades empresariales los esfuerzos de colaboración interempresarial que tienen como fines mejorar las gestiones, las productividades y las competitividades de sus miembros. Se distinguen de las asociaciones o gremios empresariales en que estos tienen como objetivos principales la representatividad ante los sectores públicos y la defensa de los intereses sectoriales frente a las políticas públicas que los afectan. Salazar, (2014).

Condiciones básicas de la asociatividad

Son:

Figura 2

Condiciones básicas de la asociatividad empresarial



Fuente: extraída de Salazar, (2014).

Las ventajas de la asociatividad empresarial

Complementación de capacidades: La complementación por lo general tienen capacidades y fortalezas diferentes y, como tal, pueden establecer un círculo virtuoso de cooperación completándose y de ese modo llegar a cubrir demanda cada vez más altas, tanto en cantidad y calidad, potenciándose del uno al otro.

Economías de escala: Se refieren a los beneficios de reducción de costos unitarios que las empresas asociadas logran al incrementar su volumen de producción, compras o actividades, gracias a la colaboración o integración de sus operaciones.

Fuerza negociadora: Da referencia a la capacidad que adquieren las empresas asociadas para influir y obtener mejores condiciones en sus interacciones con terceros, como proveedores, clientes o entidades financieras.

Posibilidad de marca: se refiere a la capacidad de las empresas asociadas para compartir los costos necesarios para posicionar una marca, tanto a nivel nacional como internacional.

Menos intermediarios: Hacen referencia a las capacidades de las empresas asociadas para reducir o eliminar la dependencia de terceros en la cadena de distribución o comercialización.

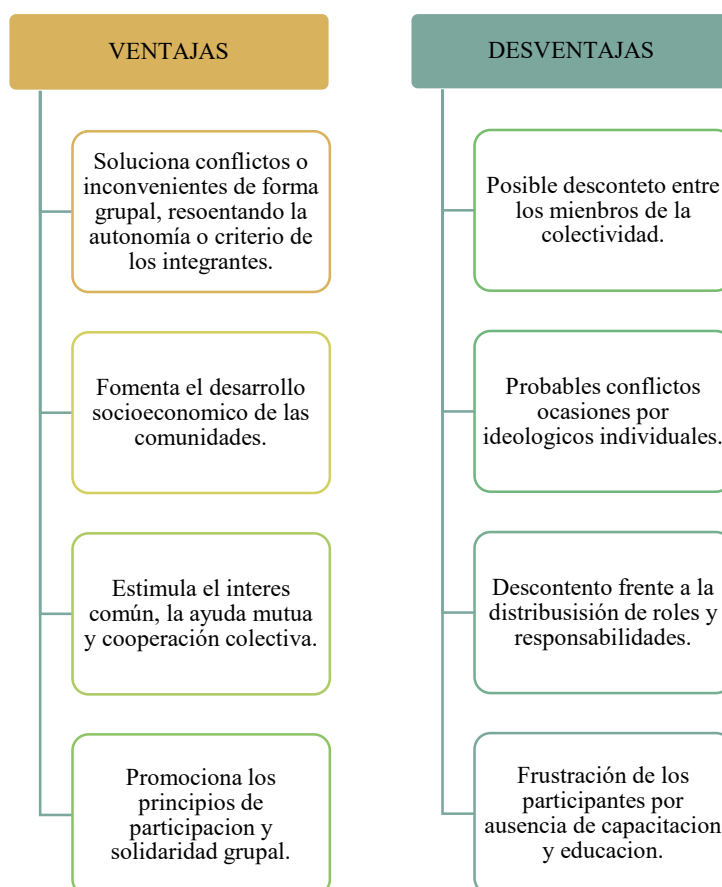
Narváez et al., (2008); consideran que para llevar a tener procesos asociativos es necesario un alto nivel de articulación empresarial a nivel local, aspecto que puede ser un tanto dificultoso lograr en zonas donde la confianza es limitada, y la mayoría de unidades productoras únicamente se interesan por sí mismos, sin tener una visión cooperativista y sin considerar los beneficios que esta nueva actitud le puede traer. De modo que los elementos primordiales que las empresas u organizaciones deben tener para lograr la asociatividad exitosa son, (2008)

- Cultura empresarial de cooperación.
- Confianza y compromiso.
- Trabajo en equipo.
- Objetivos y visiones compartidas.
- Localización-proximidad.

por otro lado, es necesario considerar y listar las ventajas y desventajas de la asociatividad empresarial, ya que todo proceso siempre trae consigo aspectos positivos y negativos, peor mientras la suma final sea positiva, entonces son aspectos que añaden valor a la cadena productiva.

Figura 3

ventajas y desventajas de la asociatividad empresarial



Fuente: La Asociatividad Empresarial Y Los Saberes Del Fenomeno Organizacional Para Dinamizar El Desarrollo Local., de Garcia, (2011)

2.2.1.3. Canales de comercialización

Los canales de comercialización son los conjuntos de protagonistas u operadores económicos que interactúan para trasladar bienes o servicios desde los productores a los consumidores. Este sistema abarca actividades económicas necesarias para distribuir los productos de manera eficiente, garantizando que lleguen en los momentos adecuados y en condiciones óptimas. Incluye tanto transacciones directas entre productores y consumidores como procesos más complejos con intermediarios que facilitan la venta y compra del producto. Su propósito principal son lograr el éxito en el cumplimiento de las perspectivas que el cliente tiene del producto final, con esto, además, se estaría cumpliendo los objetivos de las organizaciones y generar rentabilidad. La comercialización, además de implicar la distribución, también considera estrategias y actividades relacionadas con la elaboración y posicionamiento de los productos en los mercados, asegurando un crecimiento sostenible. A través de canales eficientes y eficaces, se puede ampliar el mercado, captar clientes con alta probabilidad de quedarse y con esto se conseguiría abarcar la mayor participación o cuota en el mercado (Sumba y otros, 2022).

Comercialización. Comercializar productos implica encontrar para ellos las presentaciones y los empaques que los hagan atractivos en los mercados; establecer las redes más adecuadas de distribución, es decir los canales por los cuales el producto debe circular con mayor eficiencia, esto tiene repercusiones directas en los puntos de venta final del producto. La comercialización es un aspecto fundamental para todas las empresas, especialmente para los agricultores, ya que actualmente existen diversas estrategias que optimizan los procesos, haciéndolos más eficientes y efectivos, lo que permite alcanzar el éxito. Muchas organizaciones se enfocan en diseñar y desarrollar sistemas sólidos para distribuir sus productos, lo que les otorga ventajas competitivas frente a otras y les permite ser seleccionados por sus clientes. Los medios por los cuales se comercializan los productos están formados por personas y otras empresas que también tiene sus propios intereses de

modo que, para tener una cadena de comercialización saludable y fortalecida, esta debe considerar brindar espacios de beneficio a todos los participantes de la fase de comercialización. (Sumba y otros, 2022).

Tipo de canales de distribución

Canal directo. Este modo de venta es cuando el fabricante o productor en general gestiona de modo directo todas las etapas de la distribución hasta el consumidor final, usando su propia fuerza de venta para llevar el producto al mercado (Rodríguez y otros, 2009).

Canal indirecto. Por este tipo de canal, se involucra al menos un nivel de intermediario entre el productor y consumidor. (Rodríguez y otros, 2009).

Tipos de canales según su tecnología de compraventa

Las evoluciones tecnológicas de los últimos años han facilitado la implementación de nuevos métodos y estrategias de venta, transformando de manera significativa los canales de distribución tradicionales. Para la comercialización de productos de gran consumo, se han elaborado diversas tipologías de canales, tomando como referencia la tecnología de distribución al servicio del comprador final (Lucila, 2017).

El siempre uso de la tecnología hace que existan distinciones en los canales, que son:

- a. **Canales tradicionales:** Medios en los que las actividades de intercambio no se apoyan en la tecnología (Lucila, 2017). Canales tradiciones son los mercado locales,, la venta directa, el famoso trueque en algunas partes aún son usados.
- b. **Canales automatizados:** Aquellos cuyas relaciones de intercambio con los consumidores se centran en las tecnologías. El sistema financiero, por ejemplo, tienen y vienen automatizando varios procesos de venta y preventa. (Lucila, 2017).

- c. **Canales audiovisuales:** A estas categorías pertenecen los canales que hacen una mezcla de diversos medios para dar a conocer sus productos. Se podría decir que esta es más completa por la versatilidad, por ejemplo, los medios como la televisión, radio, telemarketing, y también el trato directo está presente, por lo que este canal tiene mucho más alcance, sin embargo, el costo podría ser algo a considerar. (Lucila, 2017).
- d. **Canales electrónicos:** Son aquellos que empujan las plataformas digitales para las promociones y acogida de los productos. El boom de las redes sociales y el alto impacto que esta tiene en llamar la atención del cliente, han revolucionado este medio o canal, pues resuelve el problema del canal anterior, en torno al costo, poniendo plataformas que son gratuitas y de acceso libre, si se desarrolla un buen mensaje por estos medios, la probabilidad de éxito en ventas es alta, y sobre todo este medio menos costoso que los anteriores. (Lucila, 2017).

Tipos de intermediario

Mayorista Compañías que se enfocan principalmente en las transacciones en media y gran escala. Abarcan todas las gestiones involucradas en la distribución de bienes y servicios a quienes los compran para su reventa o para su empleo en diversos tipos de comercios. También son conocidos por sus funciones como almacenista, proveedor, comerciante o simplemente distribuidor (Velazquez, 2012).

Minorista Empresas cuyas transacciones provienen principalmente de las ventas al por menor. Es el conjunto de actividades sirven directamente al consumidor final, es decir, se encuentran en la cadena final y dan disposición del producto directo al cliente final, para su consumo inmediato o en un corto plazo y es uso personal, ya no comercial o de reventa. (Velazquez, 2012).

2.2.2. La Productividad

La definición de la productividad nos dice que, esta noción es la forma de utilizar los factores de fabricación en la creación de productos y servicios para poner a disposición en los mercados tiene como meta maximizar los recursos empleados, como el personal, los insumos, los capitales y los fondos financieros en los procesos productivos. Es parte de los objetivos organizacionales para alcanzar la competitividad en el mercado (Medina, 2010).

Citado por (Ramirez et al., 2022)

Componentes de la productividad: eficiencia y eficacia

La eficiencia, la eficacia y la efectividad en las organizaciones, son herramientas que se han evaluado durante diversas épocas, desde diferentes perspectivas, hoy se consideran ejes en las organizaciones, la eficiencia, permitiendo el uso correcto de los recursos utilizados para lograr resultados, por su parte, la eficacia midiendo los resultados, sin considerar los recursos ni los medios con que se lograron. El trabajo en conjunto, de la eficiencia y la eficacia, determina la productividad como la habilidad gerencial de lograr un equilibrio en ambas con respecto a los recursos y objetivos (Hernández, 2011). Citado por (Ramirez et al., 2022)

Se enmarca la diferencia entre eficacia y eficiencia, la cual, radica en que la eficiencia se enfoca en análisis de encontrar los medios, los métodos y los procedimientos a emplear para asegurar la mejor utilización de los recursos disponibles, por otro lado, el análisis del seguimiento de cumplir las metas con los insumos previstos y actividades asignadas, se basa en la eficacia. (Ramirez et al., 2022)

Factores internos y externos de la Productividad

Los factores externos, son los que están totalmente fuera del alcance de la dirección organizacional, mientras que los factores internos, dependen de las decisiones de la empresa, si bien, estos factores se consideran áreas de oportunidad para mejorar la productividad

desde ambas perspectivas empresariales, se convierten en elementos estratégicos, teniendo como principal objetivo la integración de ambas clasificaciones de factores (Fontalvo et al., 2017; Parasuraman, 2010). Citado por (Ramírez et al., 2022)

Los siguientes son los factores internos, estos son controlados por la empresa, se sugiere poner atención de manera precisa en los recursos humanos, abordando temas de rotación de personal, entorno de la organización considerando los accidentes de trabajo, capacitación y formación del personal, la tecnología, cultura organizacional tomando en cuenta la calidad de vida laboral, asignación de tareas y gestión organizacional (Patrón y Vargas, 2019; Velásquez et al., 2010). Citado por (Ramírez et al., 2022)

2.2.2.1. Teorías ligadas a la productividad

A. Teoría de la productividad Agrícola de Quesnay. Los postulados de Quesnay, hablan acerca de la productividad en el campo de la agricultura, el atributo especial de generar más valor y que este pueda contener totalmente el gasto material. El desarrollo de la productividad agrícola, considera Quesnay que, tiene dos etapas de desarrollo en la historia, una es la etapa feudal donde se tiene una organización primigenia, y otra etapa que es el mundo capitalista, donde se tienen cambios socioeconómicos en la propiedad y demás caracteres. Quesnay, también considera que, al nacer el capitalismo, no fue del todo fuerte en su estructura, pues inicialmente se tuvo que aunarse en la agricultura y la industria, ambas naciendo en una etapa donde los cambios serían constantes en las formas y medios de producción, hasta nuestros días. Los fisiócratas que era una escuela económica primigenia, consideraban que la tierra tenía un valor in situ, sin embargo, Quesnay postula que son los adultos del capitalismo los que realmente logran generar valor neto para la sociedad, lo más adelante sería conocido como producción a gran escala (Quesnay, 2009). Además Quesnay

sostiene que, la agricultura es el único rubro o actividad económica humana, capaz generar bienes de consumo de manera ilimitada y con una constante regeneración, su crítica va más enfocada en los rubros que no generan valor real, como es el caso de la sistema financiero, que por ejemplo, con el concepto de spread bancario, es decir, ganancias por valores ya creados, esto con la noción que el valor es subjetivo y por ende un objeto puede tener muchos valores de venta casos similares se observan en la industria o el comercio, a estas industrias Quesnay las llama “industrias estériles”. Exento de todas los falsos valores que se crean en estas industrias, la agricultura también tiene la bondad de crear plusvalía, esto en un contexto de monopolio (Quesnay, 1888). Ante todas características positivas que esta industria presenta, la recomendación general del autores es fortalecer el desarrollo de industrias que estén estrechamente ligadas el desarrollo del recurso natura, y esto pueda derivar en un crecimiento económico prolongado y estable, además de manera sostenible porque esta industria puede proveer bies de consumo son depredar y poner en riesgo fuentes para las futuras generaciones.

B. Teoría de las ventajas absolutas. Smith sostuvo que el fundamento de las competitividades y de los comercios internacionales radican en la disposición de los implicados a intercambiar y obtener beneficios. Los supuestos teóricos esenciales que se consideran son las divisiones internacionales del trabajo, las asignaciones de recursos de producción, las especializaciones laborales, las teorías del valor-trabajo, los rendimientos constantes por escala y la competencia perfecta. La división del trabajo se entiende como la especialización del trabajo lograda a través de la habilidad, la reducción del tiempo y la inversión en equipos a lo largo del proceso de producción. Smith

sostiene que la producción se divide en múltiples tareas y que cada individuo o grupo de individuos se especializa en una determinada parte de los procesos de producción. La división del trabajo, según Smith, aumenta significativamente la habilidad de los trabajadores al reducir sus tareas a operaciones simples y convertirlas en su única ocupación. La teoría del valor, por otro lado, determina que los valores de los recursos se calculan por la cantidad de trabajo involucrado, y que a medida que disminuye la especialización, también disminuye el costo de producción. Además, la teoría destaca que la disponibilidad de recursos naturales o extraídos, combinada con variaciones en los índices de productividad, magnifica las disparidades en tecnología y productividad entre países para generar una ventaja absoluta. Asimismo, nuevos métodos y técnicas que fomenten la productividad son otra característica clave de la teoría (Páez et al., 2021).

C. La teoría de las ventajas comparativas. Ricardo sostiene que la ausencia de una superioridad absoluta en la elaboración de un recurso es una condición para la competencia. El modelo ricardiano contempla dos naciones, dos productos y empleos como únicos factores de producción; uno de ellos produce pantalones y mochilas, y uno de ellos tiene productividad (absoluta) produciendo ambos bienes, pero los pantalones son relativamente más productivos que las mochilas; en este caso, debería especializarse en pantalones y comprar mochilas, y el otro debería producir mochilas y comprar pantalones. En consecuencia, cada país debe especializarse en la producción de un bien y comerciar con el otro país para obtener el otro bien. En el comercio internacional, un país debe enfocarse en producir ciertos bienes y exportarlos. Para ilustrar este concepto, se considera el caso de Portugal y Gran Bretaña,

que producen vino y tela, respectivamente, y utilizan solo mano de obra como factor de producción. Portugal es más competente en las producciones de ambos bienes y, por lo tanto, tiene una ventaja absoluta. Sin embargo, Ricardo cree que el comercio entre estos países es posible, a pesar de que Gran Bretaña no tiene ventaja absoluta en la producción de ningún bien (Páez et al., 2021).

2.2.2.2. La Producción

Cadenas Productivas

El concepto de cadenas productivas hace referencia a las diferentes fases que forma parte en la fabricación, distribución y comercialización de bienes y servicios hasta llegar al cliente final. Se trata de un grupo de actores económicos que están ligados de manera directa a la producción, modificación y la movilización a un determinado segmento de consumidores para un producto determinado. (Tomta y Chiatchoua, 2009)

Características De La Cadena Productiva

El enfoque tradicional de las cadenas productivas: Este planteamiento se define por mantener tamaños homogéneos en todas las etapas del proceso. . Es un mecanismo de secuencias, ya que para avanzar se tienen que terminar por completo cada una de las etapas, razón por la que el proceso es tardado, estático y analógico, puesto que no hay un efecto de retroalimentación por etapas. (Tomta y Chiatchoua, 2009).

Enfoque moderno de la cadena de productividad: El panorama moderno de la cadena productiva, contempla que los proveedores, los productores y los consumidores son parte de un mismo juego, en el que los primeros actores se adaptan para satisfacer al último actor. (Tomta y Chiatchoua, 2009)

2.2.2.3. La Competitividad.

Teoría de la competitividad, Michael Porter. Plantea que la comprensión del concepto de competitividad y sus dimensiones es fundamental, ya que esta explica y

enmarca los diferentes obstáculos que suponen la constitución de los componentes fundamentales para que aquellas economías que poseen un desarrollo bajo mejoren sus procesos y logren hacer crecer sus respectivos sectores. Aunque Michel Porter, en la sistematización de la competitividad que elaboro, no contemplo el análisis de las circunstancias internas del subdesarrollo, ya que gracias a ellas se pueden plantear estrategias para progresar y dejar de lado el subdesarrollo. La teoría de la competitividad con un enfoque estructural fue planteada por la CEPAL. Al abordar los aspectos clave de la competitividad y la urgencia de generar factores de producción, se retoman temas muy debatidos en la literatura sobre desarrollo, aunque también aceptados por algunas corrientes. Esta teoría determina que es fundamental la creación de factores productivos y la creación de una competencia en las economías con un desarrollo bajo, de este modo, esta misión ha de ser tomada por el estado y todos los actores que tengan interés en el progreso de la nación. Para poder definir de manera adecuada es primordial tomar en cuenta las dimensiones de la competitividad en su totalidad. Michel Porter es considerado el pionero en formular y organizar el concepto de competitividad. Para él, esta se refiere a la capacidad de una economía para sostener y ampliar su presencia en los mercados internacionales, al mismo tiempo que mejora el bienestar de su población. Porter sostiene que el incremento de la productividad es la única vía sólida para alcanzar este objetivo.

Por lo establecido, según Porter, se establece una interacción recíproca entre la productividad y el estándar de vida de los individuos. En efecto, la productividad influye en aspectos tales como los salarios, las utilidades, la distribución de la renta, la calidad del entorno ambiental, la gestión política y la práctica de las libertades y garantías de los individuos.

Asimismo, la productividad del trabajo determina el nivel del salario y el rendimiento del capital invertido, es decir, el nivel de ingresos determina el nivel de vida de

la comunidad. Se descuida la importancia de mejorar los niveles de vida de sus ciudadanos y su implicación en el avance y crecimiento, si entendemos la competitividad sólo como un crecimiento sostenible de la inversión. El estado tiene un papel principal en la generación de competitividad, ya que, en un ambiente con condiciones de escaso desarrollo, poner énfasis en las políticas públicas potencia las competencias generadoras de competitividad, la generación de una sola acción no es suficiente para generar competitividad (Sañol, 2015).

2.2.2.4. Desarrollo Económico Local

Según Hermansen, el desarrollo regional se alcanza mediante tres procesos fundamentales. El primero es el avance en la cultural, el cual se manifiesta en un elevado nivel de conocimiento y cultura, producto de mejoras significativas en la educación y de una transformación profunda en los valores, normas y criterios tanto individuales como colectivos. El segundo proceso corresponde al desarrollo social, que implica una mejor distribución del progreso y del acceso a la seguridad social, además de la atención de necesidades básicas como salud, alimentación, educación y recreación. Por último, el proceso político-administrativo se refleja en la emergencia de nuevos actores sociales y políticos, la creación de partidos políticos alternativos y una revisión crítica de la gestión política en los ámbitos nacional, regional y local (Hermansen, 1969 citado por De la Cruz, (2018))

En lo que respecta a la CEPAL, el desarrollo económico a nivel regional se refiere a la capacidad de las comunidades locales para establecer metas comunes orientadas al progreso material, la equidad, la justicia social y la sostenibilidad. Además, implica la habilidad de movilizar los recursos internos disponibles para alcanzar dichos objetivos (CEPAL, 2014 citado por De la Cruz, (2018))

Teoría del desarrollo económico Shumpeter. Destaca la importancia de las innovaciones y el espíritu emprendedor como fuerzas esenciales para impulsar la

transformación industrial. Según él, el crecimiento económico se origina a partir de nuevas combinaciones de los medios de producción, las cuales canalizan la energía hacia cambios constantes dentro del sistema capitalista, especialmente a través del progreso tecnológico y la innovación. En esta perspectiva, el emprendedor es el motor principal del desarrollo, ya que impulsa estos procesos de cambio. Schumpeter sostiene que los emprendedores son los verdaderos protagonistas de la sociedad capitalista, al liderar iniciativas que transforman la economía. Estas combinaciones innovadoras incluyen:

- La introducción de un nuevo bien o la mejora en la calidad de uno ya existente.
- El desarrollo de un nuevo método de producción o la modificación de los ya existentes.
- La apertura de nuevos mercados.
- La explotación de nuevas fuentes de materias primas o recursos.

La creación de nuevas organizaciones dentro de cualquier industria.

De acuerdo con Bingham y Mier (1993) y conforme a la definición del Consejo Americano de Desarrollo Económico, el desarrollo económico se entiende como un proceso orientado a generar riqueza y empleo, a través del aprovechamiento de los recursos naturales, humanos, financieros y del capital físico. En este contexto, el sector privado cumple la función principal de producir bienes y servicios, así como de realizar intercambios comerciales, siendo el responsable directo de la creación de riqueza y puestos de trabajo. Por su parte, el sector público tiene la tarea de facilitar y promover estas actividades productivas, velando además porque el desarrollo económico beneficie a la mayoría de la población, tanto a corto como a largo plazo. (Tello, 2006)

Albuquerque en su trabajo de la CEPAL (2001) plantea que el desarrollo económico local implica un proceso de crecimiento y transformación estructural de la

economía de una ciudad, región o comarca. Este proceso puede analizarse desde tres dimensiones fundamentales:

- **Económica**, que se refiere a un sistema productivo eficiente, donde los empresarios locales logran aprovechar adecuadamente los factores de producción, generando economías de escala y elevando la productividad para alcanzar niveles de competitividad en el mercado.
- **Sociocultural**, la cual reconoce que los vínculos sociales y económicos, las instituciones locales y los valores culturales constituyen la base sobre la que se construyen los procesos de desarrollo.
- **Otra política y administrativa**, donde las iniciativas impulsadas a nivel local crean un entorno institucional y normativo favorable para la producción, fomentando así el desarrollo económico del territorio. (Tello, 2006)



2.3. Marco Conceptual

Evaluación: La evaluación es un proceso objetivo y sistemático que permite recopilar y analizar información con el fin de valorar la calidad, eficiencia, eficacia y relevancia de un programa, proyecto, política o intervención. Su propósito es generar evidencia que sirva para tomar decisiones fundamentadas y aplicar mejoras cuando sea necesario (Briceño, 2019).

Implementación: Se refieren a los procesos para llevar a cabo un plan, programa o proyecto en la práctica, poniendo en marcha las acciones y actividades necesarias con la directriz de llegar a la meta final establecida. Es la etapa en la que se ejecutan las estrategias y se hacen realidad las ideas y planes diseñados previamente (Cortázar, 2016).

Emprendimiento: El emprendimiento es un proceso que incluye detectar, elaborar y ejecutar nuevas propuestas, proyectos o empresas con el propósito de generar beneficios económicos o sociales. Un emprendedor es alguien que tiene una visión y capacidad para innovar, asumir riesgos y emprender acciones para convertir esa visión en realidad (Ávila, 2021).

Gestión: La gestión es un proceso de planificación, organización y de gestionar y supervisar los recursos y actividades de las organizaciones o proyectos con el fin de cumplir sus metas de manera eficiente y exitosa. Se trata de una serie organizada de acciones, acuerdos gestionados por los dirigentes y responsables para coordinar y optimizar los recursos humanos, financieros, tecnológicos y materiales disponibles (Mallar, 2010).

Capacitación: La capacitación son los procesos de adquirir y desarrollar saberes, aptitudes y habilidades particulares para optimizar los rendimientos en campos específicos. Es un proceso educativo y de aprendizaje que busca fortalecer las capacidades de las personas para que puedan desempeñarse de manera más eficiente y efectiva en su trabajo o en un determinado contexto (Bonilla y Mecero, 2018).

Productividad: este concepto se refiere a la capacidad de generar resultados utilizando eficientemente los recursos disponibles. Se expresa como la relación entre la cantidad de bienes o servicios producidos y los insumos empleados, tales como el tiempo, el trabajo, el capital o los materiales (Ramírez et al., 2022)

Sostenibilidad: La sostenibilidad se entiende como la capacidad de mantener un equilibrio duradero entre las dimensiones económica, social y ambiental. Esta implica atender las necesidades actuales sin poner en riesgo la posibilidad de que las futuras generaciones puedan satisfacer las suyas (Pardo, 2016).

Competitividad: La competitividad es la capacidad de un organismo, industria, región o país para competir exitosamente en el mercado y lograr un mejor desempeño en comparación con sus competidores. Es la habilidad de generar y contar de manera sostenible con las ventajas competitivas logradas, con los que se logran sobresalir y obtener resultados superiores en términos de eficiencia, productividad, calidad, innovación, costos (Muñoz y Mosquera, 2021).

Cambios tecnológicos

Los cambios tecnológicos son procesos de transformación y avance dentro del campo de la tecnología que repercuten en distintos ámbitos de la vida, como la economía, la sociedad y las actividades cotidianas. Estos pueden manifestarse mediante la aparición de nuevas tecnologías, la mejora de las existentes o la sustitución de tecnologías obsoletas, generando impactos tanto positivos como negativos. (Maya Carrillo et al., 2022).

Capacidad asociativa

Este término se entiende como la habilidad o capacidad humana, empresas u organizaciones para establecer y mantener relaciones, alianzas o asociaciones con otros individuos, entidades o grupos con el fin de alcanzar objetivos comunes o aprovechar oportunidades específicas. Esta capacidad implica la cooperación, el trabajo en equipo y la creación de redes que permitan potenciar recursos, conocimientos o influencias para lograr resultados más efectivos o beneficiosos (Maya Carrillo et al., 2022).

Canales de comercialización

Son las diferentes rutas o mecanismos a través de los cuales los productos o servicios se distribuyen desde los productores hasta los consumidores finales. Estos canales pueden incluir diferentes intermediarios como mayoristas, minoristas, agentes, distribuidores, plataformas online, entre otros, que facilitan el flujo de bienes o servicios desde su producción hasta su adquisición por parte del cliente. La elección y gestión adecuada de los canales de comercialización es fundamental para el éxito de una estrategia de marketing y ventas (Maya Carrillo et al., 2022).

Capítulo III

Hipótesis y Variables

3.1 Formulación de hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

El programa PROCOMPITE incide significativamente en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022.

3.1.2 Hipótesis específicas

H.E.1: Los cambios tecnológicos del programa PROCOMPITE inciden significativamente en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022; ya que fueron capacitados en conocimientos sobre la salud y bienestar de los cuyes, manejos y uso de galpones, mejoramiento de la dieta y alimentación de los cuyes y manejo adecuado de reproductores.

H.E.2: La **capacidad asociativa** del programa PROCOMPITE incide significativamente en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022; debido a que fueron instruidos y capacitados en producción asociativa, formas de coordinación, compra de insumos al por mayor.

H.E.3: Los canales de comercialización del programa PROCOMPITE inciden significativamente en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022. Debido al

adiestramiento en temas como nuevos canales de comercialización, celebrar contratos y convenios, manejo de proveedores y distribuidores.

Hipótesis y variables

Variables de la hipótesis general

- Variable dependiente: Productividad en las unidades de producción de la comunidad de Quillahuata.
- Variable independiente: consecuencias generadas por la aplicación del programa Procompite en la comunidad de Quillahuata.

Variables de las hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

- **Variable dependiente:** Productividad en las unidades de producción de la comunidad de Quillahuata.
- **Variable independiente:** Innovaciones tecnológicos promovidos por el programa Procompite en los productores en Quillahuata.

Hipótesis específica 2

- **Variable dependiente:** Productividad en las unidades de producción de la comunidad de Quillahuata.
- **Variable independiente:** Capacidad Asociatividad promovida por el programa Procompite en los productores en Quillahuata.

Hipótesis específica 3

- **Variable dependiente:** Productividad en las unidades de producción de la comunidad de Quillahuata.
- **Variable independiente:** Canales de comercialización promovidos por el programa Procompite en los productores en Quillahuata.

3.2. Reconocimiento de Variables

- PROCOMPITE
- Productividad

3.3. Conceptualización de variables

Programa PROCOMPITE: Se trata de un modo de intervención para agentes económicos, que tienen la característica de estar organizando, o tienen alguna estructura organizativa, en el campo productivo, atacando las deficiencias que se tiene en sus procesos productivos, con el fin último de mejorar su competitividad para poder dotarlas de fortalezas y se pueda volver un medio lo suficientemente capaz de cubrir necesidades básicas y más. Con esto el estado fomenta el desarrollo (PRODUCE, 2021).

Productividad: Las eficiencias productivas indican la relación entre los recursos empleados y la creación de valor por medio de productos finales o resultados concretos (bienes, servicios). Para una comprensión más sistemática, la productividad es el resultado de la interacción de la producción o valor final obtenido y los ingredientes o factores que fueron usados para dicha obtención (Saavedra & Milla, 2013)

3.4.Operacionalización de variables

Tabla 1
Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
V1: Programa PROCOMPITE	Es un programa de propuestas productivas de los Agentes Económicos Organizados (AEO) para mejorar la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva a través de la mejora tecnológica y la innovación (desarrollo, adecuación, perfeccionamiento), es la estrategia preferencial del Estado dirigida en fomentar el desarrollo (PRODUCE, 2021).	En el presente estudio, el programa PROCOMPITE se considera como variable y esta se mide por medio de tres dimensiones que son los campos en él se puede observar las consecuencias del programa en la producción de cuyes en el contexto de estudio, los que son; la innovación tecnológica, la capacidad asociativa y los canales de comercialización	• Innovación tecnológica	• Uso de galpones mejoradas • Tipo de alimentación • Incorporación de nuevas variedades de cuyes • Cultivo de forrajes • Selección y cambios de reproductores
			• Capacidad asociativa	• Capacidad asociativa de producción. • Coordinación conjunta entre socios. • Diseño de sistemas de almacén conjunta
			• Canales de comercialización	• Nuevas propuestas de comercialización • Nuevas formas de venta. • Contactos de proveedores y distribuidores
V2: Productividad	Las productividades se refieren a las mediciones de eficiencia con las que se utilizan los recursos para generar bienes, servicios o resultados específicos. Es una relación entre la producción obtenida y los insumos utilizados en el proceso de producción (Saavedra y Milla, 2013)	La productividad es una medida de cambio en cantidades o los resultados de un paso, fase o proceso, como consecuencia de cambios que afectan directamente el proceso productivo. que se reflejan en la producción.	• Cambios en la Producción Final.	• Número de cuyes madres. • numero de cuyes hijo. • Numero de cuyes de engorde • Número de jaulas galpones. (Estos indicadores medidos antes y después del programa PROCOMPITE)

Fuente: elaboración propia.

Capítulo IV

Diseño Metodológico de Investigación

4.1 . Tipo de Investigación.

Este estudio fue de tipo aplicado, el cual se caracteriza por abordar problemas prácticos a partir de la teoría. Su objetivo es generar soluciones basadas en hallazgos y descubrimientos que se plantean durante el proceso de investigación. Según Arias (2021), este tipo de estudios puede tener un alcance explicativo o predictivo. En este caso, al emplear elementos predictivos como el modelo logístico no lineal, se puede afirmar que el estudio fue de naturaleza aplicada. Además, se basó en estudios teóricos previos para profundizar en la comprensión de la problemática estudiada.

4.2 . Nivel de Investigación

Por lo descrito por Hernández et al, (2018) un estudio de tipo **descriptivo** se trata de detallar los atributos, caracteres y las conductas de los sujetos, grupos sociales o entes en general, de cualquier problema objeto de análisis, con el propósito de recopilar información de manera objetiva de una realidad problemática, lo que implica analizar cada indicador y dimensión de estudio.

El presente estudio es descriptivo dado que en una parte del análisis se hace uso de criterios estadísticos usada para revelar diagramas, porcentajes, tablas de frecuencias, entre otras esto con el objetivo de detallar atributos que se desconocían, como los medios de comercialización, los niveles de conocimiento que los comuneros manejan después de la intervención por el programa Procompite, de similar forma con la variable productividad, del que, se desconocían atributos como son las cantidades de producción, los medios para los mismos, entre otros.

Dado que el estudio presenta una formulación de preguntas, objetivos e hipótesis con sentido de interacción o causalidad, la investigación se perfila como **explicativo**, pues la aplicación estadística presentó análisis de incidencias de una variable en otra, con la herramienta estadística denominada “regresión logística”, el cual, tuvo el objetivo central de probar y corroborar relaciones, interacción y casualidad entre variables, además, estableciendo alcance de dirección e intensidad o fuerza de relación entre variables, buscando detallar de qué manera la implementación del programa incide o afecta a la variable de los responsables de la crianza en la comunidad de Quillahuata en el lapso de tiempo considerado en el estudio.

Cabe aclarar que según Hernández y Fernández (2018) una sola investigación puede tener varios niveles de investigación, según las características, objetivos y alcances del estudio.

4.3 . Diseño de investigación

El diseño metodológico de este estudio fue de tipo no experimental, ya que no se realizó manipulación deliberada de las variables por parte del investigador, lo cual justifica su clasificación dentro de este enfoque. (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Respecto a la recolección y tratamiento de los datos, se aplicó un diseño de corte **transversal**, dado que la información fue recogida en un solo momento temporal. Este tipo de diseño permite analizar tanto la incidencia como la relación entre variables en un punto específico del tiempo (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). La recopilación de los datos se efectuó mediante un cuestionario aplicado en un único periodo determinado.

4.4 . Enfoque de investigación

El método de investigación será **cuantitativo**, recogiendo datos para dar una explicación de los hechos. Durante la cuantificación numérica, una herramienta de

medición o recopilación de datos indicará de manera fácil y eficiente qué medir en comparación con lo que requiere la encuesta (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

Además, se emplearán técnicas estadísticas para los análisis de datos recopilados. Entre estas herramientas se utilizará el análisis de regresión, con el propósito de evaluar la relación existente entre la implementación del programa PROCOMPITE y la productividad de los criadores de cuyes. Además, se recurrirá a otros métodos estadísticos que facilitarán comparaciones, proyecciones y la formulación de conclusiones respaldadas por evidencia cuantitativa.

Asimismo, las investigaciones cuantitativas se caracterizan por tener enfoque objetivo y la posibilidad de generalizar los resultados obtenidos. Las encuestas se aplicarán a todos los beneficiarios (24) para obtener datos cuantitativos de cada productor.

4.5 . Método de investigación

El presente estudio uso tanto el método hipotético y el método Inductivo.

El método hipotético implica el uso de afirmaciones que pueden ser verificadas o refutadas con el fin de llegar a una conclusión fundamentada. Su propósito principal es comprender las teorías existentes relacionadas con el comportamiento del desarrollo empresarial, a partir de las cuales se formulan hipótesis (como herramientas clave de la investigación) que luego se contrastan con la realidad. En caso de que estas hipótesis coincidan con la evidencia obtenida, se consideran válidas; de lo contrario, se descartan o se replantean (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018a).

El método **inductivo** es el razonamiento por el que luego del análisis de situaciones singulares, se parte de análisis de ejemplos concretos descompuestos en

fracciones que permitirán otorgar conclusiones. En ello se asemeja al método analítico descrito con anterioridad. (Maya, 2014)

4.6 . Población y muestra

4.6.1. Descripción de la población

La población se define como el conjunto de elementos que comparten ciertas características comunes que permiten su agrupación (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). En el caso de esta investigación, la población estuvo conformada por todos los beneficiarios del programa PROCOMPITE en la comunidad de Quillahuata, ubicada en el distrito de San Sebastián, sumando un total de 24 personas.

4.6.2. Selección de la muestra

Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) la muestra es un extracto de toda la población la cual posee caracteres representativos a ella. Es así como en esta investigación se trabajó con los beneficiarios del programa social. Se vio favorable, proceder la investigación, con el total de la población, y no obtener una muestra para una mejor comprensión de las variables estudiadas. Este tipo de muestreo es no probabilístico y se denomina muestreo censal.

4.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.7.1. Técnicas

Las técnicas de investigación son herramientas metodológicas que comprenden procedimientos y estrategias específicas. Su aplicación requiere de un conocimiento previo que permita evaluar su utilidad, garantizar su correcta implementación y asegurar la viabilidad del estudio (Carrasco, 2009). En primer lugar, las encuestas

ofrecen una manera directa y específica de capturar datos relacionados con la implementación del programa. Se puede diseñar preguntas que aborden aspectos clave del Procompite, como su alcance, la percepción de su eficacia, el nivel de apoyo recibido y cómo ha mejoró las prácticas de producción de cuyes dentro de la comunidad.

Además, el uso de encuestas permite obtener respuestas de una muestra representativa de la población objetivo. Esto es esencial para garantizar que los hallazgos sean válidos y puedan generalizarse a toda la comunidad de productores de cuyes en Quillahuata.

Una de las ventajas más destacadas de las encuestas es su capacidad para recopilar tanto datos cuantitativos como cualitativos. Esto significa facilidades para realizar análisis estadísticos rigurosos con los datos numéricos, al mismo tiempo que se obtiene información detallada y contextualizada de las respuestas a las preguntas abiertas. Además, las encuestas son altamente eficientes en términos de recopilación de datos. Con ellas, puedo obtener información de una gran cantidad de participantes en un período de tiempo relativamente corto, lo que es especialmente valioso cuando se investiga una población dispersa como los productores de cuyes en una comunidad rural.

4.7.2. Instrumentos

En el presente estudio se utilizó un cuestionario como instrumento principal, con el propósito de cuantificar las variables de análisis. Este cuestionario, de tipo cerrado, estuvo conformado por un conjunto de preguntas directamente vinculadas a las variables investigadas, diseñadas específicamente para evaluarlas. En este contexto, la encuesta fue la técnica empleada, mientras que el cuestionario representó el instrumento

aplicado. De manera general, este procedimiento permitió recopilar información a través de preguntas cerradas dirigidas a los participantes. (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

4.7.3. Procesamiento y análisis de estos

En una primera etapa, se llevó a cabo un análisis descriptivo con el objetivo de obtener una comprensión general de las características, patrones y tendencias relacionadas con la productividad de los criadores de cuyes en la comunidad. Este análisis brindó una perspectiva amplia y detallada del contexto previo a la implementación del programa PROCOMPITE.

Posteriormente, se aplicó un modelo de regresión como herramienta de análisis inferencial, con el fin de examinar en profundidad la relación entre la participación en el programa PROCOMPITE y los niveles de productividad. Este enfoque permitió cuantificar la incidencia e interacción específica del programa (mediante las dimensiones tecnología, capacidad asociativa y canales de comercialización) en la productividad de los productores.

La elección del modelo de regresión como método inferencial se fundamenta en su eficacia para identificar y medir la relación entre la variable independiente (programa PROCOMPITE) y la variable dependiente (productividad), lo que permitió realizar una evaluación más precisa y sustentada en datos cuantitativos.

La combinación de métodos descriptivos e inferenciales en este análisis es fundamental. Los datos descriptivos brindaron una visión general y detallada del contexto, mientras que el modelo de regresión permitió investigar y analizar específicamente la incidencia e interacción del programa PROCOMPITE con la productividad, proporcionando una

base sólida para la comprensión y las conclusiones extraídas en el estudio. Esta estrategia metodológica integral fortalece la validez y la fiabilidad de los hallazgos presentados en la tesis.

Capítulo V

Análisis e Interpretación de Resultados

5.1. Resultados de la investigación

5.1.1. Resultados Descriptivos

Tabla 2

¿Cómo era la crianza de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

Forma de crianza de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Muy significativas	1	4,2
Moderadas.	3	12,5
Escasas.	10	41,7
Ninguna mejora o implementación.	10	41,7
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos relacionados con el nivel de implementación de galpones o criaderos de cuy antes de la intervención del programa PROCOMPITE, se observa que solo el 4,17% de los productores consideran que la implementación fue muy significativa. Por otro lado, el 12,50% de los productores señaló que el nivel de implementación fue moderado, mientras que un 41,67% indicó que la implementación fue escasa. Finalmente, otro 41,67% manifestó que no hubo ninguna mejora o implementación previa en este aspecto.

Estos resultados sugieren una baja incidencia en la adopción o mejora de infraestructura para la crianza de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE. La asociación limitada entre los esfuerzos iniciales y el nivel de implementación efectiva refleja una situación de carencias significativas en recursos, apoyo técnico o gestión para los productores locales.

Tabla 3

¿Cómo fue el nivel de mejoras o implementación de galpones para la cría de cuyes entre 2020-2022?

Percepción del nivel de mejoras o implementación DE PROCOMPITE en galpones para la cría de cuyes entre 2020-2022		
	Frecuencia	Porcentaje
Muy significativas	7	29,2
Significativas	14	58,3
Moderadas.	3	12,5
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos relacionados con el nivel de mejoras o implementación de galpones para la cría de cuyes entre 2020 y 2022, se observa que el 29,17% de los productores encuestados calificó estas mejoras o implementaciones como muy significativas. Asimismo, el 58,33% de los participantes demostró que las mejoras fueron significativas, mientras que el 12,50% manifestó que las mejoras fueron moderadas.

Estos resultados evidencian una incidencia positiva del programa en la infraestructura destinada a la crianza de cuyes, con una alta proporción de productores percibiendo mejoras sustanciales. La relación entre las acciones implementadas en este período y la percepción de avances por parte de los productores sugiere una interacción efectiva entre los objetivos del programa y las necesidades del sector.

Tabla 4

¿Qué tipo de alimentación se empleaba antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

Alimentación se empleaba antes de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Alimentación solo forraje verde	21	87,5
Alimentación mixta (forraje verde y concentrado)	1	4,2
Otro(especificar):	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre el tipo de alimentación empleada antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 87,50% de los productores optaba por emplear únicamente forraje verde como fuente alimenticia para sus cuyes. Asimismo, el 4,17% de los encuestados se inclinaba por una alimentación mixta, combinando forraje verde con concentrado. Finalmente, un 8,33% reportó el uso de otro tipo de alimentación.

Estos resultados reflejan una fuerte asociación entre las prácticas tradicionales de alimentación y la dependencia del forraje verde como principal recurso, lo que sugiere una limitada diversificación en las estrategias alimenticias previas a la intervención del programa. La baja proporción de productores que empleaban una alimentación mixta o diferentes pone de manifiesto la necesidad de promover una mayor diversificación y optimización en las prácticas alimenticias, con el fin de mejorar el rendimiento productivo de los cuyes.

Tabla 5

¿Qué tipo de alimentación predominó para la crianza de sus cuyes entre 2020-2022?

Alimentación predominante entre 2020-2022		
	Frecuencia	Porcentaje
Alimentación solo forraje verde	2	8,3
Alimentación solo concentrada	2	8,3
Alimentación mixta (forraje verde y concentrado)	20	83,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre el tipo de alimentación predominante en cuyes entre 2020 y 2022, se observa que el 8,33% de los productores empleaba únicamente forraje verde como fuente de alimentación. Asimismo, de manera similar, otro 8,33% se inclinaba hacia una alimentación centrada exclusivamente en concentrada. Finalmente, la mayoría de los productores, representando el 83,33%, prefería una alimentación mixta que combinaba tanto forraje verde como concentrado.

Estos resultados reflejan un cambio notable en las prácticas alimenticias, con una mayor inclinación hacia estrategias mixtas que integran diversas fuentes nutritivas. La predominancia de esta combinación sugiere una interacción positiva entre las recomendaciones técnicas del programa y la capacidad de los productores para adaptarse a prácticas más diversificadas.

Tabla 6

¿Qué variedades de raza de cuy se criaban antes de la implementación de programa PROCOMPITE?

Variedades de raza de cuy se criaban antes de la implementación de programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Cuyes mejorados genéticamente.	4	16,7
Variedades locales adaptadas a la región.	20	83,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la variedad de raza de cuy criadas antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 16,67% de los productores optó por criar cuyes mejorados genéticamente. Por otro lado, el 83,33% de los encuestados se inclinó por criar variedades locales adaptadas a la región.

Estos resultados reflejan una clara predominancia en la preferencia por las variedades locales, lo que puede estar asociado a factores como la adaptación al entorno, la facilidad en el manejo y los costos reducidos en comparación con las razas mejoradas. La limitada adopción de cuyes genéticamente mejorados podría indicar barreras como el acceso restringido a tecnologías o recursos, desconocimiento de sus beneficios o una percepción de mayor riesgo económico al introducir estas razas.

Tabla 7

¿Qué variedades de cuyes fueron incorporados entre 2020-2022?

variedades de cuyes incorporadas entre 2020-2022		
	Frecuencia	Porcentaje
a) Cuyes mejorados genéticamente.	20	83,3
b) Variedades locales adaptadas a la región.	2	8,3
c) Cuyes de raza pura.	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la variedad de cuyes incorporados entre 2020 y 2022, se observa que el 83,33% de los productores optaron por incorporar cuyes mejorados genéticamente. Por otro lado, el 8,33% eligieron variedades locales adaptadas a la región, mientras que un 8,33% prefirieron criar cuyes de raza pura.

La tendencia predominante hacia la incorporación de cuyes mejorados también pone de manifiesto la incidencia de la tecnología genética en la modernización del sector. Sin embargo, la elección de variedades locales y cuyes de raza pura, aunque minoritaria, resalta la importancia de preservar la diversidad genética, especialmente en contextos donde las razas

Tabla 8

¿Qué tipo de forraje se cultivaban antes de la implementación del programa

PROCOMPITE?

Tipo de forraje cultivados antes de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
a) Alfalfa.	14	58,3
c) Avena.	5	20,8
d) Cebada	3	12,5
e) Otro(especificar).	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre el tipo de forraje cultivado antes de la implementación del programa PROCOMPITE, *se observa que* el 58,33% de los productores optó por cultivar alfalfa como principal fuente de alimentación para sus cuyes. Asimismo, el 20,83% eligió la avena, mientras que un 12,50% cultivó cebada. Finalmente, un 8,33% de los productores reportó el uso de otros tipos de forraje.

Estos resultados reflejan una predominancia significativa del cultivo de alfalfa, posiblemente debido a sus cualidades nutricionales y a su adaptabilidad a las condiciones agroclimáticas de la región. La avena y la cebada, aunque menos utilizadas, también se perfilan como opciones importantes en las estrategias de alimentación, probablemente por su facilidad de cultivo y disponibilidad local.

Tabla 9

¿Qué tipo de forrajes cultivaban para alimentar a los cuyes entre 2020-2022?

Tipo de forrajes cultivado entre 2020-2022		
	Frecuencia	Porcentaje
a) Alfalfa.	21	87,5
c) Avena.	1	4,2
e) Otro(especificar).	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.*

Al analizar los datos sobre el tipo de forraje cultivado para alimentar a los cuyes entre 2020 y 2022, se observa que el 87,50% de los productores empleó alfalfa como principal fuente de alimentación. Asimismo, el 4,17% optó por avena, mientras que el 8,33% utilizó otro tipo de forraje.

Estos resultados reflejan una clara predominancia del uso de alfalfa, lo que sugiere su alta incidencia como la opción más valorada por los productores debido a su calidad nutricional, facilidad de cultivo y adaptabilidad a las condiciones locales. La baja proporción

de avena y otros tipos de forraje indica una limitada diversificación en las prácticas de alimentación, lo cual podría estar relacionado con factores como disponibilidad de semillas, conocimiento técnico o condiciones climáticas específicas.

Tabla 10

Cuántos cambios en la selección de reproductores se realizaba antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

Numero de cambios en la selección de reproductores se realizaba antes de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Más de dos cambios.	1	4,2
Dos cambios.	2	8,3
Un cambio.	5	20,8
Sin cambios	16	66,7
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre los cambios en la selección de reproductores realizados antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 4,17% de los productores llevó a cabo más de dos cambios en la selección de reproductores. Asimismo, el 8,33% realizó dos cambios, mientras que el 20,83% reportó haber efectuado un cambio. Finalmente, el 62,50% de los productores indicó no haber realizado ningún cambio en la selección de reproductores.

Estos resultados evidencian una tendencia mayoritaria hacia la continuidad en las prácticas tradicionales, con un alto porcentaje de productores que no realizaron ajustes en la selección de reproductores. Esto podría estar asociado a una percepción limitada de la importancia de la mejora genética, a la falta de recursos técnicos o económicos, o a una resistencia al cambio basada en las prácticas culturales establecidas.

Tabla 11

¿ Cuántos cambios en la selección de reproductores se realizó entre 2020-2022?

Numero de cambios en la selección de reproductores entre 2020-2022		
	Frecuencia	Porcentaje
Más de dos cambios.	7	29,2
Dos cambios.	17	70,8
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre los cambios en la selección de reproductores realizados entre 2020-2022, se observa que el 29,17% de los productores llevó a cabo más de dos cambios en la selección de reproductores. Asimismo, el 70,83% realizó dos cambios.

Estos resultados reflejan una tendencia positiva hacia la mejora genética en la crianza de cuyes, con una proporción significativa de productores que realizaron ajustes en la selección de reproductores. La alta incidencia de productores que realizaron dos cambios sugiere un esfuerzo consciente por optimizar la calidad genética del stock reproductivo, probablemente influenciado por las intervenciones del programa PROCOMPITE y sus recomendaciones sobre prácticas mejoradas.

Tabla 12

¿Cómo calificaría la capacidad de los productores para trabajar de manera cooperativa en la producción?

capacidad de los productores para trabajar de manera cooperativa en la producción		
	Frecuencia	Porcentaje
a. Excelente.	1	4,2
b. Muy buena.	1	4,2
c. Buena.	2	8,3
d. Regular.	11	45,8
e. Deficiente.	9	37,5
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la calificación de la capacidad de los productores para trabajar juntos en la producción, se observa que el 4,17% de los productores recibió una calificación excelente, de manera similar, un 4,17% presentó una calificación muy buena. . Un 8,33% obtuvo una calificación buena, mientras que el 45,83% recibió una calificación regular. Finalmente, un 37,50% obtuvo una calificación deficiente.

Estos resultados reflejan una distribución diversa en la capacidad de los productores para colaborar en la producción. La mayor parte de los productores recibió calificaciones regulares o deficientes, lo que sugiere que, aunque existen esfuerzos de cooperación, la interacción entre los productores podría no ser óptima. Este escenario podría estar relacionado con barreras como la falta de confianza, el desconocimiento de estrategias colaborativas efectivas o la falta de recursos para facilitar el trabajo conjunto.

Tabla 13

¿Cómo calificaría la coordinación entre socios, sobre diversos temas de la producción de cuyes?

Calificaría la coordinación entre los socios sobre diversos temas de la producción de cuyes		
	Frecuencia	Porcentaje
Muy buena.	1	4,2
Buena.	2	8,3
Regular.	13	54,2
Deficiente.	8	33,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la calificación de la coordinación entre los socios en la producción de cuyes, se observa que el 4,17% de los productores recibió una calificación muy buena, un 8,33% obtuvo una calificación buena, un 54,17 % una calificación regular, y finalmente, un 33,33% recibió una calificación deficiente.

Los resultados muestran que la coordinación en la producción de cuyes se percibe en un nivel intermedio, lo que sugiere que existe un equilibrio entre aspectos positivos y áreas de

mejora. La alta proporción de productores con una calificación regular o deficiente indica que, aunque hay esfuerzos de coordinación, estos no siempre son efectivos o suficientes para optimizar la producción.

Tabla 14

¿Cuántas nuevas propuestas de comercialización se desarrollaron entre el 2020-2022-2022?

Numero de propuestas de comercialización entre 2020-2022		
	Frecuencia	Porcentaje
Dos propuestas.	2	8,3
Una propuesta.	6	25,0
No se desarrollaron nuevas propuestas.	16	66,7
Total	24	100,0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.*

Al analizar los datos sobre la cantidad de nuevas propuestas de comercialización desarrolladas entre 2020-2022, se observa que el 8,33% de los productores presentaron dos propuestas, mientras que el 25,00% desarrolló una propuesta. Finalmente, un 66,67% de los productores no desarrolló ninguna nueva propuesta entre 2020 y 2022.

Estos resultados reflejan una baja incidencia en la generación de nuevas propuestas de comercialización, lo que podría estar asociado a factores como la falta de acceso a información sobre mercados, limitaciones en las capacidades empresariales o una resistencia al cambio en las estrategias de comercialización tradicionales. La mayoría de los productores que no realizaron propuestas nuevas podrían estar reflejando un enfoque conservador o una falta de incentivos para innovar en sus procesos comerciales.

Tabla 15*Venta en mercados locales antes del programa PROCOMPITE*

Venta en mercados locales:		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	37,5
Vivo	15	62,5
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre las ventas realizadas en los mercados locales antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 37,50% de los productores no vendía cuyes vivos en los mercados locales, mientras que un 62,50% afirmó que sí realizaba ventas de cuyes vivos en dichos mercados.

Estos resultados muestran una clara división en las prácticas de comercialización, con una mayoría de productores que ya participaban en los mercados locales, lo que sugiere que estos mercados eran una fuente importante de ingresos para los productores de cuyes. Sin embargo, la proporción significativa de productores que no vendían en estos mercados podría estar relacionada con factores como la falta de acceso a los mismos, limitaciones logísticas, o la preferencia por otros canales de comercialización menos competidos o más cercanos.

Tabla 16*Venta en línea antes del programa PROCOMPITE*

Venta en línea:		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	23	95,8
Vivo	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre las ventas en línea realizadas antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 95,83% de los productores no vendía cuyes vivos

en línea, mientras que un 4,17% de los productores sí realizaba ventas de cuyes vivos a través de plataformas en línea.

Los resultados evidencian una baja participación en el comercio en línea dentro del sector de la producción de cuyes, lo que puede estar asociado con diversos factores, como el desconocimiento de las plataformas digitales, la falta de acceso a internet en zonas rurales, o la preferencia por los métodos tradicionales de venta en mercados locales. La escasa presencia en línea refleja una oportunidad no aprovechada para expandir los mercados y aumentar la competitividad de los productores.

Tabla 17

Venta a intermediarios antes del programa PROCOMPITE

d) Venta a intermediarios:		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	21	87,5
Vivo	3	12,5
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre las ventas intermediarias realizadas antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 87,50% de los productores no vendió cuyes vivos a intermediarios, mientras que el 12,50% de los productores sí vendió cuyes vivos a intermediarios. Se refleja una baja participación en la venta de cuyes vivos a intermediarios, lo que podría indicar que la mayoría de los productores prefieren comercializar directamente a los consumidores o en mercados locales. La venta a intermediarios, que a menudo implica una menor rentabilidad para los productores, parece ser menos común en este sector.

Tabla 18*Galpones antes del programa PROCOMPITE*

Galpones		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	16	66,7
1,00	8	33,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre los galpones que tenían los productores antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 66,67% de los productores no tenía ningún galpón, mientras que el 33,33% presentó únicamente un galpón. Se observa una infraestructura limitada para la cría de cuyes, lo que podría haber afectado negativamente las condiciones de producción y la eficiencia en la gestión de los animales. La falta de galpones adecuados podría estar vinculada a factores como la escasez de recursos financieros o la falta de conocimiento sobre la importancia de contar con instalaciones adecuadas para mejorar la productividad.

Tabla 19*Nº de jaulas antes del programa PROCOMPITE*

Nº de jaulas		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	16	66,7
10,00	4	16,7
11,00	1	4,2
18,00	1	4,2
20,00	1	4,2
28,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre el número de jaulas antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 66,67% de los productores no tenía jaulas, mientras que el

16,67% poseía únicamente diez jaulas. Además, un 4,17% de los productores tenía una vez jaulas, otro 4,17% contaba con 18 jaulas, y de igual manera, un 4,17% presentaba 20 jaulas. Finalmente, un 4,17% de los productores tenía 28 jaulas.

Estos resultados indican que la mayoría de los productores no contaban con las instalaciones adecuadas para la cría de cuyes, lo que podría haber limitado su capacidad productiva. La distribución desigual en el número de jaulas también sugiere una infraestructura poco estandarizada, lo que podría generar variaciones en las condiciones de bienestar animal y la eficiencia de la producción

Tabla 20

Cuyes madres antes del programa PROCOMPITE

Cuyes madres		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	17	70,8
5,00	1	4,2
10,00	1	4,2
15,00	2	8,3
30,00	1	4,2
50,00	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción de cuyes madres antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 70,83% de los productores no tenía cuyes madres. Por otro lado, el 4,17% de los productores tenía 5 cuyes madres, mientras que otro 4,17% contaba con 10 cuyes madres. Además, un 8,33% de los productores tenía 15 cuyes madres, un 4,17% tenía 30 cuyes madres, y finalmente, un 8,33% de los productores tenía 50 cuyes madres.

Estos resultados evidencian una baja cantidad de cuyes madres en la mayoría de los productores, lo que podría haber limitado la capacidad de reproducción y, por ende, la

producción total de cuyes. La escasa presencia de cuyes madres también puede estar vinculada a limitaciones en la infraestructura, conocimientos sobre prácticas de manejo reproductivo o factores económicos que dificultan la adquisición y cuidado adecuado de estos animales.

Tabla 21

Cuyes crías antes del programa PROCOMPITE

Cuyes crías		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	17	70,8
7,00	1	4,2
20,00	4	16,7
25,00	1	4,2
70,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción de cuyes crías antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 70,83% de los productores no tenía cuyes crías. El 4,17% de los productores tuvo siete cuyes crías, mientras que el 16,67% de los productores reportó tener veinte cuyes crías. Además, un 4,17% de los productores tuvo 25 cuyes crías y, finalmente, el 4,17% restante tuvo setenta cuyes crías. Se tiene una baja producción de cuyes crías en la mayoría de los productores, lo que podría estar relacionado con la falta de cuyes madres, infraestructura inadecuada o prácticas reproductivas limitadas. La escasa cantidad de crías podría haber afectado negativamente la rentabilidad y el crecimiento de la producción, lo que resalta la importancia de mejorar las condiciones de manejo y reproducción.

Tabla 22*Población total antes del programa PROCOMPITE*

Población total		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	17	70,8
12,00	1	4,2
35,00	1	4,2
50,00	2	8,3
75,00	1	4,2
80,00	1	4,2
85,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción total de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 70,83% de los productores no tenían producción de cuyes. El 4,17% de los productores reportó haber tenido doce cuyes, mientras que otro 4,17% tuvo treinta y cinco cuyes. Un 8,33% de los productores tenía cincuenta cuyes, y otro 4,17% tenía setenta y cinco cuyes. Además, un 4,17% de los productores reportó haber tenido ochenta cuyes, y finalmente, otro 4,17% tuvo ochenta y cinco cuyes.

Existe una baja producción general de cuyes en la mayoría de los productores, lo que sugiere limitaciones en las capacidades productivas, posiblemente debido a factores como la falta de infraestructura adecuada, recursos limitados o prácticas de manejo ineficientes. La concentración de pequeños volúmenes de producción destaca la necesidad de mejorar las condiciones para incrementar la productividad.

Venta realizada después del programa PROCOMPITE

Tabla 23

Venta en mercados locales después del programa PROCOMPITE

a) Venta en mercados locales:		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	15	62,5
Vivo	7	29,2
Pelado	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la venta de cuyes vivos o pelados en mercados locales después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 62,50% de los productores no vendieron cuyes ni vivos ni pelados. Por otro lado, el 29,17% de los productores vendieron cuyes vivos, mientras que un 8,33% vendió cuyes pelados.

Estos resultados indican que la mayoría de los productores no ha logrado acceder a los mercados locales para la venta de cuyes, lo que podría estar relacionado con diversos factores, como la falta de infraestructura o canales de comercialización, o la preferencia por otros métodos de venta. Sin embargo, una proporción significativa de productores ha comenzado a involucrarse en la venta de cuyes vivos, lo que podría señalar una mejora en las oportunidades comerciales tras la implementación del programa PROCOMPITE.

Tabla 24

Venta directa a restaurantes después del programa PROCOMPITE

c) Venta directa a restaurantes:		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	22	91,7
Vivo	1	4,2
Pelado	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la venta directa de cuyes vivos o pelados en restaurantes después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 91,67% de los productores no vendieron cuyes ni vivos ni pelados. Por otro lado, el 4,17% de los productores vendieron cuyes vivos, mientras que un 4,17% vendió cuyes pelados.

Estos resultados muestran que la venta directa a restaurantes sigue siendo limitada, con la mayoría de los productores sin acceso a este tipo de comercialización. Aunque una pequeña proporción de productores ha logrado vender cuyes vivos o pelados en restaurantes, la falta de participación en este mercado podría reflejar desafíos en la cadena de distribución, la falta de acuerdos comerciales o la insuficiencia de infraestructura para satisfacer la demanda de estos establecimientos.

Tabla 25

Venta a intermediarios después del programa PROCOMPITE

d) Venta a intermediarios:		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	37,5
Vivo	11	45,8
Pelado	4	16,7
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la venta de cuyes vivos o pelados a intermediarios después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 37,50% de los productores no vendieron cuyes ni vivos ni pelados. Por otro lado, el 45,83% de los productores vendieron cuyes vivos, mientras que un 16,67% de los productores vendieron cuyes pelados.

Estos resultados reflejan una mayor participación en la venta de cuyes vivos a intermediarios en comparación con otros tipos de comercialización. A pesar de ello, una proporción significativa de productores no ha logrado acceder a los intermediarios, lo que

podría estar vinculado a la falta de redes de distribución eficientes, el limitado acceso a mercados o la necesidad de mejorar las condiciones de oferta y demanda dentro del sector.

Tabla 26

¿Cuántos contactos con proveedores y distribuidores trabaja antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

Nuevos contactos con proveedores y distribuidores que se establecieron antes de la implementación del programa PROCOMPITE			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ninguno	1	4,2	4,2
Un contacto.	2	8,3	12,5
No se establecieron contactos.	21	87,5	100,0
Total	24	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre los nuevos contactos con proveedores y distribuidores establecidos antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 87,50% de los productores no estableció ningún contacto. Por otro lado, un 8,33% de los productores un solo contacto, mientras que un 4,17% no realizó ningún tipo de contacto con proveedores o distribuidores.

Estos resultados indican una baja interacción entre los productores y los proveedores o distribuidores antes de la implementación del programa. La falta de contactos comerciales podría reflejar limitaciones en el acceso a redes de distribución, la ausencia de estrategias de comercialización efectivas o la falta de información sobre cómo establecer vínculos comerciales que favorezcan la expansión de sus mercados.

Tabla 27

¿Cuántos nuevos contactos con proveedores y distribuidores se establecieron entre 2020-2022?

contactos con proveedores y distribuidores que se establecieron entre 2020-2022		
	Frecuencia	Porcentaje
Tres contactos.	1	4,2
Dos contactos.	10	41,7
Un contacto.	12	50,0
No se establecieron contactos.	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre los nuevos contactos con proveedores y distribuidores establecidos entre 2020-2022, se observa que el 50,00% de los productores establecido un solo contacto, mientras que el 41,67% establecido dos contactos. Además, un 4,17% de los productores configurados tres contactos. Finalmente, un 4,17% de los productores no estableció ningún contacto.

Estos resultados indican que, en el lapso de tiempo mencionado, una proporción significativa de productores logró establecer contactos con proveedores y distribuidores, aunque en su mayoría se limitaron a uno o dos contactos. La falta de contactos en algunos casos puede señalar la necesidad de fortalecer las redes comerciales y fomentar la colaboración entre los productores para mejorar el acceso a insumos y mercados.

Tabla 28

venta total de cuyes *madres* después de la implementación del programa PROCOMPITE

Cuyes madres		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	10	41,7
5,00	1	4,2
10,00	3	12,5
15,00	1	4,2
20,00	4	16,7
30,00	3	12,5
35,00	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la venta de cuyes madres después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 41,67% de los productores no tuvieron cuyes madres. Por otro lado, un 16,67% de los productores tuvieron veinte cuyes madres, mientras que un 12,50% tuvo treinta cuyes. Asimismo, el 12,50% de los productores tuvieron diez cuyes, y un 8,33% tuvieron 35 cuyes madres. Además, un 4,17% de los productores tuvieron cinco cuyes madres y otro 4,17% tuvieron quince cuyes madres.

Estos resultados reflejan un incremento en la cantidad de cuyes madres en comparación con la situación previa a la implementación del programa. Sin embargo, la distribución sigue siendo desigual, con una proporción significativa de productores que no manejan cuyes madres, lo que podría indicar que la capacidad de reproducción sigue siendo limitada en muchos casos. Este patrón sugiere que la implementación del programa ha tenido una incidencia moderada en la expansión de la producción de cuyes madres.

Tabla 29*venta de cuyes crías después de la implementación del programa PROCOMPITE*

Cuyes crías		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	11	45,8
3,00	1	4,2
10,00	3	12,5
15,00	4	16,7
18,00	1	4,2
20,00	3	12,5
25,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la venta de cuyes crías después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 45,83% de los productores no tuvieron cuyes crías. Por otro lado, un 16,67% de los productores tuvieron quince cuyes crías, mientras que un 12,50% tuvieron diez cuyes crías y otro 12,50% tuvieron veinte cuyes crías. Además, un 4,17% de los productores tuvieron tres cuyes crías, otro 4,17% tuvieron dieciocho cuyes crías, y un 4,17% tuvieron veinticinco cuyes crías.

Estos resultados muestran que, aunque una gran parte de los productores no ha incrementado la producción de cuyes crías, un porcentaje considerable ha logrado producir cantidades moderadas de crías, lo que indica un cierto grado de éxito en la expansión de la producción. Sin embargo, la producción sigue siendo limitada para una proporción significativa de los productores, lo que podría sugerir la necesidad de mejorar las prácticas de reproducción y manejo en los establecimientos.

Tabla 30*Venta de cuyes engorde después de la implementación del programa PROCOMPITE*

Cuyes engorde		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	22	91,7
5,00	1	4,2
50,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la venta de cuyes de engorde después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 91,67% de los productores no tuvieron cuyes de engorde. Por otro lado, un 4,17% de los productores tuvieron cinco cuyes de engorde, y otro 4,17% tuvo cincuenta cuyes de engorde.

Estos resultados indican que, a pesar de la implementación del programa PROCOMPITE, una gran mayoría de los productores no han logrado diversificar su producción hacia el engorde de cuyes. Sin embargo, aquellos que han producido cuyes de engorde muestran una distribución relativamente limitada, lo que podría indicar que aún existen barreras para que un mayor número de productores acceda o mantenga esta actividad. Este fenómeno sugiere que se necesita un mayor enfoque en mejorar las prácticas de engorde, la capacitación de los productores y el acceso a recursos adecuados.

Tabla 31*Población total de venta después de la implementación del programa PROCOMPITE*

Población total		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	11	45,8
13,00	1	4,2
25,00	1	4,2
30,00	2	8,3
35,00	2	8,3
40,00	2	8,3
48,00	1	4,2
50,00	2	8,3
55,00	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción de la población total de venta de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que el 45,83% de los productores no tuvieron cuyes. Por otro lado, un 4,17% de los productores tuvieron trece cuyes, otro 4,17% tuvieron veinticinco cuyes, un 8,33% tuvieron treinta cuyes, otro 8,33% tuvieron cuarenta cuyes, un 4,17% tuvieron cuarenta y ocho cuyes, y un 8,33% de los productores tuvieron cincuenta cuyes. Finalmente, un 8,33% de los productores tuvieron cincuenta y cinco cuyes.

Estos resultados revelan una distribución variada en cuanto a la cantidad total de cuyes producidos por los productores tras la implementación del programa PROCOMPITE. Sin embargo, la proporción significativa de productores que no reportaron cuyes, junto con una concentración en cantidades pequeñas de producción, podría indicar que aún persisten limitaciones en el acceso a recursos y en las capacidades productivas para ampliar la población de cuyes. Es posible que los productores necesiten más apoyo en términos de infraestructura, capacitación y recursos para incrementar su producción de manera significativa.

Tabla 32

Numero de galpones después de la implementación del programa PROCOMPITE

Numero de galpones después de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	4,2
1,00	20	83,3
3,00	3	12,5
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre el número de galpones después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 4,17% de los productores no tuvieron galpones, mientras que un 83,33% presentó un galpón. Finalmente, un 12,50% tuvo tres galpones.

Estos resultados sugieren que la mayoría de los productores mantuvieron una estructura básica con un solo galpón, lo que podría indicar una producción a pequeña escala. Sin embargo, el hecho de que un 12,50% haya reportado tres galpones podría indicar un pequeño grupo de productores que lograron expandir sus instalaciones, posiblemente como resultado de las mejoras y el apoyo brindado por el programa PROCOMPITE. Este patrón refleja una necesidad de mayor infraestructura y recursos para optimizar la producción y permitir un crecimiento sostenido en la cría de cuyes.

Tabla 33*Numero de Jaulas después de la implementación del programa PROCOMPITE*

Numero de Jaulas después de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	4,2
20,00	1	4,2
25,00	1	4,2
32,00	1	4,2
40,00	2	8,3
45,00	4	16,7
48,00	7	29,2
50,00	3	12,5
52,00	2	8,3
54,00	1	4,2
68,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre el número de jaulas después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 4,17% de los productores no tenía jaulas. Además, un 4,17% tenía solamente veinte jaulas, otro 4,17% presentaba veinticinco jaulas, y otro 4,17% contaba con treinta y dos jaulas. Un 8,33% presentó cuarenta jaulas, un 16,67% presentó cuarenta y cinco jaulas, y un 29,17% tuvo cuarenta y ocho jaulas. También, un 12,50% tuvo cincuenta jaulas, un 8,33% presentó cincuenta y dos jaulas, un 4,17% tuvo cincuenta y cuatro jaulas, y finalmente, un 4,17% tuvo sesenta y ocho jaulas.

Estos resultados reflejan una diversidad en el número de jaulas que los productores emplean en sus instalaciones, lo que sugiere una variabilidad en la escala de producción tras la implementación del programa. Un alto porcentaje de productores tiene entre 40 y 50 jaulas, lo que podría indicar que estos productores están en una fase de expansión o mejora en la infraestructura para aumentar su capacidad productiva. La presencia de un 4,17% de productores con más de 60 jaulas podría señalar a aquellos que han logrado una mayor

consolidación en sus prácticas productivas, posiblemente como resultado del apoyo recibido durante el programa PROCOMPITE.

Tabla 34

Numero de Cuyes madres después de la implementación del programa PROCOMPITE

Numero de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	4,2
15,00	1	4,2
20,00	1	4,2
30,00	1	4,2
40,00	2	8,3
45,00	1	4,2
50,00	1	4,2
70,00	2	8,3
80,00	3	12,5
90,00	1	4,2
100,00	4	16,7
105,00	1	4,2
110,00	2	8,3
115,00	1	4,2
120,00	1	4,2
290,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción de cuyes madres después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 4,17% de los productores no tuvo cuyes madre, mientras que un 4,17% tenía solamente quince cuyes madres, y un 4,17% presentó veinte cuyes madres. Además, un 4,17% reportó tener treinta cuyes madres, un 8,33% tuvo cuarenta cuyes, y un 4,17% presentó cuarenta y cinco cuyes madres. Otros productores informaron tener cantidades más altas, como cincuenta cuyes (4,17%), setenta (8,33%), ochenta (12,50%), noventa (4,17%), y cien cuyes (16,67%). Las cantidades más grandes de

cuyes madres fueron reportadas por un 4,17% de los productores que tuvieron hasta 290 cuyes madre.

Este análisis indica que, tras la implementación del programa PROCOMPITE, la mayoría de los productores (aproximadamente el 58,33%) experimentó un aumento en la cantidad de cuyes madres en comparación con los valores anteriores. Este incremento podría reflejar una mejora en las capacidades de reproducción y manejo de la producción, respaldada por los apoyos o cambios introducidos en el marco del programa. Además, la distribución de los productores con números altos de cuyes madres (por ejemplo, más de 100 cuyes) sugiere una diversificación en las capacidades productivas dentro de la población, lo que podría estar asociado con una especialización o expansión de los productores en la cría de cuyes.

Tabla 35

Numero de Cuyes crías después de la implementación del programa PROCOMPITE

19. Cuanto es la producción de cuyes ex post: Cuyes crías		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	4,2
20,00	3	12,5
30,00	1	4,2
35,00	1	4,2
40,00	4	16,7
50,00	4	16,7
55,00	1	4,2
60,00	1	4,2
70,00	4	16,7
80,00	1	4,2
90,00	1	4,2
95,00	1	4,2
125,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción de cuyes crías después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 4,17% de los productores no tuvo cuyes crías,

un 12,50% tenía solamente veinte cuyes crías, así mismo otro 4,17% presentaba solamente treinta cuyes madres, otra cantidad igual de 4,17% presentaba treinta y cinco cuyes crías, un 16,67% presento cuarenta cuyes madres, un 16,67% presento cuarenta y cinco cuyes crías, un 4,17% presento cincuenta y cinco cuyes crías, otro 4,17% tuvo sesenta cuyes crías, un 16,67% tuvo setenta cuyes crías, un 4,17% tuvo ochenta cuyes crías, otro 4,17% tuvo noventa cuyes crías, otro 4,17% tuvo noventa y cinco cuyes crías. Finalmente, un 4,17 tuvo ciento veinticinco cuyes crías.

Se puede ver que, después de la implementación del programa PROCOMPITE, la mayoría de los productores experimentaron un aumento en la producción de cuyes crías, con una dispersión significativa en la cantidad de crías producidas. El programa parece haber tenido una relación positiva en la capacidad de reproducción y en la mejora de los índices de cría, ya que se observa una mayor diversidad en las cantidades producidas, lo que podría reflejar mejoras en las técnicas de manejo, alimentación y genética de los animales.

Tabla 36

Numero de Cuyes engorde después de la implementación del programa PROCOMPITE

Numero de Cuyes engorde después de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	4,2
10,00	1	4,2
15,00	1	4,2
20,00	5	20,8
25,00	2	8,3
30,00	6	25,0
40,00	3	12,5
50,00	3	12,5
100,00	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción de cuyes engorde después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 4,17% de los productores no tuvo cuyes engorde, otro 4,17% presentaba solamente diez cuyes engorde, otra cantidad igual de 4,17% presentaba quince cuyes engorde, un 20,83% presento veinte cuyes engorde, un 8,33%% presento veinticinco cuyes engorde un 25,00% tuvo treinta cuyes engorde, un 12,50% tuvo cuarenta cuyes engorde, otro 12.50% tuvo cincuenta cuyes encogrde. Finalmente un 8,33% tuvo cien cuyes engorde.

Se observa que después de la implementación del programa PROCOMPITE, hubo una mejora generalizada en la producción de cuyes engorde, con una mayor cantidad de productores reportando diversas cantidades de cuyes en engorde. La distribución varía entre productores con pequeñas cantidades hasta aquellos con cifras más altas, lo que sugiere un crecimiento en la capacidad de engorde de los cuyes, posiblemente relacionado con el apoyo brindado por el programa en aspectos como la nutrición, el manejo adecuado y la infraestructura.

Tabla 37*Población total de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE*

19. Cuanto es la producción de cuyes ex post: Población total de cuyes		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	4,2
55,00	1	4,2
85,00	1	4,2
90,00	1	4,2
125,00	1	4,2
130,00	3	12,5
140,00	2	8,3
145,00	2	8,3
150,00	1	4,2
180,00	1	4,2
185,00	1	4,2
190,00	1	4,2
200,00	1	4,2
210,00	2	8,3
230,00	1	4,2
275,00	2	8,3
320,00	1	4,2
380,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción total de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 4,17% de los productores no tuvo cuyes, otro 4,17% tuvo cincuenta y cinco cuyes, otro 4,17% tuvo ochenta y cinco cuyes, otro 4,17% tuvo noventa cuyes, otro 4,17% tuvo ciento veinticinco cuyes, un 12,50% tuvo ciento treinta cuyes, un 8,33% tuvo ciento cuarenta cuyes, otro 8,33% tuvo ciento cuarenta y cinco cuyes, un 4,17% tuvo ciento cincuenta cuyes, otro 4,17% tuvo ciento ochenta cuyes, otro 4,17% tuvo ciento ochenta y cinco cuyes, otro 4,17% tuvo ciento noventa cuyes, otro 4,17% tuvo doscientos cuyes, un 8,33% presentó doscientos diez cuyes, un 4,17% tuvo doscientos treinta cuyes, un

8,33% tuvo doscientos setenta y cinco cuyes, un 4,17% tuvo trescientos veinte cuyes. Finalmente, otro 4,17% tuvo trescientos ochenta cuyes.

se refleja una mejora general en la producción total de cuyes, con un notable incremento en la cantidad de cuyes por productor tras la implementación del programa PROCOMPITE. Los datos indican que una proporción significativa de productores ha alcanzado cifras más altas en la producción, lo cual podría estar asociado con el apoyo proporcionado por el programa, que pudo haber mejorado aspectos relacionados con la infraestructura, la capacitación y la gestión en la crianza y engorde de los cuyes.

Tabla 38

¿Cuánto era su población total de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE

Población total de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	4,2
a) Se mantiene	6	25,0
b) Tiende a bajar	15	62,5
c) Tiende a aumentar	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la producción total de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que en un 4,17 de los productores no se mantuvo, no bajo y tampoco tendió a aumentar la producción, mientras que para un 25,00 % de los productores se mantuvo, para un 62,50% de los productores tendió a bajar. Finalmente, para un 8,33% de los productores tendió a aumentar.

Este análisis sugiere que antes de la implementación del programa PROCOMPITE, la mayoría de los productores enfrentaron dificultades para aumentar su producción de cuyes, con una proporción significativa observando una disminución en la cantidad producida. Sin

embargo, una pequeña fracción experimentó estabilidad o crecimiento, lo que podría reflejar diversos factores relacionados con la gestión y las prácticas de crianza de los cuyes, antes del apoyo que trajo consigo el programa.

Tabla 39

¿Cuánto es su población total de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE?

Población total de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
Se mantiene	7	29,2
Tiende a bajar	16	66,7
Tiende a aumentar	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre la población total de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 29,17% de los productores mantuvo estable su población de cuyes. En cambio, un 66,67% experimentó una tendencia a la baja en su población, mientras que un 4,17% vio un aumento en el número de cuyes.

Este análisis refleja que, a pesar de la implementación del programa PROCOMPITE, la mayoría de los productores no experimentaron un aumento en la población de cuyes, con una tendencia general hacia la disminución. La estabilidad observada en una proporción menor de productores podría estar asociada a prácticas específicas de manejo o al acceso a recursos adicionales proporcionados por el programa, aunque los resultados indican que la mayoría enfrentó dificultades para aumentar su población de cuyes tras la intervención.

Tabla 40

¿Cuánto era el precio de venta de los cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

¿Cuánto era el precio de venta de los cuyes ex ante de la implementación del programa PROCOMPITE?		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	29,2
10,00	1	4,2
18,00	4	16,7
20,00	10	41,7
25,00	1	4,2
28,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre el precio de la venta de los cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que un 29,17% de los productores no estableció un monto específico para la venta de cuyes. Por otro lado, el 4,17% optó por un precio de diez soles, el 16,67% eligió un precio de dieciocho soles, y el 41,67% optó por veinte soles. Además, un 4,17% fijó el precio en veinticinco soles, mientras que otro 4,17% estableció el precio en veintiocho soles.

Este análisis muestra una variabilidad en los precios de venta establecidos por los productores antes de la implementación del programa PROCOMPITE. La mayoría de los productores (41,67%) eligieron un precio de veinte soles, lo que podría reflejar un precio estándar o habitual en el mercado local. Sin embargo, también se observa una diversidad de precios, lo que sugiere que los productores tenían distintos enfoques en cuanto al valor de su producto.

Tabla 41

¿Cuánto era el precio de venta de los cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE?

Precio de venta de los cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE		
	Frecuencia	Porcentaje
20,00	2	8,3
22,00	3	12,5
23,00	1	4,2
24,00	3	12,5
25,00	6	25,0
27,00	1	4,2
28,00	2	8,3
30,00	4	16,7
35,00	1	4,2
40,00	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

Al analizar los datos sobre el precio de venta de los cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE, se observa que los precios variaron significativamente entre los productores. Un 8,33% de los productores optó por un precio de veinte soles, mientras que un 12,50% eligió veintidós soles. Además, el 4,17% de los productores fijó el precio en veintitrés soles, un 12,50% en veinticuatro soles y un 25,00% en veinticinco soles. También, un 4,17% optó por veintisiete soles, mientras que un 8,33% eligió veintiocho soles.

La diversidad de precios continúa con un 16,67% de los productores que fijaron el precio en treinta soles, el 4,17% en treinta y cinco soles, y otro 4,17% en cuarenta soles. Este análisis revela una tendencia a la diversificación en los precios de venta, lo que podría estar relacionado con factores como la calidad del producto, la demanda del mercado o las estrategias individuales de los productores para maximizar sus ganancias.

5.1.2. Contraste de Hipótesis

Contrastación de hipótesis general

Tabla 42

Contrastación de hipótesis general (variables en la ecuación).

Variables en la ecuación						
	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Procompite (control – tratamiento)	,754	,248	9,273	1	,002	,471

Fuente: Elaboración propia de la base al procesamiento de datos generados la encuesta aplicada a .

En cuanto a la prueba de hipótesis general, se obtuvo un valor de significancia de 0.002, el cual es inferior al umbral de 0.05. Este resultado permite concluir que el programa PROCOMPITE tiene una interacción significativa en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata, Distrito de San Sebastián entre 2020-2022. Además, el valor de beta de 0.754 indica una relación positiva y significativa, lo que sugiere que la implementación del programa ha contribuido de manera favorable al aumento de la productividad en dicha comunidad.

Resumen del modelo

Tabla 43

Resumen del modelo

Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	47,528 ^a	0.462	0.647

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

En cuanto al modelo global que incluye todas las variables independientes, se observó un valor de -2LL de 47.528, que es más bajo que el -2LL del modelo que solo incluye la

constante. Este resultado sugiere una mejora significativa en el ajuste del modelo. Además, los coeficientes de determinación R^2 de Cox & Snell (0.462) y de Nagelkerke (0.647) indican que el modelo explica un porcentaje considerable de la variabilidad de los datos. Estos coeficientes son notablemente superiores al valor mínimo esperado para -2LL, lo que refuerza la robustez del modelo propuesto. Dado que todos estos indicadores superan el umbral de 0.2, se puede concluir que el modelo es eficaz y confiable para describir la relación entre las variables independientes y la variable dependiente.

5.1. Pruebas Estadísticas o Modelo Econométrico

a) PRUEBAS DE HIPÓTESIS

Especificación del modelo, se presenta un modelo no lineal logístico para evaluar el programa PROCOMPITE y su influencia en la productividad

$$Y[P(\text{Ex post})/P(\text{Ex ante})_i] = B_0 + B_1 * X_{1i} + B_2 * X_{2i} + B_3 * X_{3i} + U$$

Donde:

- **Variable dependiente: Productividad**

Y_i = es la variable productividad de los beneficiarios ex ante y ex post

P = Probabilidad mejorar la productividad

- **Variable independiente: PROCOMPITE**

X_{1i} = es la variable tecnología (i)

X_{2i} = es la variable capacidad asociativa (i)

X_{3i} = es la variable canales de comercialización (i)

B_0 = Intersección

b) PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECIFICAS

PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECIFICA 1

- *Formulación de hipótesis*

Hipótesis Nula. H_0 - Los cambios tecnológicos no inciden significativamente en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022.

Hipótesis Alterna. H_1 - Los cambios tecnológicos inciden significativamente en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022.

- **Nivel de confianza:** 95%
- **Nivel de significancia:** 0,018

Coeficiente del modelo para la hipótesis específica 1

Tabla 44

Coeficiente del modelo para la hipótesis específica 1

			Error				
B			estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Dimensión	Tecnología	0.160	2.094	0.006	1	0.018	1.173

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

En la Tabla 40 se presentan los coeficientes del modelo logístico correspondientes a los indicadores de la dimensión tecnología. Al analizar el valor de significancia (sig.), se evalúa la relevancia y significancia de cada indicador en relación con la variable productividad. En el caso de la dimensión tecnología, se observó un valor de significancia de 0.018, que es menor a 0.05, lo que permite afirmar que el cambio tecnológico tiene una relación significativa en la mejora de la productividad. Además, el valor de beta de 0.160 indica que la relación es positiva, lo que sugiere que el avance en tecnología contribuye de manera favorable a la productividad.

PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECIFICA 2

Hipótesis Nula. - La capacidad asociativa del programa PROCOMPITE no incide significativamente en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022.

Hipótesis Alterna. - La capacidad asociativa del programa PROCOMPITE incide significativamente en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022.

- *Nivel de confianza:* 95%
- *Nivel de significancia:* 0,037

Coefficientes del modelo para la segunda hipótesis específica

Tabla 45

Coefficientes del modelo para la segunda hipótesis específica

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Dimensión	Capacidad asociativa	0.028	0.013	4.358	1	0.037	0.972

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

- *Conclusión:*

En la Tabla 41 se presentan los coeficientes del modelo logístico correspondientes a los indicadores de la dimensión capacidad asociativa. Al analizar el valor de significancia (sig.), se evalúa la contribución y relevancia de cada indicador en relación con la variable productividad. En particular, el indicador "ingresos totales" muestra un valor de significancia de 0.037, que es menor a 0.05, lo que indica que tiene una influencia significativa sobre la productividad. Además, el valor de beta igual a 0.028 sugiere que existe una influencia positiva de la capacidad asociativa sobre la productividad. En términos generales, esto implica que un incremento en el número de asociaciones u organizaciones de venta contribuirá a un aumento en la productividad de los productores.

PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECIFICA 3

Hipótesis Nula. - Los canales de comercialización del programa PROCOMPITE no inciden significativamente en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022.

Hipótesis Alterna. - Los canales de comercialización del programa PROCOMPITE inciden significativamente en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022.

- **Nivel de confianza:** 95%
- **Nivel de significancia:** 0,035

Coefficientes del modelo para la tercera hipótesis específica

Tabla 46

Coefficientes del modelo para la tercera hipótesis específica

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Dimensió n	Canales de comercializació n	0.501	0.395	1.606	1	0.035	0.606

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada a los productores de cuyes de la asociación.

En la Tabla 42 se presentan los coeficientes del modelo logístico para los indicadores de la dimensión canales de comercialización. Al analizar los valores de significancia (sig.), se evalúa la contribución y relevancia de cada indicador con respecto a la variable productividad. Los indicadores de los canales de comercialización muestran un valor de significancia menor a 0.05 (nivel de error del 5%), lo que indica que, con suficiente certeza estadística al 95% de confianza, se puede afirmar que estos indicadores tienen un aporte significativo al modelo. En consecuencia, los canales de comercialización son factores relevantes que contribuyen a la productividad de los productores.

5.1.3. Alcance de Efectos del Programa en la Productividad

El análisis de los indicadores de productividad antes y después de la implementación del programa PROCOMPITE muestra mejoras significativas en diversos aspectos de la crianza de cuyes en la comunidad de Quillahuata. Se observa un crecimiento considerable en la infraestructura, el manejo alimenticio y la capacidad productiva, lo que demuestra el impacto positivo del programa, a continuación, tenemos la tabla resumen de efectos visibles.

Tabla 47

Efectos del proyecto de PROCOMPITE en la Productividad de los productores de cuyes de la asociación

Indicadores	Efecto		
	Antes	Después	Tamaño de efecto
Modo de alimentación clásica (solo forraje verde)	21	2	-19
Modo de alimentación mixta (forraje verde y concentrado)	1	20	19
Numero de productores con un galpón	8	20	12
cantidad de jaulas	87	434	347
cantidades de cuyes madres	110	1280	1170
cantidad de cuyes crías	122	750	628
cantidad de cuyes de engorde	0	290	290
cantidad de cuyes total	337	3090	2753
número de contactos de proveedores y distribuidores (1 contacto)	2	12	10

Fuente: Elaboración propia en base a elección de indicadores que miden el efecto del proyecto PROCOMPITE en la productividad de los productores de cuyes de la asociación.

La tabla diversos alcances de los efectos que el programa logro, esta se puede ver en el modo de Alimentación, uno de los cambios más relevantes es la transición de un modo de alimentación clásico basado exclusivamente en forraje verde a un sistema mixto que combina

forraje verde y concentrado. Antes de la implementación, 21 productores utilizaban solo forraje verde, mientras que después del programa esta cifra se redujo a solo 2. En contraste, el número de productores que adoptaron una alimentación mixta pasó de 1 a 20, reflejando un incremento de 19 unidades. Este cambio sugiere que PROCOMPITE facilitó el acceso a insumos y capacitación sobre nutrición animal, promoviendo una mejor alimentación que impacta directamente en el crecimiento y rendimiento de los cuyes.

En lo que respecta, infraestructura productiva, el número de productores con al menos un galpón aumentó de 8 a 20, evidenciando un crecimiento significativo en el alojamiento para los cuyes (incremento en 12 productores con al menos un galpón. De manera similar, la cantidad de jaulas experimentó un incremento de 347 unidades, pasando de 87 a 434 jaulas. Estas mejoras implican una inversión sustancial en la modernización de los espacios de crianza, permitiendo una mejor distribución y manejo de los animales, lo que contribuye a la optimización de la productividad.

En cuanto al incremento de la producción, el impacto del programa en la cantidad de cuyes es notable. La cantidad de cuyes madres se incrementó en 1170 unidades (de 110 a 1280), lo que indica un fortalecimiento en la reproducción y sostenibilidad del hato. En paralelo, el número de cuyes crías creció en 628 unidades, reflejando un aumento en la eficiencia reproductiva. Además, se observa la introducción de la categoría de cuyes de engorde, que inicialmente no existía en la asociación, con un total de 290 cuyes tras la intervención del programa. El total de cuyes en la producción aumentó de 337 a 3090, lo que representa un incremento de 2753 unidades. Finalmente, el análisis de los indicadores demuestra que, el programa PROCOMPITE ha generado una mejora sustancial en la productividad de los productores de cuyes en la asociación.

5.2 Discusión de resultados

En esta sección se presentan los análisis y reflexiones en torno a los hallazgos del estudio, obtenidos a partir de la recopilación de información relevante y su respectivo procesamiento estadístico. Conforme al objetivo general de esta investigación, se concluye que el programa PROCOMPITE tiene una incidencia significativa en la productividad de los productores de cuyes de la comunidad de Quillahuata, en el distrito de San Sebastián, durante el periodo 2020-2022. El valor beta obtenido (0,754) indica una relación positiva entre el programa y la mejora de la productividad.

Estos resultados son comparables con los hallazgos de Gamarra (2021), quien investigó la relación entre la gestión de PROCOMPITE y la competitividad de la producción agraria en el Gobierno Regional de Lima. Gamarra utilizó un enfoque cuantitativo de corte transversal, con un diseño descriptivo, no experimental y de nivel correlacional, basado en una muestra de 98 servidores. Su estudio concluyó que la gestión del programa está asociada con la competitividad de los productores agrarios, aunque identificó áreas de mejora relacionadas con la implementación, ejecución y manejo de recursos. Este antecedente respalda la relevancia del programa como herramienta para impulsar la competitividad, aunque subraya la importancia de optimizar su gestión en diversos contextos.

Respecto al **objetivo específico 1**, relacionado con la dimensión tecnológica, los resultados revelaron un valor de significancia de 0.018, inferior a 0.05, lo que confirma que los cambios tecnológicos implementados a través del programa han mejorado significativamente la productividad. El valor beta (0,160) refuerza la existencia de una incidencia positiva de esta dimensión. Estos hallazgos pueden contrastarse con el estudio de Monzón (2018), quien exploró la ponderación entre indicadores de desarrollo económico local y competitividad productiva en cadenas de artesanía y crianza de cuyes. Su investigación descriptiva y correlacional concluyó que existe una evaluación positiva moderada entre el desarrollo

económico y la competitividad productiva ($r_s=0.5$; $p=0.009$). Esto destaca el papel clave de la tecnología e innovación en la mejora de la productividad, un aspecto también evidenciado en el presente estudio. En este sentido, el efecto de PROCOMPITE en la productividad de los productores de cuyes se manifiesta a través de la incorporación de nuevas tecnologías que optimizan los procesos de crianza y producción, permitiendo una mejora significativa en los resultados productivos, uno de los pilares importantes de la intervención a través de este programa, es el aspecto tecnológico, pues al tener grandes brecha, algunos cambios en los modos y formas de crianza tradicional traerán efectos positivos en la producción y productividad.

En relación al **objetivo específico 2**, el análisis del indicador de ingresos totales mostró un valor de significancia de 0.037, también menor a 0.05, lo que indica que la capacidad asociativa tiene una influencia significativa y positiva en la productividad (valor beta de 0.028). Esto implica que el fortalecimiento de asociaciones u organizaciones de productores contribuye directamente a incrementar las productividades. Estos resultados son comparables con los de Vivanco (2022), quien analizó los factores críticos dentro de la cadena de producción y comercialización de cuyes en el Distrito Metropolitano de Quito. Su investigación destacó la necesidad de fortalecer las relaciones entre productores y consumidores finales, resaltando que una mejor organización y estrategias de comercialización son clave para optimizar los resultados productivos y económicos de los productores. **De este modo se puede afirmar que,** uno de los efectos de PROCOMPITE en la productividad de los productores de cuyes, se refleja en el impulso que le da a la asociatividad, permitiendo mejorar las condiciones de producción y comercialización mediante estrategias colaborativas y un mejor acceso a mercados.

Finalmente, en cuanto al **objetivo específico 3**, los indicadores relacionados con los canales de comercialización presentaron valores de significancia inferiores a 0.05, lo que permite afirmar, con un nivel de confianza del 95%, que estos indicadores contribuyen

significativamente al modelo propuesto. Estos resultados se contrastan con los de Chacón & Quintana (2021), quienes estudian los efectos de la producción y comercialización de cuyes en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura. Utilizando un diseño no experimental transeccional y un enfoque correlacional, concluyeron que estas actividades tienen un efecto positivo moderado en los ingresos familiares y en la mejora de la calidad de los cuyes. Esto resalta la importancia de fortalecer los canales de comercialización para maximizar los beneficios económicos de los productores. Por lo que, PROCOMPITE ha tenido un impacto positivo en la productividad de los productores de cuyes al mejorar los canales de comercialización, facilitando el acceso a mercados más rentables y reduciendo intermediaciones que disminuyen las ganancias de los productores. Es así que se puede notar que la intervención de estos proyectos productivos tiene alto impacto en mejorar las capacidades competitivas de las comunidades que aun tienen modos productivos tradicionales.

En síntesis, los resultados del presente estudio confirman que el programa PROCOMPITE tiene una incidencia positiva y significativa en la productividad de los productores de cuyes, conforme al hipótesis general de esta investigación. Se puede concluir que el programa PROCOMPITE tiene un efecto significativo en la productividad de los productores de cuyes de la comunidad de Quillahuata, en el distrito de San Sebastián, durante el periodo 2020-2022. El parámetro beta obtenido (0,754) indica una relación positiva entre el programa y la mejora de la productividad, evidenciando que las dimensiones de tecnología, ingresos y comercialización juegan un papel clave en este proceso. Los hallazgos obtenidos no solo coinciden con investigaciones previas, sino que también resaltan áreas de mejora y oportunidades para potenciar el impacto del programa en diferentes contextos.

Conclusiones

Primera: La incidencia general del programa PROCOMPITE en la productividad de los productores de cuyes asociados de la Comunidad de Quillahuata, Distrito De San Sebastián entre 2020-2022, es positiva y significativa, lo cual se concluye por la prueba estadística realizada, obteniendo una significancia de 0.002, inferior al umbral de 0.05. y el valor del coeficiente beta (0.754) lo que implica una fuerza de relación alta. El programa incide en la productividad de la crianza de cuyes, promoviendo tres aspectos fundamentales, la innovación tecnológica que promueve, la asociatividad productiva y los canales de comercialización.

Segunda: Los cambios o la innovación tecnológica introducidas por el programa PROCOMPITE inciden de manera significativa y positiva en la productividad de los productores de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata. Ya que se tiene una significancia de 0.018, inferior al umbral de 0.05, además, el coeficiente beta de 0.160 sugiere una relación positiva pero moderada. Esta mejora positiva en la productividad, se da por medio de las capacitaciones en el uso de mecanismos de control de salud de los cuyes, manejo adecuado de galpones, mejoramiento de dieta y alimentación de los cuyes y manejo de reproductores.

Tercera: Los cambios en la capacidad asociativa introducidas en el programa PROCOMPITE inciden de manera significativa en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la Comunidad de Quillahuata del Distrito De San Sebastián entre 2020-2022, ya que se tiene una significancia de 0.037, inferior al umbral de 0.05, además, el coeficiente beta 0.028 sugiere una relación positiva pero débil. Esto se da, como consecuencia de la capacitación en formas de producción asociativa, medios y formas de coordinación y compra de insumos al por mayor.

Cuarta: Los canales de comercialización introducidas en el programa PROCOMPITE inciden de manera significativa en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la Comunidad de Quillahuata del Distrito de San Sebastián entre 2020-2022, ya que se tiene una significancia de 0.035, inferior al umbral de 0.05, además, el coeficiente beta 0.501 nos afirma la existencia de una relación positiva. Esto se da por medio del adiestramiento de canales de comercialización, manejo de contratos y convenios, manejo de proveedores y distribuidores.

Recomendaciones

Establecidos los resultados del estudio, y habiendo determinado las interacciones entre las variables de investigación se pueden hacer los siguientes alcances de mejora o recomendaciones a diversos agentes o actores de interés en la cadena de producción de carne de cuye;

Primero: Ampliación del alcance y accesibilidad del programa

Se recomienda extender la cobertura del programa PROCOMPITE, facilitando el acceso a un mayor número de productores y mejorando la equidad en la distribución de los beneficios. Para ello, se sugiere implementar campañas de difusión más efectivas que resalten los impactos positivos del programa en la productividad y sostenibilidad de la crianza de cuyes. Asimismo, se podrían establecer incentivos adicionales para fomentar la participación activa de los productores, garantizando que estén mejor preparados para atender la creciente demanda del mercado y superar las limitaciones de capacidad productiva.

Segundo: Fomento de la innovación tecnológica en la crianza de cuyes.

Dado que la adopción de nuevas tecnologías ha demostrado tener un impacto significativo en la productividad, se recomienda intensificar los esfuerzos en innovación dentro del sector. Para ello, se sugiere a la municipalidad de San Sebastián o entidades pertinentes, desarrollar programas de capacitación dirigidos a los productores, enfocándose en la implementación de herramientas tecnológicas para mejorar la alimentación, las condiciones sanitarias y el monitoreo del crecimiento de los cuyes. En un escenario a largo plazo, se podría promover la automatización en procesos clave, como la alimentación y la gestión sanitaria, con el fin de optimizar la eficiencia y rentabilidad del sector.

Tercero: Fortalecimiento de la colaboración y el asociativismo.

La investigación evidencia que las prácticas colaborativas influyen positivamente en la productividad, por lo que se recomienda a la asociación de productores de cuyes de la comunidad, incentivar la cooperación entre los productores mediante estrategias de intercambio de conocimientos, planificación conjunta de almacenamiento y fortalecimiento de la coordinación entre socios. Para lograrlo, se pueden organizar sesiones de capacitación y talleres especializados en gestión asociativa, contratando a profesionales en la materia, que puedan resaltar los beneficios de la producción en conjunto, el acceso a economías de escala y el fortalecimiento del poder de negociación de los productores frente a los mercados.

Cuarto: Optimización y expansión de los canales de comercialización.

Dado que los canales de comercialización han sido identificados como el aspecto en el que PROCOMPITE genera mayor impacto en la productividad, se recomienda replicar este modelo en comunidades con características similares a Quillahuata. Se debe consolidar y expandir los mercados existentes, explorando nuevas oportunidades comerciales y fortaleciendo las estrategias de distribución. Además, es fundamental promover la mejora continua en la comercialización mediante capacitaciones en marketing digital, estrategias de negociación y gestión de plataformas de comercio electrónico, permitiendo así que los productores maximicen sus ingresos y amplíen su alcance en el mercado.

Bibliografía

- Ávila, E. (2021). La Evolución Del Concepto Emprendimiento Y Su Relación Con La Innovación Y El Conocimiento. *Investigación & Negocios*, 14(23), 32.
<https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.126>
- Bonilla, D. y Mecero, M. (2018). La importancia de la capacitación en el rendimiento del personal administrativo de la Universidad Técnica de Ambato. *Scielo*.
- Briceño, A. (2019). La evaluación en el proceso de aprendizaje. *Revista Torreón Universitario*, 7(20), 22–31. <https://doi.org/10.5377/torreon.v7i20.8564>
- Caba, N. y Chamorro, O. y Fontalvo, T. (2011). *Gestión de la Producción y Operaciones*.
- Carro, R. y Gonzales, D. (2013). *Administracion de las operaciones*.
- Cayeros, S. y Robles, F. y Soto, E. (2016). Cadenas productivas y Cadenas de valor. *Pengaruh Penggunaan Pasta Labu Kuning (Cucurbita Moschata) Untuk Substitusi Tepung Terigu Dengan Penambahan Tepung Angkak Dalam Pembuatan Mie Kering*, 15(1), 165–175.
- Chacon, F. y Quinto, C. (2021). “Efectos de la producción y comercialización de cuyes en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018. Universidad Andina del Cusco.
- Cortazar, J. (2016). La implementación de los programas sociales como proceso estratégico y gerencial Revista del CLAD Reforma y Democracia. *Revista científica*.
- Drucker, P. (2004). *Aunque la economía no lo sea todo*.
- Gamarra, F. (2021). *Gestión de Procompite y su asociación con la competitividad de la producción agraria de los beneficiarios en el Gobierno Regional de Lima- 2021*. Universidad de San Martín de Porres.
- Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. (2018a). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. In *Mc Graw Hill* (Vol. 1, Issue Mexico).
http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf
- Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. P. (2018b). Metodología de la Investigación. Las rutas Cuantitativa Cualitativa y Mixta. In *universidad tecnologica laja Bajío*.
<http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>
- Kurz, H. (2000). Production Theory: An introduction. *The Indian Economic Journal: The Quarterly Journal of the Indian Economic Association*.

- Mallar, M. (2010). La gestion por procesos, un enfoque de gestion eficiente. *Scielo*, 13.
- Maya Carrillo, M. y Jaramillo, B. P. y Ramos Ramos, V. (2022). Relación entre innovación y competitividad de los emprendimientos del sector no financiero de la economía popular y solidaria. *Estudios de La Gestión. Revista Internacional de Administración*.
<https://doi.org/10.32719/25506641.2022.11.2>
- Monzon, P. (2018). *Desarrollo económico local y competitividad productiva en las cadenas productivas de artesanía y crianza de cuyes en las comunidades de Anchayaque y Ccasillo del distrito de Santo Tomas - Chumbivilcas - 2018*". Universidad Cesar Vallejo.
- Muñoz, G. y Mosquera, D. (2021). La Competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, 6(1), 145–161.
<https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465>
- Páez, P. y Jiménez, W. y Buitrago, J. (2021). Theories of competitiveness: A synthesis. *Revista Republicana*, 2021(31), 119–144.
<https://doi.org/10.21017/Rev.Repub.2021.v31.a110>
- Pardo, I. (2016). Sobre el desarrollo sostenible y la sostenibilidad: conceptualización y crítica. *Barataria. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 20, 111–128.
<https://doi.org/10.20932/barataria.v0i20.16>
- PRODUCE. (2021). *Guia PROCOMPITE*.
- Quesnay, F. (1888). *Ouesnay y la economía política clásica*.
- Quesnay, F. (2009). *Las ideas fisiocráticas*.
- Quilmes, U. N. de. (1996). *LA INNOVACION TECNOLOGICA: definiciones y conceptos base*.
- Ramirez, G. y Magaña, D. y Ojeda, R. (2022). Productividad, aspectos que benefician a la organización. Revisión sistemática de la producción científica. *Scielo*, 7.
- Saavedra, M. y Milla, S. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. *Faedpyme International Review*, 2, 15.
- Sanchez, K. (2018). *La producción de cuy y las ventas en el Cantón Cevallos provincia de Tungurahua, período 2017*. Universidad Nacional de Chimborazo,.
- Sañol, S. (2015). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad*, 31(2), 178–198.
- Schumpeter, J. (1912). *El espíritu empresarial*.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*.

- Suarez, D. y Erbes, A. y Barletta, F. (2020). *Teoria de la innovación: evolucion, tendencias y desafios*.
- Vivanco, G. (2022). *Estrategias de comercialización para la producción de cuyes (Cavia porcellus) en el Distrito Metropolitano de Quito*. Universidad Central del Ecuador.
- Yanez, J. (2019). *Caracterización del sistema de producción de cuyes (cavia porcellus) del Cantón Cevallos*. Universad Tecnica de Ambato.

Anexos

Anexo1: Presupuesto del Proyecto

Para el estudio se utilizará un presupuesto de S/2856.70, como se detalla en la siguiente tabla:

Nº	RECURSOS	CANTIDAD
Recursos Materiales		
2	Cuaderno	S/ 40.00
3	Libros	S/. 466.70
4	Papel Bond.	S/. 70.00
5	Material de escritorio.	S/. 110.00
6	USB.	S/. 45.00
7	Impresiones y copias	S/. 475.00
Recurso de Bienes		
8	Mantenimiento de Laptop	S/.1500.00
9	Internet	S/. 150.00
Total		S/. 2856.70

Fuente: elaboración propia.

Anexo 2: Matriz de Consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
¿Cómo incide el programa PROCOMPITE en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022?	Explicar cómo incide el programa PROCOMPITE en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022.	El programa PROCOMPITE incide significativamente en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022	VI: PROCOMPITE (programa) Dimensiones • Capacidad asociativa • Canales de comercialización VD: Productividad Dimensiones • Planeación estratégica • Producción y aprovisionamiento • Aseguramiento de calidad • Comercialización • Contabilidad y Finanzas • Recursos humanos • Gestión ambiental • Sistemas de información	Tipo o Alcance: Correlacional Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental Población: 24 socios de PROCOMPITE Muestra: 24 socios de PROCOMPITE Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario
P.E.1: ¿Cómo incide la innovación tecnológicos del programa PROCOMPITE en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022?	O.E.1: Identificar la incidencia de las innovaciones tecnológicos en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022.	H.E.1: Los cambios tecnológicos del programa PROCOMPITE inciden significativamente en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022.		
P.E.2: ¿Cómo incide la capacidad asociativa del programa PROCOMPITE en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022?	O.E.2: Identificar la incidencia de la capacidad asociativa en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022.	H.E.2: La capacidad asociativa del programa PROCOMPITE incide significativamente en la productividad de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022		
P.E.3: ¿Cómo incide el conocimiento de los canales comercialización en el incremento de la población de cuyes de los asociados en la crianza de cuyes de la en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022?	O.E.3: Demostrar la incidencia de los canales de comercialización en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián periodo 2020-2022.	H.E.3: Los canales de comercialización del programa PROCOMPITE inciden significativamente en la productividad de los productores de cuyes en la Comunidad de Quillahuata Distrito De San Sebastián entre 2020-2022		

Fuente: elaboración propia.

Anexo 3: Instrumento de investigación

Cuestionario

Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco

Facultad de Economía:



El presente instrumento tiene como propósito recabar información para el trabajo de investigación titulado “**Análisis De La Implementación Del Programa PROCOMPITE En La Productividad De Los Productores De Cuyes En La Comunidad De Quillahuata Distrito De San Sebastián Periodo 2020-2022**”. La información brindada será tratada de manera confidencial y anónima. Agradeciéndole por su colaboración anticipada.

Sección 1: Uso de Instalaciones y Mejoras

1. ¿Cómo era la crianza de cuyes antes de la implementación del programa **PROCOMPITE**?

- ☐ Muy significativas.
- ☐ Significativas.
- ☐ Moderadas.
- ☐ Escasas.
- ☐ Ninguna mejora o implementación.

Especificar:

2. ¿Cómo fue el nivel de mejoras o implementación de galpones para la cría de cuyes entre 2020-2022?

- ☐ Muy significativas.
- ☐ Significativas.
- ☐ Moderadas.
- ☐ Escasas.
- ☐ Ninguna mejora o implementación.

Especificar:

Sección 2: Alimentación de los Cuyes

3. ¿Qué tipo de alimentación se empleaba antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Alimentación solo forraje verde
- ☐ Alimentación solo concentrada
- ☐ Alimentación mixta (forraje verde y concentrado)
- ☐ Otro(especificar): _____

4. ¿Qué tipo de alimentación predominó para la crianza de sus cuyes entre 2020-2022?

- ☐ Alimentación solo forraje verde
- ☐ Alimentación solo concentrada
- ☐ Alimentación mixta (forraje verde y concentrado)
- ☐ Otro(especificar): _____

Sección 3: Variedades de Cuyes

5. ¿Qué variedades de raza de cuy se criaban antes de la implementación de programa PROCOMPITE?

- ☐ Cuyes mejorados genéticamente.
- ☐ Variedades locales adaptadas a la región.
- ☐ Cuyes de raza pura.

6. ¿Qué variedades de cuyes fueron incorporadas entre 2020-2022?

- ☐ Cuyes mejorados genéticamente.
- ☐ Variedades locales adaptadas a la región.
- ☐ Cuyes de raza pura.

- ☐ No se han incorporado nuevas variedades.

Sección 4: Cultivo de Forrajes

7. ¿Qué tipo de forraje se cultivaban antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Alfalfa.
☐ Trébol.
☐ Avena.
☐ Cebada
☐ Otro(especificar). _____

8. ¿Qué tipo de forrajes cultivaban para alimentar a los cuyes entre 2020-2022?

- ☐ Alfalfa.
☐ Trébol.
☐ Avena.
☐ Cebada
☐ Otro(especificar). _____

Sección 5: Selección y Cambios de Reproductores

9. ¿Cuántos cambios en la selección de reproductores se realizaba antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Más de dos cambios.
☐ Dos cambios.
☐ Un cambio.
☐ Sin cambios

10. ¿Cuántos cambios en la selección de reproductores se realizó entre 2020-2022?

- ☐ Más de dos cambios.
☐ Dos cambios.
☐ Un cambio.
☐ Sin cambios

Sección 6: Capacidad Asociativa de Producción

11. ¿Cómo calificaría la capacidad de los productores para trabajar de manera cooperativa en la producción?

- ☐ Excelente.
- ☐ Muy buena.
- ☐ Buena.
- ☐ Regular.
- ☐ Deficiente.

Sección 7: Coordinación Conjunta entre Socios

12. ¿Cómo calificaría la coordinación entre socios, sobre diversos temas de la producción de cuyes?

- ☐ Excelente.
- ☐ Muy buena.
- ☐ Buena.
- ☐ Regular.
- ☐ Deficiente.

Sección 8: Propuestas de Comercialización

13. ¿Cuántas nuevas propuestas de comercialización se desarrollaron entre el 2020-2022?

- ☐ Más de dos propuestas.
- ☐ Dos propuestas.
- ☐ Una propuesta.
- ☐ No se desarrollaron nuevas propuestas.

Sección 9: Formas de Venta

14. ¿Cuál era el medio y la forma de venta de cuyes que empleaban antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

Venta en mercados locales	Venta en línea	Venta directa a restaurantes	Venta a intermediarios
☐ Vivo ☐ Pelado ☐ Empacado	☐ Vivo ☐ Pelado ☐ Empacado	☐ Vivo ☐ Pelado ☐ Empacado	☐ Vivo ☐ Pelado ☐ Empacado ☐ Otros.

15. ¿Qué nuevas formas de venta de cuyes, fueron explorados por los productores entre el 2020 - 2022?

Venta en mercados locales	Venta en línea	Venta directa a restaurantes	Venta a intermediarios	Otros medios(especificar)
☐ Vivo ☐ Pelado ☐ Empacado	☐ Vivo ☐ Pelado ☐ Empacado	☐ Vivo ☐ Pelado ☐ Empacado	☐ Vivo ☐ Pelado ☐ Empacado ☐ Otros.	☐ _____

Sección 10: Contactos de Proveedores y Distribuidores

16. ¿Con cuántos contactos con proveedores y distribuidores trabaja antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Más de tres contactos.
- ☐ Tres contactos.
- ☐ Dos contactos.
- ☐ Un contacto.
- ☐ No se establecieron contactos.

17. ¿Cuántos nuevos contactos con proveedores y distribuidores se establecieron **entre 2020-2022?**

- ☐ Más de tres contactos.
- ☐ Tres contactos.
- ☐ Dos contactos.
- ☐ Un contacto.
- ☐ No se establecieron contactos.

Sección 11: Número de Cuyes por Unidad de Producción

18. Cuánto era la producción de cuyes antes de la implementación de programa PROCOMPITE, (entre enero a marzo del 2019)

¿Te nías en galpón?	Galpones	Número de Jaulas	Cuyes Madres	Cuyes crías	Cuyes en orde (Venta)	Población total de Cuyes
SI						

NO	Especificar lugar o forma de crianza: _____ _____				
----	---	--	--	--	--

Fuente: elaboración propia

19. Cuanto es la producción de cuyes después de la implementación de programa PROCOMPITE, (entre enero a marzo del 2022)

Galpon es	Nro. de Jaul as	Cuy es Madres	Cuy es Cría s	Cuyes Engor de (Venta)	Població n total de Cuyes

Fuente: elaboración propia

Sección 12: En los meses entre junio y noviembre, donde escasea el alimento de forraje verde.

20. ¿Cuánto era su población total de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Se mantiene
- ☐ Tiende a bajar
- ☐ Tiende a aumentar

➤ Especificar su sistema de alimentación

21. ¿Cuánto es su población total de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Se mantiene
- ☐ Tiende a bajar
- ☐ Tiende a aumentar

- Especificar su sistema de alimentación
-
-

Sesión 13: Ventas de cuyes

22. ¿Cuánto era la venta mensual de cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Reproductores _____
- ☐ Cría _____
- ☐ Carne _____

23. ¿Cuánto era la venta mensual de cuyes después de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Reproductores _____
- ☐ Cría _____
- ☐ Carne _____

Sesión 14: Precio por venta de cuyes

24. ¿Cuánto era el precio de venta de los cuyes antes de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Reproductores _____
- ☐ Cría _____
- ☐ Carne _____

25. ¿Cuánto era el precio de venta de los cuyes durante de la implementación del programa PROCOMPITE?

- ☐ Reproductores _____
- ☐ Cría _____
- ☐ Carne _____

Anexo 4: formatos de validación

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
"CONOCIMIENTO SOBRE TAMIZAJE NEONATAL EN PUÉRPERAS
ATENDIDAS EN EL HOSPITAL QUILLABAMBA CUSCO - 2023

N°	CRITERIOS	ESCALA				
		Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1.	Considera que los ítems planteados están adaptados a los objetivos de estudio			✓		
2.	Considera que la cantidad de ítems consignados en el instrumento (15) son suficientes para medir el fenómeno en estudio		✓			
3.	El tipo de muestreo aplicado para el estudio es de tipo probabilístico, considera que el tipo de muestreo aplicado para el estudio es adecuado			✓		
4.	Considera que, si se vuelve a aplicar el instrumento en más de una ocasión, los resultados serán similares		✓			
5.	Considera que la operacionalización de las variables y el instrumento guardan relación lógica				✓	
6.	Considera que las alternativas a las preguntas de estudio están adecuadamente formuladas					✓
7.	Considera que la forma en la cual se ha concebido el instrumento es la adecuada				✓	
8.	Considera que el fondo del instrumento es coherente			✓		

9. I.- LUEGO DE REVISADO EL INSTRUMENTO

Procede su aplicación ☒

Debe corregirse ☐

PROMEDIO: 60 %


 Lic. Tomas Eddy Torres Peralta
 COORDINADORA DE ENFERMERIA

Firmado
 Mg. Dr. Lic. Eddy Torres Peralta
 DNI: 2742553
 Teléfono: 933120369

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
"CONOCIMIENTO SOBRE TAMIZAJE NEONATAL EN PUÉRPERAS
ATENDIDAS EN EL HOSPITAL QUILLABAMBA CUSCO - 2023

N°	CRITERIOS	ESCALA				
		Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1.	Considera que los ítems planteados están adaptados a los objetivos de estudio			✓		
2.	Considera que la cantidad de ítems consignados en el instrumento (15) son suficientes para medir el fenómeno en estudio		✓			
3.	El tipo de muestreo aplicado para el estudio es de tipo probabilístico, considera que el tipo de muestreo aplicado para el estudio es adecuado			✓		
4.	Considera que, si se vuelve a aplicar el instrumento en más de una ocasión, los resultados serán similares		✓			
5.	Considera que la operacionalización de las variables y el instrumento guardan relación lógica				✓	
6.	Considera que las alternativas a las preguntas de estudio están adecuadamente formuladas					✓
7.	Considera que la forma en la cual se ha concebido el instrumento es la adecuada				✓	
8.	Considera que el fondo del instrumento es coherente			✓		

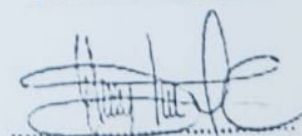
9. I.- LUEGO DE REVISADO EL INSTRUMENTO

PROMEDIO: 60 %

Procede su aplicación



Debe corregirse

Lc. Tomas E. Torres Peralta
COORDINADORA DE ENFERMERIA

Firmado

Mg. Dr. Lc. E. Torres Peralta
DNI: 23742553
Teléfono: 933120369

**HOJA DE PREGUNTAS DE VALIDACION SOBRE LA INVESTIGACION
"FACTORES RELACIONADOS AL ABANDONO DE LACTANCIA MATERNA
EXCLUSIVA EN LOS HOSPITALES DEL CUSCO, 2023"**

1 - ¿Considera Ud. que las preguntas del instrumento miden lo que pretenden medir?

1	2	3	4	5 X
---	---	---	---	-----

2 - ¿Considera Ud. que la cantidad de preguntas registradas en esta versión son suficientes para tener comprensión de la materia de estudio?

1	2	3	4	5 X
---	---	---	---	-----

3 - ¿Considera Ud. que las preguntas contenidas en este instrumento son una muestra representativa del universo materia de estudio?

1	2	3	4	5 X
---	---	---	---	-----

4 - ¿Considera Ud. si aplicamos en reiteradas oportunidades este instrumento a muestras similares, obtendremos también datos similares?

1	2	3	4 X	5
---	---	---	-----	---

5 - ¿Considera Ud. que los conceptos utilizados en este instrumento son todos y cada uno de ellos propios de las variables de estudio?

1	2	3	4	5 X
---	---	---	---	-----

6 - ¿Considera Ud. que todos y cada una de las preguntas contenidos en este instrumento tiene los mismos objetivos?

1	2	3	4 X	5
---	---	---	-----	---

7 - ¿Considera Ud. que el lenguaje utilizado en el presente instrumento es claro y sencillo y no da lugar a diversas interpretaciones?

1	2	3	4	5 X
---	---	---	---	-----

8 - ¿Considera Ud. que la estructura del presente instrumento es adecuada a tipo de usuario a quién se dirige el instrumento?

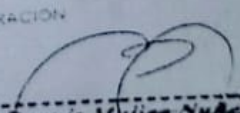
1	2	3	4	5 X
---	---	---	---	-----

9 - ¿Estima Ud. que las escalas de medición utilizadas son pertinentes a los objetivos de materia de estudio?

1	2	3	4	5 X
---	---	---	---	-----

10 - ¿Qué aspectos habría que modificar o que aspectos tendrían que ser eliminados?

AGRADECEMOS ANTICIPADAMENTE SU COLABORACIÓN


Dr. Dennis Muñoz Nolasco
 JEFE DEL SERVICIO DE PEDIATRIA
 HOSPITAL NACIONAL ABOLIO COTREROS CUSCO
 HOSPITAL NACIONAL ABOLIO COTREROS CUSCO

Anexo 5: Información Cerca de la Asociación.

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE ASOCIACIÓN

En el local institucional, siendo horas 09:00 hrs., del día 04 de octubre del 2019, se reunieron en el inmueble ubicado en el salón comunal de la comunidad campesina de QUILLAHUATA, del distrito de San Sebastián, provincia y departamento de Cusco, los socios fundadores abajo firmantes se reúnen con la agenda y el objeto de:

- a. Constituir una asociación civil sin fines de lucro.
- b. Elegir al primer consejo directivo.
- c. Otorgar facultades para la firma de la minuta, escritura de constitución y aclaraciones si fuera el caso.
- d. Aprobar los estatutos de la asociación.

Y después de una larga deliberación e intervenciones de los socios respecto a los objetivos y finalidades de constituir una persona jurídica, acuerdan por unanimidad lo siguiente:

Primero:

Los socios acuerdan constituir una asociación civil sin fines de lucro, que se denominará: **ASOCIACIÓN DE CRIADERO DE ANIMALES MENORES VIRGEN NATIVIDAD DE QUILLAHUATA.**

Segundo:

Se eligió por unanimidad al primer consejo directivo luego de propuestos los candidatos para los diferentes cargos, quedando conformado de la siguiente manera:

- **Presidente:** Andrea Sutta Lenos con DNI: 42097745.
- **Secretario:** Vilma Sutta Gutiérrez con DNI: 41983901.
- **Tesorero:** Timoteo Sutta Huallpa con DNI: 41983901.
- **Fiscal:** Rosalio Huallpa Quispe con DNI: 44131741.
- **Vocal:** Rufino Mamani Ccuno con DNI: 24662930.

Tercero:

Los socios acuerdan otorgar facultades al presidente, para efectos de la constitución legal de la asociación y suscriba la minuta y escritura de constitución que se genere y la aclaración si fuera el caso.

Cuarto:

Se hace alcance de los estatutos de la Asociación, el cual después de haberse dado lectura, y luego de un prolongado debate queda aprobado en su totalidad, los cuales se transcriben a continuación:

ESTATUTOS**TÍTULO I.- DENOMINACIÓN, DURACIÓN Y DOMICILIO.**

ARTÍCULO 1.- La denominación de la asociación es **ASOCIACIÓN DE CRIADERO DE ANIMALES MENORES VIRGEN NATIVIDAD DE QUILLAHUATA**. Se constituye como una Asociación Civil de derecho privado, sin fines de lucro.

El plazo de duración de la Asociación es por tiempo indeterminado, dando por iniciadas sus actividades a partir de la fecha de la inscripción de la Escritura Pública originada de la presente Minuta.

La Asociación fija su domicilio en calle Atahualpa S/N comunidad de QUILLAHUATA, del distrito de San Sebastián, provincia y departamento de Cusco, pudiendo establecer filiales en todo el Territorio de la República y del Extranjero.

TÍTULO II.- FINES Y OBJETIVOS.

ARTÍCULO 2.- Son Objetivos de la Asociación:

- a. Buscar mejores condiciones de vida de sus asociados, tanto en lo moral, social y cultural.
- b. Obtener de las entidades públicas y privadas los fondos de financiación que se requieren para el cumplimiento de sus objetivos.
- c. Recaudar fondos y aportaciones necesarios para los fines y objetivos especificados, fomentar la creación de sus servicios que cubran las necesidades de sus asociados.
- d. Promover entre sus asociados la realización de actividades de capacitación en favor de la Asociación.
- e. Promover entre sus asociados la realización de actividades de capacitación en favor de la Asociación.
- f. Laborar fiel y desinteresadamente en el nivel social, cultural y económico de sus asociados, adquiriendo buenas condiciones de vida para todos los asociados.
- g. Crear y fomentar el espíritu del ahorro, la adhesión abierta y voluntaria, la cooperación entre sus asociados y disciplina.
- h. Realizar las operaciones de orden económico, a fin de obtener préstamos u otro apoyo en beneficio de la Asociación y los asociados.

- i. Obtener de los organismos públicos y privados la ayuda necesaria, como apoyo técnico, asesoramiento y otros recursos necesarios.

TÍTULO III.- PATRIMONIO SOCIAL.

ARTÍCULO 3.- El Patrimonio Social estará compuesto por:

- a. Los bienes que adquiriera la Asociación por cualquier título y los recursos que obtenga con las cuotas que abonen los asociados por formar parte de la asociación.
- b. Las rentas de los bienes que posea la Asociación.
- c. Los fondos que recaude como producto de sus actividades.
- d. Las donaciones, legados o subvenciones que reciba de personas naturales o jurídicas, públicas o privadas.
- e. Los ingresos provenientes de actividades recreativas y de toda otra entrada que pueda obtener, conforme a sus fines.
- f. Otros ingresos legalmente permitidos.

ARTÍCULO 4.- Los fondos que recaude la asociación para sí, deberán estar depositados en una entidad bancaria que fije el Consejo Directivo. El manejo de la cuenta corriente estará bajo control del presidente y por el tesorero en forma mancomunada y solidaria bajo responsabilidad de ambos.

TÍTULO IV.- RÉGIMEN ADMINISTRATIVO.

ARTÍCULO 5.- Son órganos de la Asociación:

- a) La Asamblea General.
- b) El Consejo Directivo.

ARTÍCULO 6.- ASAMBLEA GENERAL.

La asamblea general está compuesta por todos los asociados hábiles y representa la universalidad de los mismos. Es la suprema autoridad de la asociación y sus decisiones, tomadas de acuerdo a lo establecido por el estatuto y el Código Civil, son obligatorias para todos los asociados, aun para aquellos que hayan votado en contra o estuviesen ausentes, sin perjuicio de los derechos que la Ley les conceda.

ARTÍCULO 7.- CLASES DE ASAMBLEAS.

Habrán dos clases de Asambleas Generales: Ordinarias y Extraordinarias.

- Las Asambleas Ordinarias se llevarán a cabo una vez al año, dentro de los tres primeros meses de cada año, en la fecha, lugar y hora que señale el Consejo Directivo.

- La Asamblea Extraordinaria será convocada siempre que el Consejo Directivo lo estime

necesario o cuando lo soliciten por escrito los asociados. Estos pedidos deberán ser atendidos en un plazo de 15 días al celebrar la asamblea dentro de un plazo de 15 días.

Para la validez de las reuniones se requiere, en primera convocatoria, la concurrencia de más de la mitad de los asociados. En segunda convocatoria basta la presencia de cualquier número de asociados.

ARTÍCULO 8.- DOMICILIO, CONVOCATORIA, QUÓRUM Y VOTACIÓN DE LA ASAMBLEA.

La Asamblea General se celebrará en el domicilio de la Asociación u otro previamente señalado, siendo convocada por el presidente del consejo directivo. Para la validez de las reuniones se requiere, en primera convocatoria, la concurrencia de más de la mitad de los asociados. En segunda convocatoria basta la presencia de cualquier número de asociados.

Los acuerdos se adoptan con el voto de más de la mitad de los miembros concurrentes. La asamblea será presidida por el presidente del Consejo Directivo, actuando como secretaria el mismo del Consejo Directivo. En defecto de estas personas, intervendrán los asociados que la asamblea designe.

ARTÍCULO 9.- ATRIBUCIONES.

Son Atribuciones de La Asamblea:

- a) Aprobar los reglamentos, las cuentas y balances, y la memoria de sus actividades.
- b) Elegir y remover a los miembros del Consejo Directivo.
- c) Modificar el estatuto.
- d) Acordar la transformación y la disolución, y liquidación de la Asociación.
- e) Fijar las cuotas ordinarias y extraordinarias de sus asociados.

Los demás asuntos que no sean competencia de otros órganos.

ARTÍCULO 10.- Es de exclusiva atribución de la asamblea general ordinaria la aprobación de cuentas y balances y la memoria de actividades que presente el presidente del Consejo Directivo, así como el plan general de actividades para el siguiente año.

ARTÍCULO 11.- CONSEJO DIRECTIVO. - La Asociación será dirigida y administrada por un Consejo Directivo, compuesto de cinco miembros, que desempeñarán los siguientes cargos: presidente, secretario, Tesorero, Vocal y Fiscal. El mandato de los mismos durará dos años, prorrogables hasta que se realice una nueva designación. Los miembros del Consejo Directivo continuarán en el ejercicio de sus cargos, con pleno goce de sus atribuciones hasta ser definitivamente reemplazados. Los miembros del Consejo Directivo podrán ser reelegidos por un período adicional. En caso de vacancia de alguno de los miembros, deberán ser elegidos por la asamblea general.

ARTÍCULO 12.- QUÓRUM DEL CONSEJO. - El quórum del Consejo Directivo será la mitad más uno de sus miembros. El presidente del consejo dirimirá en caso de empate. Los acuerdos se adoptarán por mayoría de los votos de los miembros asistentes a la sesión. El consejo se reunirá todas las veces que lo solicite su presidente, o a pedido de uno de los integrantes del Consejo Directivo. El presidente convocará a reunión del consejo a través de esquila, con indicación del día y la hora. El envío de la esquila de citación no será necesario siempre que se encuentren presentes todos los integrantes del consejo.

ARTÍCULO 13.- ATRIBUCIONES DEL CONSEJO. - Son atribuciones del Consejo Directivo: a) Ejecutar las resoluciones de la Asamblea general, cumplir y hacer cumplir el estatuto. b) Ejercer la administración de la asociación. c) Resolver la admisión de los que solicitan ingresar como asociados. d) Poner a consideración de la asociación, para la amonestación, suspensión o exclusión de los asociados. e) Presentar a la Asamblea General Ordinaria el balance general. f) Elaborar el plan anual de actividades, los reglamentos para la buena marcha de la asociación. g) Presentar anualmente a la Asamblea general la memoria y el balance general de la Asociación.

ARTÍCULO 14.- FACULTADES DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO.

14.1.- DEL PRESIDENTE: Es el representante legal de la Asociación. Está facultado para celebrar todos los contratos que sean necesarios para el desarrollo de los fines de la Asociación, contando con las facultades generales y especiales de representación procesal que señalan los Artículos 74 y 75 del Código Procesal Civil. El presidente conjuntamente con el tesorero puede celebrar contratos de crédito en general, abrir, cerrar y retirar cuentas de ahorro y cuentas corrientes, en el sistema financiero bancario, girar cheques, endosar y todo cuanto fuere para el movimiento económico financiero de la asociación. El presidente, con cargo a dar cuenta al Consejo Directivo, puede delegar o sustituir parcial o totalmente sus facultades y atribuciones, así como revocarlas y reasumirlas cuantas veces sea necesario. Los actos que impliquen actos de disposición, gravamen, fianza o aval con bienes de la propiedad de la asociación, deberán ser autorizados previamente por la Asamblea general.

14.2.- DEL SECRETARIO: a) Llevar al día el libro de actas. b) Recepcionar y/o enviar la documentación correspondiente conforme a los acuerdos adoptados. c) Velar por el orden, integridad y veracidad de toda la documentación e información de la asociación. d) Conservar los documentos y archivos de la asociación bajo responsabilidad. e) Dar fe de los actos del Consejo Directivo y de la Asamblea General.

14.3.- DEL TESORERO: a) Hacer efectivo el cobro de las cuotas ordinarias o extraordinarias y de las multas que se fijen, otorgando los recibos respectivos. b) Tener al día el libro de tesorería y dar a conocer en asamblea general sobre el estado de éste. c) Suscribir conjuntamente con el presidente los documentos bancarios y otros documentos contables. d) Preparar el presupuesto de ingresos y egresos, así como el balance de inventario de los bienes

de la asociación al término de su mandato. e) Conjuntamente con el presidente al final de su mandato hacer la rendición de cuentas.

14.4.- DEL FISCAL: Desempeñar una labor de fiscalización.

14.5.- DEL VOCAL: El Vocal reemplazará a cualquier miembro del Consejo Directivo, en caso de ausencia o vacancia, debe presidir las comisiones principales.

TÍTULO VIII.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA ASOCIACIÓN. -

ARTÍCULO 24.- La Asociación se disuelve:

- a) Cuando no pueda cumplir sus fines y objetivos, de acuerdo a sus estatutos y según las reglas del artículo 87 del Código Civil.
- b) De pleno derecho, cuando no pueda funcionar según este estatuto.
- c) Por declaratoria de actividades que sean contrarias al orden público o a las buenas costumbres y a pedido del Ministerio Público.

ARTÍCULO 25.- La liquidación de la Asociación se efectuará conforme a las reglas del artículo 98 del Código Civil.

ARTÍCULO 26.- Disuelta la asociación y concluida la liquidación, el patrimonio que pudiera tener después del proceso de liquidación, será destinado a una institución sin fines de lucro que beneficie a una asociación que tenga los mismos fines y objetivos, a propuesta de cualquier asociado y aprobado por la Asamblea General.

DISPOSICIONES FINALES. -

PRIMERO. - Los casos no previstos en el presente estatuto serán regulados por el Código Civil y leyes pertinentes.

SEGUNDO. - Enmiéndase como asociado activo hábil a todo aquel asociado que esté al día en sus aportaciones ordinarias y extraordinarias que acuerde la asamblea general, salvo las excepciones que señale el estatuto interno de la asociación.

MINUTA:

Señor Notario Público:

Sírvase extender en su registro de escrituras públicas que corre a su cargo, una de **CONSTITUCIÓN DE ASOCIACIÓN CIVIL SIN FINES DE LUCRO**, que otorga:

ANDREA SUTTA LENES, peruano, identificado con DNI N° 42097745, de ocupación agricultor, casada, con domicilio real en la Av. Cusco Prolongación Av. Cusco S/N

del Distrito de San Jerónimo, Provincia y Departamento del Cusco, quien concurre en representación de la Asociación Civil Sin Fines de Lucro denominada: **ASOCIACIÓN DE CRIADERO DE ANIMALES MENORES VIRGEN NATIVIDAD DE QUILLAHUATA**, debidamente autorizado para suscribir el presente instrumento mediante acuerdo de asamblea general de asociados de fecha 04 de octubre del 2019, en los siguientes términos:

PRIMERO. Por Acta de Asamblea General de fecha 04 de octubre del 2019, se aprobó la constitución de una asociación civil sin fines de lucro denominada: **ASOCIACIÓN DE CRIADERO DE ANIMALES MENORES VIRGEN NATIVIDAD DE QUILLAHUATA**, asimismo se aprobó también la elección del primer Consejo Directivo, se aprobó el estatuto de la asociación y se otorgó facultades al Presidente del Consejo Directivo para que pueda firmar la minuta y escritura pública correspondiente; cuyo tenor se encuentra en el acta que usted señor notario deberá insertar en su integridad, a la escritura pública que esta minuta genera, al cual se remitirá en su integridad.

Sírvase agregar usted, Señor Notario, lo que fuere de ley.

Cusco, 30 de octubre del 2019.

Anexo 5: información de proyecto en la comunidad

Características iniciales del entorno comunidad de Quillauehata

Oferta actual. En la provincia del Cusco, la oferta de cuyes es amplia a nivel de localidades rurales como son las comunidades campesinas de los distritos de Santiago, San Jerónimo, San Sebastián, Ccorca, y provincias como Paruro, Quispicanchi, Canchis, Canas, Urubamba, Chumbivilcas, y anta. Aunque son muy pocas las unidades de crianza que cuentan con las condiciones adecuadas para ofrecer un producto de calidad, encontrándose estas en su mayoría en la provincia de Urubamba y Canchis.

Características de la oferta actual. Los sistemas de crianza de cuyes en su mayoría son semi tecnificados y/o tradicionales a nivel de la región del Cusco. Siendo una de las actividades que no se realizan, la adecuada selección de reproductores, lo que implica que no se genere mejora genética en los animales en estas unidades de crianza. Todo ello conlleva a altos costos de producción, ya que los cuyes logran mayores pesos en más tiempo, por lo que para tener un animal en estado de saca de 1 kilo se tiene un tiempo de 5 o 6 meses aproximadamente.

Las unidades de crianza por lo general cuentan con espacios reducidos para un manejo adecuado, además que, por temas de desconocimiento en sanidad, no realizan actividades de control y prevención de enfermedades, lo que en la mayoría de los casos se presenta con frecuencia un alto índice de mortalidad y pérdidas económicas a las familias dedicadas a este rubro.

Proyección de la oferta.

Tomando la información del estudio de priorización de zonas y cadenas productivas de la provincia del Cusco al año 2019 se obtuvieron los siguientes datos:

Tabla 21: Producción de cuyes 2016-2019

AÑO	AÑOS (X)	OFERTA DE CARNE DE CUY	X*Y	X*X
2016	1	27485	27485	1
2017	2	28486	56971,8	4
2018	3	29486	88457,7	9
2019	4	30488	121951,2	16
	10	115945	294865,7	30

Fuente: estudio de priorización de zonas y cadenas productivas de la provincia del cusco al año 2019

Estructura De Mercado

La siguiente propuesta productiva maneja una demanda de compradores directos e indirectos, los cuales se localizan en los mercados locales, provinciales del Cusco y a nivel de mercados y restaurantes, teniendo como factor a favor el precio del producto variable. Es por ello que se tiene la oportunidad de negociar precios con los diferentes consumidores; esta condición actual es la que refleja el AEO para poder diversificar su mercado, teniendo en cuenta que debe contar con capacidad de negociación además de una adecuada capacidad de producción del total de la asociación.

Descripción del proceso de producción.

El cuy es un mamífero, herbívoro originario de la zona andina, conquistado al mundo por su mansedumbre y su capacidad de actuar como un animal de experimentación.

En el Perú y en los países andinos su carne es tradicionalmente consumida por su calidad y exquisitez.

Su crianza constituye un gran aporte en la nutrición de la familia y representa además un recurso económico al vender los excedentes.

El cuy es una especie precoz, prolífica, de ciclos reproductivos cortos y de fácil manejo. Para aprovechar estas ventajas hay que tener conocimientos básicos principalmente sobre el manejo de la etapa reproductiva. Con ello se mejora la fertilidad, la prolificidad y la sobrevivencia de las crías.

El manejo tecnificado de la crianza familiar de cuyes ha permitido generar microempresas, las mismas que han ido creciendo de acuerdo a la disponibilidad de recursos forrajeros y al manejo intensivo de la crianza. El uso de tecnología implica la utilización de cuyes mejorados de la raza Perú.

Clasificación de los Cuyes:

En el caso específico de los cuyes, hasta el momento no existen razas debidos al poco apoyo económico que reciben las entidades gubernamentales de investigación dedicadas a esta especie y objetivo. La clasificación de estas animales se suelen hacer en base a Tipos y variedades, en tal caso se define como tipo a un grupo de animales que tienen alguna características externas común; entre los principales tipos tenemos.

Los tipos de cuyes se han agrupado de acuerdo a:

a). su conformación, siendo los principales:

Tipo A.- Corresponde a cuyes mejorados, de conformación física semejante a un paralelepípedo, con gran desarrollo muscular, tienen buena conversión alimenticia y de temperamento tranquilo por lo que es considerado un clásico productor de carne.

Tipo B.- Corresponden a los cuyes de forma angulosa, escaso desarrollo muscular y muy nervioso. Son de temperamento alterado por lo que se hace difícil su manejo.

b). forma, pelaje y tonalidades de pelaje

Tipo 1.- LACIO INGLES, Cuy de pelo corto, y pegado a lo largo del cuerpo. Considerado el mejor productor de carne.

Tipo 2.- COMPUESTO ABISINIO de pelo corto, lacio pero crespo (arremolinado) a lo largo del cuerpo y que por tal motivo muestran un pelaje irregular.

Tipo 3.- LANDOSO Cuy de pelo largo Es poco difundido como productor de carne pero muy solicitado por la belleza que muestra su pelaje y es usado como mascota.

Tipo 4.- CRESPO MERINO de pelo crespo. Es un animal poco frecuente y se caracteriza por el sabor agradable de su carne y tiene más carne.

Principales líneas:

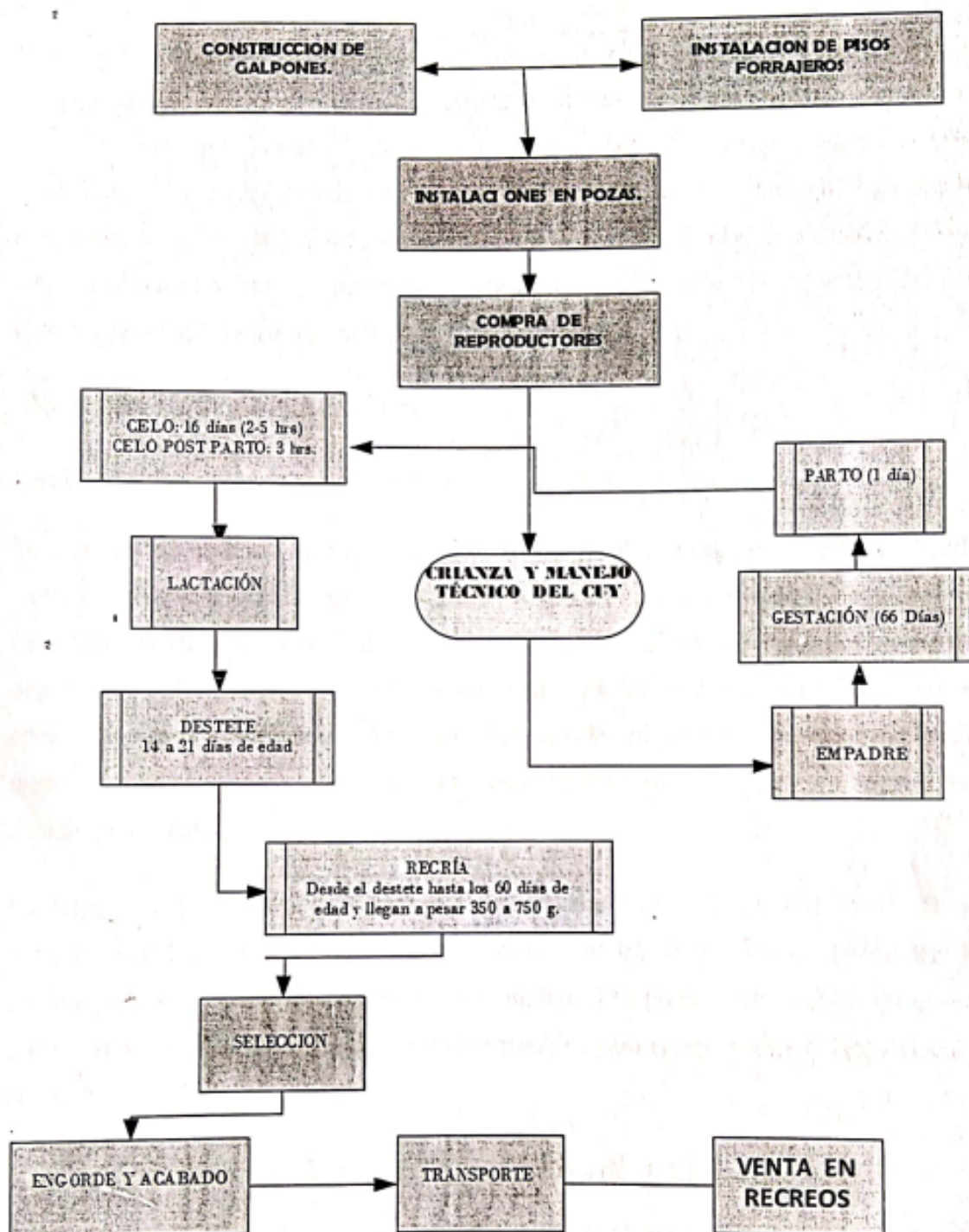
LÍNEA PERÚ.- Son seleccionadas por su precocidad y prolificidad, pueden alcanzar su peso de comercialización a las nueve semanas, tienen en promedio 2.8 crías por parto. Son de pelaje corto y lacio (tipo 1), de color alazán (tonalidad roja) puro o combinado con blanco.

LÍNEA ANDINA.- Son de color blanco y seleccionadas por su prolificidad, obtienen un mayor número de crías por unidad de tiempo (3.9 crías por parto).

LÍNEA ÍNTI.- Es la selección de las dos líneas anteriores. Son de doble propósito y con gran potencial para la sierra, por su rusticidad y adaptabilidad a la altura. Alcanzan un promedio de 800 g. a las diez semanas de edad, con una prolificidad de 3.2 crías por parto.

EL CUY CRIOLLO MEJORADO.- En los países andinos, abundan los cuyes nativos y/o criollos que son animales pequeños y rústicos con bajos niveles productivos, pero que cruzados con líneas mejoradas producen cuyes con mayores índices de prolificidad y precocidad.

PROCESO DE PRODUCCIÓN PROPUESTO POR EL PROYECTO PROCOMPITE



Fuente: Proyecto; implementación de unidades de crianza de cuyes de la asociación de criaderos de animales menores virgen de natividad de Qiullahuata, distrito de san Sebastián, provincia de cusco departamento de Cusco.

Anexo 5: Fotografías de Trabajo de Campo.



