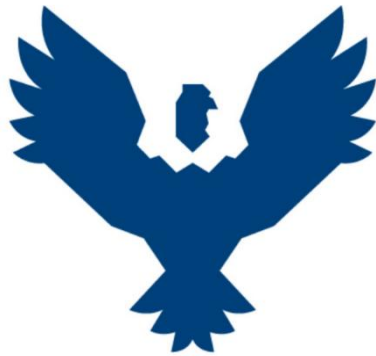




UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



“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”

Tesis presentada por:

Br. Chacón Vera, Frank

Br. Quinto Laurel, Jhojamet Carlos

Para optar al título Profesional de Economista

ASESOR:

Mgt. Beizaga Ramírez, Walter Claudio.

CUSCO- PERÚ

2021



PRESENTACIÓN

**SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD ANDINA DEL
CUSCO.**

SEÑORES DICTAMINANTES:

En cumplimiento al Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, pongo a consideración de ustedes la tesis intitulado “Efectos del mejoramiento 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”, con el objeto de optar al título profesional de Economista.

Los tesisas



AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme tener tan buena experiencia dentro de mi casa de estudios.

A la Universidad Andina del Cusco por convertirme en un profesional en lo que tanto me apasiona, gracias a cada uno de mis docentes que hizo parte de este proceso integral de mi formación académica y en especial a mi asesor de tesis.

A mi familia por permitirme cumplir con esta hazaña, a mi madre por estar ahí acompañándome cada larga y agotadora noche de estudio, que cada café era como un impulso a seguir esforzándome, a mi padre por siempre brindarme sus consejos que guiaron en mi vida universitaria.

A la vida por este nuevo triunfo, gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en mí en mi culminación de mi tesis.

Br. Chacón Vera, Frank

A Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mi familia, a mis padres por todo su amor, comprensión y apoyo, pero sobre todo gracias infinitas por la paciencia que me han tenido, no tengo palabras para agradecerles las incontables veces que me brindaron su apoyo en todas las decisiones que he tomado a lo largo de mi vida, unas buenas, otras malas, otras locas. Gracias por darme la libertad de desenvolverme como ser humano. A mis hermanos por llenarme de alegría día tras día, por todos los consejos brindados.

A mis amigos, personas que, de una manera u otra, han sido claves en mi vida personas que desde el primer momento me brindaron y me brindan todo el apoyo, colaboración y cariño sin ningún interés, porque ellos han estado a mi lado cada día durante estos años.

A todas y cada una de las personas que han vivido conmigo la realización de esta tesis, con sus altos y bajos y que no necesito nombrar porque tanto ellas como yo sabemos que desde los más profundo de mi corazón les agradezco el haberme brindado todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad.

Br. Quinto Laurel, Jhojamet Carlos



DEDICATORIA

A mis padres Jorge y Sofía, por su gran ejemplo de superación y valioso apoyo en todo momento desde el inicio de la universidad hasta final de esta investigación.

A mis hermanos que siempre me brindaron su apoyo incondicional y a mi hermano mayor que me dejó en los primeros semestres que nunca olvidare sus consejos.

Y por último dedico a todos mis familiares y amigos que tuvieron una palabra de aliento para mí.

Br. Chacón Vera, Frank

A mi madre Hermelinda y a mi padre Carlos por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mis hermanos Edson, Omar, Henry por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

A mis compañeros y amigos presentes y pasados, quienes sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento, alegrías y tristezas y a todas esas personas que estuvieron a mi lado apoyándome.

Br. Quinto Laurel, Jhojamet Carlos



RESUMEN

La investigación tiene como objetivo determinar los 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, Metodología: De tipo aplicada, enfoque cuantitativo, diseño no experimental transeccional y alcance descriptivo correlacional, con una población de 256 familias del distrito y una muestra de 154 familias, a quienes se aplicó un cuestionario. Resultados: La producción y comercialización de los cuyes en el distrito de Maranura, tiene un efecto positivo-moderado en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, ya que, en el año 2012, el ingreso de las familias por la crianza de cuyes era de S/ 200, pero para el 2018, los ingresos pasaron a ser S/1170, incrementándose en S/ 970, esto debido a un aumento en la población de cuyes, pues comparando la población de cuyes del año 2012 y 2018 se tiene que, en el sistema de crianza tradicional la población total de cuyes se incrementa en un 71%, asimismo, en el sistema de crianza semi intensivo se incrementa en un 31%, además tiene efectos positivos en el mejoramiento de la raza, hallando que la población de cuyes criollos disminuye en un 26.7%, por otro lado, la cantidad de cuyes en proceso de mejoramiento aumenta en un 26.3%, mostrando así un mejoramiento de la raza.

Palabras Clave: Producción, comercialización e ingresos económicos.



ABSTRACT

The research aims to determine the effects of guinea pig production and marketing on the economic income of families in the district of Maranura, province of La Convencion, Cusco, Period 2018, Methodology: Applied type, quantitative approach, non-experimental transectional design and descriptive correlational scope, with a population of 256 families in the district and a sample of 154 families, to whom a questionnaire was applied. Results: The production and commercialization of guinea pigs in the Maranura district has a positive-moderate effect on the economic income of the families of the Maranura district, since, in 2012, the income of the families from raising guinea pigs was S / 200, but for 2018, income became S / 1170, increasing by S / 970, this due to an increase in the population of guinea pigs, since comparing the population of guinea pigs in 2012 and 2018 is has that, in the traditional breeding system the total population of guinea pigs increases by 71%, likewise, in the semi-intensive breeding system it increases by 31%, it also has positive effects on the improvement of the breed, finding that the population of Creole guinea pigs decreases by 26.7%, on the other hand, the number of guinea pigs in the process of improvement increases by 26.3%, thus showing an improvement of the breed.

Keywords: Production, commercialization and economic income.



ÍNDICE

PRESENTACIÓN	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xiv

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema	1
1.2 Formulación del Problema	4
1.2.1 Problema general.....	4
1.2.2 Problemas específicos	4
1.3 Objetivos de la investigación.....	4
1.3.1 Objetivo general	4
1.3.2 Objetivos específicos	4
1.4 Justificación de la investigación.....	5
1.4.1 Relevancia social.....	5
1.4.2 Implicancias prácticas	5
1.4.3 Valor teórico	5
1.4.4 Utilidad metodológica.....	6
1.5 Delimitación de la investigación	6
1.5.1 Delimitación temporal.....	6
1.5.2 Delimitación espacial	6
1.5.3 Delimitación conceptual	6
1.6 Limitaciones de la investigación	6

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación.....	8
2.1.1 Antecedentes internacionales.....	8



2.1.2	Antecedentes nacionales	10
2.1.3	Antecedentes locales	11
2.2	Bases teóricas	13
2.2.1	Economía campesina del Perú	13
2.2.2	Corredores económicos.....	16
2.2.3	Teoría de Solow	17
2.2.4	Teoría de Schumpeter	17
2.2.5	Teoría de la producción.....	18
2.2.6	Comercialización	20
2.2.7	Ingresos	21
2.2.8	Ingresos económicos	21
2.3	Marco conceptual	23
2.3.1	Calidad de vida.....	23
2.3.2	Comercialización	23
2.3.3	Corredores económicos.....	23
2.3.4	Competitividad.....	23
2.3.5	Ingreso.....	23
2.3.6	Innovación.....	24
2.3.7	Proceso productivo.....	24
2.3.8	Producción	24
2.3.9	Productividad	24
2.3.10	Rentabilidad.....	24
2.4	Marco legal.....	24
2.5	Formulación de hipótesis.....	25
2.5.1	Hipótesis general.....	25
2.5.2	Hipótesis específica.....	25
2.5.3	Variables	25
2.6	Conceptualización de las variables.....	26
2.7	Operacionalización de las variables	26
CAPÍTULO III		
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		
3.1	Tipo de investigación	27
3.2	Enfoque de investigación	27
3.3	Diseño de la investigación.....	27



3.4 Alcance de la investigación	27
3.5 Población y muestra	28
3.5.1 Población.....	28
3.5.2 Muestra.....	28
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	28
3.6.1 Técnicas	28
3.6.2 Instrumentos.....	28
3.7 Procesamiento de datos	28

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL ESTUDIO

4.1. Diagnóstico del distrito.....	30
4.1.1. Demografía.....	30
4.1.2. Aspecto social y económico.....	31
4.2. Aspectos demográficos de la población objeto de estudio	35
4.3. Aspectos demográficos de la población objeto de estudio.....	42

CAPÍTULO V

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. Resultados para la variable producción y comercialización de cuyes.....	43
5.1.1. Resultados para la dimensión producción.....	43
5.1.2. Resultados para la dimensión comercialización	49
5.2. Resultados para la variable ingresos económicos	54
5.2.1. Resultados para la dimensión nivel de ingresos económicos	54
5.3. Prueba de Hipótesis	58
5.3.1. Prueba de normalidad.....	59
5.3.2. Primera hipótesis específica.....	59
5.3.3. Segunda hipótesis específica.....	61
5.3.4. Hipótesis general.....	62

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

6.1. Hallazgos relevantes de la investigación	66
6.2. Comparación con la literatura existente	67
6.3. Limitaciones de la investigación	69
CONCLUSIONES.....	70
RECOMENDACIONES	71



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	72
ANEXOS	76



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Producción de cuy en peso vivo en toneladas año 2017- Región del Cusco</i>	2
Tabla 2. <i>Índice de Desarrollo Humano a nivel distrital</i>	3
Tabla 3. <i>Población según área de residencia del distrito de Maranura-2017</i>	30
Tabla 4. <i>Sexo de los habitantes en el distrito de Maranura-2017</i>	30
Tabla 5. <i>Número de miembros en el hogar en el distrito de Maranura-2017</i>	30
Tabla 6. <i>Edad en grupos quinquenales en el distrito de Maranura-2017</i>	31
Tabla 7. <i>Centros educativos en el distrito de Maranura-2017</i>	31
Tabla 8. <i>Analfabetismo en el distrito de Maranura-2017</i>	32
Tabla 9. <i>Nivel educativo en el distrito de Maranura-2017</i>	32
Tabla 10. <i>Población afiliada a seguros de salud en el distrito de Maranura-2017</i>	32
Tabla 11. <i>Seguros de salud en el distrito de Maranura-2017</i>	33
Tabla 12. <i>Abastecimiento de agua en el distrito de Maranura-2017</i>	33
Tabla 13. <i>Alumbrado eléctrico en el distrito de Maranura-2017</i>	34
Tabla 14. <i>Servicio higiénico que tiene la vivienda en el distrito de Maranura-2017</i>	34
Tabla 15. <i>Población del departamento del Cusco, según provincias</i>	35
Tabla 16. <i>Población Total - Departamento del Cusco (año 2007-2017)</i>	35
Tabla 17. <i>Datos para la proyección</i>	36
Tabla 18. <i>Proyección del mercado total 2018 – 2028</i>	37
Tabla 19. <i>Áreas del mercado</i>	37
Tabla 20. <i>Proyección del mercado real (periodo 2012 – 2028)</i>	37
Tabla 21. <i>Cantidad demandada (periodo 2012 – 2028</i>	38
Tabla 22. <i>Producción de cuy en el departamento del Cusco-según provincias 2008 – 2028</i>	39
Tabla 23. <i>Proyección de la oferta de cuy en el departamento del Cusco- 2018 – 2028</i>	39
Tabla 24. <i>Balance demanda oferta de cuy en el departamento del Cusco- 2012 – 2028</i>	40
Tabla 25. <i>Caracterización de la muestra</i>	42
Tabla 26. <i>Número de miembros en dedicados a la crianza de cuyes</i>	43
Tabla 27. <i>Sistemas de crianza</i>	43
Tabla 28. <i>Población de cuyes- Sistema familiar o tradicional y sistema semi-intensivo</i>	44



Tabla 29. <i>Número de cuyes madres- Sistema familiar o tradicional y sistema semi-intensivo</i>	44
Tabla 30. <i>Infraestructura de crianza- Sistema familiar o tradicional y sistema semi-intensivo</i>	45
Tabla 31. <i>Manejo alimenticio de sus cuyes</i>	46
Tabla 32. <i>Disponibilidad de pastos cultivados</i>	46
Tabla 33. <i>Nivel de conocimiento en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy</i>	47
Tabla 34. <i>Nivel de aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy</i>	47
Tabla 35. <i>Raza de los cuyes</i>	48
Tabla 36. <i>Productividad de los cuyes</i>	49
Tabla 37. <i>Lugar de venta de los cuyes</i>	50
Tabla 38. <i>Forma de venta de los cuyes</i>	50
Tabla 39. <i>Canales de venta</i>	51
Tabla 40. <i>Nivel de conocimiento de técnicas en gestión organizativa de productores de cuy</i>	51
Tabla 41. <i>Nivel de aplicación de técnicas en gestión organizativa de productores de cuy</i>	52
Tabla 42. <i>Participación en organizaciones de productores de cuy</i>	52
Tabla 43. <i>Nivel de conocimiento en gestión de planes de negocio</i>	53
Tabla 44. <i>Nivel de aplicación en gestión de planes de negocio</i>	53
Tabla 45. <i>Cantidad de venta al mes en unidades</i>	54
Tabla 46. <i>Precios de venta en soles</i>	55
Tabla 47. <i>Ingresos económicos mensuales por la venta de cuy en soles</i>	55
Tabla 48. <i>Costos de producción mensuales en la crianza de cuyes destinados a la venta soles</i>	56
Tabla 49. <i>Ganancias (utilidades) económicas mensuales por la venta de cuy en soles</i> .	56
Tabla 50. <i>Flujo de caja que para los productores de Maranura (2012-2018)</i>	57
Tabla 51. <i>Flujo de caja que para los productores de Maranura (2019-2028)</i>	58
Tabla 52. <i>Pruebas de normalidad</i>	59
Tabla 53. <i>Correlación entre producción de cuyes y los ingresos económicos</i>	60
Tabla 54. <i>Nivel de ingresos económicos anual</i>	61
Tabla 55. <i>Correlación entre comercialización de cuyes y los ingresos económicos</i>	61



Tabla 56 <i>Población de cuyes años 2012 y 2018</i>	64
Tabla 57 <i>Raza de cuyes años 2012 y 2018</i>	65
Tabla 58. <i>Ingresos económicos mensuales por la venta de cuy en soles años 2012 y 2018</i>	65



ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Composición de la canasta básica familiar.....	41
<i>Figura 2.</i> Producción de cuyes e ingresos económicos.....	63
<i>Figura 3.</i> Comercialización de cuyes e ingresos económicos.....	64



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

La producción y crianza de cuyes es un proceso originario de los andenes sudamericanos, realizado con la finalidad de aprovechar la carne de cuy (Montes, 2012). “La cual constituye un producto alimenticio nativo, de alto valor nutritivo y bajo costo de producción, que contribuye a la seguridad alimentaria de la población rural de escasos recursos” (Ataucusi, 2015, pág. 45).

A nivel mundial, países como Ecuador, Bolivia y Colombia tienen determinadas ciudades en donde la producción y consumo de cuy se da de manera significativa, teniendo así una nueva opción de generación de ingresos. (Ataucusi, 2015)

En la actualidad la carne de cuy se exporta a Estados Unidos, Japón, Canadá, Corea del Sur, Italia y Aruba. (Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria , 2019)

Es así que, el Perú inicia las exportaciones de carne de cuy con un envío total de 132 kilogramos y un valor FOB de US\$ 723 en el año de 1994; alcanzando en el año 2018 un volumen de 9 958 kilogramos y un valor FOB de US\$ 128 mil; generando para este periodo un crecimiento a una tasa anual de 3,9% y 6,5% en volumen y valor FOB respectivamente, influyendo de manera efectiva en los ingresos económicos de los productores. (Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria , 2019)

A pesar del desarrollo de la producción y comercialización de cuyes, esta actividad no es tan competitiva debido al bajo nivel del capital humano, físico y social para mejorar la producción de cuy, ineficiente sistema de comercialización y el aprovechamiento inadecuado de los recursos naturales, entre otros. (Vela, 2011)

Según las últimas estadísticas de la Dirección de Agricultura Cusco, la producción de cuyes durante el año 2017, se dio de la siguiente manera (Ver Tabla 1):



Tabla 1.

Producción de cuy en peso vivo en toneladas año 2017- Región del Cusco

Periodo	Región Cusco (t)	Provincia La convención
Enero	115.4	7.47
Febrero	117.5	7.54
Marzo	120.3	7.85
Abril	120.9	7.66
Mayo	124.5	7.6
Junio	128.1	7.69
Julio	119.3	7.85
Agosto	119.4	8.07
Septiembre	118.9	7.99
Octubre	121.3	7.98
Noviembre	122.2	8.28
Diciembre	122.1	8.3
Total	1449.8	94.28

Fuente: Dirección de Agricultura Cusco -Agencias agrarias-2017

Respecto al distrito de Maranura, en el año 2012 la actividad económica que absorbía la mayor cantidad de la PEA, era la agricultura, ganadería, caza y silvicultura en un 61.1%. Asimismo, la Municipalidad Distrital de Maranura indica que una de las principales actividades económicas dentro de la ganadería es la producción y comercialización de cuyes, actividad que se desarrolla desde muchos años atrás y que, pese a su alto potencial económico las entidades competentes no aportaron significativamente en dicha actividad, teniendo una serie de problemas como:

La escasa transferencia de capacidades en temas vinculados al sector rural y limitada capacidad de desarrollo de planes, programas y proyectos productivos relacionados a la crianza de cuyes.

Por otro lado, el Ministerio de Agricultura y la Agencia Agraria de La Convención, indican que un problema del distrito es la escasa promoción de la crianza de cuyes. Además, el Instituto Nacional de Investigación y Extensión Agraria- Cusco (INIA) indicó que el distrito presentaba un pobre desarrollo de investigación en crianza de cuyes.

Por otra parte, los comerciantes indican que en el distrito de Maranura existe una escasa oferta de cuyes para el mercado y las asociaciones de productores de cuyes, ya que, tenían una limitada cobertura del servicio de asistencia técnica, capacitación y fomento a la crianza.

Es así que, la producción, productividad y fertilidad de los cuyes era baja, con razas de baja calidad, con baja producción de carne, pues criaban a los cuyes sin



clasificarlos según sexo, raza, edad y con un manejo alimenticio inadecuado, teniendo volúmenes de producción mínimos en comparación a otras zonas productivas.

En la comercialización, no se lograba establecer relaciones comerciales con un comprador constante debido a la poca productividad, porque solo llevaban a vender cuando podían y a precios bajos, debido a la deficiente gestión organizativa empresarial y la carencia de competitividad empresarial, lo cual les quitaba el poder de negociación en los precios y hacía difícil incursionar competitivamente al mercado de cuyes regional y nacional, además de que no tenían un lugar fijo para realizar la venta de cuyes y tampoco recibían apoyo de la municipalidad para participar en ferias regionales o nacionales. (Unidad Formuladora de la Municipalidad Distrital de Maranura, 2012)

Toda esta problemática se reflejaba en un bajo desarrollo del distrito y bajo nivel de ingresos económicos teniendo los resultados de la siguiente tabla:

Tabla 2.

Índice de Desarrollo Humano a nivel distrital

	Población		Índice de Desarrollo Humano		Esperanza de vida al nacer		Población con Educ. secundaria completa		Años de educación (Poblac. 25 y más)		Ingreso familiar per cápita	
	Hab.	rankings	IDH	rankings	años	rankings	%	rankings	año	rankings	N.S. mes	rankings
La Convención	179,515	28	0.37	83	74	68	40.5	117	6.87	104	427.9	85
Santa Ana	34,930	160	0.52	219	76.0	524	63.6	464	9.33	251	724.5	211
Echarate	45,357	129	0.34	767	75.2	636	27.7	1356	6.21	1018	428.4	592
Huayopata	5,241	841	0.45	387	75.3	628	55.6	637	7.18	702	616.8	323
Maranura	6,510	726	0.39	539	77.4	352	54.3	656	7.01	757	423.5	599
Ocobamba	6,761	706	0.25	1273	69.3	1420	38.2	1068	6.06	1074	198.6	1393
Quellouno	17,325	307	0.29	1029	72.5	1040	32.2	1236	5.92	1124	291	1006
Kimbiri	17,180	309	0.30	967	71.7	1160	26.3	1401	5.81	1157	358.3	793
Santa Teresa	6,870	702	0.35	730	75.1	656	41.9	972	6.55	898	366.1	756
Vilcabamba	20,370	272	0.25	1295	74.8	699	37.2	1100	5.91	1127	181.3	1475
Pichari	18,971	290	32	838	74.3	773	25.2	1436	6.38	954	386.7	702

Fuente: PNUD-Perú, Perú: Índice de Desarrollo Humano, Departamental. Provincial y Distrital 2012, Re-Calculado según la nueva metodología.

En la tabla se puede observar que el distrito de Maranura para el año 2012 obtuvo un Índice de Desarrollo Humano de 0.39, con una puntuación baja. Una



observación importante es el ingreso mensual, el cual era de S/ 423.5, encontrándose por debajo de otros distritos de la misma provincia.

En base a lo anterior, la presente investigación pretende determinar los efectos de la producción y comercialización de cuyes en los ingresos económicos de las familias.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema general

¿Cuáles son los 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?

1.2.2 Problemas específicos

1. ¿Cuál es el efecto de la producción de cuyes en el ingreso económico de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018?
2. ¿Cuál es el efecto de la comercialización de cuyes en el ingreso económico de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar los 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.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Analizar el efecto de la producción de cuyes en el ingreso económico de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.
2. Explicar el efecto de la comercialización de cuyes en el ingreso económico de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.



1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Relevancia social

La investigación permitirá determinar los efectos de la producción y comercialización de cuyes en los ingresos económicos de las familias beneficiarias, asimismo, beneficiará directamente a: los beneficiarios, a la Municipalidad Distrital de Maranura, Organizaciones No Gubernamentales - ONGs, y finalmente servirá como antecedente para futuras investigaciones que tengan relación con las variables en estudio.

1.4.2 Implicancias prácticas

La investigación permitirá tener un control adecuado de la producción y comercialización y con ello mejorar los ingresos económicos de las familias beneficiarias del proyecto, los resultados obtenidos brindarán un diagnóstico respecto a la actividad pecuaria relacionada a la crianza de cuyes y una evaluación de la intervención pública en esta actividad, lo cual permitirán tener un manejo más amplio de la información, apoyando a la gestión pública en el marco normativo en que se desarrolla los programas productivos del proyecto en estudio.

En ese contexto la Municipalidad Distrital de Maranura en el año 2015 ejecuto el proyecto de “Mejoramiento de la capacidad competitiva de los productores de cuyes”, con el objeto de contribuir en la mejora de los ingresos económicos de los pobladores y productores agropecuarios de las zonas con potencial para la producción y comercialización de cuyes, del cual no se contaba con información actual sobre su contribución.

1.4.3 Valor teórico

La investigación tiene valor teórico, ya que, los conocimientos adquiridos estarán relacionados a la investigación, como son: la producción comercialización e ingresos, los cuales servirán como base para el desarrollo de la investigación.

Asimismo, en la investigación se recopilará información actualizada de libros, revistas y estados del arte para las variables en estudio, lo cual servirá como fuente de información para futuros estudios.

Además, permitirá desarrollar un proyecto de tesis enfocado en métodos de recolección de información, sistematización y posterior evaluación de los resultados, concluyendo sobre la influencia de las variables en estudio. A su vez se hará uso de



herramientas / software (SPSS 24) para el procesamiento de la información, lo que servirá de ayuda para la interpretación de los resultados mediante los estadísticos calculados.

1.4.4 Utilidad metodológica

La investigación servirá como antecedente para futuras investigaciones relacionadas al tema, en cuanto al manejo de los instrumentos y formas de análisis de datos, ya que, se tomará el tipo de investigación correlacional.

1.5 Delimitación de la investigación

1.5.1 Delimitación temporal

El presente estudio plantea realizar una investigación transversal, es decir, se dio en el último trimestre del año 2018.

1.5.2 Delimitación espacial

La investigación se realizó en el Distrito de Maranura, Provincia de la Convención - Región Cusco.

1.5.3 Delimitación conceptual

La investigación está delimitada por los conceptos: producción, comercialización e ingresos económicos.

1.6 Limitaciones de la investigación

La investigación considera como limitaciones:

La falta de estudios previos en la región sobre la producción de cuyes, por lo que se consideraron estudios del tema, pero en otros rubros.

Disponibilidad limitada por parte de los productores, para la aplicación de los instrumentos y la falta de veracidad de las respuestas brindadas, para lo cual se realizó una sensibilización con los productores permitiendo obtener de manera adecuada la información. Asimismo, se observó que las familias beneficiarias del proyecto, hoy en día se dedican a nuevas u otras actividades.

La falta de información sobre producción y comercialización e ingresos después de la realización del proyecto Mejoramiento de la capacidad competitiva de los productores de cuyes en la producción, comercialización e ingresos, esto debido a que no se realizó ninguna medición posterior al proyecto, por lo cual en el



planteamiento del problema solo se consideran los datos de la línea base del proyecto y las observaciones realizadas antes de la investigación, en el año 2018.

La investigación consideró los efectos del proyecto Mejoramiento de la capacidad competitiva de los productores de cuyes en la producción, comercialización e ingresos, más no los efectos de variables exógenas que afecten al estudio tales como el incremento de la demanda por consumo externo entre otras.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

Sánchez (2015), realizó la investigación intitulada “*La producción de cuy y las ventas en el Cantón Cevallos provincia de Tungurahua, período 2017*” de la Universidad Nacional de Chimborazo - Ecuador. Cuyo objetivo general fue determinar cómo la producción de cuy en el cantón Cevallos provincia de Tungurahua, incide en el nivel de ventas de los productores en el período 2017. El método de la investigación fue hipotético deductivo y la población en estudio estuvo conformada por 4588 productores, por lo que, la muestra a estudiar fue de 262 productores; asimismo, el instrumento que se utilizó en la investigación fue el cuestionario, para luego llegar a las siguientes conclusiones:

- La venta de cuyes ayuda al mercado local, ya que, con el número de cuyes vendidos pueden satisfacer las necesidades de los clientes contribuyendo con el desarrollo del cantón Cevallos. (Sánchez, 2015)
- La producción y comercialización de cuyes que se genera en el cantón Cevallos es buena porque los cuyes tienen un ambiente propicio para su crianza y producción, a más de ello la zona en la que se ubica el cantón es muy comercial siendo considerado como un lugar turístico y contar con un atractivo gastronómico cuyo plato principal son las papas con cuy. (Sánchez, 2015)

La investigación aporta al presente trabajo, ya que considera a la producción del cuy como una actividad económica que permite obtener un nivel alto en utilidades debido a la demanda del producto, favoreciendo en la construcción de perspectivas de desarrollo competitivo desde la familia, mercados locales, regionales y ámbito nacional, constituyéndose en la generación de oportunidades de empleo productivo. Asimismo, la investigación se relaciona con el ámbito económico, desarrollo organizacional, emprendimiento y la gestión de calidad al enfocarse en el uso de tecnologías de producción.



Por su parte Tipán & Cando (2017), en su investigación intitulada “*Estudio de factibilidad del proyecto: crianza, producción y comercialización de cuyes como alternativa de mejoramiento de la situación socioeconómica de los moradores de la Parroquia Lican, Cantón Riobamba, provincia de Chimborazo*” de la Universidad Central del Ecuador. Tuvo como objetivo general realizar un estudio de “pre factibilidad para la crianza, producción y comercialización de cuyes, como una alternativa de mejoramiento de la situación socioeconómica de los moradores de la parroquia Licán, cantón Riobamba, Provincia Chimborazo. Con el fin de fomentar el desarrollo industrial del sector.” (Tipán & Cando, 2017). El método de la investigación fue inductivo, deductivo, analógico y de comparación; y su población estuvo conformado por 3150 productores, por lo que, la muestra total en estudio fue de 248 productores. Los instrumentos utilizados fueron las guías de entrevista y cuestionarios. De tal manera, dicha investigación concluye que:

- “El estudio de mercado identificó una demanda insatisfecha que asciende a 50.528 unidades de cuyes al año 2015 en el Cantón de Riobamba y esta cantidad se va incrementando para los siguientes años en un porcentaje muy considerable. (Tipán & Cando, 2017).
- El proyecto es viable en términos monetarios, ya que, se obtuvieron indicadores como el VAN positivo con un valor de 45.058.89 dólares, dinero acumulado actualizado de los años de vida útil del proyecto; una TIR de 23% superior a la tasa mínima aceptable de rentabilidad TMAR de 16.68% lo que significa que la inversión retornara en un % superior al esperado Antecedentes nacionales.” (Tipán & Cando, 2017)

La investigación tiene relevancia con el trabajo, ya que, dicha investigación busca establecer el proyecto para la crianza, producción y comercialización de cuyes, (venta de abono orgánico) para mejorar la situación socioeconómica de los moradores, asimismo, busca nuevas fuentes de ingresos, "estableciendo socios que inviertan y trabajen en el proyecto para comercializarlos en el mercado interno. Por medio del proyecto y del estudio de mercado veremos cómo influye la oferta y demanda de la producción y comercialización de cuyes.” (Tipán & Cando, 2017)



2.1.2 Antecedentes nacionales

En su tesis Diaz (2014), “*Evaluación de la producción y comercialización de cuyes en el marco del proyecto Procu y en el distrito de El Mantaro - Jauja*” de la Universidad Nacional del Centro del Perú, tuvo como objetivo general “*Evaluar el comportamiento de la producción y comercialización de cuyes en el marco del proyecto Procu y Jauja.*” El tipo investigación fue no experimental y nivel descriptivo. Se recopiló la información aplicando encuestas estructuradas a una muestra de 58 asociaciones. La técnica e instrumento utilizados fueron la observación de información documental. Asimismo, la investigación concluye que las:

- Las características de la producción familiar de cuyes, tiene una población promedio de 155 animales; con un promedio de 67 madres; como infraestructura el 75% tienen un galpón y el 25 % los alojan en el corredor; en cuanto a la alimentación el 67 % de familias alimenta con alfalfa y el 33 % con alfalfa asociada con rye grass; el tamaño de parcela para el cultivo de pasto es de 440 m²; el rendimiento de forraje promedio es de 3,31 kg/m². En cuanto, a las características productivas de la unidad de producción familiar en las tres asociaciones de productores en el distrito de El Mantaro en el marco del proyecto “Procu y” tienen en promedio 97,24 % de fertilidad; tamaño de camada de 2,45 crías por parto; peso individual al nacimiento de 152 g; peso individual a los 15 días de edad de 288 g; el peso al primer empadre de 0,942 kg; mortalidad al nacimiento de 8,07% y mortalidad a los 15 días de edad de 9,31%. (Diaz, 2014)

“La investigación aporta en gran medida al presente trabajo, ya que, estudia el comportamiento de la producción y comercialización de cuyes, para diseñar medidas correctivas orientadas a contribuir en la solución de esta problemática. Por otra parte, pretende proponer una estrategia adecuada como una alternativa de solución a los problemas encontrados, contribuyendo a la calidad y nivel de vida de las familias beneficiarias y grupos sociales en el distrito de El Mantaro”. (Diaz, 2014)

Baca (2016), en su tesis intitulada “*Influencia de la asistencia técnica en el ingreso económico de los productores cacaoteros del distrito de Chazuta en el periodo 2013 al 2016*” de la Universidad César Vallejo, la investigación planteó como objetivo general “determinar la influencia de la asistencia técnica del Proyecto Especial Huallaga Central y Bajo Mayo en el ingreso económico de los productores



cacaoteros, se aplicó en función a la problemática del desconocimiento acerca del cumplimiento del objetivo que se tiene en beneficio de la población cacaotera”. El tipo de investigación fue aplicada, descriptiva y exploratoria, la población estuvo constituida por 56 productores, teniendo como instrumento el cuestionario. Dicha investigación concluyó, que:

- Existe “una relación baja, debido a que la asistencia técnica que se ha brindado a los pobladores no ha tenido el impacto planificado inicialmente, esto se demuestra estadísticamente al aplicar el Rho de Spearman donde el coeficiente de correlación es 0.291”.
- La productividad no tiene relación con el ingreso económico que la población alcanza en cuanto al volumen de “producción como las de sus ventas, esto debido a que la prueba de Rho de spearman así lo muestra, donde el p valor es mayor a 0.05 lo cual muestra que no existe relación.

En este sentido, la investigación sirve de aporte, ya que da a conocer como los beneficios económicos tienen un incremento, que gracias al desarrollo del proyecto se han producido, tales como el incremento de los valores de cada activo utilizado y el incremento del patrimonio neto.

2.1.3 Antecedentes locales

Cortez (2019), en su tesis titulada “*Beneficios socioeconómicos de la producción y comercialización de quinua para exportación en el distrito de San Jerónimo, provincia de Andahuaylas - Apurímac campaña agrícola 2015-2016*” de la Universidad San Antonio Abad del Cusco, dicha investigación tuvo como objetivo analizar y conocer cómo fueron los beneficios socioeconómicos de la producción y comercialización de quinua para exportación en el distrito de San Jerónimo. Esta investigación fue de tipo descriptivo analítico. La técnica fue el cuestionario y el instrumento fue la encuesta aplicadas a los productores, la población estuvo conformada por 80 familias productoras, la muestra fue 66 familias productoras, el muestreo fue no probabilístico no aleatorio. Dicha investigación concluye que:

- Los beneficios socio económicos obtenidos durante la campaña productiva 2015-2016 fueron aceptables puesto que desde la disposición de áreas de cultivo, la mejora de sus capacidades productivas y comerciales con la asistencia de instituciones públicas y privadas permiten atender los requerimientos del mercado y las utilidades obtenidas atendieron las necesidades familiares en



alimentación, vivienda, salud y educación, esto se demuestra desde la comercialización de 138,070 kg de quinua, la generación de ingresos de S/. 710,146.00 con una utilidad del 28.28%.

- En la campaña productiva 2015-2016, los 80 productores de quinua, utilizaron unas 97 has para producir quinua (un 43.50% de 223 has disponibles) de los cuales resalta un 40.91% de los terrenos tuvo una dimensión de 0.5 a 0.9 has y un 36.36% de terrenos tuvo una dimensión de 1.0 a 1.9 has, se enfatizó en la producción de quinua orgánica de las variedades Blanca Junín en 54.55% y Salcedo INIA en 45.45%, contándose con un alto uso de semilla proveniente de agro negocios locales con 60.61% (productores certificados por INIA y traídos de Puno y Ayacucho) y se enfatizó en el uso de productos requeridos en la producción orgánica durante las labores de abonamiento, fertilización y el tratamiento de plagas y enfermedades.
- Las capacidades del capital humano en la producción y comercialización se encuentran medianamente desarrolladas, en la producción de quinua se tienen mayores capacidades técnico productivas desarrolladas debido a la incorporación paulatinamente de los productores, en un 22.73% desde antes de la campaña productiva 2013-2014, durante la campaña productiva 2013-2014 un 27.27%, en la campaña productiva 2014-2015 en un 40.91% y en la campaña productiva 2015-2016 con un 9.09% y precisamente en esta última campaña el acompañamiento de las instituciones públicas y privadas se dio con un mayor énfasis en todas las etapas (preparación del terreno hasta la cosecha).

La investigación tiene relevancia en el presente trabajo, ya que, evalúa los beneficios socio, la disposición de áreas de cultivo, la mejora de sus capacidades productivas y comerciales con la asistencia de instituciones públicas y privadas permitiéndoles atender los requerimientos del mercado. Por otro lado, evalúa las capacidades del capital humano en la producción y comercialización en la producción de quinua.

Valdivia (2018), en su tesis titulada *“Incidencia de la producción de haba grano seco en los ingresos económicos de los productores del distrito de Anta, provincia de Anta, departamento del Cusco, en el período 2014 - 2016”* de la Universidad Andina del Cusco, dicha investigación tuvo como “objetivo determinar la incidencia de la producción de Haba Grano Seco en los ingresos económicos de



los productores del distrito de Anta, provincia de Anta, departamento del Cusco en el periodo 2014 – 2016”. El método de investigación fue inductivo. La población y muestra estuvo conformada por 50 productores de Haba grano seco. Dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

- Los ingresos económicos de los productores de acuerdo al cruce de las variables son bajos y regulares, pero inciden en los ingresos económicos con un 30% y 28% respectivamente. Según la prueba del Chi – Cuadrado de Pearson, se obtiene un P – Valor de 0.000 siendo menor a $\alpha = 0.05$.
- El nivel de tecnología empleado en la producción influye significativamente en sus ingresos económicos, acorde a la prueba de Chi – Cuadrado de Pearson, con un P – Valor de 0.002 siendo menor a $\alpha = 0.05$.

La investigación tiene relevancia, ya que considera los factores asociados a los ingresos económicos de los productores, asimismo, considera como variables de estudio a las capacitaciones en el manejo de producto, tecnología, capital e ingresos de las familias productoras.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Economía campesina del Perú

A. Teoría de la economía campesina Alexander Chayanov y la unidad económica campesina

La economía campesina tiene una parte significativa de la economía del Perú debido a que presenta la clase social la mayor participación en el mapa social peruano y que la clase social donde la pobreza se manifiesta de forma extrema. Adolfo Figueroa plantea 6 hipótesis donde analiza el funcionamiento de la economía campesina, utilizando la Sierra del Perú como estudio por contar con la mayor cantidad de familias campesinas, pretendiendo analizar qué lugar tiene la economía campesina dentro de la economía nacional.

1. Pobres pero eficientes: No hay algún tipo de evidencia de que la economía campesina sea ineficiente, debido a dos razones: Primero, a la desintegración de la tierra cultivable, presentando un problema latente de riesgo e incertidumbre que existe en la agricultura de la sierra, siendo esta una respuesta racional. Los agricultores campesinos exponen cierta conducta económica de aversión al riesgo no como una peculiaridad propiamente suya, sino más bien como una



particularidad social siendo esta una respuesta frente a las circunstancias sociales, económicas y geográficas. Segundo, contar con muchas más personas que la tecnología adecuada y con la utilización de bienes más allá de lo óptimo para emplear la fuerza del trabajo, esto no necesariamente implica ineficiencia debido a que una de las singularidades de la economía campesina es que ambos procesos estén relacionados, tanto el consumo y producción son en la gran mayoría de casos actividades que se realizan conjuntamente. Afirmando que, la economía capitalista no se puede aplicar a la economía campesina, pues para la economía capitalista ambas actividades no pueden ir juntas. Se dice además que siempre realizan lo mismo (tradicionales) con respecto a su actividad económica tradicional en el hecho de que no incursiona en nuevas situaciones y no responde hacia los incrementos de los precios. Por otro lado, presenta una pequeña inelasticidad la producción de un producto frente a un aumento en el precio. (Figueroa, 1989, pág. 136)

2. **Sobrepoblación relativa:** La hipótesis más plausible es que no existe sobrepoblación absoluta sino relativa. Por lo tanto, es el ingreso a mercados de trabajo lo que permite mediante una asignación de la mano de obra familiar asegurar el ingreso de subsistencia. Este es el papel que juegan los mercados de trabajo en el funcionamiento de la economía campesina. (Figueroa, 1989, pág. 136)
3. **Relaciones no capitalistas:** Lo más importante de la economía campesina es el intercambio con el mercado. (Figueroa, 1989, pág. 136)
4. **Integración al mercado:** El ingreso real de la familia campesina depende en parte del sistema de precios de mercado, cambios en los precios de productos agropecuarios que ellos producen o en los precios de los productos que compran, cambios en los salarios que rigen en los mercados de trabajo rural y urbanos dan lugar importante a cambios en el ingreso campesino. (Figueroa, 1989, pág. 136)
5. **La dinámica de la economía campesina:** El grado de integración de la economía campesina a la economía de mercado incrementa por medio del tiempo. La proporción del ingreso monetario dentro del ingreso campesino total ha aumentado en las últimas décadas, donde la economía campesina intercambia mucho más con el mercado ahora. (Figueroa, 1989, pág. 136)



6. Algunas implicancias de política económica: En primer lugar, se debe tener presente que las comunidades campesinas son distintas unas con otras diferenciados por el piso ecológico, micro-climas y control de recursos. Por ende, no es fácil poder diseñar políticas que se ajusten a todas las comunidades. En segundo lugar, son muchas y distintas las fuentes de ingreso del campesino, generar políticas en base a un solo producto o en base a una actividad, lo cual llevaría a un efecto pequeño. Las políticas económicas que se vayan a diseñar deben tener una cobertura más amplia que un precio o actividad si se quiere lograr efectos importantes en el ingreso del campesino (Figueroa, 1989, pág. 136)

B. Teoría de la economía campesina desde la visión de Chayanov

Teoría campesina según Chayanov citado por (Rosas, 2009) quien hace referencia que la familia es el factor determinante de las actividades a desarrollar por parte de la unidad económica. Es decir que, “la especificidad de la economía campesina se sitúa en la forma de organización interna de las unidades de producción y en el comportamiento económico al que ésta induce: la constitución particular de la unidad doméstica, unidad de producción, pero también familia y unidad de consumo, es el rasgo fundamental y definitorio del campesino”.

Así pues, Chayanov (1974), plantea que el volumen de la actividad económica de la unidad campesina está determinado por la relación entre consumo familiar basado en una canasta culturalmente definida y fuerza de trabajo familiar. Se trata entonces de un balance que inconscientemente realiza la familia campesina entre sus necesidades y la fuerza de trabajo con que cuenta; este balance determinará la intensidad del trabajo, esto es, el grado de autoexplotación de su fuerza de trabajo.

Para decir la forma en que esa relación consumo/trabajo se va transformando y con ella la intensidad del trabajo y el volumen de la actividad, Chayanov introduce la dinámica demográfica: cuando la familia se constituye, y durante sus primeros años, la relación consumo/trabajo va en ascenso; cuando el primer hijo comienza a ayudar en las labores productivas, esa relación baja. De esta manera, son variables de orden biológico el tamaño de la familia y su distribución etaria las que integran la explicación propuesta por Chayanov sobre el devenir de la unidad económica campesina.

De este mecanismo de balance entre consumo familiar y fuerza de trabajo familiar esbozado por Chayanov se deriva que la unidad económica campesina está



marcada o definida por dos rasgos que la hacen una unidad no capitalista: i) la producción de valores de uso como propósito de la actividad económica en la medida en que el objetivo es la satisfacción de necesidades y no la obtención de una tasa normal de ganancia; y ii) la no existencia de relaciones salariales de producción debido a que cuenta exclusivamente con el trabajo familiar.

La teoría de Chayanov (1974), explica que la familia campesina se sustenta en la mano de obra de esta, asimismo, menciona el principio de diferenciación demográfica donde se toma el supuesto que se relacionan con la unidad económica campesina: la influencia de la tierra; inclinación de la fuerza de trabajo campesina a otras actividades no agrícolas, desarrollo y subsistencia de la familia a partir de una mínima cantidad de tierra y de capital y las necesidades insatisfechas.

2.2.2 Corredores económicos

Refiere Ramos (2014), “que los corredores económicos constituyen una dimensión espacial de la globalización, considerados como unidades complejas en donde se ubican múltiples procesos concentrados en porciones territoriales y en donde se articulan una variedad de dinámicas (sobre todo económicas) que, al igual que ocurre con otras (como las sociales y políticas), se condicionan mutuamente (...). Los corredores económicos son dependientes de las condiciones geográficas y de los elementos humanos (como pueden ser las vías de comunicación adicionales); sus dinámicas y efectos superan la concepción artificial de los municipios, y sirven como canales de comercio entre distintas ubicaciones.”

(...) “De esta manera, los corredores económicos son considerados por algunos autores como zonas de desarrollo, pues tienen claro fundamento en el emplazamiento de un conjunto de infraestructuras que los hacen posibles, con las que toman cuerpo y forma en el espacio geográfico” (Padilla, García, & Castillo, 2011, pág. 79).

El Proyecto de Reducción y Alivio a la Pobreza (2001), “indica que el corredor económico se asocia generalmente a la idea de unir centros de producción, distantes entre sí, en función de su proyección hacia otros mercados, mediante la mejora y el aprovechamiento del transporte, la energía y las telecomunicaciones locales, factores que por lo general benefician las actividades productivas a lo largo del corredor. Por lo común, se busca también hacerlo de manera ambiental y socialmente sostenible.”



Finalmente, Soto (2005), refiere en su artículo que, (...) “para entender la viabilidad de cada corredor económico, se debe analizar en función de su contribución al desarrollo, su grado de preparación y maduración, los proyectos conexos que se puedan ejecutar y su potencial de articulación comercial nacional e internacional, entre otros” (pág. 157).

2.2.3 Teoría de Solow

El enfoque tradicional del crecimiento económico que se desarrolló en los años cincuenta Solow (1956), “consideró como eje central de la acumulación el capital físico, la creación de grandes empresas, la producción en serie y a gran escala. Luego, emerge como variable principal el capital humano (educación - calificación) por su capacidad para generar nuevo conocimiento creando retornos crecientes a escala (crecimiento endógeno).” (...).

En el modelo de Solow, la acumulación de conocimiento para el crecimiento económico tiene dos funciones diferentes. Primero, el progreso tecnológico puede ayudar a explicar el “residual de Solow”; y segundo, el progreso tecnológico permite que la formación de capital continúe creciendo.

El modelo de Solow, según Galindo & Malgesini (1994) (...) “parte de tres aspectos: 1) La población y la fuerza de trabajo crecen a una tasa proporcional constante (n), que se considera que es independiente de otros aspectos y variables económicas; 2) El ahorro y la inversión son una proporción fija (s) del producto neto en cualquier momento del tiempo y, 3) por lo que se refiere a la tecnología, se supone que está afectada por dos coeficientes constantes, en concreto, la fuerza de trabajo por unidad de producto y el capital por producto (a este último, se le denomina v)”.

2.2.4 Teoría de Schumpeter

Para Schumpeter el progreso técnico y el ritmo de innovaciones empresariales van a depender de forma directa de la cantidad de empresarios. El rasgo más peculiar de la teoría schumpeteriana es la asimilación del empresario como agente fundamental en el proceso de desarrollo del sistema capitalista. Su participación en el proceso productivo no va a depender solo de la tasa de beneficios, sino del clima social. Dentro de estos factores sociológicos se incluyen los relativos a la actitud de la sociedad frente al riesgo en los negocios, los valores sociales de una nación en un momento dado o el sistema educativo. (Higgins, 1970, págs. 113 - 119)



El desarrollo se concibe como un proceso cíclico discontinuo alternado por periodos de auge y depresión y no como una sucesión de etapas como consideraban los neoclásicos.

2.2.5 Teoría de la producción

Es el proceso de creación de los bienes y servicios para que una población pueda consumir e adquirir para satisfacer sus necesidades. El proceso de producción se lleva cuando las empresas, se encuentren integradas en ramas productivas y estos, en sectores económicos.

“La empresa utiliza recursos productivos para realizar el proceso de producción, estos recursos son considerados insumos que se transforman, con el objeto de producir bienes y servicios. La teoría de la producción, a través de la función de producción, nos permite analizar las diversas formas en que los empresarios pueden cambiar sus recursos o insumos para producir bienes o servicios, de tal forma que le resulte económicamente conveniente” (Parkyn, Esquivel, & Avalos, 2005).

Teorías relacionadas con la producción:

A. Teoría neoclásica de la producción (Jhon Mill, Principios de economía-1951)

La teoría Neoclásica nos plantea que la economía se desenvuelve en un modelo de libre mercado en donde existe interrelación continua entre productores, ofertantes y demandantes los cuales tienen como principal objetivo maximizar sus utilidades.

En este sentido, se analiza los componentes del mercado tanto desde el Consumidor como desde la perspectiva del Productor. (Samuelson, 1990)

Dentro del análisis de los agentes tenemos al consumidor, el cual tiene como principal objetivo el de maximizar sus utilidades, teniendo una restricción salarial. Es por esta causa que hará uso de combinaciones de bienes y servicios que le generen mayor utilidad, teniendo en cuenta la calidad de estos productos buscará los de mejor calidad y los combinará de tal manera de obtener el más bajo precio.

Por otro lado, tenemos al productor u ofertante, este agente tiene como principal objetivo el de analizar técnicas productivas, analizar los diferentes mercados de bienes y servicios. Así como también hacer la combinación que le genere mayor utilidad y disminuya los costos.



$$\text{Beneficio} = \text{Ingresos} - \text{Costos}$$

El objetivo se centra en maximizar Beneficios y minimizar Costos, en el planteamiento de este modelo no existen barreras, al darse la distribución de Ingresos en una sociedad de libre mercado, armónica y sin conflictos, en la cual cada individuo recibe su ingreso según “aporte” al proceso económico.

B. Teorías de las ventajas comparativa de David Ricardo: (Principios de economía política y tributación-1817)

En la Teoría de las ventajas comparativas David Ricardo “plantea que un país posee mayores ventajas comparativas frente a otro si este posee mayor productividad de la mano de obra. Es decir, poder generar un mayor valor agregado aumentando de esta forma el ingreso neto nacional, haciendo uso de los bienes, servicios y procesos atractivos, integrando estas relaciones en un modelo económico social.”

“Con el concepto de ventajas comparativas podemos describir los patrones de intercambio comerciales que se realizan en la medida en que los países valoran los costos relativos de producir o intercambiar en un mundo libre de distorsiones de precios impuestos por políticas gubernamentales.” (Chayanov, 1987)

C. Teoría de los factores productivos: (Coub-Douglass-1988)

Toda compañía hace uso de los factores productivos, combinándolos entre sí para obtener la producción de un bien final. Son considerados fuente de recursos escasos los cuales contribuyen al valor del producto; es decir, los factores son servicios cuya demanda excedería a la oferta si su precio fuera nulo.

En la producción agrícola el aire y la gravedad no entra en una valoración económica se constituye bienes libres por la que no se puede considerar un factor de producción, ya que casi todos los bienes tienen una gran cantidad de fases, así como la agricultura y la minería que pasan por muchas transformaciones y como también son distribuidos.

En la actualidad se usan no solo 3 elementos en el proceso productivo sino 4: la tierra, trabajo, capital y organización. Encontrando que, la organización es un factor de características propias, al que no todos consideran esencial en la producción.



2.2.6 Comercialización

Tomando en consideración “la teoría propuesta por Adam Smith indica que, el modelo de mercado ideal es autorregulado por la ley de demanda y oferta para poder cubrir con las necesidades económicas de la población. También plantea que el mecanismo del mercado actúa como una mano invisible que genera que cada persona actúe según sus necesidades e intereses para obtener beneficio individual y beneficio para la sociedad en su conjunto,” (Smith, 1990)

La comercialización es vista por (Díaz, 2014) “... como un proceso mediante el cual se transfiere mercancías desde la empresa al consumidor final. Es una técnica que mediante los canales de distribución permiten que los productos pasen por los centros de producción a sus respectivos destinos de consumo final, a través de diferentes fases u operaciones de compra y venta sea este mayorista o minorista”. Por lo que, se puede inferir que la comercialización es la serie de servicios comprometidos en mover un producto desde el punto de producción hasta el de consumo.

2.2.6.1 Elementos de la comercialización.

a. Producto

Refiere Philip & Armstrong (2013), “es algo que puede ser ofrecido en el mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos son un elemento clave en la oferta del mercado general” (p. 46).

b. Precio

Manifiesta Philip & Armstrong (2013), “es la cantidad de dinero que se paga por un bien o servicio. Él comprador entrega un valor económico al vendedor a cambio de bienes o servicios que se le ofrecen, la cantidad que se paga por los bienes o servicios constituye su precio” (p. 48).

c. Venta

Según Philip & Armstrong (2013), la “venta es la única función que directamente genera ingreso” (p. 53).



2.2.7 Ingresos

“Es el incremento del patrimonio neto de una empresa en un determinado periodo, éstos suelen ser valorados en el momento que fueron devengados, es decir cuando es entregado el bien o brindado el servicio o cuando se sepa que el ingreso se va a cobrar” (Montoya, 1998, pág. 45).

“Los ingresos frecuentes e importantes” según (Tarodo & Sánchez, 2012), son:

- “Ingresos por ventas o prestación de servicios”.
- “Ingresos de gestión”.
- “Subvenciones, donaciones y legados”.
- “Ingresos financieros”.

Por su parte (Effio, 2011) indica que:

“La realización de las actividades ordinarias es el ingreso bruto de utilidades económicas durante un determinado tiempo tras la ejecución de las actividades cotidianas de una empresa, siempre que estos ingresos den lugar al incremento del patrimonio, diferente con las aportaciones de los inversionistas” (p.160).

2.2.8 Ingresos económicos

El Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (2012), indica que “los ingresos económicos, son subsistencias establecidas en actividades comerciales y agrícolas, que suplen las necesidades económicas de la población en su conjunto, estando relacionado con diversos aspectos económicos y sociales ya que la existencia o no de los mismos puede determinar el tipo de calidad de vida de una familia o individuo”.

“El ingreso monetario es la cantidad de dinero que recibe una persona, una familia, entre otros, por la venta de sus productos”. Considerándose entre los principales ingresos monetarios: salarios, ganancias, beneficios, intereses y renta (Florez, 2015).

Por su parte Toro (2012), señaló que: “el ingreso económico es el monto de dinero que pueda acumular una empresa en un periodo determinado, pero sin la necesidad de aumentar o reducir sus activos netos” (p. 55).



“El ingreso económico proviene de dos puntos importantes, el primero del volumen de producción que se logra y la segunda de una adecuada administración de sus costos de producción” (Zúñiga, 2011, pág. 125).

2.2.8.1 Evaluación del ingreso económico

Para indicar que el ingreso económico de los agricultores, Zúñiga (2011), refiere, “los niveles de producción alcanzados, aquellos que les permiten obtener mayores utilidades, es decir transformar la función de producción en la función de ingreso con tan solo multiplicarle por el precio de mercado” (p. 78), dado este concepto, el ingreso económico será:

“Ingreso económico= Ingreso por hectárea/año $IE = P \times Q$ ”

“Donde: P = Precio por kilogramo Q = Cantidad producida por hectárea (Kilogramos)”.

2.2.8.2 Teoría de la distribución del ingreso

Bruckman (2011), en su libro: Hacia una reformulación de la Economía Contemporánea “...establece que la demanda de los individuos por bienes depende, no solamente de sus ingresos, como postula la teoría económica contemporánea, sino también de sus necesidades. Si el ingreso del individuo es menor que el valor de sus necesidades de bienes, la demanda será igual a su ingreso. Por el contrario, cuando el ingreso del individuo es mayor que el valor de sus necesidades de bienes, su demanda será igual al valor de sus necesidades de bienes y el resto lo ahorra o lo emplea para pagar el financiamiento de algún bien costoso...”

En su sentido más amplio, “el ingreso viene a ser el dinero o los bienes que recibe un individuo o un grupo de personas, una empresa o una economía, a través de un período específico originado ya sea por la venta de servicios productivos, salarios, sueldos, intereses, ganancias y rentas” (Montoya, 1998, pág. 98).

2.2.8.3 Dimensiones del ingreso económico

El ingreso económico de las familias será el agregado de:

a. Nivel de ingresos por venta de cuyes

Para medir el nivel de ingresos por venta de cuyes, se tomó en cuenta:

- Cantidad de cuyes vendidos cada mes
- Precio por cada cuy vendido



b. Nivel de ingresos por otras actividades

Para medir el nivel de ingresos por otras actividades, se tomará en cuenta:

- Ingreso mensual por actividades económicas diferentes a la producción y comercialización de cuy.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Calidad de vida

“Es la medida en que las circunstancias de la vida son satisfactorias o susceptibles de mejora. Asimismo, es el bienestar físico, mental y social que determina el individuo en función a las condiciones de vida de otros” (Chávez, 2012, pág. 35).

2.3.2 Comercialización

Es la estrategia y la acción que emprende una organización, con el fin de colocar sus productos o servicios en el 18 mercado, procurando una ventaja competitiva sostenible. (Brenes, 2002)

2.3.3 Corredores económicos

“Se asocia generalmente a la idea de unir dos puntos distantes entre sí en función de su proyección hacia otros mercados, mediante la mejora del transporte, energía y telecomunicaciones, beneficiándose las actividades productivas a lo largo de todo el trayecto del corredor” (Proyecto de Reducción y Alivio a la Pobreza, 2001, pág. 45).

2.3.4 Competitividad

“Capacidad para mantener y expandir su participación en el mercado local, regional e internacional con alta condición rentable y crecimiento en el largo plazo en el entorno socioeconómico” (Porter, 1990, pág. 89).

2.3.5 Ingreso

“Recursos que obtienen los individuos para incrementar su patrimonio, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano”. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI, 2012, pág. 2)



2.3.6 Innovación

“Aplicación de nuevos conocimientos en los procesos productivos u organizacionales. Tiene lugar cuando ocurre una apropiación social de los conocimientos, ideas, prácticas y tecnologías; es decir, cuando se traduce en un cambio que sea útil y beneficioso en el quehacer productivo u organizacional”. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2014, pág. 12)

2.3.7 Proceso productivo

Es la transformación de materia y energía (con ayuda de la tecnología) en bienes y servicios. (Florez, 2015)

2.3.8 Producción

“Es la relación que existe entre el producto obtenido y la combinación de factores que se utilizan en su obtención. Es la cantidad de producto que una empresa puede obtener es la función de producción nos indica que la cantidad de producto que una empresa puede obtener es función de las cantidades de capital, trabajo, tierra e iniciativa empresarial” (Montilla, 2007, pág. 77).

2.3.9 Productividad

“Capacidad de generar mayor producción en el menor tiempo y costo posible que permita el logro de un producto eficiente, enfocando la atención específicamente en la relación del producto con el insumo utilizado para obtenerlo” (Carro & Gonzáles, s.f. , pág. 24).

2.3.10 Rentabilidad

“Mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. En sentido general, la rentabilidad es la medida del rendimiento, en un determinado período de tiempo (el ejercicio), producen las magnitudes utilizadas en el mismo, o sea, la comparación entre el beneficio generado y recursos empleados invertidos para obtenerla”. (Carro & Gonzáles, s.f. , pág. 87)

2.4 Marco legal

- “La Constitución Política del Perú, en su Artículo N° 192°: Los Gobiernos Regionales promueven el desarrollo y la economía regional, fomentan las



inversiones, actividades y servicios públicos de su responsabilidad, en armonía con las políticas y planes nacionales y locales de desarrollo”.

- “La Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, en su Artículo 8°, Principios Rectores de las Políticas y la Gestión Regional”.
- “La Ley N° 28059, Ley Marco de Promoción de la Inversión Descentralizada, que se refiere a la Competitividad. En su Artículo 4°, Ejercer la gestión estratégica de la Competitividad y Productividad Regional, conforme a la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales y demás Principios de Gestión Regional”.
- “La Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva – PROCOMPITE”

2.5 Formulación de hipótesis

2.5.1 Hipótesis general

La producción y comercialización de los cuyes en el distrito de Maranura, tiene un efecto positivo en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018, ya que se incrementó la población de cuyes y se mejoró la raza de los cuyes.

2.5.2 Hipótesis específica

1. La producción de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.
2. La comercialización de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.

2.5.3 Variables

Variable independiente

- Producción y comercialización

Variable dependiente

- Ingresos económicos



2.6 Conceptualización de las variables

- Producción y comercialización

“Consiste en una secuencia de operaciones que transforman los materiales haciendo que pasen de una forma dada a otra que se desea” (Caba, Chamorro, & Fontalvo, 2010, pág. 3).

- Ingresos

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI (2012), define como: “Recursos que obtienen los individuos para incrementar su patrimonio, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano” (pág. 47).

2.7 Operacionalización de las variables

Variable	Definición operacional	Dimensión	Indicador
Variable independiente: Producción y comercialización	“Es una secuencia de operaciones que transforman los materiales haciendo que pasen de una forma dada a otra que se desea” (Caba, Chamorro, & Fontalvo, 2010, pág. 3)	Producción	1. Tecnologías de producción 2. Población de la granja 3. Número de cuyes madres 4. Infraestructura 5. Sistema de alimentación 6. Nivel de conocimiento y aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy 7. Raza
	“Es la estrategia y la acción que emprende una organización, con el fin de colocar sus productos o servicios en el mercado, procurando una ventaja competitiva sostenible” (Brenes, 2002)	Comercialización	8. Lugar de venta 9. Forma de venta 10. Canales de venta 11. Nivel de conocimiento y aplicación en técnicas en gestión organizativa de productores de cuy. 12. Participación en organizaciones de productores de cuy 13. Nivel de conocimiento y aplicación en gestión de planes de negocio
Variable dependiente: Ingresos económicos	El Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI (2012), “define como: “Recursos que obtienen los individuos para incrementar su patrimonio, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano” (pág. 47).	Nivel de ingresos económicos	1. Nivel de ingresos por venta de cuyes - Cantidad de cuyes - Precio de cuyes



CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación

Aplicada, “ya que la investigación buscó la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 156). Cabe mencionar, que el uso del conocimiento y los resultados de investigación da como resultado una forma rigurosa, organizada y sistemática de conocer la realidad de las variables en estudio.

3.2 Enfoque de investigación

Cuantitativo, pues en la investigación “Se utilizó la recolección de datos para la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 4). Asimismo, se debe mencionar que en la presente investigación se hizo una explicación de la realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva.

3.3 Diseño de la investigación

“No experimental- transeccional, ya que no se manipuló deliberadamente la variable a estudiar y solo se observó los datos, para luego analizarlos” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 152). Es así que, en la presente investigación se observaron los fenómenos en su ambiente natural, asimismo, la investigación se realizó en un solo periodo de tiempo.

3.4 Alcance de la investigación

Correlacional – descriptivo, (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), menciona que dicho estudio relaciona las variables, y descriptivo porque se busca especificar las propiedades de las variables y dimensiones para luego someterlas a un análisis. En base a ello, la investigación midió los efectos de las variables producción y comercializan en los ingresos de las familias beneficiarias, asimismo, la investigación describió el comportamiento de dichas variables.



3.5 Población y muestra

3.5.1 Población

El proyecto en estudio ha identificado que la población ofertante efectiva son las 256 familias beneficiarias del distrito.

3.5.2 Muestra

Para la población de beneficiarios por el proyecto:

$N=256$ beneficiarios

$z = 1.96$ límite de distribución normal

$p: 0.5$ Probabilidad de éxito

$q: 0.5$ Probabilidad que ocurra

$\varepsilon: 0.05$ Error máximo permitido

$$n = \frac{z^2(p)(q)N}{\varepsilon^2(N-1) + z^2(p)(q)}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.5) * (0.5) * 256}{(0.05)^2 * (256-1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)} = 154 \text{ familias}$$

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Técnicas

La presente investigación hizo uso de la técnica de encuesta, el cual fue utilizado para estudiar poblaciones mediante el análisis de muestras representativas a fin de explicar las variables de estudio y sus respectivas frecuencias.

3.6.2 Instrumentos

Para la recolección de datos se elaboró como instrumento el cuestionario, el cual se empleó para recoger los datos, pues estuvieron diseñadas para obtener información específica e idónea sobre lo que se quiere estudiar.

3.7 Procesamiento de datos

Para responder a las preguntas y validar las hipótesis planteadas; se realizó el procesamiento de esta información mediante la aplicación del software SPSS 24; este programa permitió evaluar la relación entre variables, a través de pruebas



estadísticas, asimismo, se sacaron gráficos de dispersión para ver el comportamiento de las variables.

Respecto a la interpretación de los resultados, se realizó un análisis de los indicadores que muestren las estimaciones en el SPSS 24 siempre en cuando estas alcancen un nivel de significancia global e individual.



CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL ESTUDIO

4.1. Diagnóstico del distrito

A continuación, se muestra la demografía, aspectos sociales y económicos del distrito de Maranura, provincia de La Convención, departamento del Cusco.

4.1.1. Demografía

Tabla 3.

Población según área de residencia del distrito de Maranura-2017

Área de residencia	Frecuencia	Porcentaje
Urbano	1 475	30,96%
Rural	3 288	69,04%
Total	4 763	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

El distrito de Maranura, según el último censo nacional de población y vivienda 2017, tiene una población de 4763 habitantes, de los cuales un 69,604% pertenece al área rural y un 30,96% pertenecen al área urbana.

Tabla 4.

Sexo de los habitantes en el distrito de Maranura-2017

	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	2 324	48,80%
Mujer	2 439	51,20%
Total	4 763	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

El 51,20% de la población del distrito de Maranura son mujeres y el 48,80% de la población son varones.

Tabla 5.

Número de miembros en el hogar en el distrito de Maranura-2017

	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 2 miembros en el hogar	786	53,5%
De 3 a 5 miembros en el hogar	631	42,9%
De 6 a más miembros en el hogar	53	3,6%
Total	1470	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ



El 53,5% de los hogares del distrito de Maranura tiene hasta 2 miembros en el hogar, el 42,9% tiene de 3 a 5 miembros en el hogar, el 3,6% tienen de 6 a más miembros en el hogar.

Tabla 6.

Edad en grupos quinquenales en el distrito de Maranura-2017

	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 4 años	280	5,87%
De 5 a 9 años	304	6,37%
De 10 a 14 años	416	8,73%
De 15 a 19 años	331	6,94%
De 20 a 24 años	288	6,05%
De 25 a 29 años	275	5,77%
De 30 a 34 años	277	5,82%
De 35 a 39 años	278	5,84%
De 40 a 44 años	275	5,78%
De 45 a 49 años	290	6,10%
De 50 a 54 años	346	7,27%
De 55 a 59 años	357	7,49%
De 60 a 64 años	313	6,57%
De 65 a 69 años	247	5,18%
De 70 a 74 años	154	3,24%
De 75 a 79 años	172	3,62%
De 80 a 84 años	91	1,92%
De 85 a 89 años	48	1,00%
De 90 a 94 años	15	0,32%
De 95 a más	6	0,12%
Total	4 763	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

El 8,73% de la población tiene entre 10 y 14 años, seguido de 7,49% de la población que tiene entre 55 y 59 años, un 7,27% tiene entre 50 y 54 años, un 6,94% tiene entre 15 y 19 años, un 6,57% tiene entre 60 y 64 años.

4.1.2. Aspecto social y económico

Tabla 7.

Centros educativos en el distrito de Maranura-2017

	Total
Centros educativos de gestión pública	32
Centros educativos de gestión privada	0
Total	32

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ



En Maranura existen 32 Centros educativos de gestión pública considerando todos los niveles educativos.

Tabla 8.

Analfabetismo en el distrito de Maranura-2017

	Frecuencia	Porcentaje
Sí sabe leer y escribir	3 869	84,20%
No sabe leer y escribir	726	15,80%
Total	4134	100,0%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

El 84,20% de la población si sabe leer y escribir y el 15,80% de la población del distrito de Maranura no sabe leer y escribir.

Tabla 9.

Nivel educativo en el distrito de Maranura-2017

Último nivel de estudio que aprobó	Frecuencia	Porcentaje
Sin Nivel	552	12,00%
Inicial	172	3,75%
Primaria	1 334	29,04%
Secundaria	1 900	41,35%
Superior no universitaria incompleta	140	3,04%
Superior no universitaria completa	174	3,79%
Superior universitaria incompleta	108	2,35%
Superior universitaria completa	202	4,39%
Maestría / Doctorado	13	0,28%
Total	4 595	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

El 41,35% de la población alcanzó un nivel de estudios secundario, un 29,04% alcanzó un nivel primario, un 12% no curso ningún nivel de educación, el 4,39 % alcanza un nivel superior universitario, un 3,79% alcanzó un nivel superior no universitaria completo, un 3,75% alcanzo el nivel inicial.

Tabla 10.

Población afiliada a seguros de salud en el distrito de Maranura-2017

	Frecuencia	Porcentaje
Sí, se encuentra afiliado a algún seguro	3 442	72,26%
No se encuentra afiliado a ningún seguro	1 321	27,74%
Total	4 763	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ



El 72,26% de la población se encuentra afiliado a algún seguro, un 27,74% no se encuentra afiliado a ningún seguro.

Tabla 11.

Seguros de salud en el distrito de Maranura-2017

Población afiliada a seguros de salud	Frecuencia	Porcentaje
Solo Seguro Integral de Salud (SIS)	2 993	62,84%
Solo EsSalud	382	8,03%
Solo Seguro de fuerzas armadas o policiales	32	0,67%
Solo Seguro privado de salud	19	0,39%
Solo Otro seguro	12	0,25%
Seguro Integral de Salud (SIS) y Otro seguro	1	0,02%
EsSalud y Otro seguro	2	0,05%
No tiene ningún seguro	1 321	27,74%
Total	4 763	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

El 62,84% de la población se encuentra afiliado al Seguro Integral de Salud (SIS), un 8,03% se encuentra afiliado al EsSalud, un 0,67% se encuentra afiliado al Seguro de fuerzas armadas o policiales.

Tabla 12.

Abastecimiento de agua en el distrito de Maranura-2017

	Frecuencia	Porcentaje
Red pública dentro de la vivienda	744	51,81%
Red pública fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	146	10,17%
Pilón o pileta de uso público	7	0,49%
Pozo (agua subterránea)	299	20,82%
Manantial o puquio	207	14,42%
Río, acequia, lago, laguna	21	1,46%
Otro	7	0,49%
Vecino	5	0,35%
Total	1 436	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

El 51,81% de las viviendas tiene red pública dentro de la vivienda, un 20,82% de las viviendas se abastece de agua subterránea mediante pozo, un 14,42% de las viviendas se abastece de agua de manantial o puquio, un 10,17% tiene red pública fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación, un 1,46% se abastece de agua mediante el río, acequia, lago y laguna.



Tabla 13.

Alumbrado eléctrico en el distrito de Maranura-2017

	Frecuencia	Porcentaje
Sí tiene alumbrado eléctrico	1 128	78,55%
No tiene alumbrado eléctrico	308	21,45%
Total	1 436	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

El 78,55% de la población si tiene alumbrado eléctrico, mientras que un 21,45% no tiene alumbrado eléctrico.

Tabla 14.

Servicio higiénico que tiene la vivienda en el distrito de Maranura-2017

	Frecuencia	Porcentaje
Red pública de desagüe dentro de la vivienda	343	23,89%
Red pública de desagüe fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	61	4,25%
Pozo séptico, tanque séptico o biodigestor	390	27,16%
Letrina (con tratamiento)	36	2,51%
Pozo ciego o negro	532	37,05%
Río, acequia, canal o similar	7	0,49%
Campo abierto o al aire libre	25	1,74%
Otro	42	2,92%
Total	1 436	100,00%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – PERÚ

Un 37,05% de las viviendas tiene servicio higiénico en pozo ciego o negro, un 27,16% tiene un pozo séptico, tanque séptico o biodigestor, un 23,89% tiene red pública de desagüe dentro de la vivienda, un 4,25% tiene red pública de desagüe fuera de la vivienda, un 2,51% tiene letrina con tratamiento, un 1,74% tiene servicio higiénico en campo abierto o al aire libre.

4.2. Oferta y demanda de cuyes en las provincias del Cusco

A. Demanda

Para determinar la demanda de cuy en el departamento del Cusco, se considera lo siguiente:



Tabla 15.

Población del departamento del Cusco, según provincias

Provincias	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cusco	387753	395666	403741	411980	420388	428967
Acomayo	19567	19967	20374	20790	21214	21647
Anta	49296	50302	51329	52376	53445	54536
Calca	56347	57497	58671	59868	61090	62337
Canas	28185	28760	29347	29946	30557	31181
Canchis	83765	85475	87219	88999	90815	92669
Chumbivilcas	56687	57844	59024	60229	61458	62712
Espinar	49635	50648	51682	52736	53812	54911
La convención	133972	136706	139496	142343	145248	148212
Paruro	21790	22234	22688	23151	23623	24106
Paucartambo	37775	38545	39332	40135	40954	41790
Quispicanchi	78533	80135	81771	83439	85142	86880
Urubamba	54085	55189	56315	57465	58638	59834
Total	1057390	1078969	1100989	1123458	1146386	1169781

Provincias	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cusco	437722	446655	455770	465072	474563	484248
Acomayo	22089	22540	23000	23469	23948	24437
Anta	55649	56785	57944	59126	60333	61564
Calca	63609	64907	66232	67583	68963	70370
Canas	31817	32466	33129	33805	34495	35199
Canchis	94560	96490	98459	100468	102519	104611
Chumbivilcas	63992	65298	66631	67991	69378	70794
Espinar	56031	57175	58342	59532	60747	61987
La convención	151237	154323	157473	160686	163966	167312
Paruro	24597	25099	25612	26134	26668	27212
Paucartambo	42642	43513	44401	45307	46232	47175
Quispicanchi	88653	90462	92308	94192	96114	98076
Urubamba	61055	62301	63573	64870	66194	67545
Total	1193655	1218015	1242872	1268237	1294120	1320530

Fuente: Proyección en base al Sistema de Información Regional para la Toma de Decisiones-Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Tabla 16.

Población Total - Departamento del Cusco (año 2007-2017)

Provincias	Total
2007	1057390
2008	1078969
2009	1100989
2010	1123458
2011	1146386
2012	1169781
2013	1193655
2014	1218015
2015	1242872
2016	1268237
2017	1294119
2018	1320530

Fuente: Proyección en base al Sistema de Información Regional para la Toma de Decisiones-Instituto Nacional de Estadística e Informática.



B. Proyección de la demanda

- Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios

Se puede verificar en el cuadro se posee información histórica para cada provincia del Cusco, por lo tanto, se utiliza para proyectar la población por distrito el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)

- I. Se define como variable independiente el tiempo X
- II. Se define como variable dependiente la población total Y.

Tabla 17.

Datos para la proyección

X	Y	XY	X ²
1	1057390	1057390	1
2	1078969	2157938	4
3	1100989	3302967	9
4	1123458	4493832	16
5	1146386	5731929	25
6	1169781	7018689	36
7	1193655	8355582	49
8	1218015	9744119	64
9	1242872	11185850	81
10	1268237	12682370	100
11	1294119	14235313	121
66	12893871	79965979	506

Fuente: Elaboración propia

Utilizando las siguientes formulas se obtiene la función de estimación

$$Y = a + bX$$

Se procede a hallar los parámetros a y b de las siguientes ecuaciones:

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \quad a = \bar{Y} - b\bar{X}$$

Los parámetros son:

$$b = 23661$$

$$a = 1030202$$

$$y = 23661 + 1030202 X$$

Aplicando la formula, obtenemos las proyecciones de la población.



Tabla 18.

Proyección del mercado total 2018 – 2028

Y=	a	b	X	Estimada
2018	1030202	23661	12	1314138
2019	1030202	23661	13	1337800
2020	1030202	23661	14	1361461
2021	1030202	23661	15	1385123
2022	1030202	23661	16	1408784
2023	1030202	23661	17	1432445
2024	1030202	23661	18	1456107
2025	1030202	23661	19	1479768
2026	1030202	23661	20	1503429
2027	1030202	23661	21	1527091
2028	1030202	23661	22	1550752

Fuente: Elaboración propia

Los demandantes no son el 100% de la población, por lo que se segmentara en áreas, considerando características: edad, ingresos, gustos y preferencias.

Tabla 19.

Áreas del mercado

Áreas del mercado	
Total	100%
Potencial	90,6%
Objetivo	87,5%
Real	55,4%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20.

Proyección del mercado real (periodo 2012 – 2028)

AÑO	Población (mercado real: 55,4%)
2012	648059
2013	661285
2014	674780
2015	688551
2016	702603
2017	716942
2018	728033
2019	741141
2020	754249
2021	767358
2022	780466
2023	793575
2024	806683
2025	819792
2026	832900
2027	846008
2028	859117

Fuente: Elaboración propia



La tabla muestra que el mercado real es solo el 55,4% de la población.

C. Cantidad demandada

La cantidad demanda, se estima en base a la cantidad de consumo promedio, la cual es de 3150 gramos de carne de cuy anualmente, equivalente a 3.5 unidades de cuy al año.

Por tanto, considerando el tamaño del mercado real, la cantidad demandada es:

Tabla 21.

Cantidad demandada (periodo 2012 – 2028)

AÑO	Población (mercado real)	Consumo promedio	Cantidad demandada en cuyes (unidades)	Cantidad demandada en gramos
2012	648059	3,50	2268206	2041385590
2013	661285	3,50	2314496	2083046520
2014	674780	3,50	2361731	2125557673
2015	688551	3,50	2409929	2168936401
2016	702603	3,50	2459112	2213200410
2017	716942	3,50	2509298	2258367765
2018	728033	3,50	2548114	2293302908
2019	741141	3,50	2593994	2334594381
2020	754249	3,50	2639873	2375885855
2021	767358	3,50	2685753	2417177329
2022	780466	3,50	2731632	2458468803
2023	793575	3,50	2777511	2499760277
2024	806683	3,50	2823391	2541051751
2025	819792	3,50	2869270	2582343225
2026	832900	3,50	2915150	2623634699
2027	846008	3,50	2961029	2664926173
2028	859117	3,50	3006908	2706217647

Fuente: Elaboración propia



D. Oferta

Tabla 22.

Producción de cuy en el departamento del Cusco-según provincias 2008 – 2028

PROVINCIA	2008	2009	2010	2011	2012	2015	2017
Acomayo	48976	49044	49074	49074	49009	109868	111440
Anta	129100	129471	139943	140743	131960	192360	195065
Calca	149592	149624	149674	152935	152540	199115	200988
Canas	26603	26603	26603	26603	26603	90090	98055
Canchis	93187	93967	95128	103151	230828	253082	247625
Cusco	88717	89258	118289	118289	113050	32536	32370
Chumbivilcas	36189	36189	36189	36189	36189	132300	138315
Espinar	327	327	327	327	327	0	0
La Convención	204301	212001	184225	185637	178130	117674	115760
Paruro	59353	59898	59898	66475	136223	91660	90354
Paucartambo	96389	96422	95805	95805	90889	96160	96404
Quispichanchi	137338	138284	138284	197115	178665	209585	210695
Urubamba	144736	146750	149519	154304	166471	131035	128855
Total	1214808	1227838	1242958	1326647	1490884	1655465	1665926

Fuente: Dirección general de Agricultura y Riego-DIRAGRI

E. Proyección de la oferta

Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios

Tabla 23.

Proyección de la oferta de cuy en el departamento del Cusco- 2018 – 2028

Y=	a	b	X	Cantidad Ofertada en unid. cuyes	Cantidad Ofertada en gramos	Cantidad Ofertada en kilos
2018	1121108	67129	11	1859530	1338861737	1338862
2019	1121108	67129	12	1926659	1387194823	1387195
2020	1121108	67129	13	1993789	1435527910	1435528
2021	1121108	67129	14	2060918	1483860996	1483861
2022	1121108	67129	15	2128047	1532194083	1532194
2023	1121108	67129	16	2195177	1580527169	1580527
2024	1121108	67129	17	2262306	1628860256	1628860
2025	1121108	67129	18	2329435	1677193342	1677193
2026	1121108	67129	19	2396564	1725526428	1725526
2027	1121108	67129	20	2463694	1773859515	1773860
2028	1121108	67129	21	2530823	1822192601	1822193

Fuente: Elaboración propia



F. Balance demanda oferta

Tabla 24.

Balance demanda oferta de cuy en el departamento del Cusco- 2012 – 2028












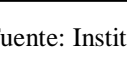
Años	Cantidad demandada en cuyes (unidades)	Cantidad ofertada en cuys	Balance = qo - qd (en cuys)	Balance = qo - qd (en kilos)	Demanda insatisfecha brecha
2012	2268206	1522764	-745442	-931802,763	745442
2013	2314496	1597308	-717188	-896484,917	717188
2014	2361731	1676026	-685705	-857131,423	685705
2015	2409929	1688114	-721815	-902269,169	721815
2016	2459112	1702272	-756839	-946049,052	756839
2017	2509298	1704456	-804842	-1006051,9	804842
2018	2548114	1859530	-688584	-860730,189	688584
2019	2593994	1926659	-667334	-834167,85	667334
2020	2639873	1993789	-646084	-807605,511	646084
2021	2685753	2060918	-624835	-781043,172	624835
2022	2731632	2128047	-603585	-754480,833	603585
2023	2777511	2195177	-582335	-727918,494	582335
2024	2823391	2262306	-561085	-701356,155	561085
2025	2869270	2329435	-539835	-674793,816	539835
2026	2915150	2396564	-518585	-648231,477	518585
2027	2961029	2463694	-497335	-621669,138	497335
2028	3006908	2530823	-476085	-595106,799	476085

Fuente: Elaboración propia

G. Canasta básica Familiar

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, para el año 2019, la canasta básica familiar (o canasta mínima total) fue valorizada en S/ 352 mensuales por persona, es decir, el costo de la canasta familiar para una familia de cuatro miembros es de S/ 1,408; por lo cual, las personas (y familias) con un gasto menor se consideran pobres.



		Ponderación (Dic. 2011=100)
	Recreación y cultura	4.945
	Bebidas alcohólicas y tabaco	1.143
	Restaurantes y hoteles	12.772
	Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	8.296
	Muebles, artículos para el hogar y conservación del hogar	5.241
	Bienes y servicios diversos	6.693
	Salud	3.202
	Educación	8.360
	Prendas de vestir y calzado	5.763
	Comunicaciones	3.659
	Alimentos y bebidas no alcohólicas	27.481
	Transporte	12.444

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019)

Figura 1. Composición de la canasta básica familiar

La figura muestra los grupos de consumo que se incluyen en la canasta básica familiar, y la participación de los productos y servicios que monitorea el INEI en el Índice de Precios al consumidor.

Se aprecia que el grupo más importante es el de alimentos y bebidas, con un 27.48%, asimismo, en el caso de los productores de Maranura, es importante destacar que la crianza de cuyes también se destina al consumo del hogar, por lo que, desde ese análisis, la crianza de cuyes, favorece el sostén de la familia brindando un alimento con elevada cantidad de nutrientes.

Respecto al ingreso mensual, según el reporte de las Naciones Unidas, en el 2012, era de S/ 423.5, encontrándose por debajo de otros distritos de la misma provincia, por lo que es importante promover actividades que apoyen en el sustento de las familias, tal como es la crianza de cuyes.



4.3.Aspectos demográficos de la población objeto de estudio

Tabla 25.

Caracterización de la muestra

		Frecuencia	Porcentaje
Edad	20-30	80	51.9%
	31 a 40	64	41.6%
	41 a más	10	6.5%
	Total	154	100.0%
Nivel de instrucción	Primaria	7	4.5%
	Secundaria	133	86.4%
	Superior técnico	7	4.5%
	Superior	7	4.5%
	Total	154	100.0%
Número de miembros en su familia	2.00	152	98.7%
	3.00	2	1.3%
	Total	154	100.0%

Fuente: Elaboración propia

Edad:

La tabla, muestra que el 51.9% de la muestra tiene edades entre 20 y 30 años, seguido de un 41.6% que tiene edades entre 31 y 40 años, y un 6.5% que tiene entre 41 a más años de edad.

Nivel de instrucción:

El 4.5% tiene nivel primario, seguido del 86.4% con nivel secundario, el 4.5% tiene nivel superior técnico y finalmente con el 4.5% tiene un nivel de instrucción superior.

Número de miembros en su familia:

La tabla muestra que el 98.7% tiene 2 miembros en su familia y el 1.3% tiene 3 miembros en su familia.



CAPÍTULO V

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. Resultados para la variable producción y comercialización de cuyes

5.1.1. Resultados para la dimensión producción

En el distrito de Maranura, se observa en las familias dos sistemas de producción o crianza de cuyes, la tradicional y la semi - intensiva, de modo que, para entender la producción de cuyes, se presentaran los resultados según los sistemas de producción encontrados.

Tabla 26.

Número de miembros en dedicados a la crianza de cuyes

	Frecuencia	Porcentaje
1.00	150	97.4%
2.00	4	2.6%
Total	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

El 97.4% tiene 1 miembro de su familia dedicado a la crianza de cuyes, seguidamente el 2.6% tiene 2 miembros en su familia dedicados a la crianza de cuyes, estos resultados muestran que la cantidad de miembros que se dedican a esta actividad es mínima.

Tabla 27.

Sistemas de crianza

	Frecuencia	Porcentaje
Sistema familiar o tradicional	99	64.3%
Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)	55	35.7%
Total	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

El 64.3% de las familias tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, mientras que un 35.7 % tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, esto significa que la mayoría de familias crían a los cuyes en ambientes como la cocina o jaulas y que no consideran como una fuente principal de ingresos la crianza de cuyes, sin embargo, existe un porcentaje considerable que si considera esta actividad como una fuente de ingresos para la familia.



Tabla 28.

Población de cuyes- Sistema familiar o tradicional y sistema semi-intensivo

	Sistema familiar			Sistema semi-intensivo		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Crías nacidas al mes	8	6	12	18	13	26
Crías destetadas al mes	5	3	10	15	11	22
Cuyes para recría y engorde	8	5	13	19	13	28
Hembras en producción	8	6	10	16	12	21
Machos en producción (padrillos)	2	1	2	3	3	4
Población total	24	15	35	55	39	74

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar la población promedio de cuyes es de 24 unidades por familia, teniendo en promedio 5 crías destetadas al mes, 8 cuyes para recría y engorde, 8 hembras en producción y dos machos reproductores. La cantidad mínima de cuyes en un sistema de crianza familiar es de 15 unidades y la máxima de 35 unidades. En el sistema de crianza semi-intensivo la población total de cuyes hacienda en promedio a 53 por hogar, teniendo 15 crías destetadas al mes, 19 cuyes para recría y engorde, 15 hembras en producción y 3 machos reproductores. La cantidad mínima de cuyes en un sistema de crianza semi-intensivo es 39 unidades y la máxima de 74 unidades.

Esto muestra que, la población en el sistema intensivo supera aproximadamente en 100% a la población de cuyes en el sistema tradicional.

Tabla 29.

Número de cuyes madres- Sistema familiar o tradicional y sistema semi-intensivo

	Sistema familiar o tradicional			Sistema semi-intensivo		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Número de cuyes madres	3	2	3	5	4	7
Tamaño de camada al momento del nacimiento.	3	2	4	4	3	4
Tamaño de camada al momento del destete.	2	1	3	3	3	4
Nº de pariciones por año.	4	3	4	4	4	5

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020



En el sistema de crianza familiar, la cantidad promedio de cuyes madres fue de 3, el tamaño de la camada al momento del nacimiento fue de 3 cuyes en promedio por cada madre, y el tamaño de la camada al momento del destete fue de 2 mostrando una mortalidad promedio de un cuye por camada, en promedio una madre tiene 4 pariciones al año.

En el sistema de crianza semi-intensivo, la cantidad promedio de cuyes madres fue de 5, el tamaño de la camada al momento del nacimiento fue de 4 cuyes en promedio por cada madre, y el tamaño de la camada al momento del destete fue de 3 mostrando una mortalidad promedio de un cuye por camada, en promedio una madre tiene 4 pariciones al año.

Estos resultados indican que, el número de cuyes madres en el sistema intensivo se incrementa aproximadamente un 50% en comparación con el sistema tradicional.

Tabla 30.

Infraestructura de crianza- Sistema familiar o tradicional y sistema semi-intensivo

		Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
		f	%	f	%	f	%
Crianza en cocina	en	90	90.9%	0	0.0%	90	58.4%
Crianza en galpón o pozas	en	0	0.0%	55	100.0%	55	35.7%
Otros (jaulas)		9	9.1%	0	0.0%	9	5.8%
Total		99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 90.9 % realiza la crianza en la cocina y un 9.1% restante, en un ambiente separado que no alcanza la condición de galpón (jaulas), mientras que del 100% que tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 100% realiza la crianza en galpón o pozas.

Esto quiere decir que, la infraestructura en el sistema semi-intensivo favorece la producción de cuyes, ya que, al criar en pozas y separar a los cuyes según sus etapas de vida, incrementa la producción y disminuye las probabilidades de mortalidad en los cuyes en comparación al sistema tradicional.



Tabla 31.

Manejo alimenticio de sus cuyes

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Pastos naturales y residuos de cocina	42	42.4%	0	0.0%	42	27.3%
Pastos cultivados y pastos naturales y residuos de cocina	57	57.6%	29	52.7%	86	55.8%
Pastos cultivados y granos y concentrados	0	0.0%	26	47.3%	26	16.9%
Otros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 57.6 % alimenta a sus cuyes con pastos cultivados, naturales y residuos de cocina y un 42.4% restante, los alimenta con pastos naturales y residuos de cocina, mientras que del 100% que tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 55.8 % alimenta a sus cuyes con pastos cultivados, naturales y residuos de cocina, un 27.3%, los alimenta con pastos naturales y residuos de cocina y un 16.9% los alimenta con pastos cultivados y granos y concentrados. Esto significa que, el manejo alimenticio en el sistema semi-intensivo es más variado y concentrado respecto al sistema tradicional.

Tabla 32.

Disponibilidad de pastos cultivados

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
No poseen pastos cultivados	42	42.4%	0	0.0%	42	27.3%
De 5- 20 m ²	57	57.6%	35	63.6%	92	59.7%
De 20- 200 m ²	0	0.0%	19	34.5%	19	12.3%
Más de 200 m ²	0	0.0%	1	1.8%	1	0.6%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 42.4 % no posee pastos cultivados y un 57.6% restante, posee pastos cultivados en un área de 5 a 20 m²; mientras que del 100% que tiene un sistema de



crianza familiar comercial semi intensivo, el 63.6 % posee pastos cultivados en un área de 5 a 20 m², un 34.5% posee pastos cultivados en un área de 20 a 200 m² y un 1.8% posee pastos cultivados en un área de más de 200 m².

Esto muestra que, los productores en el sistema semi-intensivo prefieren tener pastos cultivados, aunque sea en un área mínima.

Tabla 33.

Nivel de conocimiento en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Bajo	30	30.3%	0	0.0%	30	19.5%
Medio	69	69.7%	28	50.9%	97	63.0%
Alto	0	0.0%	27	49.1%	27	17.5%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Interpretación:

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 69.7 % tiene un nivel medio de conocimiento en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy y un 30.3% restante, tiene un nivel bajo de conocimiento; mientras que del 100% tienen un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 50.9 % tiene un nivel medio de conocimiento y un 49.1% restante, tiene un nivel alto de conocimiento.

Estos resultados indican que el nivel de conocimiento en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy en el sistema semi-intensivo es mejor en comparación al sistema tradicional.

Tabla 34.

Nivel de aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Bajo	27	27.3%	0	0.0%	27	17.5%
Medio	72	72.7%	26	47.3%	98	63.6%
Alto	0	0.0%	29	52.7%	29	18.8%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020



Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 72.7% tiene un nivel medio de aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy y un 27.3% restante, tiene un nivel bajo de aplicación; mientras que del 100% que tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 52.7 % tiene un nivel alto de aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy y un 47.3% restante, tiene un nivel medio de aplicación.

Esto significa que, el nivel de aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy en el sistema semi-intensivo es mayor en comparación al sistema tradicional.

Tabla 35.

Raza de los cuyes

	Sistema familiar o tradicional			Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Cuyes criollos %	61	22	75	23	15	35
Cuy en proceso de mejoramiento %	39	25	78	77	65	85

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar o tradicional, el porcentaje promedio de cuyes criollos es el 61%, mientras que el porcentaje promedio de cuyes en proceso de mejoramiento es de 39%; en el sistema de crianza semi-intensivo, el porcentaje promedio de cuyes criollos es el 23%, mientras que el porcentaje promedio de cuyes en proceso de mejoramiento es de 77%. Esto indica que, en el sistema semi-intensivo se tienen mejores razas respecto al sistema tradicional.

5.1.1.1. Productividad

Respecto a la productividad, considerando el número de cuyes madres, el tamaño de camada al momento del nacimiento (cantidad de crías nacidas vivas), el tamaño de camada al momento del destete (mortalidad) (Ver tabla 19), se obtuvo la siguiente tabla:



Tabla 36.

Productividad de los cuyes

	Sistema familiar			Sistema semi-intensivo		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Productividad (Crías nacidas al mes)	3	3	4	4	3	4
Productividad (considerando la mortalidad)	2	2	3	3	3	3
Estimación de la cantidad de crías durante el año	53	36	133	192	132	264

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar, la productividad por cada hembra en edad de reproducción, es de 2 crías por cada parto, es decir, considerando cuatro partos en un año, una hembra en reproducción tendría 8 crías en el año.

En el sistema de crianza semi intensivo, la productividad por cada hembra en edad de reproducción, es de 3 crías por cada parto, es decir, considerando cuatro partos en un año, una hembra en reproducción tendría 12 crías en el año, evidenciándose un incremento en la productividad en el sistema semi intensivo, Por lo que, considerando la productividad y la cantidad de hembras existentes, los productores del sistema tradicional, en el año podrían tener 53 crías durante el año, y en el sistema semi intensivo, la cantidad promedio de crías anualmente seria de 192.

Esta mejora se da gracias a la tecnología, ya que las técnicas de crianza, al promover la crianza separada por edades promueve el mejoramiento genético, disminuyendo la consanguinidad, asimismo, el manejo de pastos cultivados, facilita la disponibilidad de pastos y el aseguramiento de la calidad del pasto, por otro lado, el tratamiento de plagas y enfermedades disminuye la mortalidad en el sistema semi intensivo, ya que promueve la vigilancia y revisión periódica de los cuyes, detectando y tratando a tiempo cualquier plaga o enfermedad.

5.1.2. Resultados para la dimensión comercialización

A continuación, se muestran los resultados de la comercialización en el distrito de Maranura según los sistemas de crianza encontrados:



Tabla 37.

Lugar de venta de los cuyes

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Mercado de la localidad	25	25.3%	3	5.5%	28	18.2%
Mercado de la región Cusco	72	72.7%	49	89.1%	121	78.6%
Mercado de otras regiones	2	2.0%	3	5.5%	5	3.2%
Otro	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 25.3 % vende sus cuyes en el mercado local, un 72.7 % los vende en el mercado de la región Cusco y un 2% restante los vende en el mercado de otras regiones; mientras que del 100% que tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 5.5 % vende sus cuyes en el mercado local, un 89.1% los vende en el mercado de la región Cusco y un 5.5% restante los vende en el mercado de otras regiones.

Estos resultados muestran que, ambos sistemas de crianza abarcan los distintos mercados, sin embargo, el sistema semi-intensivo tiene en su mayoría un mercado establecido que es la región del Cusco.

Tabla 38.

Forma de venta de los cuyes

	Sistema familiar o tradicional		Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)	
	Porcentaje destinado promedio	Número de cuyes	Porcentaje destinado promedio	Número de cuyes
Para autoconsumo	57%	4	25%	4
Para venta en	43%	3	75%	13
Para venta - carne	26%	2	45%	8
Para venta - recría	17%	1	30%	5

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar o tradicional, el porcentaje promedio de cuyes destinado para el autoconsumo es el 57%, equivalente a 4 cuyes, mientras que el porcentaje promedio de cuyes destinado para venta es de 43%, equivalente a 3 cuyes, de los cuales en promedio el 26% (2 cuyes) es para carne y el 17% (1 cuy) es para recría; en el sistema de crianza semi-intensivo, el porcentaje promedio de cuyes



destinado para el autoconsumo es el 25%, equivalente a 5 cuyes, mientras que el porcentaje promedio de cuyes destinado para venta es de 75%, equivalente a 13 cuyes, de los cuales en promedio el 45% (8 cuyes) es para carne y el 30% (5 cuyes) es para recría.

Esto indica que en el sistema semi-intensivo se tienen mayores cantidades destinadas a la venta respecto al sistema tradicional.

Tabla 39.

Canales de venta

	Sistema familiar o tradicional			Sistema semi-intensivo		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Directo %	45	35	47	54	52	66
Intermediario %	55	53	65	46	34	48

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar o tradicional, el porcentaje promedio de cuyes vendidos por el canal directo es el 45%, mientras que el porcentaje promedio de cuyes vendidos a través de un intermediario es el 55%; en el sistema de crianza semi-intensivo, el porcentaje promedio de cuyes vendidos por el canal directo es el 54%, mientras que el porcentaje promedio de cuyes vendidos a través de un intermediario es el 46%.

Estos resultados indica que, los productores del sistema semi-intensivo tienen clientes establecidos y ellos se encargan de llevar la producción hacia esos clientes.

Tabla 40.

Nivel de conocimiento de técnicas en gestión organizativa de productores de cuy

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Bajo	55	55.6%	0	0.0%	55	35.7%
Medio	44	44.4%	47	85.5%	91	59.1%
Alto	0	0.0%	8	14.5%	8	5.2%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 55.6% tiene un nivel bajo de conocimiento de técnicas en gestión organizativa de productores de cuy y un 44.4% restante, tiene un nivel medio de conocimiento; mientras que del 100% que tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 85.5 % tiene un nivel medio de conocimiento de técnicas



en gestión organizativa de productores de cuy y un 14.5% restante, tiene un nivel medio de conocimiento.

Esto significa que, el nivel de conocimiento de técnicas en gestión organizativa de productores de cuy en el sistema semi-intensivo es mejor en comparación al sistema tradicional.

Tabla 41.

Nivel de aplicación de técnicas en gestión organizativa de productores de cuy

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Bajo	55	55.6%	0	0.0%	55	35.7%
Medio	44	44.4%	45	81.8%	89	57.8%
Alto	0	0.0%	10	18.2%	10	6.5%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 55.6% tiene un nivel bajo de aplicación en técnicas en gestión organizativa de productores de cuy y un 44.4% restante, tiene un nivel medio de aplicación; mientras que del 100% que tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 81.8 % tiene un nivel medio de aplicación en técnicas en gestión organizativa de productores de cuy y un 18.2% restante, tiene un nivel medio de aplicación.

Esto indica que, el nivel de aplicación de técnicas en gestión organizativa de productores de cuy en el sistema semi-intensivo es mayor en comparación al sistema tradicional.

Tabla 42.

Participación en organizaciones de productores de cuy

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Si	0	0.0%	55	100.0%	55	35.7%
No	99	100.0%	0	0.0%	99	64.3%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 100% no participa en ninguna asociación; mientras que del 100% que



tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 100% participa en alguna asociación, la principal asociación es la Asociación de Productores Agropecuarios Santa Rosa.

Estos resultados muestran que, los productores del sistema tradicional no tienen interés en participar en organizaciones de productores de cuy, esto podría ser por la baja capacidad productiva que tienen.

Tabla 43.

Nivel de conocimiento en gestión de planes de negocio

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Bajo	55	55.6%	0	0.0%	55	35.7%
Medio	44	44.4%	55	100.0%	99	64.3%
Alto	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 55.6% tiene un nivel bajo de conocimiento en gestión de planes de negocio y un 44.4% restante tiene un nivel medio de conocimiento; mientras que del 100% que tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo.

Esto significa que, el nivel de conocimiento en gestión de planes de negocio en el sistema semi-intensivo es mejor en comparación al sistema tradicional.

Tabla 44.

Nivel de aplicación en gestión de planes de negocio

	Sistema familiar o tradicional		Sistema semi-intensivo		Total	
	f	%	f	%	f	%
Bajo	55	55.6%	0	0.0%	55	35.7%
Medio	44	44.4%	55	100.0%	99	64.3%
Alto	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	99	100.0%	55	100.0%	154	100.0%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Del 100% de las familias que tiene un sistema de crianza familiar o tradicional, el 55.6% tiene un nivel bajo de aplicación en gestión de planes de negocio y un 44.4% restante, tiene un nivel medio de aplicación; mientras que del 100% que



tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 100 % tiene un nivel medio de aplicación en gestión de planes de negocio.

Esto indica que, el nivel de aplicación gestión de planes de negocio en el sistema semi-intensivo es mayor en comparación al sistema tradicional.

Con respecto a la introducción al mercado, se considera la brecha existente en el mercado del Cusco, la cual es de 476085 unidades de cuy, equivalente al 15,8% de la demanda, los productores del distrito de Maranura podrían incrementar su producción y ofrecer sus productos en el mercado de la región.

Para introducirse en el mercado, los resultados muestran que los productores en su mayoría actúan independientemente, ya que todos los productores del sistema tradicional no participan en ninguna asociación, por lo que los intermediarios, aprovechan regateándoles los precios o demoran en la venta de sus cuyes.

Asimismo, los resultados mostraron que un 45% de los productores venden directamente, mientras que el 55% vende a través de un intermediario, por lo que, para abarcar el mercado, es conveniente que los productores busquen asociaciones estratégicas con clientes estables, ya sean restaurantes, quintas u otras empresas u organizaciones que permitan asegurar un flujo constante y mínimo de producción.

5.2.Resultados para la variable ingresos económicos

5.2.1.Resultados para la dimensión nivel de ingresos económicos

Tabla 45.

Cantidad de venta al mes en unidades

	Sistema familiar o tradicional			Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Para carne	2	1	5	8	5	14
Para cría	1	0	3	5	3	8

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar o tradicional, la cantidad promedio de cuyes vendidos para carne es de 2 unidades y para cría es de 1 unidad; en el sistema de crianza semi-intensivo, la cantidad promedio de cuyes vendidos para carne es de 8 unidades y para cría es de 5 unidades.



Estos resultados muestran que, la cantidad de cuyes vendidos en el sistema semi-intensivo se incrementan aproximadamente en un 400% en comparación al sistema tradicional.

Tabla 46.

Precios de venta en soles

	Sistema familiar o tradicional			Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Para carne	15	14	16	15	15	18
Para recría	6	5.00	7.00	7	7.00	8.50

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar o tradicional, el precio promedio de cuyes destinados para carne es de S/ 15, el precio promedio de cuyes para recría es de S/6; en el sistema de crianza semi-intensivo, el precio promedio de cuyes para carne es de S/ 15, el precio promedio de cuyes para recría es de S/ 7.

Estos resultados muestran que, los precios de venta no sufren mucha diferencian en cuanto al sistema de crianza.

Tabla 47.

Ingresos económicos mensuales por la venta de cuy en soles

	Sistema familiar o tradicional			Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Para carne	28.9	14.00	75.00	119.58	75.00	252.00
Para recría	7.8	6.00	18.00	38.68	21.00	64.00
Total	37	20	93	158	96	316

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar o tradicional, el ingreso económico promedio mensual de cuyes vendidos para carne es de S/ 28.9, el ingreso promedio mensual de cuyes vendidos para recría es de S/ 7.8, y en total los ingresos económicos mensuales percibidos por la venta de cuyes asciende a S/ 37; en el sistema de crianza semi-intensivo, el ingreso promedio mensual de cuyes vendidos para carne es de S/119.58, el ingreso promedio mensual de cuyes vendidos para recría es de S/38.68, y en total los ingresos económicos mensuales percibidos por la venta de cuyes asciende a S/ 158. El ingreso económico promedio anual de los productores seria de S/ 444 en el sistema de crianza tradicional y S/1896 en el sistema de crianza semi-intensivo, en promedio los productores tienen un ingreso de S/ 1170.



Estos resultados indican que, los ingresos económicos en el sistema semi-intensivo superan aproximadamente en un 400% al sistema tradicional.

Tabla 48.

Costos de producción mensuales en la crianza de cuyes destinados a la venta soles

	Sistema familiar o tradicional			Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Para carne	26	13.00	70.00	100	65.00	240.00
Para recría	7	4.00	17.00	28	11.00	40.00
Total	33	17	87	128	76	280

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar o tradicional, el costo de producción promedio mensual de cuyes vendidos para carne es de S/ 26, el costo de producción promedio mensual de cuyes vendidos para recría es de S/ 7, y en total los costos de producción mensuales de los cuyes para la venta asciende a S/ 33 ; en el sistema de crianza semi-intensivo, el costo de producción promedio mensual de cuyes vendidos para carne es de S/100, el costo de producción promedio mensual de cuyes vendidos para recría es de S/28, y en total los costos de producción mensuales de los cuyes para la venta asciende a S/128.

Estos resultados indican que, los costos de producción mensuales en el sistema semi-intensivo superan aproximadamente en un 300% al sistema tradicional.

Tabla 49.

Ganancias (utilidades) económicas mensuales por la venta de cuy en soles

	Sistema familiar o tradicional			Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)		
	Media	Mínimo	Máximo	Media	Mínimo	Máximo
Para carne	2.9	1	5	19.5	10	12
Para recría	0.8	2	1	10.6	10	24
Total	4	3	6	30	20	36

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el sistema de crianza familiar o tradicional, las utilidades económicas promedio mensuales de cuyes vendidos para carne ascienden a S/ 2.9, las utilidades económicas mensuales de cuyes vendidos para recría ascienden a S/ 0.8, y en total las utilidades económicas mensuales percibidos por la venta de cuyes hacen un monto de S/ 4; en el sistema de crianza semi-intensivo, las utilidades económicas mensuales de cuyes vendidos para carne son S/ 19.5, las utilidades económicas mensuales de



cuyes vendidos para recría son S/ 10.6, y en total los ingresos económicos mensuales percibidos por la venta de cuyes asciende a S/ 30.

Estos resultados indican que, las utilidades económicas en el sistema semi-intensivo superan aproximadamente en un 600% al sistema tradicional. Asimismo, se afirma que la crianza de cuyes genera utilidades, aunque en un nivel bajo, sin embargo, se debe también considerar que es una fuente de alimentación sana para la familia y un apoyo en los ingresos.

Tabla 50.

Flujo de caja que para los productores de Maranura (2012-2018)

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	S/51'840	S/67'236	S/87'206	S/113'106	S/146'698	S/190'268	S/247'480
Ingresos por ventas	S/51'840	S/67'236	S/87'206	S/113'106	S/146'698	S/190'268	S/247'480
Egresos	S/47'360	S/61'426	S/79'669	S/103'331	S/134'021	S/173'825	S/212'532
Inversión							
Costo de producción	S/46'080	S/59'766	S/77'516	S/100'538	S/130'398	S/169'127	S/206'438
Gasto de venta	S/1'280	S/1'660	S/2'153	S/2'793	S/3'622	S/4'698	S/6'093
Impuestos							
Flujo caja económico	S/4'480	S/5'811	S/7'536	S/9'775	S/12'678	S/16'443	S/34'949
Prestamos							
Gastos financieros	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Amortización	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Flujo caja financiero	S/4'480	S/5'811	S/7'536	S/9'775	S/12'678	S/16'443	S/34'949
Saldo acumulado	S/4'480	S/10'291	S/17'827	S/27'601	S/40'279	S/56'722	S/62'550

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Se puede apreciar que en el año 2012, los costos de producción y los gastos de venta para los 256 productores de cuy del distrito de Maranura ascienden a S/47'360 y los ingresos obtenidos eran de S/51'840, quedando una utilidad de S/4'480, el cual al dividirse entre la cantidad de productores, y siendo un monto anual es muy ínfimo, sin embargo, en el año 2018, los costos de producción y los gastos de venta para los 256 productores de cuy del distrito de Maranura ascienden a S/212'532



y los ingresos obtenidos fueron de S/247'480 quedando una utilidad de S/34'949, el cual muestra un incremento de hasta 6 veces en la utilidad.

Tabla 51.

Flujo de caja que para los productores de Maranura (2019-2028)

Detalle	Año 0	AÑO 1 2019	AÑO 2 2020	AÑO 3 2021	AÑO 4 2022	AÑO 5 2023
Ingresos	S/0	S/272'228	S/299'451	S/329'396	S/362'336	S/398'570
Ingresos por ventas	S/0	S/272'228	S/299'451	S/329'396	S/362'336	S/398'570
Egresos	S/127'166	S/233'785	S/257'163	S/282'880	S/311'168	S/342'284
Inversión	S/127'166					
Costo de producción	S/0	S/227'082	S/249'790	S/274'770	S/302'246	S/332'471
Gasto de venta	S/0	S/6'703	S/7'373	S/8'110	S/8'921	S/9'813
Impuestos						
Flujo caja económico	-S/127'166	S/38'444	S/42'288	S/46'517	S/51'168	S/56'285
Prestamos		S/0				
Gastos financieros	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Amortización	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Flujo caja financiero	-S/127'166	S/38'444	S/42'288	S/46'517	S/51'168	S/56'285
Saldo acumulado	-S/127'166	-S/88'723	-S/46'435	S/82	S/51'250	S/107'536

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

Se puede apreciar en el flujo de caja proyectado, que en el año 2019, considerando un incremento del 10%, los costos de producción y los gastos de venta para los 256 productores de cuy del distrito de Maranura ascienden a S/233'785 y los ingresos obtenidos serían de S/272'228, quedando una utilidad de S/38'444, en el año 2023, los costos de producción y los gastos de venta para los 256 productores de cuy del distrito de Maranura ascienden a S/342'284 y los ingresos obtenidos fueron de S/398'570 quedando una utilidad de S/56'285, mostrando un incremento de la utilidad.

5.3.Prueba de Hipótesis

Para determinar las pruebas estadísticas que se deben emplear, se realizó primeramente la prueba de normalidad.



5.3.1. Prueba de normalidad

El tamaño de muestra para esta investigación es mayor a 50 por lo que se utiliza la Prueba de Kolmogorov Smirnov, los resultados de la prueba de normalidad se muestran en la tabla.

La teoría indica que los datos no siguen una distribución normal si la significancia (Sig. Asintótica (bilateral)) es menor a 0.05, por ende, se utiliza una prueba no paramétrica para la correlación, en ese caso aplicamos el Rho de Spearman; por otro lado, los datos siguen una distribución normal si el nivel de significación es mayor a 0.05, en ese caso la prueba para la correlación es paramétrica y por consiguiente se aplica el R de Pearson.

Tabla 52.

Pruebas de normalidad

		Producción de cuyes	Ingresos económicos	Comercialización
N		154	154	154
Parámetros normales ^{a,b}	Media	34.0649	80.19	9.8312
	Desviación	16.34940	65.630	1.84286
Estadístico de prueba		.229	.209	.276
Sig. asintótica(bilateral)		.000^c	.000^c	.000^c

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla se observa de acuerdo a la prueba de normalidad al 95% de confiabilidad, dado el valor sig.= 0,000 < 0.05 refiere que las distribuciones de los datos no son normales para este estudio, por lo cual en las correlaciones se utilizará la prueba no paramétrica Correlación Rho de Spearman.

5.3.2. Primera hipótesis específica

Como coeficiente de correlación se calculó el Rho de Spearman, esta se aplicó de acuerdo al supuesto de normalidad hacia los dos grupos de muestra identificados. Esto permitió establecer si existe o no una relación significativa y un efecto positivo o negativo.

Para la correlación se tomó la población de cuyes por cada hogar y los ingresos económicos generados por los mismos.



El criterio del valor p (p-valor o nivel de significancia) servirá de base para la toma de decisión de rechazar o no rechazar la hipótesis nula de la siguiente manera:

Si p-valor (Sig.) ≤ 0.05 , se rechaza la hipótesis nula

Si p-valor (Sig.) > 0.05 , no se rechaza la hipótesis nula.

Prueba estadística: Coeficiente de correlación de Spearman

Regla de decisión: Si $p = \text{Sig. (bilateral)} \leq 0.05$ no se rechaza la H_1

H_0 : No existe relación significativa entre la producción de cuyes y los ingresos económicos.

H_1 : Existe relación significativa entre la producción de cuyes y los ingresos económicos.

Tabla 53.

Correlación entre producción de cuyes y los ingresos económicos.

			Ingresos económicos
Rho de Spearman	Producción de cuyes	Coeficiente de correlación	.859
		Sig. (bilateral)	.000
		N	154

Fuente: Elaboración propia.

La tabla muestra la relación entre producción de cuyes y los ingresos económicos para una muestra de 154 datos. Con un p valor = 0.00, menor que 0.05. Por lo que, se procede a rechazar la hipótesis nula. Por ende, afirmamos que existe una relación significativa entre producción de cuyes y los ingresos económicos con un nivel de confianza del 95%. El coeficiente de correlación ($\rho = 0.859$) señala que la correlación es directa (tiene signo positivo) y que la relación es fuerte; aceptando la hipótesis específica 1, la cual plantea: La producción de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.

Asimismo, se afirma que el efecto es positivo, aunque de grado moderado, ya que comparando el nivel de ingresos anterior se tiene que:



Tabla 54.

Nivel de ingresos económicos anual

	2012	2018
Total	S/200	S/1170

Fuente: Elaboración propia.

La tabla muestra que, en 7 años, los ingresos económicos de las familias se incrementaron en un 485%, sin embargo, la cantidad de ingresos generados anualmente son muy poco significativos, por lo que el incremento de la producción tiene un efecto positivo y moderado en los ingresos económicos.

5.3.3. Segunda hipótesis específica

Como coeficiente de correlación se calculó el Rho de Spearman, esta se aplicó de acuerdo al supuesto de normalidad hacia los dos grupos de muestra identificados. Esto permitió establecer si existe o no una relación significativa y un efecto positivo o negativo.

Para la correlación se tomó la puntuación de los ítems de comercialización por cada hogar y los ingresos económicos generados por los mismos.

El criterio del valor p (p-valor o nivel de significancia) servirá de base para la toma de decisión de rechazar o no rechazar la hipótesis nula de la siguiente manera:

Si p-valor (Sig.) ≤ 0.05 , se rechaza la hipótesis nula

Si p-valor (Sig.) > 0.05 , no se rechaza la hipótesis nula.

Prueba estadística: Coeficiente de correlación de Spearman

Regla de decisión: Si $p = \text{Sig. (bilateral)} \leq 0.05$ no se rechaza la H1

H0: No existe relación significativa entre la comercialización de cuyes y los ingresos económicos.

H1: Existe relación significativa entre la comercialización de cuyes y los ingresos económicos.

Tabla 55.

Correlación entre comercialización de cuyes y los ingresos económicos.

		Ingresos económicos	
Rho de Spearman	Comercialización de cuyes	Coeficiente de correlación	.565
		Sig. (bilateral)	.000
		N	154

Fuente: Elaboración propia.



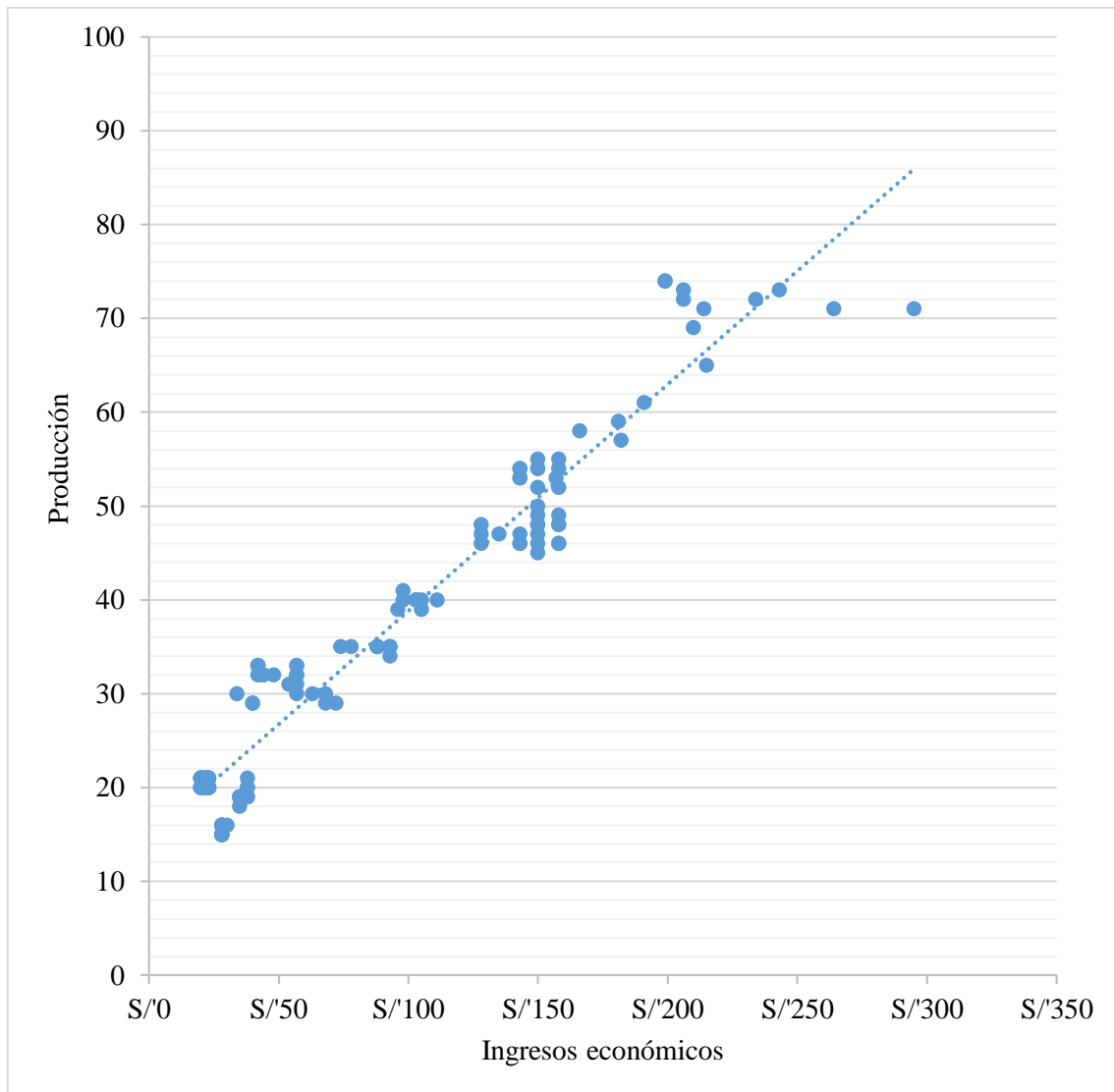
La tabla muestra la relación entre comercialización de cuyes y los ingresos económicos para una muestra de 154 datos. Con un p valor = 0.00, menor que 0.05 por lo que se procede a rechazar la hipótesis nula y no rechazamos la hipótesis alterna. Por ende, afirmamos que existe una relación significativa entre comercialización de cuyes y los ingresos económicos con un nivel de confianza del 95%. El coeficiente de correlación ($\rho = 0.565$) señala que la correlación es directa (tiene signo positivo) y que la relación es moderada, aceptando la hipótesis específica 2, la cual plantea: La comercialización de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.

5.3.4. Hipótesis general

Se planteó la siguiente hipótesis:

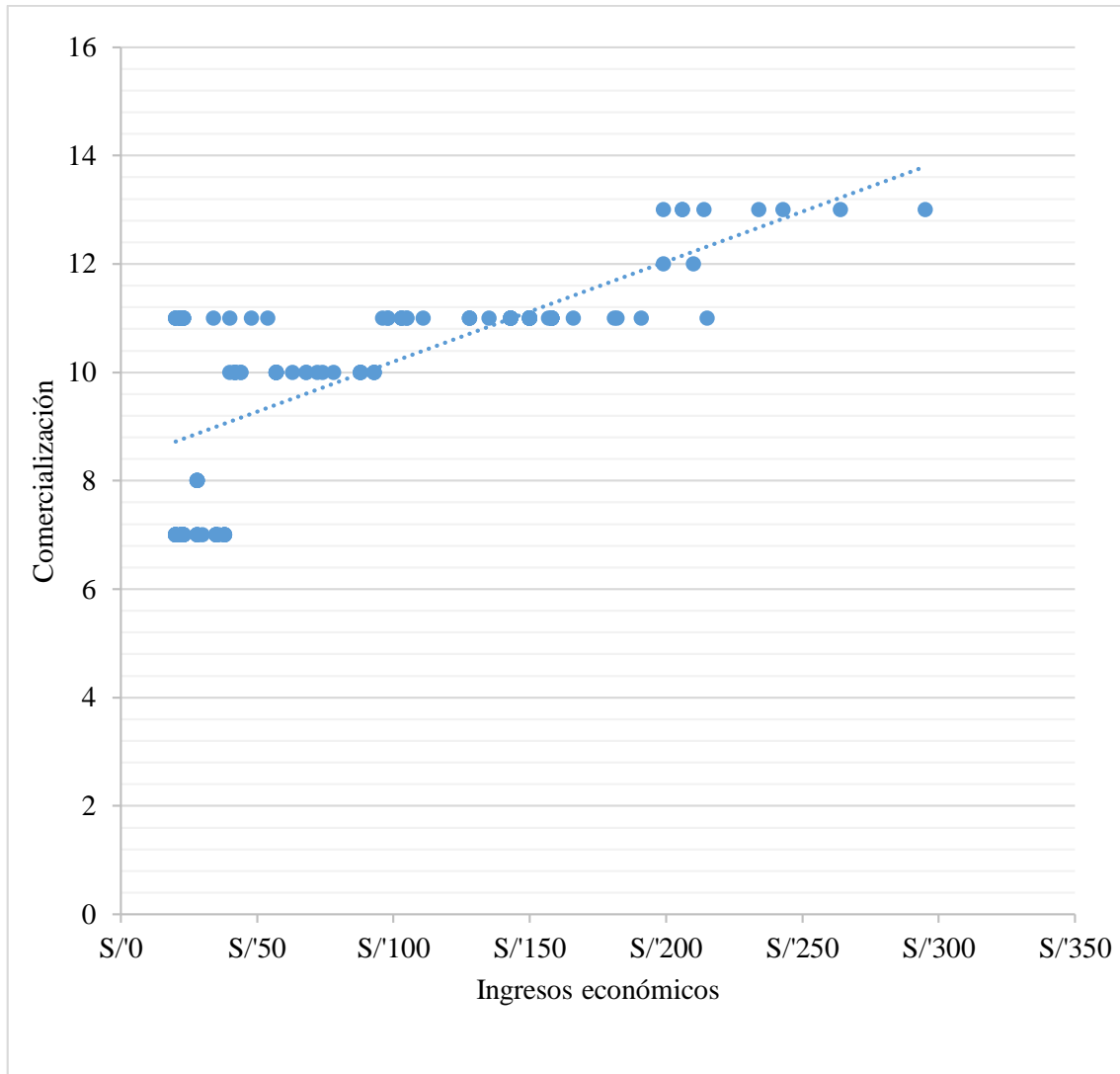
La producción y comercialización de los cuyes en el distrito de Maranura, tiene un efecto positivo-moderado en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018, ya que se incrementó la población de cuyes y se mejoró la raza de los cuyes.

Los efectos positivos se demostraron en las pruebas anteriores, sin embargo, se ilustrarán en un gráfico de dispersión para observar el comportamiento de las variables:



Fuente: Elaboración propia.

Figura 2. Producción de cuyes e ingresos económicos.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 3. Comercialización de cuyes e ingresos económicos.

Las figuras muestran que existe una correspondencia entre un incremento de la producción y comercialización de cuyes y el incremento en el nivel de ingresos, mostrando una relación directa y por tanto un efecto positivo.

Para determinar si efectivamente hubo una mejora en la población y en la raza de los animales se muestran las siguientes tablas:

Tabla 56

Población de cuyes años 2012 y 2018

	Sistema familiar o tradicional			Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)		
	2012	2018	Diferencia	2012	2018	Diferencia
Total de cuyes	14	24	10	42	55	13

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020



En el sistema de crianza familiar o tradicional, la población total de cuyes se incrementa en un 71%, asimismo, en el sistema de crianza semi-intensivo la población total de cuyes se incrementa en un 31%.

Tabla 57.

Raza de cuyes años 2012 y 2018

	2012	2018	Diferencia
Cuyes criollos %	87.3%	61%	-26.7%
Cuy en proceso de mejoramiento %	12.7%	39	26.3%

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

La población de cuyes criollos disminuye en un 26.7%, por otro lado, la población de cuyes en proceso de mejoramiento aumenta en un 26.3%, mostrando así un mejoramiento de la raza.

Tabla 58.

Ingresos económicos mensuales por la venta de cuy en soles años 2012 y 2018

	2012	2018	Diferencia
Sistema familiar o tradicional	S/112	S/444 (S/37x12)	S/332
Sistema (semi-intensivo)	S/336	S/1896 (S/158x12)	S/1560
Total	S/200	S/1170	S/970

Fuente: Elaboración Propia en el año 2020

En el año 2012, el ingreso de las familias por la crianza de cuyes era de S/ 200, pero para el 2018, los ingresos pasaron a ser S/1170. El ingreso económico promedio anual de los productores en el sistema de crianza tradicional se incrementó en S/ 332 y en el sistema de crianza semi-intensivo se incrementó en S/ 1560, en general, los ingresos se incrementaron en S/ 970.

En base a la información obtenida, se afirma la hipótesis general, la cual indica que:

La producción y comercialización de los cuyes en el distrito de Maranura, tiene un efecto positivo-moderado en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018, ya que se incrementó la población de cuyes y se mejoró la raza de los cuyes.



CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

La presente investigación, tuvo como objetivo general determinar los 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, para lo cual se realizó una encuesta a 154 familias.

6.1. Hallazgos relevantes de la investigación

El 64.3% de las familias tienen un sistema de crianza familiar, mientras que un 35.7% tienen un sistema de crianza semi - intensivo. Asimismo, el 90.9% de las familias que tienen un sistema de crianza familiar o tradicional, realiza la crianza en la cocina y un 9.1% restante, en jaulas pequeñas y mal cuidadas, mientras que del 100% que tiene un sistema de crianza familiar comercial semi intensivo, el 100% realiza la crianza en galpón o pozas prevaleciendo un nivel medio de conocimientos de conocimiento y aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy, así como en gestión organizativa.

Referente a la relación entre producción de cuyes y los ingresos económicos, se concluye que la producción de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.

El coeficiente de correlación ($\rho = 0.859$), señala que la correlación es directa (tiene signo positivo) y que la relación es fuerte; aceptando la hipótesis específica 1 propuesta en esta investigación, la cual plantea: La producción de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018, esto debido a que se incrementó la producción de cuyes y se disminuyó la mortalidad.

Respecto a la relación entre comercialización de cuyes y los ingresos económicos los resultados mostraron que existe una relación significativa entre comercialización de cuyes y los ingresos económicos. El coeficiente de correlación ($\rho = 0.565$) señala que la correlación es directa (tiene signo positivo) y que la relación es moderada, aceptando la hipótesis específica 2 propuesta en esta investigación, la cual plantea: La comercialización de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos de las familias, esto debido a que se diversificaron los canales de



venta, así como se incrementaron la cantidad de productores asociados, los cuales generan nuevas estrategias de comercialización, favoreciendo el incremento del nivel de ingresos.

En cuanto, a la producción y comercialización de los cuyes en el distrito de Maranura, se determinó que tienen un efecto positivo en los ingresos económicos, ya que, el ingreso económico promedio anual de los productores en el sistema de crianza tradicional se incrementó en S/ 332 y en el sistema de crianza semi -intensivo se incrementó en S/ 1560, en general, los ingresos se incrementaron en S/ 970, esto debido al incremento de la población de cuyes, ya que comparando la población de cuyes del año 2012 y 2018, se tiene que, en el sistema de crianza familiar o tradicional, la población total de cuyes se incrementa en un 71%, asimismo, en el sistema de crianza semi - intensivo la población total de cuyes se incrementa en un 31%, asimismo, tiene efectos positivos en el mejoramiento de la raza, hallando que la población de cuyes criollos disminuye en un 26.7%, por otro lado, la población de cuyes en proceso de mejoramiento aumenta en un 26.3%, mostrando así un mejoramiento de la raza, lo cual se refleja en un incremento de los ingresos.

6.2. Comparación con la literatura existente

Según Carro & Gonzáles (s.f.), las familias campesinas con actividades productivas que se diversifican entre actividades agropecuarias y no agropecuarias, tanto dentro de la chacra como fuera de ella, cuya producción se destina principalmente en las áreas andinas, las cuales son pequeños productores que utilizan fundamentalmente mano de obra familiar, pertenecen a la economía campesina.

En ese entender, se afirma que las familias del distrito de Maranura todavía permanecen dentro de este sistema de economía campesina, el cual muchas veces es excluido dentro de la economía regional, ya que no tiene suficientes excedentes de producción para dedicarse principalmente al abastecimiento, sin embargo, estas familias cuentan con potencial para desarrollar esta actividad e incluirse en la economía regional y tener como principal fuente de ingreso la crianza de cuyes, lo cual requiere el esfuerzo conjunto de productores y autoridades e incluso la población como potencial demandante.

Respecto a los resultados de la presente investigación, Valdivia (2018), realizó un estudio titulado “Incidencia de la producción de haba grano seco en los ingresos económicos de los productores del distrito de Anta, provincia de Anta,



departamento del Cusco, en el período 2014 - 2016” de la Universidad Andina del Cusco, La población y muestra estuvo conformada por 50 productores de haba grano seco teniendo las siguientes conclusiones:

La producción de haba grano seco incide positivamente en los ingresos económicos de los productores del Distrito de Anta, según la prueba del Chi – Cuadrado de Pearson, con un p – valor = 0.000 y un margen de error del 5%, asimismo halló que el nivel de capacitación que reciben influye significativamente en los productores de Haba Grano Seco, según la prueba de Chi – Cuadrado de Pearson, se obtiene un P – Valor de 0.000 siendo menor a 0.05 con un margen de error del 5%.

Estos resultados, aunque obtenidos con una muestra menor y con una prueba diferente, reafirman la importancia del desarrollo de actividades productivas para diversificar la economía y aportar en el crecimiento de las fuentes de ingreso y el incremento del nivel de ingresos, asimismo muestran la importancia del apoyo de las autoridades para mejorar el conocimiento de los procesos de producción y comercialización, ya que esto también favorece el desarrollo de la producción.

Referente a las teorías:

- **Economía Campesina**

Esta teoría se centra en la unidad familiar como parte fundamental de la economía, porque esta es una unidad de producción y consumo. El presente trabajo muestra que este concepto ahora es más amplio, dado que las familias siguen siendo unidades de producción y consumo, pero su desarrollo ha incorporado en su racionalidad el conocimiento del mercado, la incorporación de nuevas alternativas de producción y la revelación de su aptitud para la adopción de nuevas tecnologías, lo que niega la idea de su aversión al riesgo, dado que su comportamiento diversificador es manifiesto. Por consiguiente, las unidades familiares transitan a no ser tan solo unidades económicas de subsistencia.

- **Teoría de la Producción**

Tal como indica Parkyn, Esquivel, & Avalos (2005), la producción es el proceso de creación de bienes que produce una población, donde las familias buscan satisfacer sus necesidades y luego para generar rentabilidad. Esto se verifica con la adaptación de la función de producción, la cual al someterse al análisis estadístico permite afirmar que las familias mejoran sus ingresos con la producción y comercialización de los cuyes, ello les permite reasignar sus recursos priorizando los



nuevos insumos para la producción, elevando la productividad e incorporando nuevas herramientas y manejos técnicos, todo ello para obtener mejores resultados del esfuerzo de trabajo de los componentes de la unidad económica familiar.

6.3. Limitaciones de la investigación

Se considera la falta de estudios previos en la región sobre la producción de cuyes, por lo que se consideraron estudios del tema, pero en otros rubros.

Disponibilidad limitada por parte de los productores, para la aplicación de los instrumentos, por lo que se realizó una sensibilización con los productores permitiendo obtener de manera adecuada la información.

La investigación considerará los efectos del proyecto Mejoramiento de la capacidad competitiva de los productores de cuyes en la producción, comercialización e ingresos, más no los efectos de variables exógenas que afecten al estudio tales como el incremento de la demanda por consumo externo entre otras.



CONCLUSIONES

Primero: Se determinó que la producción y comercialización de los cuyes en el distrito de Maranura, tiene un efecto positivo en el incremento de la población de cuyes, ya que, comparando la población de cuyes del año 2012 y 2018, se tiene que, en el sistema de crianza familiar o tradicional, la población total de cuyes se incrementa en un 71%, asimismo, en el sistema de crianza semi-intensivo la población total de cuyes se incrementa en un 31%, además tiene efectos positivos en el mejoramiento de la raza, hallando que la población de cuyes criollos disminuye en un 26.7%, por otro lado, la cantidad de cuyes en proceso de mejoramiento aumenta en un 26.3%, mostrando así un mejoramiento de la raza, lo cual se refleja en un incremento de los ingresos, ya que en el año 2012, el ingreso de las familias por la crianza de cuyes era de S/ 200, pero para el 2018, los ingresos pasaron a ser S/1170, incrementándose en S/ 970.

Segundo: Se analizó la relación entre producción de cuyes y los ingresos económicos, teniendo un p valor = 0.00, menor que 0.05, lo que indica que se rechaza la hipótesis nula. El coeficiente de correlación ($\rho = 0.859$) señala que la correlación es directa (tiene signo positivo) y que la relación es fuerte; por lo que, la producción de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018, hallando que del 2012 al 2018, los ingresos económicos de las familias alcanzaron a duplicarse, sin embargo, la cantidad de ingresos generados (S/ 444) es poco significativa, además, el incremento de la producción tiene un efecto positivo y moderado en los ingresos económicos.

Tercero: En cuanto a la relación entre comercialización de cuyes y los ingresos económicos los resultados mostraron un p valor = 0.00, menor que 0.05, por lo que, se procede a rechazar la hipótesis nula. Por ende, existe relación significativa entre comercialización de cuyes y los ingresos económicos con un nivel de confianza del 95%. El coeficiente de correlación ($\rho = 0.565$) señala que la correlación es directa (tiene signo positivo), esto debido a que se diversificaron los canales de venta, así como se incrementaron la cantidad de productores asociados, los cuales generan nuevas estrategias de comercialización, favoreciendo el incremento del nivel de ingresos.



RECOMENDACIONES

Primero: A las autoridades del distrito de Maranura y de la provincia de La Convención, implementar acciones para implementar proyectos de inversión pública que ayuden a mejorar nivel tecnológico en la producción de cuyes, principalmente en el mejoramiento de instalaciones y manejo de parcelas de pastos cultivados, ya que, estos son las bases para garantizar una mejor producción y con mejores razas, asimismo estas acciones deben de acompañarse con capacitaciones demostrativas, acompañadas y supervisadas, en cuanto, al manejo sanitario y manejo alimenticio, es necesaria la supervisión y el acompañamiento con otras instituciones como las Agencias Agrarias para dar soporte a los productores que quieran incrementar su producción, ya que, ante dificultades como sequias o enfermedades y considerando el poco capital con los que cuentan los productores, estos podrían abandonar la crianza de cuyes.

Segundo: A los productores establecer estrategias para fomentar el consumo masivo de la carne de cuy, promoviendo el conocimiento de sus componentes nutritivos, la variedad de platos y recetas gastronómicas. Asimismo, los productores deben de alcanzar niveles de competitividad para promover la crianza en condiciones adecuadas del cuy, esto a fin de garantizar la calidad del producto en el mercado, mejorar sus capacidades organizacionales para la conformación de asociaciones de productores que puedan participar en Fondos concursables como el PROCOMPITE, Agroideas entre otros.

Tercero: A las autoridades del distrito de Maranura y de la provincia de La Convención, considerar en los proyectos, un componente enfocado en la comercialización, donde se implemente acciones estratégicas, brindando capacitación para desarrollar las capacidades organizativas de los productores y fortalecer las organizaciones de productores existentes para el mercado y la producción, desarrollando en los productores o en líderes de asociaciones capacidades de negociación, búsqueda de oportunidades, formación de convenios, conocimiento de canales de comercialización, trabajo con intermediarios aliados, etc. y otros que favorezcan la captación de clientes y el incremento de una demanda estable.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ataucusi, S. (2015). *Manejo técnico de la crianza de cuyes en la sierra del Perú*. (C. d. Perú, Ed.) Lima.
- Baca, G. (2016). Influencia de la asistencia técnica en el ingreso económico de los productores cacaoteros del distrito de Chazuta en el periodo 2013 al 2016. *Tesis*. Universidad César Vallejo, Lima - Perú. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/1291/baca_sg.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Brenes, L. (2002). *Gestión de Comercialización* ((1ra ed.). ed.). San Jose, Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia.
- Bruckman, W. (2011). *Hacia una Reforma de la Economía Contemporánea*. Madrid: ESIC.
- Caba, N., Chamorro, O., & Fontalvo, T. (2010). *Gestión de la Producción y Operaciones*. Obtenido de http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55847.pdf
- Carro, R., & Gonzáles, D. (s.f.). *Productividad y competitividad*.
- Chávez, J. C. (2012). Cadena de valor, estrategias genéricas y competitividad. *Tesis*. Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso, Oaxaca.
- Chayanov, A. (1974). La organización de la Unidad Económica Campesina.
- Chayanov, A. (1987). *Chayanov y la teoría de la economía campesina*. México: Siglo XXI.
- Cortez, N. (2019). Beneficios socioeconomicos de la producción y comercialización de quinua para exportación en el distrito de San Jerónimo, provincia de Andahuaylas - Apurímac campaña agrícola 2015-2016. *Tesis*. Universidad San Antonio Abad del Cusco, Cusco. Obtenido de http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/4089/253T20190251_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Diaz, A. (2014). Evaluación de la producción y comercialización de cuyes en el marco del proyecto "Procuy" en el distrito de El Mantaro - Jauja. *Tesis*. Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo - Perú. Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/1825/Tesis%20D%C3%ADaz.pdf?sequence=1&isAllowed=y>



- Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria . (2019). *Potencial del Mercado Internacional para la Carne de Cuy*. Lima.
- Effio, F. (2011). *Plan Contable General Empresarial*. Lima, Perú.
- Figueroa, A. (1989). *La Economía Campesina de la Sierra del Perú* (3era edición ed.). Lima - Perú: Fondo Editorial - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Florez, N. (2015). *Economía y trabajo en el sector agrícola*. México: Flacso Ediciones.
- Galindo, M., & Malgesini, G. (1994). *Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes*. España: McGraw Hill.
- Gonzales De Olarte, E. (1985). *Diferenciación Socioeconómica de las Comunidades Campesinas del Perú*. Perú: La cuestión rural en el Perú .P.U.C.
- Hernández, Fernández, & Baptista. (2014). *Metodología de Investigación*. México: McGraw Hill.
- Hidalgo, A. (1998). El pensamiento económico sobre desarrollo. De los mercantilistas al PNUD. *Universidad de Huelva*, 47 - 49.
- Higgins, B. (1970). *Desarrollo económico. Principios, problemas, políticas*. Madrid: Editorial Gredos.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2014). *La innovación en la agricultura: un proceso clave para el desarrollo sostenible*.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI. (2012). *Anuario estadístico. Jalisco 2012*. Jalisco.
- Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social. (2012). *Mi chacra emprendedora*. Perú: Editorial USAID.
- Montes, A. (2012). Asistencia técnica dirigida en crianza tecnificada de cuyes . Cajamarca.
- Montilla, F. (2007). *Conceptos básicos de microeconomía de la empresa*. Facultad de Ciencias Veterinarias - La Universidad del Zulia.
- Montoya, A. (1998). *Economía Crítica*. El Salvador: Editores Críticos.
- Padilla, L., García, A., & Castillo, F. (2011). *Delimitación espacial del corredor económico Ensenada - Mexicali*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Parkyn, M., Esquivel, G., & Avalos, A. (2005). *Microeconomía* (Séptima Edición ed.). Pearson Educación.



- Philip, K., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: Mexico Pearson.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*.
- Proyecto de Reducción y Alivio a la Pobreza. (2001). *Boletín informativo*. (P. Lima, Productor)
- Ramos, W. (diciembre de 2014). Potencialidades de los corredores económicos para el desarrollo sostenible de la Región Cajamarca. *Tesis*. Universidad Nacional de Cajamarca, Cajamarca - Perú.
- Rodríguez, J. (1999). *La Economía Mundial y el Desarrollo*. Madrid: Acento Editorial.
- Rosas, M. (2009). Una Contribución a la Ec.
- Samuelson, A. (1990). *Introducción a la economía*. España: Mc- Hill.
- Sánchez, K. (2015). La producción de cuy y las ventas en el Cantón Cevallos provincia de Tungurahua, período 2017. *Tesis*. Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/5188/1/UNACH-EC-FCP-ING-COM-2018-0033.pdf>
- Smith, A. (1990). *Riqueza de las naciones*. McGraw - Hill.
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Growth. *Quarterly Journal of Economics*.
- Soto, M. (2005). *Influencia de los corredores económicos en la producción de limón de exportación en la región Piura*. Lima: Universidad de Lima.
- Tipán, M., & Cando, P. (2017). Estudio de factibilidad del proyecto: crianza, producción y comercialización de cuyes como alternativa de mejoramiento de la situación socioeconómica de los moradores de la Parroquia Lican, Cantón Riobamba, provincia de Chimborazo. *Tesis*. Universidad Central del Ecuador, Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/9472/1/T-UCE-0005-006-2017.pdf>
- Toro, J. (2012). *Fundamentos de Teoría Económica: Conceptos Prácticos de Micro y Macroeconomía*. España: Cognitio.
- Unidad Formuladora de la Municipalidad Distrital de Maranura. (2012). *Mejoramiento de la Capacidad Competitiva de los Productores de Cuyes en el Distrito de Maranura, Provincia de la Convención -Región Cusco*.



- Valdivia, E. (2018). Incidencia de la producción de haba grano seco en los ingresos económicos de los productores del distrito de Anta, provincia de Anta, departamento del Cusco, en el período 2014 - 2016. *Tesis*. Universidad Andina del Cusco, Cusco. Obtenido de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/2643/1/Elias_Tesis_bachiller_2018.pdf
- Vela, L. (2011). Problemática del Sector Agrario, su Competitividad y Propuestas de Solución. *Documento*. Obtenido de <https://web.ua.es/es/giecryal/documentos/agricultura-peru.pdf>
- Weitzman, M. (1996). Hybridizing Growth Theory. *American Economic Review*, Vol. 86(N° 2).
- Zúñiga, C. (2011). *Texto básico de economía agrícola: Su importancia para el desarrollo local sostenible*. Nicaragua: Editorial Universitaria. Obtenido de [http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/111604/2/LIBRO%20ZUNIGA%](http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/111604/2/LIBRO%20ZUNIGA%20)



ANEXOS



ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: 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.

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores	Metodología	Técnicas de Recolección de Datos
<p>Problema General ¿Cuáles son los 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?</p>	<p>Objetivo General Determinar los 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.</p>	<p>Hipótesis General La producción y comercialización de los cuyes en el distrito de Maranura, tiene un efecto positivo en los ingresos económicos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018, ya que se incrementó la población de cuyes y se mejoró la raza de los cuyes.</p>	<p>Variable dependiente Ingresos económicos</p>	Nivel de ingresos económicos	1. Nivel de ingresos por venta de cuy (cantidad y precio de cuyes)	<p>Tipo: Aplicada Enfoque: Cuantitativo Diseño: No Experimental-transeccional. Alcance: Correlacional - descriptivo Población: 256 familias beneficiarias del PIP 189921.</p>	<p>Datos teóricos Tesis, libros, artículos visuales y físicos Técnicas: Entrevista Encuesta Instrumento Guía de entrevista Cuestionario</p>
<p>Problemas Específicos 1. ¿Cuál es el efecto de la producción de cuyes en el ingreso económico de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018? 2. ¿Cuál es el efecto de la comercialización de</p>	<p>Objetivos Específicos 1. Analizar el efecto de la producción de cuyes en el ingreso económico de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018. 2. Explicar el efecto de la comercialización</p>	<p>Hipótesis Específicas 1. La producción de cuyes tiene un efecto positivo en los ingresos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018. 2. La comercialización de cuyes tiene un</p>	<p>Variable independiente: Producción y comercialización de cuyes</p>	Producción	<p>1. Tecnologías de producción 2. Población de la granja 3. Número de cuyes madres 4. Infraestructura 5. Sistema de alimentación 6. Nivel de conocimiento y aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy 7. Raza</p>	<p>Muestra: 154 familias beneficiarias del PIP 189921.</p>	
				Comercialización	<p>1. Lugar de venta 2. Forma de venta 3. Canales de venta</p>		



cuyes en el ingreso económico de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018?	de cuyes en el ingreso económico de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.	efecto positivo en los ingresos de las familias del distrito de Maranura, provincia de La Convención, Cusco, Periodo 2018.			4. Nivel de conocimiento y aplicación en gestión organizativa 5. Participación en organización de productores de cuy 6. Nivel de conocimiento y aplicación en gestión de planes de negocio		
--	---	--	--	--	--	--	--



ANEXOS 2: INSTRUMENTO

Encuesta

Encuesta N°-----

Distrito-----Calle/Av.----- Fecha-----

Reciba un cordial saludo:

El presente cuestionario tiene como objetivo analizar los 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.

Esta encuesta es de carácter anónima, por lo que garantiza la confidencialidad de su información, se le insiste total sinceridad y se le agradece su participación.

Instrucciones:

- 1°. **Lea detenidamente** cada una de las preguntas.
- 2°. **Marque con un aspa (X)** la respuesta elegida en el recuadro correspondiente.
- 3°. **Elija sólo una respuesta** en cada apartado. Si se tiene alguna duda en la elección de la respuesta, escoja aquella que más se acerque a su opinión.
- 4°. **No deje ninguna cuestión sin responder.** Éste es un requisito importante para la valoración de todo el cuestionario.

Muchas gracias por tu colaboración.

Datos generales

- 1) Edad: _____
- 2) Nivel de instrucción:
 - a) Primaria
 - a) Secundaria
 - b) Superior técnico
 - c) Superior
 - d) Otro =>especificar
- 3) Número de miembros en su familia: _____
- 4) ¿Cuántos miembros se dedican a la crianza de cuyes? : _____

Producción de cuyes

A. Producción de cuyes

A.1) Tecnologías de producción

- 1) ¿Cuál de los siguientes sistemas de crianza utiliza? Especificar las características de su producción
 - a) Sistema familiar o tradicional
 - b) Sistema familiar – comercial (semi-intensivo)

A.2) Población del galpón

- 2) Completar el siguiente cuadro:

Cuyes	
Cantidad de crías nacidas al mes	
Cantidad de crías destetadas al mes	
Cantidad de cuyes para recría y engorde	
Cantidad de hembras en producción	
Cantidad de machos en producción (padrillos)	



A.3) Número de cuyes madres

3) Completar el siguiente cuadro:

Cuyes	
Número de cuyes madres	
Tamaño de camada al momento del nacimiento.	
Tamaño de camada al momento del destete.	
Nº de pariciones por año.	

A.4) Infraestructura

4) ¿Usted realiza la crianza en...? Especificar la cantidad y medidas

(Marque según corresponda y complete los datos)	Cantidad	Medidas
a) Crianza en cocina		
b) Crianza en galpón o pozas		
c) Otro		

A.5) Sistema de alimentación

5) ¿Cómo es el manejo alimenticio de sus cuyes?

- a) Pastos naturales y residuos de cocina
- b) Pastos cultivados y pastos naturales y residuos de cocina
- c) Pastos cultivados y granos y concentrados
- d) Otros

6) ¿Cuál es su disponibilidad de pastos cultivados?

- a) No poseen pastos cultivados
- b) De 5- 20 m²
- c) De 20- 200 m²
- d) Más de 200 m²

A.6) Nivel de conocimiento y aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy

7) ¿Cuál es su nivel de conocimiento en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy?

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo

8) ¿Cuál es su nivel de aplicación en técnicas de prevención y tratamiento de enfermedades de cuy?

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo

A.7) Raza

9) Del 100% de sus cuyes cuantos son criollos y cuantos son mejorados, en %.

Raza de cuyes en %	
Cuyes criollos	%
Cuy en proceso de mejoramiento-----	%



B. Comercialización

B.1) Lugar de venta

- 10) ¿Cuál son los lugares de venta de sus cuyes?
- a) Mercado de la localidad
 - b) Mercado de la región Cusco, especificar: _____
 - c) Mercado de otras regiones: _____
 - d) Otro:

B.2) Forma de venta

11) Completar el siguiente cuadro según corresponda:

Para autoconsumo %: _____%
Para venta en %
a) Para carne _____%
b) Para recría _____%

B.3) Canales de venta

12) Completar el siguiente cuadro según corresponda:

Forma de venta en %
a) Directo _____%
b) Intermediarios _____%

B.4) Nivel de conocimiento y aplicación en técnicas en gestión organizativa de productores de cuy.

- 13) ¿Conoce usted sobre técnicas de gestión organizativa de productores de cuy?
- a) Alto
 - b) Medio
 - c) Bajo
- 14) ¿Aplica usted las técnicas de gestión organizativa de productores de cuy?
- a) Alto
 - b) Medio
 - c) Bajo

B.5) Participación en organizaciones de productores de cuy

- 15) ¿Participa usted en organizaciones de productores de cuy?
- a) Si
 - b) No
- 16) ¿En qué organización participa? _____

B.6) Nivel de conocimiento y aplicación en gestión de planes de negocio

- 17) ¿Conoce usted sobre técnicas de gestión de planes de negocio?
- a) Alto
 - b) Medio
 - c) Bajo
- 18) ¿Aplica usted las técnicas de gestión de planes de negocio?
- a) Alto
 - b) Medio
 - c) Bajo

C. Nivel de ingresos económicos



C.1) Nivel de ingresos por venta de cuyes

19) Complete el siguiente cuadro:

Cantidad de venta al mes en unidades	Precio de venta en S/	Nivel de ingresos (Precio x Cantidad)
a) Para carne _____	a) Para carne S/ _____	b) Para carne S/ _____
b) Para recría _____	c) Para recría S/ _____	Para recría S/ _____

C.2) Costos de producción de la crianza de cuyes destinada a la venta

20) Complete el siguiente cuadro:

Cantidad de venta al mes en unidades	Costos de producción en S/
c) Para carne _____	d) Para carne S/ _____
d) Para recría _____	e) Para recría S/ _____