

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN MARKETING

Tema: "LOGÍSTICA COMERCIAL Y LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE
LOS PRODUCTORES DE CUYES DEL CANTÓN TISALEO
DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA"

Trabajo de Investigación.

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Marketing.

Autora: Ing. Gladys Elizabeth Vintimilla Bayas.

Director: Ing. MBA. Fernando Silva Ordoñez.

Ambato – Ecuador.

2013

Al Consejo de Posgrado de la Universidad Técnica de Ambato.

El tribunal receptor de la defensa del trabajo de investigación con el tema: "Logística Comercial y los Ingresos Económicos de los productores de cuyes del Cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua", presentado por: Ingeniera Gladys Elizabeth Vintimilla Bayas y conformado por: Ing. MBA. Danilo Altamirano Analuisa, Dra. Mg. Jenny Gamboa Salinas, Ing. MBA. José Herrera Herrera, Miembros del Tribunal, Ing. MBA. Fernando Silva Ordoñez, Director del trabajo de investigación y presidido por: Ing. Mg. Luis Velásquez Medina Presidente del tribunal; Ing. Mg. Juan Garcés Chávez Director de Posgrado, una vez escuchada la defensa oral el Tribunal aprueba y remite el trabajo de investigación para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.

Ing. Mg. Luis Velásquez Medina.
Presidente del Tribunal de Defensa.

Ing. Mg. Juan Garcés Chávez
DIRECTOR DE POSGRADO

Ing. MBA. Fernando Silva Ordoñez
Director de Trabajo de Investigación

Ing. MBA. Danilo Altamirano Analuisa
Miembro del Tribunal

Dr. Mg. Jenny Gamboa Salinas
Miembro del Tribunal

Ing. MBA. José Herrera Herrera
Miembro del Tribunal

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el trabajo de investigación con el tema: "LOGÍSTICA COMERCIAL Y LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE LOS PRODUCTORES DE CUYES DEL CANTÓN TISALEO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA", nos corresponde exclusivamente a: Ingeniera Gladys Elizabeth Vintimilla Bayas y de Ingeniero MBA. Fernando Silva Ordóñez, Director del trabajo de investigación; y el patrimonio intelectual del mismo a la Universidad Técnica de Ambato.

Ing. Gladys Elizabeth Vintimilla Bayas
Autora

Ing. MBA. Fernando Silva Ordóñez
Director

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de investigación o parte de él un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los Derechos de mi trabajo de investigación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de esta, dentro de las regulaciones de la Universidad.

Ing. Gladys Elizabeth Vintimilla Bayas
cc. 1803626520

ÍNDICE GENERAL.

CONTENIDO	PÁGINA
Carátula	i
Consejo de posgrado	ii
Autoría de la investigación.....	iii
Derechos de autor	iv
Índice general.	v
Índice de contenidos.	v
Índice de tablas.	viii
Índice de gráficos.	ix
Índice de cuadros.	x
Índice de flujogramas.	xi
Índice de anexos.	xi
Resumen ejecutivo.	xii
Summary	xiii
Introducción.....	1

ÍNDICE DE CONTENIDOS.

CAPITULO I	2
1.PROBLEMA.	2
1.1 TEMA.....	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.2.1 Contextualización.....	2
1.2.2 Análisis crítico.	9

CONTENIDO	PÁGINA
1.2.3 Prognosis.	12
1.2.4 Formulación del problema.	12
1.2.5. Preguntas directrices.	13
1.2.6. Delimitación del objeto de investigación.	13
1.3. JUSTIFICACIÓN.	14
1.4. OBJETIVOS.	16
1.4.1. Objetivo General.	16
1.4.2. Objetivos Específicos.	17
CAPÍTULO II.	18
2. MARCO TEÓRICO.	18
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.	18
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.	25
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.	27
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.	30
2.5. HIPÓTESIS.	38
2.5.1. Variable independiente.	38
2.5.2. Variable dependiente.	38
CAPÍTULO III.	39
3. MARCO METODOLÓGICO.	39
3.1. ENFOQUE.	39
3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.	40
3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.	41
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.	41
3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.	43

CONTENIDO	PÁGINA
3.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	44
3.6.1. Variable independiente.....	44
3.6.2. Variable dependiente.....	46
3.7. PLAN DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.	47
3.8. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.	48
CAPITULO IV	49
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	49
4.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.	49
4.2 INTERPRETACIÓN DE DATOS.	49
4.2.1 Encuesta.....	51
4.3 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	59
4.3.1 Modelo lógico.....	59
4.3.2 Nivel de significación y regla de decisión.	60
4.3.3 Estimador estadístico chicuadrado.....	60
4.3.3.1 Combinación de frecuencias.....	61
4.3.4 Cálculo de chi-cuadrado.....	61
4.3.5 Decisión final.	62
CAPÍTULO V.....	64
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	64
5.1 CONCLUSIONES.....	64
5.2 RECOMENDACIONES.....	65
CAPÍTULO VI.....	67
6. PROPUESTA	67
6.1 TEMA.....	67

CONTENIDO	PÁGINA
6.1.1 Datos informativos.....	67
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	68
6.3 OBJETIVOS.....	68
6.3.1 Objetivo General.....	68
6.4 SISTEMA LOGÍSTICO COMERCIAL PROPUESTO.....	68
6.4.1 Sistema Logístico Comercial propuesto.....	69
6.4.2 Manual de Organización y Funciones.....	78
6.4.2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE CUPROTISA PROPUESTO.....	86
6.4.3 Plan de acción.....	130
6.5 JUSTIFICACIÓN.....	134
6.6 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	135
6.7 ADMINISTRACIÓN.....	136
6.7.1 Recursos Humanos.....	136
6.7.2 Recursos Físicos.....	136
6.7.3 Recursos Económicos.....	137
6.8 CRONOGRAMA.....	141
6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN.....	147
6.10 BIBLIOGRAFÍA.....	149
6.11 Anexos.....	153

INDICE DE TABLAS.

TABLA # 1	Producción en kilogramos de cuyes.....	3
TABLA # 2	Cálculo tasa de crecimiento.....	4
TABLA # 3	Productores de cuyes a nivel nacional.....	5

CONTENIDO	PÁGINA
TABLA # 4	Registro mensual de costos de producción 7
TABLA # 5	Características nutritivas del cuy 15
TABLA # 6	Tiempo produce cuyes 51
TABLA # 7	Nivel de producción..... 52
TABLA # 8	Animales criados en condiciones correctas 53
TABLA # 9	Materia prima adecuada..... 54
TABLA # 10	Ingresos económicos..... 55
TABLA # 11	Logística comercial..... 56
TABLA # 12	Tiempo entrega el producto 57
TABLA # 13	Capacitarse..... 58
TABLA # 14	Cálculo chi-cuadrado X^2 61
TABLA # 15	Tasa de crecimiento en ventas del cuy..... 134

INDICE DE GRÁFICOS.

GRÁFICO # 1	Valor nutritivo de la carne de cuy 16
GRÁFICO # 2	Superordinación y subordinación de variable independiente .. 30
GRÁFICO # 3	Super ordinación y subordinació de variable dependiente . 31
GRÁFICO # 4	Tiempo produce cuyes 51
GRÁFICO # 5	Nivel de producción..... 52
GRÁFICO # 6	Animales criados en condiciones correctas 53
GRÁFICO # 7	Materia prima adecuada..... 54
GRÁFICO # 8	Ingresos económicos 55
GRÁFICO # 9	Logística comercial..... 56
GRÁFICO # 10	Tiempo entrega el producto 57
GRÁFICO # 11	Capacitarse..... 58

CONTENIDO	PÁGINA
GRÁFICO # 12	Chi - cuadrado..... 63
GRÁFICO # 13	Cronograma 141

INDICE DE CUADROS.

CUADRO # 1	Matriz causa - efecto 11
CUADRO # 2	Matríz axiológica..... 26
CUADRO # 3	Técnicas e instrumentos de recolecc. De la información 43
CUADRO # 4	Operacionalización variable independiente..... 44
CUADRO # 5	Operacionalización variable dependiente..... 46
CUADRO # 6	Recolección de la información 47
CUADRO # 7	Frecuencias observadas y esperadas..... 62
CUADRO # 8	Sistema logístico comercial 69
CUADRO # 9	Descripción de puestos 89
CUADRO # 10	Directorio..... 127
CUADRO # 11	Plan de acción (Demanda insatisfecha)..... 130
CUADRO #12	Plan de acción (Cuyes de raza)..... 131
CUADRO # 13	Plan de acción (Bajas temperaturas)..... 132
CUADRO # 14	Plan de acción (Producto de calidad) 133
CUADRO # 15	Plan de acción (Nuevos productores) 133
CUADRO # 16	Presupuesto construcción de galpones 137
CUADRO # 17	Elaboración hojas volantes 138
CUADRO # 18	Presupuesto financiado por ONGs y MAGAP..... 138
CUADRO # 19	Costo para crear asociaciones 139
CUADRO # 20	Costo productores de cuyes 139

CONTENIDO **PÁGINA**

CUADRO # 21	Presupuesto total.....	140
CUADRO # 22	Previsión de la evaluación	147

INDICE DE FLUJOGRAMAS.

FLUJOGRAMA # 1	Flujograma proceso de compras (CUPROTISA)	72
FLUJOGRAMA # 2	Flujo proceso faenamiento y empacado de cuyes	74

INDICE DE ANEXOS.

ANEXO # 1	Modelo de encuesta.	154
ANEXO # 2	Flujo proceso para el faenamiento y empacado de cuyes.....	156
ANEXO # 3	Ubicación geográfica CUPROTISA.....	157
ANEXO # 4	Mapa de la provincia de Tungurahua.	158
ANEXO # 5	Población cantón Tisaleo para el año 2012.....	159
ANEXO # 6	Propuesta construcción galpón	160
ANEXO # 7	Distribución de pozas.	161
ANEXO # 8	Sembríos de alfalfa.	162

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN MARKETING

Tema: “LOGÍSTICA COMERCIAL Y LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE LOS PRODUCTORES DE CUYES DEL CANTÓN TISALEO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”.

Autor: Ing. Gladys Elizabeth Vintimilla Bayas.

Tutor: Ing. MBA. Fernando Silva Ordoñez.

Fecha: abril del 2013.

RESUMEN EJECUTIVO.

El propósito de este trabajo de investigación es la generación de una propuesta para los productores de cuyes del cantón Tisaleo, el cual trata sobre cómo mejorar la logística comercial que incide en su bajo nivel de ingresos económicos, para lograr este objetivo se pretende formar asociaciones ya que de esta manera es mucho mejor realizar las capacitaciones, mejorando sus conocimientos se obtiene un producto de calidad que satisfaga las necesidades tanto del cliente como de los productores, a continuación la faenadora CUPROTISA, se encarga del respectivo faenamamiento y venta; luego de organizarla adecuadamente al aplicar un manual de organización y funciones. Para lograr estos objetivos se aspira tener un buen capital humano, capital informático y presupuesto en el cual colabora el MAGAP.

Descriptores del trabajo de investigación: logística comercial, ingresos económicos, proceso, flujo de bienes y servicios, productividad, satisfacción de necesidades.

TECHNICAL UNIVERSITY AMBATO
FACULTY OF ADMINISTRATIVE
GRADUATE ADDRESS
MASTER OF MARKETING

Topic: "LOGISTICS COMMERCIAL AND ECONOMIC INCOME
GUINEA PIG PRODUCERS OF CANTON
TISALEO TUNGURAHUA PROVINCE".

Author: Ing. Gladys Elizabeth Vintimilla Bayas.

Tutor: Ing. MBA. Fernando Silva Ordoñez.

Date: april, 2013.

SUMMARY

The purpose of this research is to generate a proposal for guinea pig producers Tisaleo Canton , which is about how to improve trade logistics that affects their low income, to achieve this goal is to form associations and this way is much better do the training and improving their skills get a quality product that meets the needs of both client and producer , then the slaughtering CUPROTISA , does the respective slaughter and sale , then to organize it properly by applying an organization and functions manual. To achieve these objectives, aims to have a good human capital, and budget computer which works the MAGAP.

Descriptors of the research: trade logistics, income, process, flow of goods and services, productivity, satisfaction of needs.

INTRODUCCIÓN.

La propuesta consiste en la búsqueda de economías de escala, un mayor poder de negociación con los clientes. Para el cumplimiento de estos objetivos se pretende realizar acuerdos con comunidades y familias productoras de cuyes. Estos acuerdos tienden a la obtención de materia prima de calidad y una mejora de eficiencia tanto de producción como de procesamiento y la venta. La Empresa capacitará a los proveedores de cuy brindándoles asistencia técnica y se les asegura un precio de venta justo y rentable.

En la encuesta realizada se demostró que existen errores y retrasos en el proceso de logística comercial los cuales serán corregidos a través de la determinación clara de los procedimientos a seguir con la finalidad de reducir tiempo y costos.

Con el presente trabajo se mejora el control y organización en la recepción y entrega del producto además de mantener capacitado y motivado a los productores de cuyes mejorando satisfactoriamente sus ingresos económicos.

Esta tesis es bastante atractiva ya que al tratarse de una industria interesante y rentable nos permite cubrir un mercado poco explotado, además de crear fuentes de trabajo y generar altos ingresos económicos.

Con la finalidad de obtener información convincente se realizó una visita de campo a diferentes productores de cuyes integrantes de la muestra seleccionada, quienes proporcionaron la información necesaria, mediante la cual se ha podido finalizar con la investigación planteada.

CAPITULO I

1. PROBLEMA.

1.1 TEMA.

Logística Comercial y los Ingresos Económicos de los Productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.2.1 Contextualización.

Macro.

El área comercial de una organización juega un papel fundamental, ya que es aquí, donde se materializan las ventas y por consiguiente la distribución física de las mercancías, entregando los productos directamente al cliente, en el momento y lugar oportuno, cumpliendo con los requerimientos y especificaciones de calidad establecidos en la empresa.

Según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), la producción anual de cuyes a nivel nacional en el año 1999 fué de 4,518,796 kilos de carne de cuy, y para el año 2012 se determinó una producción mensual de cuyes de 6,749,201 kilos de carne.

El siguiente cuadro muestra la producción del cuy que es bastante variable.

TABLA # 1
PRODUCCIÓN EN KILOGRAMOS DE CUYES.

PRODUCCIÓN EN KILOGRAMOS (A nivel nacional)		
AÑO	KG	Tasa de crecimiento anual
1999	4,518,796	
2000	4,596,612	2 %
2001	5,186,104	13 %
2002	5,189,019	0,06 %
2003	5,407,372	4 %
2004	5,443,678	0,7 %
2005	5,500,000	1 %
2006	5,780,000	5 %
2007	5,787,000	0,12 %
2008	5,825,050	0,7 %
2009	5,912,808	2 %
2010	6,519,629	10%
2011	6,624,748	2 %
2012	6,749,201	2%

Fuente: MAGAP. (1999-2012).

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

CÁLCULO DE LA TASA DE CRECIMIENTO.

$$\text{TC año 2000} = \frac{\text{Producción en Kg año 2000} - \text{Producción en Kg año 1999}}{\text{Producción en Kg año 1999}}$$

$$\text{TC año 2000} = \frac{4,596,612 - 4,518,796}{4,518,796}$$

$$\text{TC año 2000} = 0,0172 * 100$$

$$\text{TC año 2000} = 2 \%$$

TABLA # 2

CÁLCULO TASA DE CRECIMIENTO.

Año	Tasa de crecimiento anual
2000	2 %
2001	13 %
2002	0,06 %
2003	4 %
2004	0,7 %
2005	1 %
2006	5 %
2007	0,12 %
2008	0,7 %
2009	2 %
2010	10%
2011	2 %
2012	2%

Fuente: MAGAP. (1999-2012).

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Según los datos calculados la tasa de crecimiento en lo que se refiere a la producción de cuyes a nivel nacional en kilogramos en promedio desde el año 1999 al año 2012 es del 3 % anual.

Los estudios realizados y datos recolectados por el MAGAP, indican que las principales provincias que se dedican a la producción de cuy para fines comerciales son Cotopaxi, Imbabura, Pichincha, Azuay, Chimborazo y Tungurahua.

La cantidad de productores a nivel nacional es de 65,780 personas, los cuales se dedican a la comercialización de cuyes, el resto son solo para consumo familiar, esto es lo que se pretende cambiar que no se pierda la inversión sino que exista rentabilidad.

TABLA # 3
PRODUCTORES DE CUYES A NIVEL NACIONAL

PROVINCIA	PRODUCTORES
Pichincha	3571
Imbabura	2952
Cotopaxi	3220
Chimborazo	2867
Tungurahua	3150
Azuay	3020
Resto del País	47000
TOTAL:	<u>65,780</u>

Fuente: MAGAP. (2012)

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Se ha identificado tres diferentes niveles de producción, caracterizados por la función que ésta cumple dentro del contexto de la unidad productiva. Los sistemas de crianza identificados a nivel nacional son el familiar, el familiar-comercial y el

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

En el sistema familiar el cuy provee la seguridad alimentaria de la familia y la sostenibilidad del sistema de los pequeños productores, por el desconocimiento del cuidado de los animales lo cual provoca un alto índice de mortalidad. Los sistemas familiar-comercial y comercial generan una empresa para el productor, la cual produce fuentes de trabajo y evita la migración de los pobladores del área rural a las ciudades.

Existen varias limitantes en el desarrollo del sector; así tenemos que el 95% se encuentra bajo el sistema de crianza familiar, mientras que solo el 5% forma parte del sistema comercial y familiar-comercial.

Meso.

En la Provincia del Tungurahua, la crianza a nivel del pequeño criador, data de épocas ancestrales; en este sistema de producción, la productividad es baja debido a que no existe tecnología de crianza apropiada; y lo poco que se comercializa se lo realiza en los mercados donde los intermediarios compran barato y revenden caro, lo cual genera pérdidas para los productores; la idea es eliminar a los intermediarios para obtener mayores ganancias.

El destino de la producción de cuyes por productor está distribuido en números aproximados de la siguiente manera:

Mensualmente el 22% de los cuyes se destinan a la venta en plazas y mercados, el 34% se comercializa entre vecinos, el 32% se consume en eventos sociales y tan solo el 12% se vende en restaurantes y asaderos.

Micro.

El costo de producción en la crianza de cuyes para los productores es de:

TABLA # 4
REGISTRO MENSUAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN.

Número de cuyes: 10

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio unitario (\$)	Valor total
1. Costos de producción.				
Alimentación (alfalfa).	Carga.	2	2	4
Alimentación (concentrado).	Arroba,	1	5	5
Mano de obra.	Peón (30 días)	1	10	10
2. Gastos de administración.				
Servicio de agua.	Mensual		1	1
Servicio de luz.	Mensual		0,50	0,50
Gastos de transporte.	Unid.		1	1
Total:				21,50
3. Imprevistos (10%).				2,15
Total gastos producción y de administración.				23,65

Fuente: Productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Para la venta el cuy está en su peso ideal de 1200 g. a los dos meses por lo tanto:

Costo de producción= Total gastos de producción y de administración * 2 meses.

Costo de producción= 23,65 * 2

Costo de producción= 47,30.

Costo de producción por unidad (cuy)= Costo de producción / Número cuyes.

Costo de producción por unidad (cuy)= 47,30 / 10

Costo de producción por unidad (cuy)= 4,73.

El costo de producción por cada unidad de cuy que está listo para la venta con su peso ideal de 1200 g. es de \$ 4,73.

Los productores de cuyes del cantón Tisaleo distribuyen en los mercados a los siguientes precios:

\$5.00 los cuyes vivos con un peso de 2.6 libras; y

\$5.50 los cuyes vivos con un peso de 3,0 libras.

Como se observa los precios son bajos y no se recupera la inversión por ende no hay utilidad, en cambio la faenadora (CUPROTISA) está adquiriendo a los siguientes precios:

\$6.00 los cuyes vivos con un peso de 2,6 libras (1200 g).

\$7,50 los cuyes vivos con un peso de 3,0 libras (1400 g).

Y luego de Faenarlos se comercializan a los siguientes precios:

\$10,00 con un peso de 2,6 libras.

\$10.50 con un peso de 3,0 libras.

Existe una diferencia aproximada de USD. \$ 1.00 entre los cuyes que se vende en las plazas y los que se vende en CUPROTISA, esta diferencia puede significar una mejoría económica para los productores de cuyes.

El cuy está alcanzando altas demandas en el mercado nacional e internacional; teniendo en cuenta que para su comercialización debe reunir ciertas características como el Peso, Tamaño, Controles Sanitarios, Controles de Calidad, etc.

La carne del cuy se consume en diversos platos típicos como son:

Cuy asado.

Cuy con papas.

Locro de cuy, etc.

Es utilizado como pío de cría para la venta a los pequeños productores.

Faenado, para la distribución a restaurantes, paraderos, asaderos y consumidor final.

En medicina en períodos de recuperación (Parto, enfermedad, etc.) y para el diagnóstico de enfermedades.

En ritos mágico-religiosos.

Como mascota, sobre todo a nivel de los países de habla inglesa.

Como animal experimental en nutrición y salud.

1.2.2 Análisis crítico.

Los problemas existentes son por la mala gestión de la logística comercial que se produce especialmente por no integrar adecuadamente las funciones de producción y comercialización, esta es la principal causa por la que no se cumplen los objetivos propuestos por los productores lo cual los desmotiva a seguir luchando para obtener un buen producto.

Por esta razón, esta actividad ha sido y es dirigida en su mayor parte al autoconsumo y muy poco a la comercialización. Esta condición ha causado que el sistema de crianza más bien sea de carácter empírico (familiar), debido al alto grado de mortalidad y disminución de los ingresos económicos, esta también es una causa para que exista demanda insatisfecha.

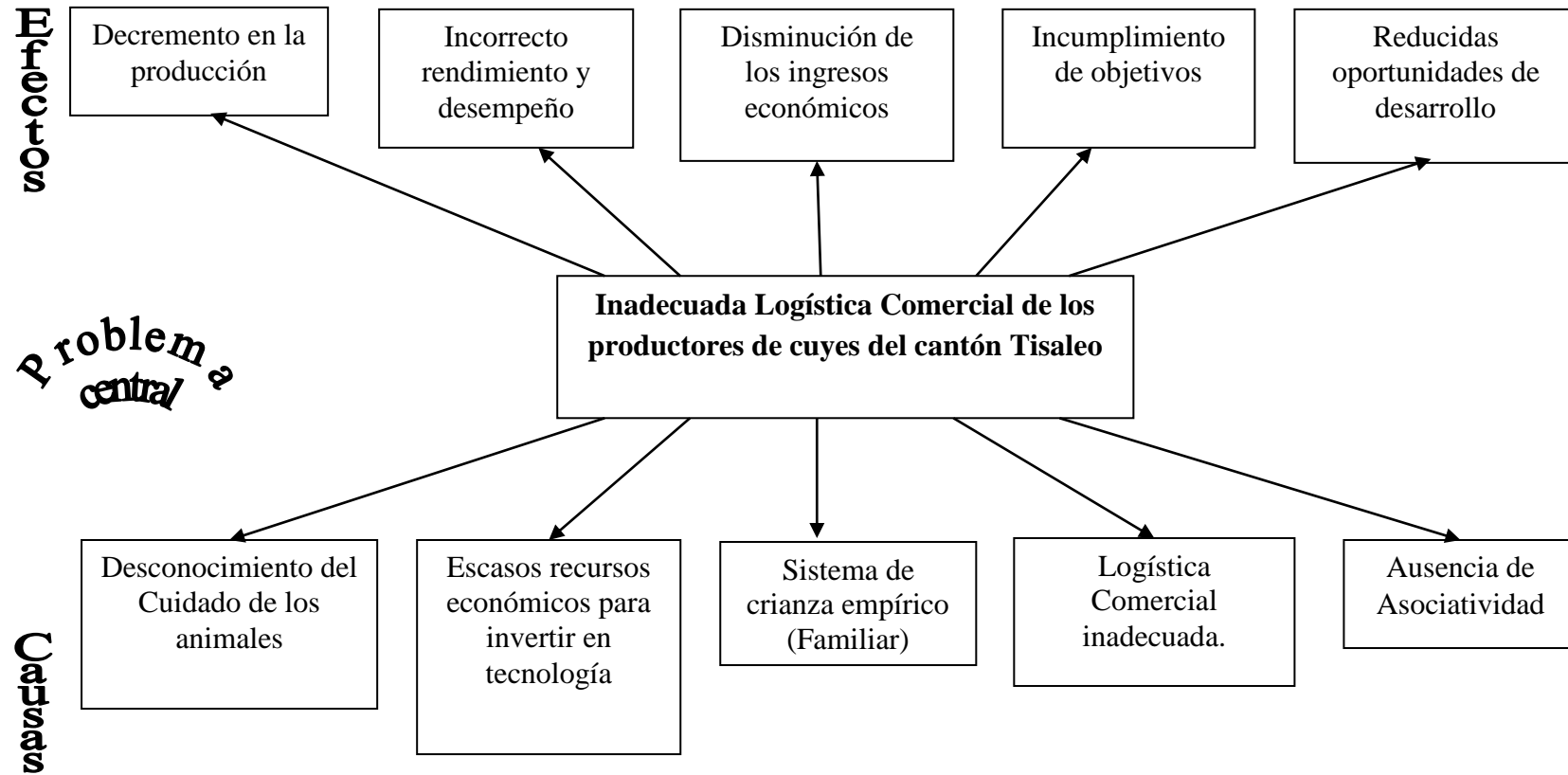
El Instituto Ecuatoriano de Desarrollo de las Comunidades Andinas (IEDECA) indica que en el año 2001 la demanda insatisfecha era de 158,804 cuyes y al 2012 fué de 182,492, según estudios de mercado.

El inconveniente es que los productores no disponen de los suficientes conocimientos sobre el cuidado de los animales y escasos recursos económicos para invertir en tecnología, los animales no tienen el cuidado que deberían tener cuyo efecto es el decremento en la producción, calidad además del incorrecto rendimiento y desempeño, por lo tanto el producto solo se distribuye en el mercado local a precios bajos beneficiando a los intermediarios; es decir no se recupera la inversión, trabajando en este punto podemos lograr un cambio en la mentalidad de los productores en lo referente a los productos.

La escasez de tecnicismo en el manejo del producto es la principal debilidad de los nuevos criadores y los ya existentes, pues existe un desconocimiento de las prácticas que se efectúan en una crianza comercial para una adecuada alimentación, higiene, mejoramiento genético y control poblacional.

Existe ausencia de asociativismo comunitario, lo cual influye en los bajos ingresos económicos y oportunidades de desarrollo, ya que trabajando en asociaciones, participan en un esfuerzo conjunto con otros productores para la búsqueda de un objetivo común. El beneficio esperado es acceder a nuevos mercados, aumentar la productividad y competitividad, acceso a financiamiento y capacitación. La carencia de asociatividad afecta la calidad de vida de los habitantes de la Provincia de Tungurahua especialmente del Cantón Tisaleo.

CUADRO # 1
MATRIZ CAUSA-EFECTO



1.2.3 Prognosis.

Los productos son fabricados como resultado de la integración de cuatro elementos principales: tierra, capital, trabajo y organización. La relación de estos elementos es una medida de la productividad.

El crecimiento de la productividad proporciona una mejor calidad de vida, caso contrario, los niveles de ingresos y mejoras para los sectores no se incrementarían, por el contrario se llegaría a un nivel de estancamiento que de forma negativa impactaría sobre la calidad de vida de cada uno de los involucrados especialmente en la disminución de sus ingresos económicos y el no cumplimiento de los objetivos.

Por esta razón si los productores de cuyes del cantón Tisaleo no se capacitan debidamente no van a mejorar la calidad del producto por lo tanto se incrementará el grado de mortalidad, por ende existirá bajo nivel de productividad y el negocio no será rentable además de existir escasas oportunidades de desarrollo.

El proceso de Logística Comercial de los productores de cuyes debe incluir todos los conocimientos, técnicas, métodos y procedimientos necesarios para generar ingresos dignos y progresar; ya que este negocio es rentable si se lo sabe manejar.

1.2.4 Formulación del problema.

¿La inadecuada logística comercial incide en los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo?

Variable independiente: Logística comercial.

Variable dependiente: Ingresos económicos.

1.2.5. Preguntas directrices.

¿Cómo se ve afectada la gestión de logística comercial de los productores de cuyes del cantón Tisaleo?.

¿Qué están proponiendo los productores de cuyes del cantón Tisaleo para mejorar sus ingresos económicos?

¿Qué procedimientos a seguir serán los más adecuados para mejorar los bajos ingresos económicos de los productores de cuyes de la Provincia de Tungurahua?

1.2.6. Delimitación del objeto de investigación.

Límite de contenido.

Campo: Administración.

Área: Marketing.

Aspecto: Logística Comercial.

Tema: Logística Comercial y los Ingresos Económicos de los Productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

Problema: ¿La inadecuada Logística Comercial incide en el nivel de ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo?

Límite Espacial.

La investigación se realizó en la Corporación de unidades agroproductivas del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua (faenadora de cuyes del MAGAP) y los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Límite Temporal.

La presente investigación se realizó en los meses de diciembre del 2011 a diciembre del 2012.

Límite Poblacional.

Para el presente trabajo se contó con el apoyo del personal encargado de la faenadora de cuyes del cantón Tisaleo, representantes del MAGAP (Ing. Norma Sánchez) y los productores de cuyes.

1.3. JUSTIFICACIÓN.

Logística Comercial es la parte de la actividad empresarial que tiene como finalidad la planificación, organización, dirección y control del flujo de materiales. (Materias primas, productos semielaborados y productos terminados).

La importancia de la logística viene dada por la necesidad de mejorar la fase de producción y distribución al menor costo posible, algunas de las actividades que puede derivarse de la logística son las siguientes:

Aumento en líneas de producción, se incrementa la competitividad y se mejora la rentabilidad.

Coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección, servicio.

Un sistema de logística está integrado por:

Gestión de materiales: Es la relación entre la empresa y los proveedores.

Gestión de transformación: Es la relación entre las instalaciones de la empresa.

Gestión de Distribución Física: Relación entre empresa y cliente.

En el ámbito de los pueblos que conforman la provincia de Tungurahua, se encuentran asentadas familias con escasos recursos económicos, dedicados a la agricultura tradicional, cuya producción no supera excedentes que se destinen a mejorar la calidad de vida de la población, como complemento también se dedican a la crianza de animales menores como cuyes; la cual es manejada artesanalmente, los rendimientos y calidad del animal son bajos.

La producción del cuy es un negocio que ha causado gran curiosidad en distintas familias del país debido a la variedad de formas en que se le puede dar uso.

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

TABLA # 5
CARACTERÍSTICAS NUTRITIVAS DEL CUY

ANIMAL	HUMEDAD	PROTEÍNA	GRASA	CARBOH	MINER.
	%	%	%	%	%
Cuy	70.6	20.3	7.8	0.5	0.8

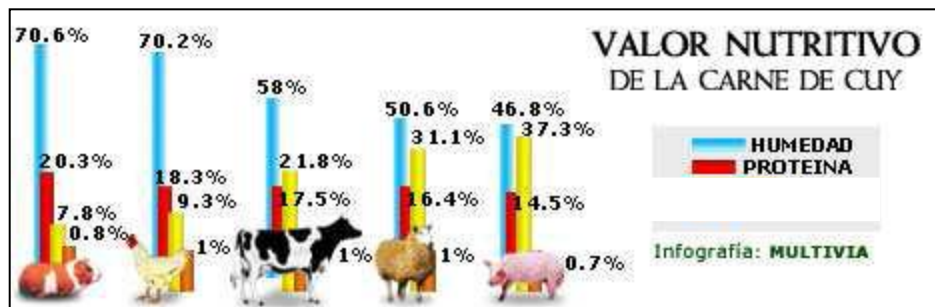
Fuente: MAGAP.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

En la actualidad el consumo de la carne de cuy va tomando fuerza, debido a varios motivos entre estos el bajo costo de producción que tiene, la facilidad de la crianza, y por último y al parecer la más importante el valor nutritivo que posee.

Haciendo una comparación de la carne de cuy con carnes de otros animales comúnmente consumidos, nos podemos dar cuenta de las bondades que ofrece esta carne.

GRÁFICO # 1
VALOR NUTRITIVO DE LA CARNE DE CUY.



Fuente: MAGAP.
Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

El presente proyecto emplea un sistema de venta poco compleja, cuyos objetivos son la búsqueda de economías de escala, un mayor poder de negociación. Además ayudar a los productores que carecen de motivación, financiamiento o conocimientos para vender directamente a los usuarios o consumidores finales.

Para el cumplimiento de estos objetivos se busca realizar acuerdos con las familias productoras del cantón Tisaleo. Estos acuerdos tienden a la obtención de materia prima de calidad y una mejora de eficiencia tanto de producción como del procesamiento y la venta. El MAGAP busca capacitar a los proveedores de cuy brindándoles asistencia técnica y asegurándoles un precio de venta justo.

1.4. OBJETIVOS.

1.4.1. Objetivo General.

Determinar como la logística comercial incide en el nivel de ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

1.4.2. Objetivos Específicos.

Identificar las razones por las cuales se da una mala gestión de la Logística Comercial de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

Realizar un análisis situacional que permita elevar el nivel de ingresos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

Analizar un modelo de logística comercial que contribuya mejorar el nivel de ingresos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

Luego de la búsqueda de fuentes bibliográficas referente al problema motivo de estudio se presenta los siguientes antecedentes investigativos.

ING. GABRIELA VERÓNICA MELO LARREA.

La Logística y su incidencia en las ventas de la empresa PROVO Industrias de la ciudad de Ambato.

Objetivos.

Objetivo General.

Proponer un sistema de operación logístico que sirva para formular estrategias comerciales tendentes a conseguir el incremento en el volumen de ventas de la empresa PROVO Industrias de la ciudad de Ambato.

Objetivos Específicos:

Diagnosticar los sistemas de operación logística para la incrementación de ventas en la empresa PROVO Industrias.

Analizar los mecanismos de control de logística para que cumplan a tiempo con los pedidos de los clientes.

Hipótesis.

La implementación de un sistema de operación Logístico incrementa las ventas de la empresa PROVO Industrias de la ciudad de Ambato.

Conclusiones.

El departamento de producción no planifica de forma adecuada la elaboración y entrega de pedidos por tal razón los productos no se entregan a tiempo y en su totalidad.

Recomendaciones.

Se recomienda elaborar cronogramas de trabajo, flujogramas de procesos y control de los mismos para mejorar la entrega de pedidos a nuestros clientes.

Criterio del Investigador.

La presente investigación fué seleccionada porque tiene mucha relación con el tema de investigación, especialmente con la variable independiente que es Logística Comercial, a través de esta se busca dar solución al problema mejorando las técnicas, métodos y procedimientos las cuales buscan acrecentar los ingresos económicos de los productores, además plantear nuevas estrategias y planes de acción que permitan optimizar la cadena logística, aplicando un sistema logístico

apropiado según SORET, Ignacio. (2004, Pag. 22), *Logística comercial y empresarial*. Dice que, "Sistema Logístico es el conjunto de medios interconectados (objetos, seres humanos, información) utilizados en algún proceso dinámico con el fin de alcanzar los objetivos señalados. Es decir que sistema significa orden".

De esta manera se pretende dar solución al problema planteado además de cumplir los objetivos propuestos.

ING. EDISON FRANCISCO MESÍAS LESANO.

Modelo de Gestión Logística para optimar la comercialización de productos y servicios de la empresa El Jardinero de la ciudad de Quito.

Objetivos.

Objetivo General

Proponer un Plan de Logística Empresarial aplicando mecanismos de investigación especializados en gestión de la Cadena de Suministros que permita el análisis de la Comercialización de productos y servicios y la toma de decisiones ante la desorganización de los mismos en la empresa El Jardinero de la ciudad de Quito.

Objetivos Específicos.

Elaborar un Diagnóstico Situacional de los componentes que forman los sistemas de comercialización tradicionales y defectuosos actuales, por medio de la utilización de fuentes de información primaria y secundaria, que permitan mejorar estos sistemas con Logística en la empresa El Jardinero.

Medir el proceso Organizacional actual de comercialización y sus elementos, a razón de la utilización de modelos de estudio apropiados, para determinar aplicación de la Logística Empresarial en la empresa El Jardinero de la ciudad de Quito.

Elaborar un Plan Logístico, mediante un proyecto de investigación que determine la factibilidad de mejoramiento de la comercialización de productos y servicios de la empresa El Jardinero.

Hipótesis.

Mediante la implementación de la Logística Empresarial se logra la Comercialización eficaz y eficiente de productos y servicios de la empresa El Jardinero.

Conclusiones.

Se concluye que las variables Comercialización y Logística están Correlacionadas en un 97,5% de esta se define que existe una probabilidad de menos del 3% de que se dé una muestra ya obtenida sin que las variables estén correlacionadas, que esto ocurriría una en cuarenta y nueve muestras y que por ende se acepta la hipótesis alterna es decir que si se logra una comercialización eficaz y eficiente aplicando logística a la comercialización de productos y servicios de el Jardinero.

Recomendaciones.

Es recomendable que los directivos de la empresa el Jardinero tomen en consideración de uso de un Plan Logístico enfocado en la Comercialización de los productos, esto ayudaría a que los pedidos lleguen a tiempo, y no haya faltantes de ciertas plantas y se le dé al cliente lo que realmente quiere.

Criterio del Investigador.

La actual investigación fue escogida porque tiene semejanza con el tema de investigación que es Logística Comercial, por medio de la cual se desarrolla un Plan Logístico y se satisfacen necesidades tanto de los integrantes del proyecto como de los productores, realizando un diagnóstico situacional que permite recolectar datos para posteriores estudios; según CHARLES, Lamb, varios (2006, Pag. 342). *Marketing*. Dice que "la comercialización es la relación de producción con el usuario final teniendo en cuenta la rentabilidad existente".

Es decir que por medio del proceso de la logística comercial se pretende mejorar todo el proceso logístico para satisfacer necesidades de todos los integrantes de la cadena.

ING. VIVIANA DEL ROCÍO TAMAYO TORRES.

Diseño de un modelo Logístico para la distribución de medicamentos genéricos en los programas de salud y unidades adscritas del Ministerio de Salud Pública, MSP.

Objetivos.

Objetivo General.

Elaborar un modelo logístico para la distribución de medicamentos genéricos en los programas de salud y unidades adscritas al ministerio de salud pública en el cantón Quito para lograr una distribución afectiva y eficaz.

Objetivos Específicos.

Establecer un análisis situacional del Ministerio de Salud Pública y sus programas de salud en relación al consumo y adquisición de los medicamentos genéricos.

Investigar el mercado para conocer la demanda y oferta de los medicamentos genéricos y los procesos logísticos que actualmente se aplican.

Elaborar una propuesta de un modelo logístico para la distribución de los medicamentos genéricos.

Generar un plan operativo y presupuesto para la aplicación del modelo.

Estimar los beneficios que se obtendrán con la elaboración del modelo logístico propuesto.

Emitir las conclusiones y recomendaciones pertinentes para lograr el éxito cuando el modelo sea aplicado.

Hipótesis.

A través del estudio se podrá conocer las fortalezas y debilidades de los actuales canales de distribución de los medicamentos genéricos del Ministerio de Salud Pública que abastece a sus unidades adscritas y de su impacto en los programas de salud.

Conclusiones.

El actual sistema de compras del Ministerio de Salud Pública tiene ciertas debilidades como desfase del tiempo en el momento de aplicar el sistema.

El presupuesto se maneja sin base técnica, se establece presupuesto anual en base a requerimientos por partes iguales.

Las diferentes áreas que participan en el proceso del sistema logístico, no poseen una individualidad de sus diferentes funciones.

Existen falencias en el control de los medicamentos dentro de los almacenes.

No hay un adecuado uso racional de los medicamentos por parte de los prescriptores.

Recomendaciones.

Realizar las planificaciones previas al proceso de compra para no tener desfases de tiempo.

Realizar un estudio técnico previo sobre el consumo que se genera durante cada cuatrimestre para presupuestar lo necesario.

Elaborar un manual de funciones sobre los puestos de trabajo por cada área que participa en el sistema logístico con sus respectivos reglamentos.

Implementar un sistema de control de inventarios para el adecuado manejo de las existencias de medicamentos.

Aplicar un adecuado sistema de prescripción para el uso racional de los medicamentos.

Criterio del Investigador.

La presente investigación fué preferida porque coincide con el tema de investigación sobre Logística Comercial, ya que al aplicar un modelo Logístico se intenta mejorar la distribución de los medicamentos y así siempre abastecer a los diferentes puntos, también se pretende estudiar los puntos donde existen falencias y proponer un proceso que mejore este, y así satisfacer necesidades, según MOCHÓN, Francisco (2005, Pag. 21). *Economía teoría y política*. Dice que "oferta es vender un bien o servicio demanda es estar dispuesto a comprar".

Por lo tanto esta investigación contribuye a incrementar los ingresos económicos por medio de la venta de productos a precios convenientes que generen las respectivas ganancias.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.

La presente investigación se fundamenta en el paradigma crítico-propositivo por las siguientes razones:

Desde el punto de vista **epistemológico** la actual investigación nos lleva a conceptualizar la Logística Comercial y los Ingresos Económicos de los Productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua; de la siguiente manera:

SORET, Ignacio. (2004, Pág. 22), *Logística Comercial y empresarial*. Dice que "Logística Comercial es el proceso relacionado con la administración eficiente del flujo de bienes y servicios que va desde producción hasta la distribución y que su operatoria afecta el desenvolvimiento de muchas áreas de la organización y la satisfacción de las necesidades de los clientes.

DÁVALOS, Nelson (2004, Pag. 286), *Enciclopedia básica de Administración, Contabilidad y Auditoría*. Dice que "Los Ingresos Económicos son entradas de dinero o valores que lo representan: se originan en la venta de bienes o servicios durante un periodo de tiempo determinado.

Es el total del efectivo que percibe una persona natural o jurídica proveniente de todas las fuentes de ingresos que posee antes de la declaración de ninguna suma por concepto de gastos e impuestos relacionados con su actividad y con los costos administrativos u otras deducciones".

Desde el punto de vista **Ontológico**:

Por que al estar en un mundo cambiante y dinámico las empresas se enfrentan a nuevos retos cada día en donde se hace indispensable contribuir al desarrollo y éxito de la organización mediante la utilización de modelos, planes, metas y objetivos interesantes que aportaran al conocimiento a través de una investigación cualitativa que alientan a los ejecutivos y empleados y de esta manera favorezcan a estimular la calidad de vida de la sociedad.

La sociedad ecuatoriana requiere que las empresas enfoquen sus actividades al servicio de la humanidad, innovando sus productos y servicios en base a los cambios de las necesidades de los consumidores y al nivel adquisitivo.

Desde el punto de vista **Axiológico** tenemos los valores y principios de los productores de cuyes y los del investigador, representados en una matriz axiológica.

CUADRO # 2
MATRIZ AXIOLÓGICA.

Grupo de Referencia	Productores de cuyes	Investigador
Valores y Principios.		
Honestidad		X
Rectitud	X	X
Seriedad	X	X
Lealtad	X	X
Responsabilidad	X	X
Cooperación	X	X
Trabajo en equipo	X	X
Creatividad e innovación	X	X

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Desde el punto de vista **Metodológico** se utilizó el siguiente método:

La técnica que se utilizó para realizar la investigación es el cuestionario, además de la observación y la convivencia con la realidad de los hechos.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

En el presente punto se revisó toda la base legal necesaria para la variable Logística Comercial, incluyendo un análisis de los requerimientos y requisitos exigidos.

REGLAMENTO GENERAL A LA LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR PUBLICADA EN EL SUPLEMENTO DEL REGISTRO OFICIAL No. 116 DEL 10 DE JULIO DEL 2010.

LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

CAPITULO IV

INFORMACION BÁSICA COMERCIAL

Art. 11.- Los proveedores de productos alimenticios procesados que se caracterizan por mantener su peso y volumen, establecerán en origen, en el rotulado de los mismos, el contenido neto y el precio de venta al público.

Sin embargo, en los productos alimenticios de consumo humano que por su naturaleza tienen masa o volumen variables, el contenido neto y el precio de venta al público o valor final se podrá determinar en el establecimiento de venta al consumidor.

CAPITULO V

RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR.

Art. 18. Entrega del bien o prestación del servicio.

Todo proveedor está en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor.

CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.

LIBRO I

DEL DESARROLLO PRODUCTIVO, MECANISMOS Y ORGANOS DE COMPETENCIA.

TITULO I

Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad.

CAPÍTULO I

Del Rol del Estado en el Desarrollo Productivo.

d. La generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación y transferencia tecnológica productivas, y la vinculación de investigación a la actividad productiva.

h. Un desarrollo logístico y de infraestructura que potencie la transformación productiva, para lo que el Estado generará las condiciones para promover la eficiencia del transporte marítimo, aéreo y terrestre.

TITULO III

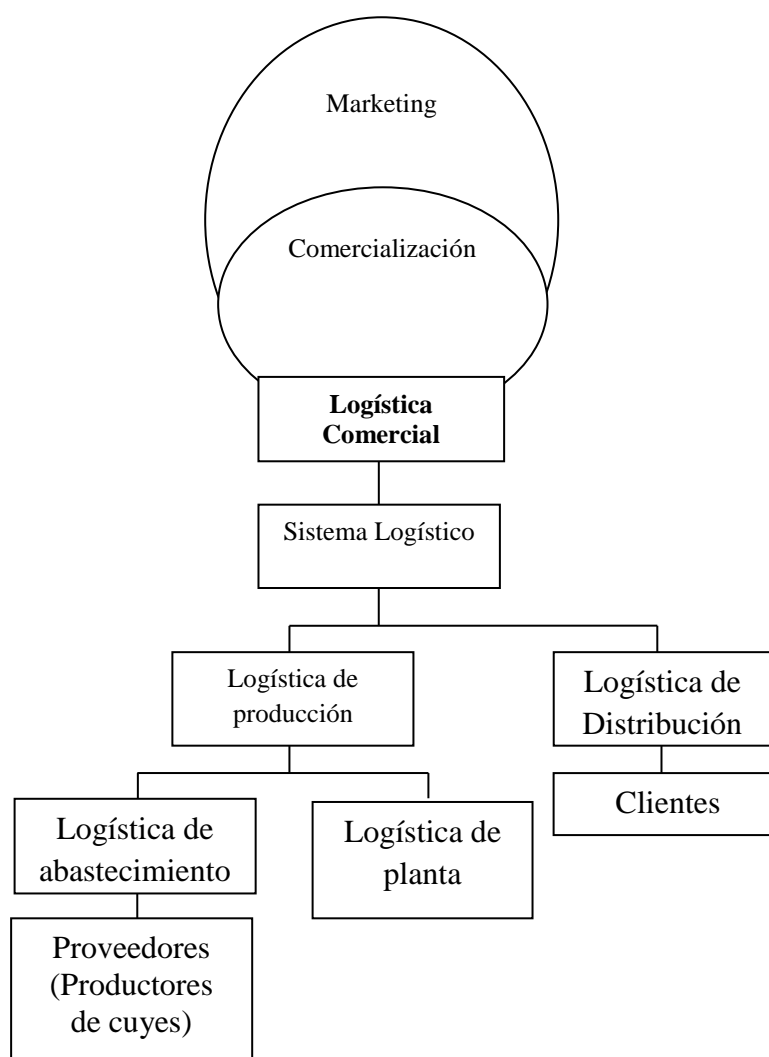
De la Generación de un Sistema Integral de Innovación, Capacitación Técnica y Emprendimiento.

Art. 11. Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento: El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.

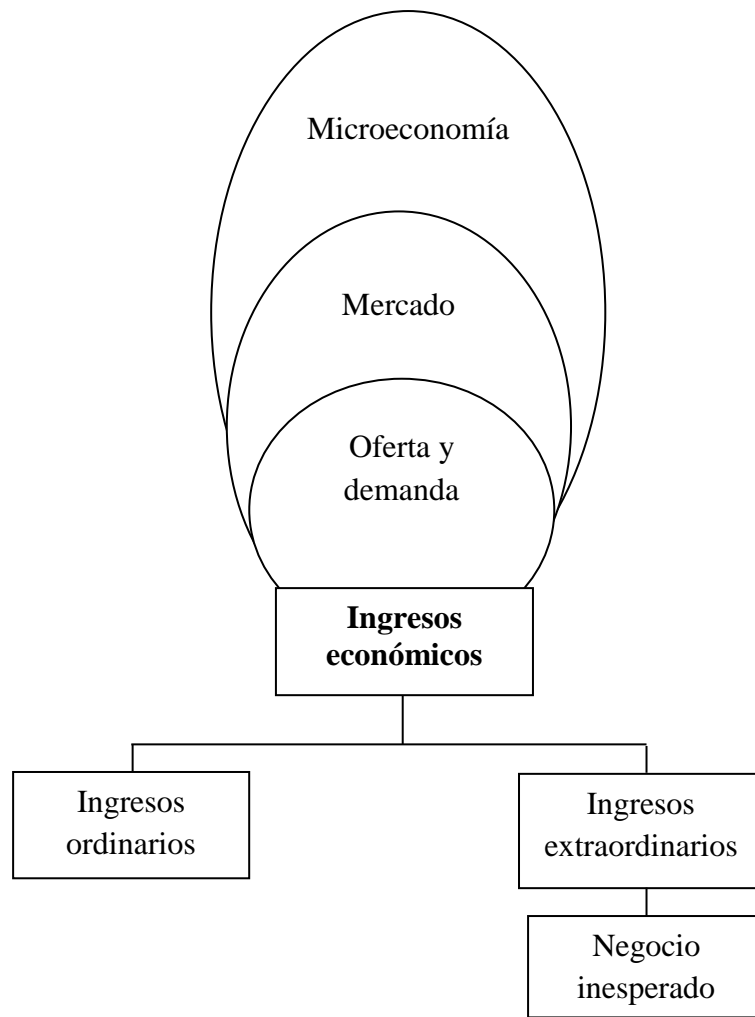
Tema: Logística Comercial y los Ingresos Económicos de los Productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

GRÁFICO # 2
SÚPER ORDINACIÓN Y SUBORDINACIÓN DE VARIABLES.
VARIABLE INDEPENDIENTE.



Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla

GRÁFICO # 3
SÚPER ORDINACIÓN Y SUBORDINACIÓN DE VARIABLES.
VARIABLE DEPENDIENTE.



Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla

Conceptualización.

Marketing.

CHARLES, Lamb, varios (2006, Pág. 6), *Marketing*. Dice que "El Marketing es una función organizacional y una serie de procesos para crear, comunicar y entregar valor al cliente y para administrar relaciones con los clientes de manera que satisfagan las metas individuales y las de la empresa",

Para el investigador el Marketing es un Proceso en donde se crea, comunica y entrega valor al cliente cuyo objetivo es satisfacer las necesidades de la sociedad.

Comercialización.

DOLORES, María (2005, Pag. 5), *Comercialización y Retailing*. Dice que "La Comercialización es el instrumento de Marketing que relaciona la producción con el consumo. Su misión es poner el producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee o necesite adquirirlo".

"La separación geográfica entre compradores y vendedores, la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor, hace necesario el traslado de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta el cliente; esta función se conoce con el nombre de comercialización".

Para el investigador Comercialización es el conjunto de actividades encargadas de llevar el producto desde la empresa hasta el cliente con el fin de satisfacer sus necesidades.

Logística Comercial.

SORET, Ignacio. (2004, Pág. 22), *Logística Comercial y empresarial*. Dice que "Logística Comercial es el proceso relacionado con la administración eficiente del flujo de bienes y servicios que va desde producción hasta la distribución y que su operatoria afecta el desenvolvimiento de muchas áreas de la organización y la satisfacción de las necesidades de los clientes. Por dicha razón, podemos hablar de un Sistema Logístico que, mediante la sincronización de sus funciones componentes, permite lograr un flujo ágil para responder velozmente a una demanda cambiante y cada vez más exigente.

Sistema Logístico.

Conjunto de medios interconectados (objetos, seres humanos, informaciones) utilizados en algún proceso dinámico con el fin de alcanzar los objetivos señalados.

La ausencia de un plan, método y orden para actuar e interrelacionarse nos coloca frente al caos. Sistema nos indica orden.

Como todo sistema, su análisis y la comprensión del mismo pueden obtenerse a partir del estudio de sus partes componentes. De esta forma, podemos abordar el sistema logístico considerando los siguientes subsistemas:

Logística de Abastecimiento, que agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventarios, e incluye actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de los proveedores. Dentro de los proveedores tenemos a los productores de cuyes.

Logística de Planta, que abarca las actividades de mantenimiento y los servicios de planta (suministros de agua, luz, combustibles, etc.), como así también la seguridad industrial y el cuidado del medio ambiente.

Dentro de estas actividades podemos incluir la planificación, organización, y control.

Planificación.

Planificar significa prevenir anticipadamente, lo que debe hacerse, de forma a conciliar los recursos disponibles con los objetivos y oportunidades de la empresa.

Constituye una anticipación efectiva del futuro.

Son seis las fases del proceso de Planificación, unidas a la Ejecución y Control:

- Análisis de la Situación.
- Formulación de Objetivos y Metas.
- Decisión de los Cursos de Acción.
- Diseño de los Planes.
- Ejecución del Planeamiento.
- Control y Evaluación.

Organización.

Organizar significa atribuir o definir claramente las tareas de cada uno, de modo que todos sepan exactamente lo que se espera como resultado.

Significa delegar, pasar determinado trabajo para que otro lo haga, dándole los medios necesarios y cobrándole los resultados pretendidos y combinados.

Control.

El control de la empresa consiste en verificar si todo se realiza conforme al programa establecido, a las órdenes impartidas y a los principios admitidos.

El Control tiene por finalidad detectar y señalar las faltas y los errores, con la finalidad de corregirlos.

Logística de Distribución, que comprende las actividades de distribución de los productos terminados a los distintos mercados, constituyendo un nexo entre las funciones de producción y de comercialización. Dentro de este comprende a los clientes que son las personas que adquieren nuestros productos en las condiciones estipuladas cancelando algún valor por este.

Los subsistemas de Abastecimiento y Planta pueden ser agrupados bajo la denominación de Logística de Producción, ya que ambos se relacionan íntimamente con las tareas propias de fabricación de bienes y/o prestación de servicios.”

Para el investigador la Logística Comercial es la función que se ocupa de dirigir el flujo de productos desde producción al consumidor final.

Microeconomía.

MOCHÓN, Francisco (2005, Pág. 1), *Economía teoría y política*. Dice que “La Microeconomía se ocupa de las cuestiones que surgen en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y de la sociedad. La satisfacción de necesidades materiales (alimentos, vestido o vivienda) y no materiales (educación, ocio, etc.) de una sociedad obliga a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades productivas. Mediante estas actividades se obtienen los bienes y los servicios que se necesitan, entendiendo por bien todo medio capaz de satisfacer una necesidad tanto de los individuos como de la sociedad. La microeconomía se ocupa de la manera en que se administran unos recursos escasos, con objeto de producir diversos bienes y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad.”.

Para el investigador la microeconomía es el estudio de forma individual de cómo las familias y los mercados interactúan en mercados específicos.

Mercado.

MOCHÓN, Francisco (2005, Pág. 21), *Economía teoría y política*. Dice que "Mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios así como los factores productivos, se intercambian. Debido a la existencia del dinero el intercambio es indirecto: un bien se cambia por dinero y éste, posteriormente, por otros bienes. Cuando en el intercambio se utiliza el dinero existen dos tipos de agentes bien diferenciados: los compradores y los vendedores",

Para el investigador el mercado es cualquier acuerdo en donde se permite a los compradores y vendedores hacer negocios entre sí y satisfacer sus necesidades.

Demanda y Oferta.

CHARLES, Lamb, varios (2006, Pág. 708,703), *Marketing*. Dice que "La oferta es la cantidad de un producto que será ofrecida al mercado por un proveedor a varios precios, durante un determinado tiempo y la demanda es la cantidad de un producto que se venderá en el mercado a varios precios durante un determinado tiempo".

Para el investigador la oferta es la cantidad de un producto que será ofrecida al mercado por un proveedor a varios precios y la demanda es la cantidad de un producto que se venderá en el mercado a varios precios.

Ingresos Económicos.

DÁVALOS, Nelson (2004, Pag. 286), *Enciclopedia básica de Administración, Contabilidad y Auditoría*. Dice que "Los Ingresos Económicos son entradas de

dinero o valores que lo representan: se originan en la venta de bienes o servicios durante un periodo de tiempo determinado.

Es el total del efectivo que percibe una persona natural o jurídica proveniente de todas las fuentes de ingresos que posee antes de la declaración de ninguna suma por concepto de gastos e impuestos relacionados con su actividad y con los costos administrativos u otras deducciones”.

Entre las distintas clasificaciones de los ingresos, pueden mencionarse los ingresos ordinarios (que se obtienen de forma habitual y previsible, como el salario o la venta de bienes y servicios) y los ingresos extraordinarios (recibidos a partir de un suceso especial, como un regalo monetario, o un negocio inesperado y temporal).

Bienes.

Un bien es un objeto cuyo uso satisface cierta necesidad o deseo en el individuo que lo adquiere. Los bienes pueden ser clasificados tomando en cuenta más de un criterio, entre ellos algunos son:

Económicos: estos bienes se adquieren pagando algún precio en el mercado.

Libres: estos bienes pueden ser utilizados por un individuo sin costo alguno.

Negocio inesperado.

Son negocios temporales por los que se cobran pequeñas cantidades de dinero que contribuyen a mejorar la calidad de vida”.

Para el investigador los ingresos económicos es el dinero que recibe una persona por realizar alguna actividad económica.

2.5. HIPÓTESIS.

De qué manera el proceso de Logística Comercial ha permitido mejorar los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

2.5.1. Variable independiente.

Logística Comercial.

2.5.2. Variable dependiente.

Ingresos Económicos.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO.

3.1. ENFOQUE.

La presente investigación tiene un enfoque cuali- cuantitativo porque nos permite cualificar y cuantificar las variables tanto independiente Logística Comercial como dependiente Ingresos Económicos.

Se aplicó este enfoque, porque permite recolectar y analizar los datos para probar la hipótesis que ha sido formulada previamente, enfatiza el análisis de partes o componentes del fenómeno en observación (que el investigador ha seleccionado por considerarlo importante), confía en la medición numérica, y el uso de la estadística.

Para este enfoque la única forma confiable de conocer la realidad es a través de la medición numérica y el análisis de datos. Solo así los estudios poseen los niveles de validez y confiabilidad en el proceso de construcción del conocimiento.

El enfoque cuali- cuantitativo también se guía por ideas o temas significativos, pero antes de formular la hipótesis que encauce el plan de recolección de datos, se puede desarrollar preguntas de investigación antes, durante o después de la recolección de datos y el análisis. Con mucha frecuencia estos estudios se utilizan en un primer momento para establecer los aspectos relevantes del fenómeno y afinar las preguntas de investigación.

Se utiliza un enfoque holístico porque se considera el todo, de un indeterminado contexto, sin reducirlo al estudio de sus partes. Por lo general se utiliza al inicio de la investigación como una forma de obtener la información que permite conocer el fenómeno en su totalidad antes de adentrarse a formular preguntas o hipótesis.

Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, tales como las descripciones y las observaciones. Su propósito consiste en reconstruir la realidad tal y como la observan los actores de un determinado sistema social.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.

Para la presente investigación se utiliza la investigación bibliográfica como primer paso. Analizando la información sobre el problema de estudio, examinando documentos tales como libros, tesis de grado, con el objetivo de conocer las contribuciones científicas del pasado y establecer diferencias, relaciones con el conocimiento actual.

Además se emplea la investigación de campo que se realiza en forma directa, en el lugar donde se producen los hechos, lo que nos facilita obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto.

Se utiliza la investigación de campo porque nos permite tener contacto directo entre el sujeto de investigación y el objeto de estudio para así obtener información primaria referente al problema de estudio, la técnica que se aplica para esta modalidad es la encuesta; con el propósito de obtener información confiable, la

cual nos sirve para tomar decisiones apropiadas y mejorar los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

Para el desarrollo de la presente investigación se utiliza la investigación exploratoria, que nos sirve para incrementar la familiaridad con el fenómeno de estudio y así determinar tendencias, identificar relaciones potenciales entre las variables (Logística Comercial e Ingresos Económicos) y establecer el modelo de investigación rigurosa que se aplica, recurriendo en primera instancia a fuentes bibliográficas para adquirir conocimientos suficientes, así determinar el problema de investigación para luego formular la hipótesis y consecutivamente la metodología que se utiliza.

La investigación descriptiva se aplica con el propósito de desarrollar y describir como incide el manejo de la Logística Comercial sobre los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la provincia del Tungurahua, para medir uno o más atributos del fenómeno descrito.

Además se realiza una investigación correlacional con el objeto de medir el grado de relación que existe entre las variables de una manera individual.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para el cálculo del tamaño de la muestra se considera el número de productores de cuyes en la Provincia de Tungurahua, para ello se recurre al MAGAP donde nos han manifestado que para el año 2012 existen 3,150 productores de los cuales 700 pertenecen al cantón Tisaleo.

Luego se aplica la fórmula para determinar la muestra y así aplicar las encuestas para obtener la información requerida y alcanzar los objetivos planteados.

Productores de cuyes (Tungurahua):

3.150

Productores de cuyes (Tisaleo):

700

El universo está comprendido por 700 productores de cuyes del cantón Tisaleo integrantes del presente proyecto.

CÁLCULO DE LA MUESTRA:

$$n = \frac{Z^2 p q N}{NE^2 + Z^2 p q}$$

Dónde.

n = es el tamaño de la muestra.

Z = es el nivel de confianza, (1,96).

p = es la variabilidad positiva, (0,5).

q = es la variabilidad negativa, (0,5).

N = es el tamaño de la población, (700).

E = es la precisión o el error, (5%).

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (700)}{(700) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

n = 248 Productores.

La muestra es de 248 productores de cuyes del cantón Tisaleo, integrantes del proyecto a los cuales se aplicó las encuestas.

Para aplicar las encuestas se utilizó el muestreo aleatorio, aplicando la fórmula en Excel.

3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.

Para la ejecución de la presente investigación se utilizó las siguientes técnicas e instrumentos de recolección de la información que a continuación se detallan:

CUADRO # 3
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA
INFORMACIÓN.

Técnicas de investigación	Instrumentos de recolección de la información
1. INFORMACIÓN SECUNDARIA. 1.1 Análisis de documentos. 2. INFORMACIÓN PRIMARIA. 2.1 Observación. 2.2 Encuesta.	1.1 Libros de Marketing, Logística, Economía, distribución, administración, tesis de grado, internet, revistas y libros digitales. 2.1 Ficha de observación. 2.2 Cuestionario.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

3.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

3.6.1. Variable independiente.

Hipótesis: De qué manera el proceso de Logística Comercial ha permitido mejorar los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

Variable Independiente: Logística Comercial.

**CUADRO # 4
OPERACIONALIZACIÓN VARIABLE INDEPENDIENTE**

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas e instrumentos
La Logística Comercial es un proceso relacionado con la administración eficiente del flujo de bienes y servicios que va desde producción hasta la distribución y que su	<ul style="list-style-type: none"> • Administración eficiente. • Flujo de Bienes y servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos logísticos. • Producción. • Distribución. 	<p>¿El desconocimiento del cuidado de los animales se considera una razón fundamental para que no fluya adecuadamente el proceso logístico comercial?</p> <p>¿La materia prima (alfalfa + balanceado + agua) que usted utiliza para la producción de</p>	<p>Encuesta dirigida a los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua a través de un cuestionario.</p> <p>Encuesta dirigida a los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de</p>

<p>operatoria afecta el desenvolvimiento de muchas áreas de la organización y la satisfacción de las necesidades de los clientes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados • Restaurantes • Asaderos 	<p>cuyes son los adecuados?</p> <p>¿Considera que sus ingresos económicos provenientes de la venta del cuy en los diferentes mercados de la provincia son bajos?</p>	<p>Tungurahua a través de un cuestionario.</p> <p>Encuesta dirigida a los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua a través de un cuestionario.</p>
---	---	--	--	--

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

3.6.2. Variable dependiente

Hipótesis: De qué manera el proceso de Logística Comercial ha permitido mejorar los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

Variable Dependiente: Ingresos Económicos.

**CUADRO # 5
OPERACIONALIZACIÓN VARIABLE DEPENDIENTE**

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Items	Técnicas e instrumentos
Los Ingresos Económicos son entradas de dinero o valores que lo representan: se originan en la venta de bienes o servicios durante un periodo de tiempo determinado.	<ul style="list-style-type: none"> • Entradas de dinero. • Venta de bienes o servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menos de un mes. • Entre un mes y tres meses. • Entre seis meses y un año. • Más de un año. • Menos de un año. • Menos de cinco años. • Menos de diez años. • De diez años en adelante 	<p>¿Hace que tiempo entrega el producto a CUPROTISA?</p> <p>¿Qué tiempo es usted productor de cuyes?</p>	<p>Encuesta dirigida a los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua a través de un cuestionario.</p> <p>Encuesta dirigida a los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua a través de un cuestionario.</p>

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

3.7. PLAN DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

CUADRO # 6
RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

PREGUNTAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Para qué?	Para interpretar, comprender y explicar con profundidad el problema en estudio, para finalmente proponer la mejor alternativa de solución además alcanzar los objetivos para contrastar la hipótesis y verificarla.
2. ¿A qué personas o sujetos?	La información se recolectó realizando la encuesta a los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.
3. ¿Sobre qué aspectos?	¿El desconocimiento del cuidado de los animales se considera una razón fundamental para que no fluya adecuadamente el proceso logístico comercial? ¿La materia prima (alfalfa + balanceado + agua) que usted utiliza para la producción de cuyes son los adecuados? ¿Considera que sus ingresos económicos provenientes de la venta del cuy en los diferentes mercados de la provincia son bajos? ¿Hace que tiempo entrega el producto a CUPROTISA? ¿Qué tiempo es usted productor de cuyes?

4. ¿Quién?	El investigador.
5. ¿Cuándo?	De Diciembre del 2011 hasta Diciembre del 2012.
6. ¿Lugar de recolección de la información?	Corporación de Unidades Agroproductivas del cantón Tisaleo (Faenadora de cuyes).
7. ¿Qué técnica de recolección?	Observación. Encuesta.
8. ¿Con qué?	Ficha de observación. Cuestionario.
9. ¿En qué situación?	Investigación de campo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

3.8. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.

Para analizar la información obtenida por medio de la aplicación de la observación, encuestas, se hizo una codificación y tabulación de la misma y por ende corrigiendo posibles errores imprevistos.

Los instrumentos y técnicas que son utilizados para esta investigación y anteriormente ya mencionados, nos proporcionan la información únicamente necesaria para la solución del problema.

La hipótesis es verificada, mediante la confrontación del marco teórico y los resultados estadísticos que arrojó la presente investigación.

CAPITULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

En este capítulo se toma en cuenta las encuestas aplicadas a los 248 productores de cuyes; cada pregunta con diferentes opciones a responder según los diversos criterios.

El análisis e interpretación de los resultados obtenidos se ejecutó con el afán de determinar la realidad cuantitativa de los productores; una vez que se realizó la tabulación, hemos procedido a extraer la información en forma ordenada, estableciendo porcentajes de acuerdo al resultado de cada opción, los mismos que nos permitieron analizar e interpretar la información obtenida.

4.2 INTERPRETACIÓN DE DATOS.

El presente estudio ha permitido conocer e interpretar porcentualmente los datos con mayor profundidad, respecto a la realidad sobre el inadecuado proceso de Logística Comercial, comprender los datos con mayor certeza respecto a la realidad de la situación económica que atraviesan los productores de cuyes.

Con base a la muestra que es de 248 productores; a los cuales se aplicó las encuestas, los resultados obtenidos se detallan a continuación con su respectivo análisis e interpretación.

4.2.1 Encuesta.

ENCUESTA APLICADA A LOS DOSCIENTOS CUARENTA Y OCHO PRODUCTORES DE CUYES DEL CANTÓN TISALEO.

TIEMPO QUE PRODUCE CUYES.

TABLA # 6
TIEMPO PRODUCE CUYES

Produce cuyes	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Menos de un año	27	11	100
Menos de cinco años	65	26	
Menos de diez años	92	37	
De diez años en adelante	64	26	
Total:	248	100	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

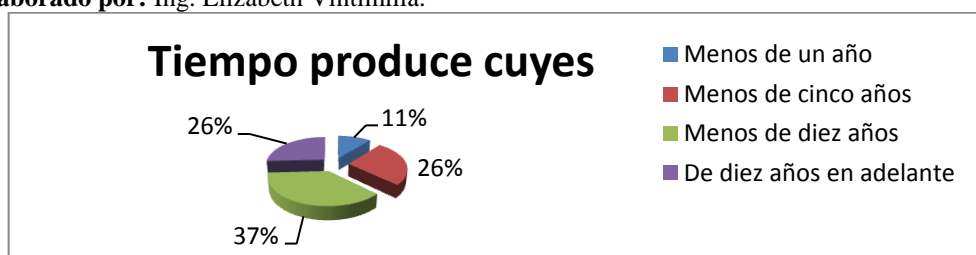


GRÁFICO # 4
TIEMPO PRODUCE CUYES

Ilustración: Tiempo produce cuyes.

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Fecha: 03/06/2013.

Análisis e Interpretación:

Del 100% de los productores de cuyes encuestados el 37% afirma que es productor de cuyes menos de diez años, el 26% asevera que es productor de cuyes menos de cinco años, el otro 26% garantiza que es productor de cuyes de diez en adelante y el 11% manifiesta que es productor de cuyes menos de un año.

El 37% de los productores de cuyes afirma que es productor de cuyes menos de diez años lo que quiere decir que no tienen mucha experiencia en el cuidado de los animales de una manera tecnicada, pero tiene tendencia a seguir creciendo.

Nivel de producción en el que se encuentra.

TABLA # 7
NIVEL DE PRODUCCIÓN

Nivel de producción	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Familiar (Solo consumo).	189	76	100
Familiar – Comercial. (Consume y vende).	37	15	
Comercial. (Solo vende).	22	9	
Total:	248	100	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

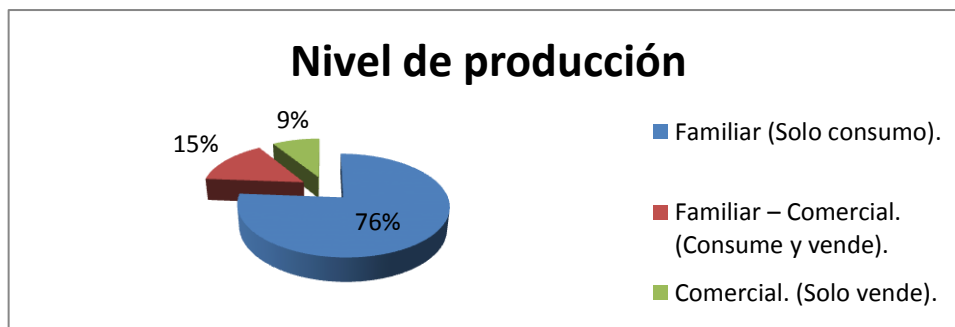


GRÁFICO # 5
NIVEL DE PRODUCCIÓN

Ilustración: Nivel de producción.

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Fecha: 03/06/2013.

Análisis e Interpretación:

Del 100% de los productores de cuyes el 76% considera que su nivel de producción es familiar, el 15% afirma que su nivel de producción es familiar – comercial y el 9% representa el nivel de producción comercial.

El 76% de los productores de cuyes representa el nivel de producción familiar, es decir que como no tienen los suficientes conocimientos para cuidar de los animales, existe un alto grado de mortalidad y la mayor parte se pierde y consumen en su hogar y quedan muy pocos animales para la comercialización, por ende no se recupera la inversión.

Animales criados en las condiciones correctas.

TABLA # 8

ANIMALES CRIADOS EN CONDICIONES CORRECTAS

Condiciones correctas	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Siempre.	65	26	100
Eventualmente.	157	63	
Nunca.	26	10	
Total:	248	100	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

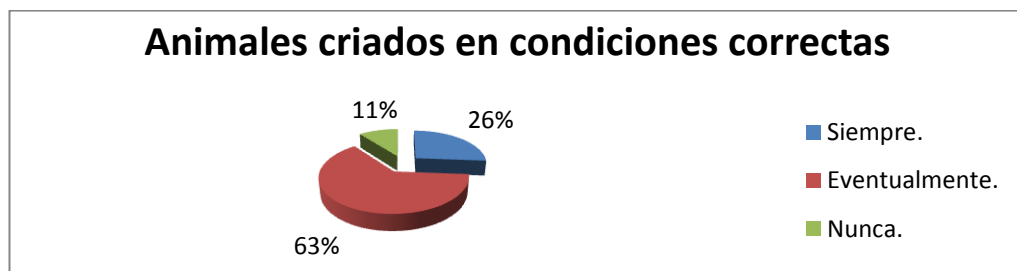


GRÁFICO # 6

ANIMALES CRIADOS EN CONDICIONES CORRECTAS

Ilustración: Animales criados en condiciones correctas.

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Fecha: 03/06/2013.

Análisis e Interpretación:

Del 100% de los productores de cuyes el 63% considera que los cuyes son criados eventualmente en las condiciones correctas, el 26% afirma que los animales siempre han sido criados en la forma correcta y el 11% nunca han sido criados de una manera correcta.

El 63% de los productores de cuyes afirma que eventualmente se cuida a los animales de una manera correcta es decir en lo que se refiere a infraestructura, no poseen cuartos amplios con las debidas comodidades para el ingreso del sol y la suficiente ventilación, las pozas no son las adecuadas por lo que existen muchas enfermedades.

Materia prima (alfalfa + balanceado + agua).

TABLA # 9
MATERIA PRIMA ADECUADA.

Materia prima	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Siempre.			100
Eventualmente.	55	22	
Nunca.	193	78	
Total:	248	100	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

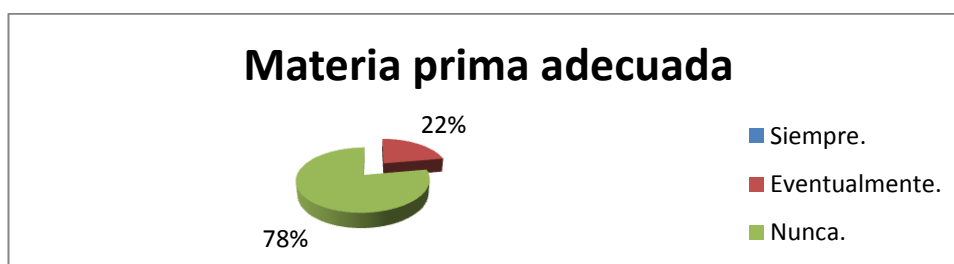


GRÁFICO # 7
MATERIA PRIMA ADECUADA

Ilustración: Materia prima adecuada.

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Fecha: 03/06/2013.

Análisis e Interpretación:

Del 100% de los productores de cuyes el 78% nunca combina la materia prima como debe realizarse, el 22% afirma que eventualmente combina la materia prima.

El 78% de los productores de cuyes afirma que eventualmente combina la materia prima, esta es la causa principal por la que no se obtiene cuyes de calidad ya que lo ideal es alimentar a los animales con balanceado, alfalfa, agua y si es posible incluir vitamina c en el agua, esta es la condición ideal para que los animales se alimenten de una manera adecuada y se obtenga buen producto en menor tiempo.

Ingresos económicos bajos.

TABLA # 10
INGRESOS ECONÓMICOS.

Ingresos Económicos	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Siempre.	235	95	100
A veces.	13	5	
Nunca.			
Total:	248	100	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

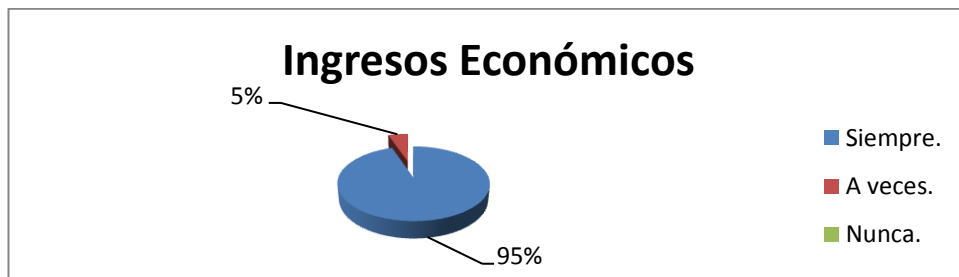


Gráfico # 8
Ingresos económicos.

Ilustración: Ingresos económicos.

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Fecha: 03/06/2013.

Análisis e Interpretación:

Del 100% de los productores de cuyes el 85% considera que sus ingresos económicos provenientes de la venta del cuy en los diferentes mercados de la provincia son siempre bajos y el 15% afirma que a veces se vende a un precio aceptable.

El 85% de los productores de cuyes afirma que los precios en los diferentes mercados de la provincia son siempre bajos lo que les desmotiva a los productores a seguir en el negocio, y las ganancias siempre son para los revendedores que sin ningún esfuerzo obtienen su dinero.

Desconocimiento del cuidado de los animales.

TABLA # 11
LOGÍSTICA COMERCIAL.

Logística Comercial	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Siempre.	212	85	100
A veces.	36	15	
Nunca.			
Total:	248	100	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

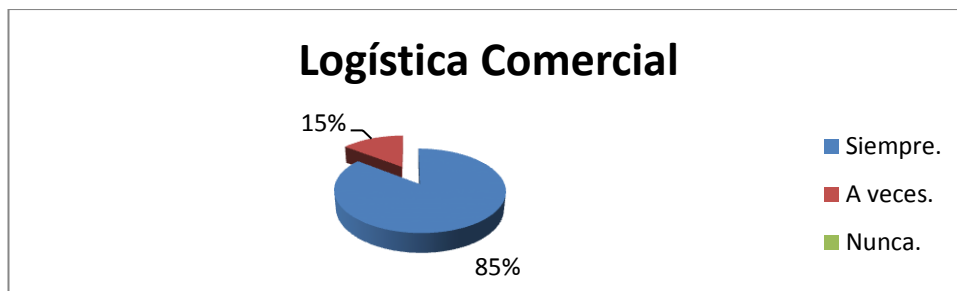


GRÁFICO # 9
LOGÍSTICA COMERCIAL.

Ilustración: Logística Comercial.

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Fecha: 03/06/2013.

Análisis e Interpretación:

Del 100% de los productores de cuyes el 85% sostiene que el desconocimiento del cuidado de los animales se considera una razón fundamental para que no fluya adecuadamente el proceso logístico comercial, ya que no conocen a profundidad sobre su manejo lo que genera mortalidad en estos.

Producto entregado a CUPROTISA.

TABLA # 12
TIEMPO ENTREGA EL PRODUCTO

Qué tiempo entrega el producto	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Menos de un mes.	11	4	100
Entre un mes y tres meses.	17	7	
Entre seis meses y un año.	173	70	
Más de un año.	47	19	
Total:	248	100	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

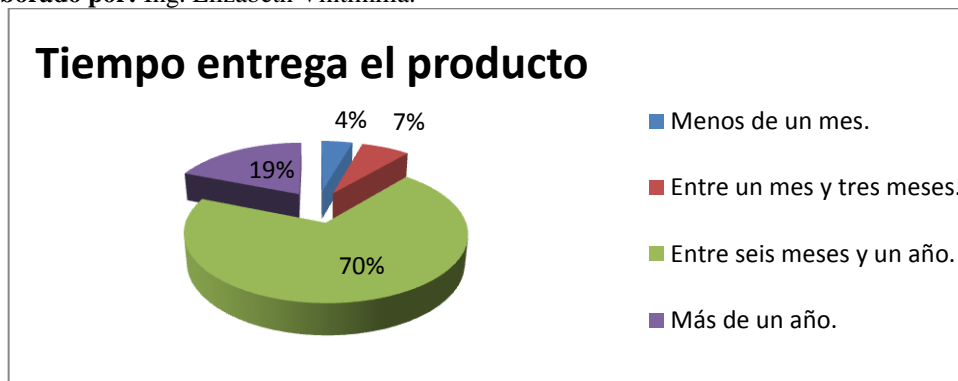


Gráfico # 10
Tiempo entrega el producto

Ilustración: Tiempo entrega el producto.

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Fecha: 03/06/2013.

Análisis e Interpretación:

Del 100% de los productores de cuyes el 70% entrega el producto a CUPROTISA entre seis meses y un año, el 19% entrega el producto más de un año, el 7% entrega el producto entre un mes y tres meses, y el 4% entrega el producto menos de un mes.

El 70% de los productores de cuyes entrega el producto a CUPROTISA entre seis meses y un año; lo que se puede observar es que existe tendencia a crecer y a encontrar nuevos productores que trabajen en equipo y mejoren sus ingresos económicos es decir falta un poco más de publicidad para atraer a mayores productores.

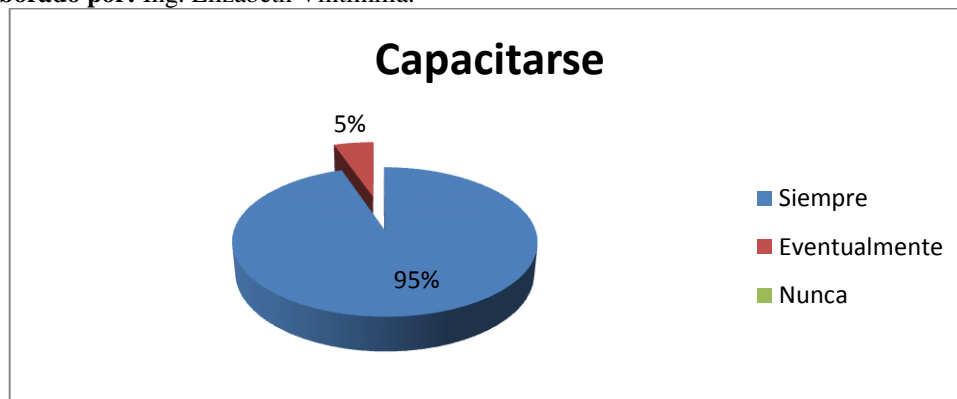
Capacitarse para desempeñar de mejor manera su trabajo.

**TABLA # 13
CAPACITARSE**

Capacitarse	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Siempre	235	95	100
Eventualmente	13	5	
Nunca			
Total:	248	100	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.



**Gráfico # 11
Capacitarse**

Ilustración: Capacitarse.

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Fecha: 03/06/2013.

Análisis e Interpretación:

Del 100% de los productores de cuyes encuestados el 95%, consideran que es importante capacitarse para que así puedan desempeñar de mejor manera su trabajo, en cambio el 5% consideran que es importante capacitarse de manera eventual.

El 95% de los productores de cuyes está dispuesto a capacitarse ya que es la única manera de mejorar la calidad del producto y brindar un excelente servicio y en menor tiempo.

4.3 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS.

Con los resultados obtenidos luego de aplicar las encuestas; se toma como referencia las preguntas y respuestas número 5 y 6 aplicada a los productores de cuyes; para proceder a realizar la verificación de la hipótesis y comprobar si es necesario o no implementar un adecuado proceso de Logística Comercial que sirva como factor para cumplir con los objetivos de los productores además de mejorar sus ingresos.

4.3.1 Modelo lógico.

H₀: De qué manera el proceso de Logística Comercial no ha permitido mejorar los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

H₁: De qué manera el proceso de Logística Comercial si ha permitido mejorar los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

Donde:

H₀= Hipótesis Nula.

Es una afirmación o enunciado que se realiza acerca del valor de un parámetro poblacional.

H₁= Hipótesis Alternativa.

Es una afirmación o enunciado que se aceptará si los datos muestrales proporcionan amplia evidencia de que la hipótesis nula es falsa.

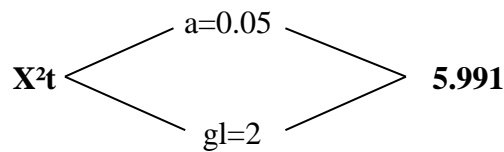
4.3.2 Nivel de significación y regla de decisión.

NIVEL DE SIGNIFICACIÓN.

El nivel de significación con el que se trabajó es del 5%.

$$\alpha = 0.05$$

$$\text{gl: } (c - 1) (h - 1) = (3 - 1) (2 - 1) = 2$$



Al nivel de significación de 0.05 y a (2) grados de libertad (gl) el valor de chi-cuadrado a tabular es 5.991.

REGLA DE DECICIÓN.

Se acepta la hipótesis nula si el valor de chi-cuadrado a calcularse es igual o menor a 5.991, caso contrario se rechaza y se acepta la hipótesis alterna.

4.3.3 Estimador estadístico chi - cuadrado.

Elección de la prueba estadística Chi - cuadrado.

$$X^2 = \frac{\sum(O - E)^2}{E}$$

En donde:

X^2 = Valor a calcularse de chi-cuadrado.

\sum = Sumatoria.

O = Frecuencia observada, datos de la investigación.

E = Frecuencia teórica o esperada.

4.3.3.1 Combinación de frecuencias.

TABLA # 14
CÁLCULO CHI-CUADRADO X²

Preguntas	Siempre	A veces	Nunca	Total
6. ¿El desconocimiento del cuidado de los animales se considera una razón fundamental para que no fluya adecuadamente el proceso logístico comercial?	212	36	–	248
5. ¿Considera que sus ingresos económicos provenientes de la venta del cuy en los diferentes mercados de la provincia son bajos?	235	13	–	248
TOTAL:	447	49	–	496

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

$$fe = \frac{(\text{Total o marginal de renglón})(\text{Total o marginal de columna})}{N}$$

$$fe = \frac{(447)(248)}{496} = 223,5$$

$$fe = \frac{(49)(248)}{496} = 24,5$$

4.3.4 Cálculo de chi-cuadrado.

Una vez obtenidas las frecuencias esperadas, se aplica la siguiente fórmula:

$$X^2 = \frac{\sum (O - E)^2}{E}$$

CUADRO # 7

Frecuencias observadas (O) y esperadas (E)

O Frecuencias Observadas	E Frecuencias Esperadas	$\frac{(O - E)^2}{E}$
212	223,5	0,59
235	223,5	0,59
36	24,5	5,40
13	24,5	5,40
		X²= 11,98

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla

$$X^2 = 11,98$$

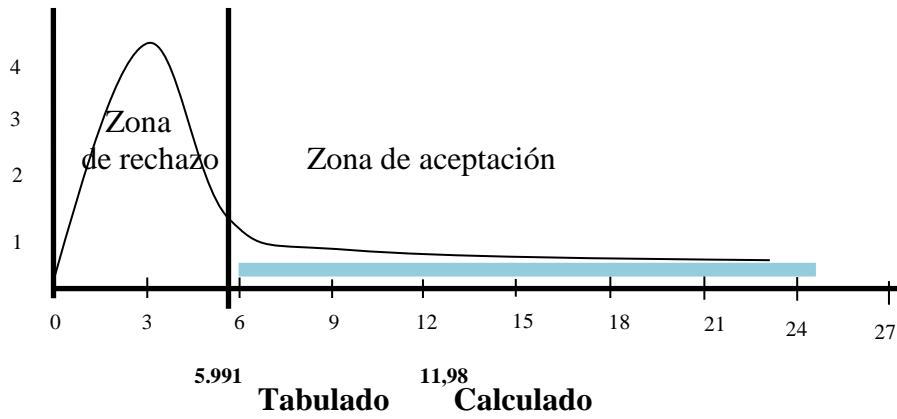
4.3.5 Decisión final.

El valor chi - cuadrado calculado **X1 = 11,98** es mayor al valor calculado **X2 = 5.991** y de acuerdo a lo establecido se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa es decir se considera la implementación de un adecuado proceso de Logística Comercial donde si ha permitido mejorar los ingresos económicos de los productores de cuyes.

En la verificación de la hipótesis se utilizó la fórmula del Chi Cuadrado (X²), esta fórmula estadística nos brinda la posibilidad de aceptar o rechazar la hipótesis nula (Ho).

GRÁFICO # 12 CHI CUADRADO

Grados
de libertad



Nivel de significancia

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 CONCLUSIONES.

- Según la encuesta aplicada a los productores de cuyes del cantón Tisaleo, se concluye que el dinero obtenido por la venta del cuy en los diferentes mercados de la Provincia de Tungurahua es insuficiente, debido a que los intermediarios son los que se benefician de la mayor parte de las ganancias, ya que estos compran barato y venden caro, según el registro mensual de costos de producción elaborado por la autora (pag. 7 de la presente investigación); el costo de producción es de \$ 4,73 c/u y en los mercados se comercializa a un precio de \$ 5 c/u; lo que significa cero ganancias para el productor.
- Los productores de cuyes no poseen los suficientes conocimientos técnicos en cuidado de los animales, lo cual impide un correcto desarrollo del proceso productivo, ya que no se les brinda una adecuada alimentación a los cuyes por falta de conocimientos y además no poseen la cantidad necesaria de dinero para hacerlo, esto implica que se desarrolle solo el

sistema familiar; donde los ingresos por la venta del cuy provee la seguridad alimentaria de la familia y muy poco se comercializa.

- Algunos de los productores de cuyes no disponen de la infraestructura necesaria lo que impide que los animales crezcan en las condiciones correctas esto ayuda a incrementar las enfermedades.
- Después de aplicar la encuesta a los productores de cuyes del cantón Tisaleo, sobre la necesidad de proponer un adecuado sistema de logística comercial, se demostró que el enfoque planteado en la investigación conduce hacia el objetivo que esta tesis proyecta, que es el de confirmar que los productores no desarrollan un sistema logístico adecuado cuyo efecto son sus bajos ingresos.

5.2 RECOMENDACIONES.

- Se recomienda a los productores de cuyes comprometerse a vender el producto a CUPROTISA semanalmente y cumplir con todos los pedidos realizados por los clientes, ya que en la faenadora se está adquiriendo a \$ 6 c/u es decir, los productores tienen una ganancia de \$ 1,27 por c/u vendida lo que significa recuperar el valor de producción y obtener utilidades.
- Se recomienda a los productores de cuyes asistir a las diferentes capacitaciones que se van a dictar en CUPROTISA sobre el manejo y cuidado de los cuyes, con el objetivo de obtener un producto de calidad y eliminar el alto grado de mortalidad que existe.

Para esto se debe crear asociaciones de productores que se harán responsables de producir cierta cantidad de animales cumpliendo características como peso, controles sanitarios, controles de calidad que lo realizarán los técnicos de CUPROTISA, además estos serán encargados de

realizar los adecuados controles a los animales antes del faenamiento como: control de enfermedades, vacunas, desparasitantes, alimentación.

También es necesario adquirir cuyes de raza lo que hace más atractivo al animal para la venta.

- Es recomendable mejorar la infraestructura de los galpones y pozas para evitar enfermedades y contrarrestar las bajas temperaturas, con el presente proyecto el MAGAP financia a los productores para realizar este cambio; oportunidad que no se le debe dejar pasar.
- Se recomienda a los productores de cuyes desarrollar un buen sistema logístico comercial por medio de la entrega del producto a CUPROTISA e integrar adecuadamente las funciones de producción, faenamiento y comercialización; por medio de la aplicación de un manual de organización y funciones que mejore el funcionamiento de la faenadora y fijar planes de acción que contribuya a mejorar sus ingresos económicos.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA

6.1 TEMA.

Sistema Logístico Comercial para mejorar los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

6.1.1 Datos informativos.

Institución Ejecutora: CUPROTISA (Corporación de unidades agroproductivas Cantón Tisaleo).

Beneficiarios: Productores de cuyes del cantón Tisaleo.

Ubicación: Barrio La Amistad de Santa Lucía La Libertad del cantón Tisaleo.

Tiempo estimado para la ejecución: Inicio: Enero 2014.

Final: Octubre 2014.

Equipo Técnico Responsable: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Costo: \$ 4.719

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.

El tema de investigación propuesto con anterioridad señaló que los productores de cuyes no desarrollan adecuadamente el sistema logístico por lo tanto no recuperan la inversión y mucho menos obtienen ganancias, los únicos beneficiarios son los intermediarios que sin realizar ningún esfuerzo obtienen considerables utilidades.

Además no desarrollan un correcto cuidado de los animales por falta de conocimientos, esta es una de las principales razones por las que existe baja productividad.

La logística y su aplicación adecuada contribuye para organizar el buen funcionamiento de los sistemas organizativos, financieros y estructurales de una empresa, porque crean una ventaja competitiva sobre aquellos que operan sin ningún sistema de trabajo.

6.3 OBJETIVOS.

6.3.1 Objetivo General.

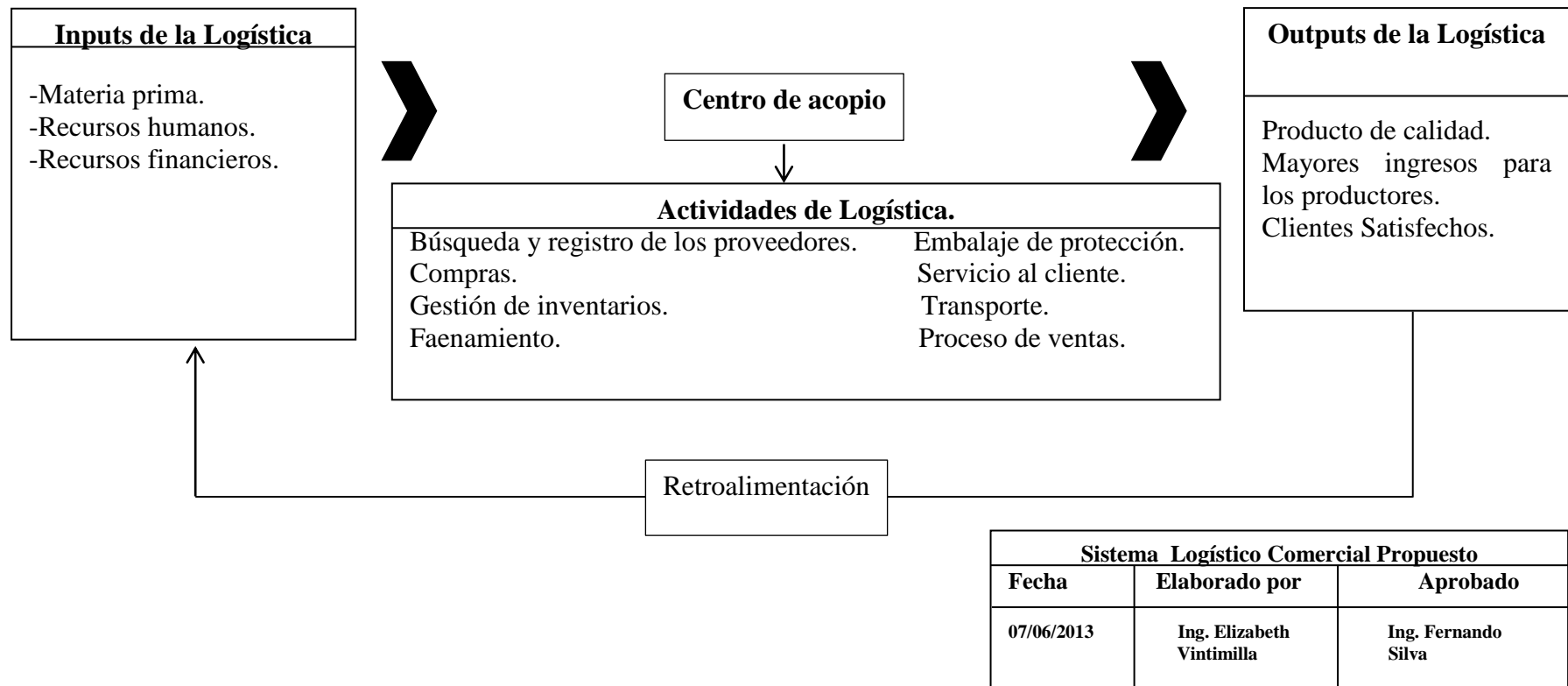
Proponer un sistema de logística comercial que integre a los actores que forman parte de la cadena productiva (productores, CUPROTISA), por medio de un manual de organización y funciones que mejore el funcionamiento de la faenadora; y planes de acción, que incrementen los ingresos económicos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la provincia de Tungurahua.

6.4 SISTEMA LOGÍSTICO COMERCIAL PROPUESTO.

El sistema de Logística Comercial propuesto en este estudio, está sujeto a los requerimientos del mercado que se exige a las industrias a ser competitivas, con el fin de alcanzar mayor demanda de productos.

6.4.1 Sistema Logístico Comercial propuesto.

CUADRO # 8
SISTEMA LOGÍSTICO COMERCIAL



SISTEMA LOGÍSTICO COMERCIAL PROPUESTO PARA LOS PRODUCTORES DE CUYES.

El sistema logístico propuesto consta de las siguientes actividades.

- **Las entradas principales INPUTS de la logística para los productores de cuyes incluyen.**

Materia prima: los productores de cuyes poseen terreno con sembríos de alfalfa y la mayoría de estos disponen de instalaciones aptas, donde realizar la respectiva producción de cuyes, aunque también tienen que hacer algunas adecuaciones

Recursos humanos: que comprende a los productores de cuyes que recibirán capacitación y asesoría técnica, formarán asociaciones, cumplirán plazos de entrega, cuidado de los animales; para su buen desempeño y el personal de la faenadora que colaborará con este proceso.

Recursos financieros: que les respalda el MAGAP, y los productores deben disponer de \$ 96 para mejorar el sistema logístico. (Según los datos calculados por la autora en la pág. 143 de la presente investigación).

- **Actividades a realizar en el centro de acopio (CUPROTISA).**

En la empresa los procesos a realizar para tener una adecuada organización son los siguientes:

1. El primer paso es elegir un buen capital humano el cual debe ser capaz de aplicar todos sus conocimientos tanto en la parte administrativa como en la operativa, lo que logrará economizar costos.

Cada persona debe tener su función, sus responsabilidades ya que en la organización todos hacen de todo, para esto se ha propuesto un manual de

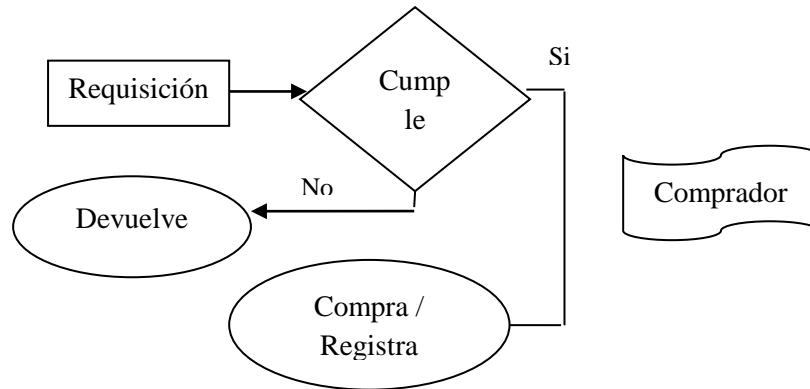
organización y funciones, en donde existe responsables de cada departamento.

2. También poseer capital informático, en el cual se pueda registrar todos los datos especialmente lo que se refiere a base de datos de los clientes, así podremos recibir quejas, reclamos, tener contacto con nuestros clientes, luego tomar decisiones, aplicar acciones correctivas para eliminar las causas de los problemas a raíz y evitar a que vuelvan a ocurrir.

Actividades de Logística. (CUPROTISA).

1. **Búsqueda y registro de proveedores:** esta actividad pretende buscar a los proveedores de cuyes que estén dispuestos a comprometerse con CUPROTISA y especialmente a mejorar sus ingresos económicos.
2. **Proceso de compras:** se determinan las cantidades que es necesario adquirir, con las características y parámetros especificados.

FLUJOGRAMA # 1
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE COMPRAS. (CUPROTISA)



Flujograma del proceso de compras			
Fecha	Elaborado por	Aprobado	Fuente
08 / 06 / 2013	Ing. Elizabeth Vintimilla	Ing. Fernando Silva Ing. Norma Sánchez	CUPROTISA

3. La gestión de inventarios: tiene como objetivo principal proporcionar la disponibilidad de los productos que solicita la demanda.

4. Faenamiento.

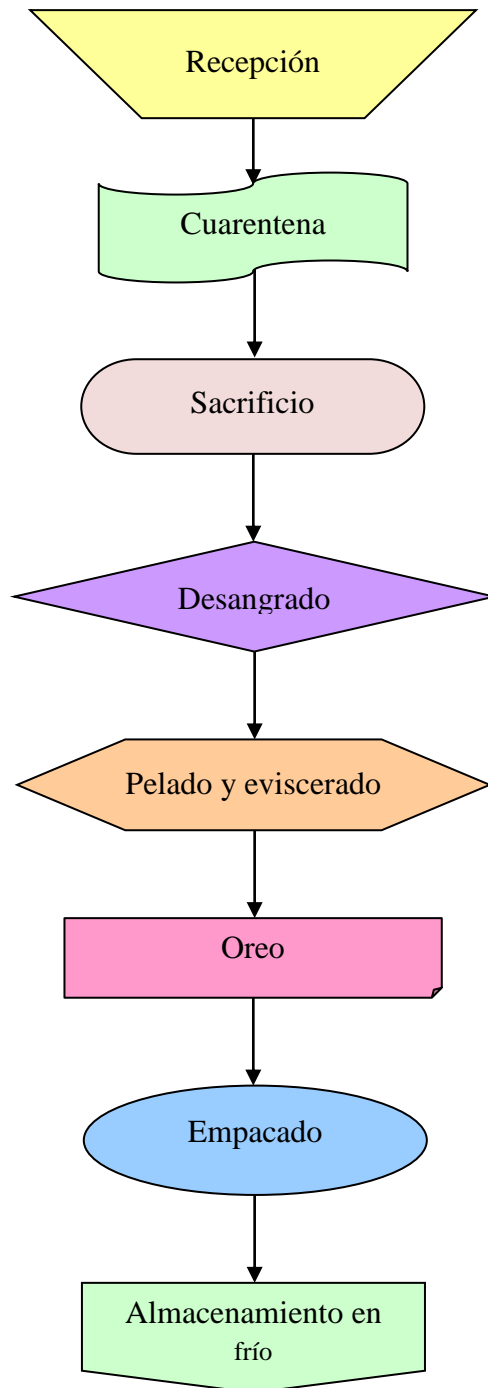
Realizar la correspondiente planificación de actividades según a quien le concierna, basándose en el manual de organización y funciones.

Para el área de producción se definirán los siguientes aspectos:

- Las características del producto (plazos de entrega, peso adecuado (1200g), cantidad adecuada.
- El proceso de faenamiento.
- La tecnología a aplicar.
- La determinación del coste.

Este proceso se puede ver facilitado por la utilización de diagramas de flujo, esto es, la secuencia de operaciones expresada de forma gráfica, las actividades debe realizar el departamento de producción, esta es la siguiente.

FLUJOGRAMA # 2
FLUJO DEL PROCESO PARA EL FAENAMIENTO Y EMPACADO DE
CUYES.



Fuente: CUPROTISA
Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Descripción del diagrama.

RECEPCIÓN: Se observará que los animales reúnan ciertas características como: peso, aspecto y condiciones de salud, entre otras.

CUARENTENA: Con el propósito de garantizar que los animales que llegan a la planta continúen vivos después de 15 horas aproximadamente, en este tiempo los cuyes no deberán recibir alimentación lo que mejorará el proceso de faenamiento, el lugar deberá mantener condiciones de tranquilidad.

SACRIFICIO: Se iniciará con un aturdimiento, se pretende suministrar un “shock eléctrico”, luego con el degüello a la yugular.

DESANGRADO: Se colgarán de los cuartos traseros a fin de eliminar toda la sangre posible, mejorando la presentación de la carne.

PELADO Y EVISCERADO: En agua a una temperatura de 80 a 90 grados Celsius por 18 segundos necesario para retirar el pelo, inmediatamente se retira las vísceras desde la tráquea al ano.

OREO: Se realiza con el objetivo de eliminar las altas temperaturas que pudiera mantener.

EMPACADO: Se empacarán en dos presentaciones, de uno y dos cuyes a presión de vacío.

ALMACENAMIENTO EN FRÍO: A temperaturas de refrigeración, indispensable para mantener las condiciones físicas y nutricionales del producto.

La cadena de frío: Son los procesos de manipulación, almacenamiento, transporte y comercialización de los productos, bajo condiciones controladas de temperatura, humedad relativa e higiene, que garanticen la conservación de sus propiedades desde su origen hasta el consumo final.

5. Embalaje de protección: Debe ser el adecuado que ayude a mantener el producto en el estado apropiado.

6. Servicio al cliente: Cumplir con sus pedidos a tiempo.

7. La actividad del transporte: Resulta indispensable en cualquier empresa para poder trasladar los productos desde CUPROTISA hacia la distribuidora en Cuenca.

8. Proceso de ventas: Para el presente proyecto se usará el canal de ventas al detalle o canal minorista.



En este proceso los productores de cuyes entregan el producto a CUPROTISA (minorista) con las características necesarias, los cuales son los encargados de realizar el respectivo proceso de faenamiento y venta.

Para esto se pretende crear una distribuidora en la ciudad de Cuenca donde están ubicados nuestros clientes que son los diferentes asaderos y restaurantes, a este lugar acudirán a adquirir el producto que anteriormente ya fué solicitado vía telefónico o por correo electrónico.

- **Las salidas principales outputs de la logística incluyen.**

Productos de calidad.

En una empresa para lograr la calidad en los productos es necesario 3 componentes básicos:

1. Gente de calidad.
2. Procesos de Calidad.
3. Proveedores de calidad.

Mayores ingresos para los productores.

Al aplicar el presente proyecto se pretende que los productores de cuyes mejoren sus ingresos económicos los cuales trabajando conjuntamente si lo van a lograr, de esta manera se obtendrá un mejor nivel de vida.

Cientes satisfechos.

Al trabajar en equipo se obtiene los mejores resultados y un producto de calidad lo cual permite satisfacer los deseos y necesidades de los clientes.

- **Retroalimentación.**

Al no estar de acuerdo con el proceso se procederá a verificar fallas y realizar retroalimentación.

GLOBAL: Lo realizará el Presidente de CUPROTISA con el departamento de producción.

FUNCIONAL: Será aplicada por cada Jefe Departamental y sus colaboradores inmediatos.

6.4.2 Manual de Organización y Funciones.



**CORPORACIÓN DE
UNIDADES
PRODUCTIVAS DEL
CANTÓN TISALEO**

**MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y
FUNCIONES**



Julio 2013

Identificación

Logotipo de la organización.



Nombre de la organización.

CUPROTISA (Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo).

Lugar y fecha de elaboración.

Ecuador - Tungurahua.
Tisaleo, Julio 02 del 2013.

Número de páginas: 51 páginas.

Unidad responsable de su elaboración.

Ing. Elizabeth Vintimilla.

Unidad responsable de su revisión y autorización.

Ing. Norma Sánchez, representante del MAGAP.

Ing. MBA. Fernando Silva.

ÍNDICE.

1. INTRODUCCIÓN.....	82
2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.	82
3. BASE LEGAL.....	83
4. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE CUPROTISA PROPUESTO.	86
5. MISIÓN DE CUPROTISA.	87
6. FUNCIONES.....	87
7. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	89
8. DIRECTORIO	127

1. INTRODUCCIÓN.

Este manual está elaborado con la finalidad de que la organización cuente con un documento que nos muestre como está organizada la FAENADORA CUPROTISA (Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo), las unidades que lo integran y las funciones de cada departamento, para lo cual se realizó una junta general con los funcionarios de CUPROTISA y se lo ha plasmado en este documento.

En este documento se encontrará los antecedentes históricos de CUPROTISA, sus valores, organigramas, directorio y todo lo funcional que tenga que ver con la FAENADORA, para lo cual es importante leer cada página de este manual y revisarlo meticulosamente.

Debe ser revisado cada dos años para adecuarlo a los posibles cambios organizacionales.

La estructura orgánica de CUPROTISA aprobada en sesiones de la Asamblea en Julio 02 del 2013, establece el esquema de organización de la Entidad y por lo tanto determina las áreas que se harán cargo de las diferentes actividades que requieren efectuarse para el normal desenvolvimiento de la empresa y el logro de sus objetivos sociales.

2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

CUPROTISA es una empresa dedicada a la compra, faenamiento y comercialización de cuyes, este producto se consume en diversos platos típicos. El producto es adquirido directamente de los productores a un precio que genere utilidad para estos, luego se procede al faenamiento y se concluye con la venta de estos a diferentes asaderos, restaurantes de la ciudad de Cuenca además de exportar a Estados Unidos en pequeñas cantidades por el momento.

La Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo (CUPROTISA), fué fundada el 27 de Marzo del 2007 y legalizada el 30 de Septiembre del 2008, empezó a trabajar el 01 de Agosto del 2009; está constituida por el Sr. Juan Cali (Gerente), la Sra. Luisa Naranjo (Secretaria), el Sr. Marcelo Quiquintuña (Tesorero), Ing. Marianela Ortiz (Administradora) encargada de recibir el producto y luego de hacer llegar a los diferentes puntos de venta; conjuntamente trabajan 3 faenadores; siendo estos socios fundadores.

Desde sus inicios la Corporación se ha destacado por agrupar personas que se dedican a actividades agropecuarias siendo la crianza de especies menores (cuy), para lo cual fue necesario la construcción de la planta faenadora de cuyes siendo su actual giro económico.

La planta fue construida gracias al apoyo de "FONDO ITALO ECUATORIANO", "MAGAP" y sus socios fundadores.

Actualmente se encuentra funcionando en el barrio la Amistad de Santa Lucía la Libertad del cantón Tisaleo.

3. BASE LEGAL.

En CUPROTISA se declara que están de acuerdo en adoptar las leyes, normas, reglamentos, códigos internos, externos y políticas que se apliquen para el buen funcionamiento de este centro de trabajo, las cuales se enumeran a continuación.

CUPROTISA está constituida por el FONDO ITALO ECUATORIANO, el MAGAP y sus socios fundadores.

Todos los socios, incluso los ausentes, quedan sometidos a los acuerdos adoptados conforme a Ley.

El funcionamiento de la empresa como tal posee de:

- Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Patente Municipal.
- Permiso de los bomberos.
- Permiso de Sanidad.

**REGLAMENTO GENERAL A LA LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL
CONSUMIDOR PUBLICADA EN EL SUPLEMENTO DEL REGISTRO
OFICIAL No. 116 DEL 10 DE JULIO DEL 2010.**

LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

CAPITULO II

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS CONSUMIDORES.

Art. 4.- Derechos del consumidor.

2. Derecho a que proveedores públicos, privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad y al elegirlos con libertad.
4. Derecho de información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación, y demás aspectos relevantes de los mismos incluyendo los riesgos que pudieren prestar.
5. Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminado o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida.

12. Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá anotar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado.

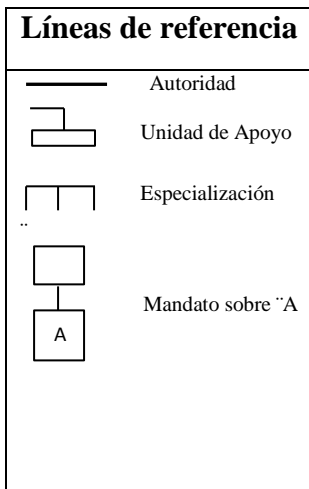
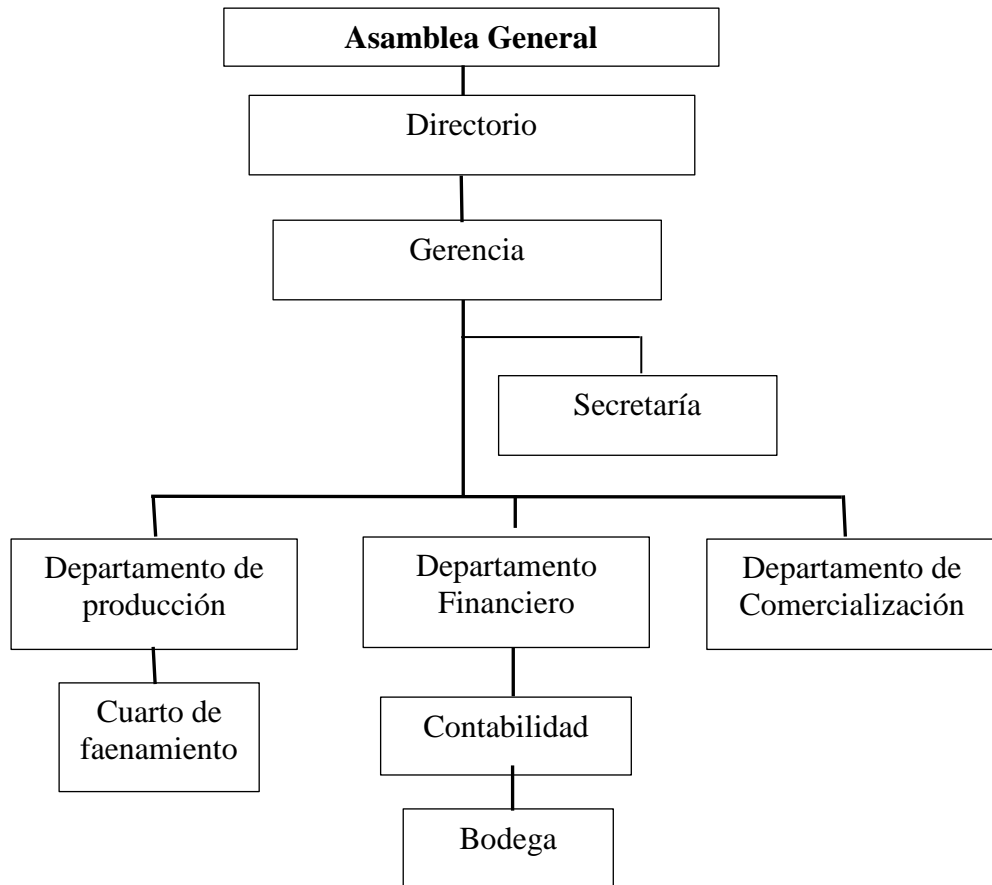
CAPITULO IV

INFORMACION BÁSICA COMERCIAL

Art. 11.- Los proveedores de productos alimenticios procesados que se caracterizan por mantener su peso y volumen, establecerán el origen, en el rotulado de los mismos, el contenido neto y el precio de venta al público.

Sin embargo, en los productos alimenticios de consumo humano que por su naturaleza tienen masa o volumen variables, el contenido neto y el precio de venta al público o valor final se podrá determinar en el establecimiento de venta al consumidor.

**6.4.2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE CUPROTISA
PROPUESTO.**



Organigrama propuesto		
Fecha	Elaborado por:	Aprobado
09/04/2013	Ing. Elizabeth Vintimilla	Ing. Fernando Silva

5. MISIÓN DE CUPROTISA.

Mejorar la calidad de vida de los productores de cuyes del cantón Tisaleo a través del acopio total de sus productos para transformarlos y comercializarlos de manera justa y asociativa, garantizando calidad que superen las expectativas de nuestros clientes y consumidores, generando beneficios para los accionistas y colaboradores.

6. FUNCIONES.

ASAMBLEA GENERAL.

La Asamblea general sólo podrá tratar los asuntos contemplados en la convocatoria.

La Junta General de los socios debe realizarse cuando menos una vez al año, dentro de los tres meses siguientes a la terminación del ejercicio económico anual.

Compete a la Asamblea General:

1. Aprobar o desaprobar la gestión de CUPROTISA.
2. Disponer la aplicación de utilidades.
3. Fijar la remuneración de los empleados.
4. Elegir regularmente a los miembros de la asamblea.
5. Disponer investigaciones, auditorías y balances.
6. Transformar, fusionar, disolver y liquidar la sociedad.

La Asamblea General estará presidida por el Directorio salvo disposición de los socios.

La sesión de Asamblea General y los acuerdos adoptados en ella deben constar en un libro de actas u hojas sueltas en sistema mecanizado legalizados, conforme a Ley.

1. Directorio.

Administrar la normatividad interna de la empresa a través de la emisión de normas, reglamentos, procedimientos, instructivos, entre otros, para garantizar la adecuada operatividad de los procesos empresariales; así como efectuar el seguimiento sistemático de los planes estratégicos y operativos de la Empresa, consolidándolos y emitiendo la información referente a la gestión empresarial.


Evaluar el cumplimiento de los planes, políticas, leyes, reglamentos, normas y procedimientos que pueden tener una incidencia importante en las operaciones.

Verificar los mecanismos para salvaguardar activos.

Evaluar la economía y eficiencia con que están siendo utilizados los recursos, así como el cumplimiento de los objetivos y metas establecidas para las operaciones o programas.


CUADRO # 9
DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

Descripción de puestos

 <p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p> <p>Manual de organización y Funciones</p> <p>CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	Fecha:			03 de Abril del 2013.		
	Página:		1	De	37	
	Sustituye a					
	Página:			De		
	De fecha:					

Descripción de puestos.
<p>1. IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES.</p> <p>A) Identificación.</p> <p>1. Nombre del puesto: Gerente.</p> <p>2. Número de plazas: 1.</p> <p>3. Clave: G01.</p> <p>4. Ubicación: Gerencia de CUPROTISA. Tisaleo.</p> <p>5. Tipo de contratación: Contrato anual.</p> <p>6. Ámbito de operación: Administrativo.</p> <p>B) Relaciones de autoridad.</p> <p>7. Jefe inmediato: Directorio.</p> <p>8. Subordinados directos: Secretaria.</p> <p>9. Dependencia funcional: Departamento de producción, departamento financiero, departamento de comercialización.</p>

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	2	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.

Propósito del puesto.

Supervisar todas las áreas para conocer las necesidades de la Corporación y de los productores de cuyes, comunicarlas al Directorio y tomar decisiones inteligentes que contribuyan a mejorar la situación económica de los productores de cuyes del cantón Tisaleo.


Funciones generales.

Dirigir, coordinar y controlar las acciones de los órganos ejecutivos y operativos de la Corporación.

Ejecutar las disposiciones del Directorio, de acuerdo a lo establecido, para el logro de la competitividad y rentabilidad empresarial en un marco de severidad acorde con los planes estratégicos y operativos de CUPROTISA.

Planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos humanos, materiales, económicos, financieros, contables necesarios para sustentar las operaciones de la empresa, asegurando la rentabilidad en un marco de austeridad acorde con los planes.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	3	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.


estratégicos y operativos de la Empresa.

Desarrollar e implementar el mejor método de trabajo.

Funciones específicas.

1. Proponer y llevar a cabo todos los Planes de Desarrollo de la empresa.
2. Cumplir con las funciones establecidas por el Manual de la empresa, de acuerdo con sus facultades.
3. Cumplir y hacer cumplir los acuerdos de los organismos superiores de la empresa.
4. Supervisar y controlar el desarrollo de todas las actividades de la empresa directamente o a través de otros funcionarios.
5. Organizar la empresa poniendo en práctica las políticas aprobadas el Directorio.
6. Nombrar, contratar, promover, trasladar, suspender y despedir al personal de la empresa, actuando de acuerdo con las disposiciones y reglamentos vigentes en la materia.
7. Proponer a la Asamblea General los Cuadros de Asignación de Personal y las escalas de remuneraciones de la Empresa.


Elaboró:	Revisó:	Autorizó:
Ing. Elizabeth Vintimilla	Ing. Norma Sánchez	Ing. Norma Sánchez

 <p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p> <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	Fecha:	03 de Abril del 2013.			
		Página:	4	De	37	
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Sustituye a				
		Página:		De		
		De fecha:				

Descripción de puestos.

8. Someter al Directorio el Balance General, el Estado de Resultados y el Presupuesto de la empresa, para su aprobación.
9. Vigilar el correcto y oportuno cumplimiento de las obligaciones legales y tributarias de la empresa.
10. Vigilar que los activos de la empresa estén siempre debidamente salvaguardados.
11. Dirigir, controlar y evaluar la política presupuestal de la Empresa.
12. Supervisar que las actividades de todas las áreas se desarrollen dentro de las normas de seguridad y salud ocupacional, que coadyuven a defender el capital humano de la organización.
13. Representar a CUPROTISA ante las Autoridades Administrativas, Policiales y las demás que sean necesarias por razones de su cargo.
14. Dirigir y liderar a CUPROTISA, velando por que se cumplan las disposiciones, normas, procedimientos y similares, a fin de garantizar la adecuada operatividad de los Sistemas de Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental, Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional. y Gestión de Seguridad de la Información.
15. Identificar oportunidades de mejora de las actividades y procesos, que a través de la incorporación de acciones, controles e innovaciones permitan agregar valor a la gestión de la dependencia, permitiendo la optimización de costos operativos y la mejora de la rentabilidad y eficiencia empresarial.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p> <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Fecha:	03 de Abril del 2013.			
		Página:	5	De	37	
		Sustituye a				
		Página:		De		
		De fecha:				

Descripción de puestos.

16. Formular el presupuesto anual de la dependencia para que sea incluido en el de la Empresa, velando por su cumplimiento y de las disposiciones complementarias al respecto.

17. Velar por el correcto uso y adecuada custodia de todos los bienes que sean asignados a la dependencia.


Responsabilidad.

1. Informar al Directorio sobre la Situación de CUPROTISA.
2. Tomar decisiones prontas e inteligentes basadas en un análisis que contribuya a coordinar de la mejor manera las diferentes áreas.
3. Mantener una línea directa de comunicación con sus colaboradores para mantenerse informado.
4. Conformar una Corporación dinámica, creativa y rentable.

Comunicación.

1. Ascendente con el directorio.
2. Descendente con departamento de producción, departamento financiero

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	Fecha:	03 de Abril del 2013.			
		Página:	6	De	37	
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Sustituye a				
		Página:		De		
		De fecha:				

Descripción de puestos.

departamento de comercialización.

3. Externa con la distribuidora, productores de cuyes del cantón Tisaleo y sociedad en general.

Especificaciones del puesto.

1. Conocimientos.

Título de tercer nivel en Administración de empresas, Contabilidad.


2. Experiencia.

Experiencia mínima de 3 años en puestos similares y dirigiendo grupos.

3. Iniciativa.


Tener actitud y aptitud de un empresario líder.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha: 03 de Abril del 2013.</p>
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página: 7 De 37</p>
	<p>Sustituye a</p>	
	<p>Página: De </p> <p>De fecha: </p>	

<p>Descripción de puestos.</p>
<p>4. Personalidad.</p> <p>Poseer carácter y capacidad para tomar decisiones en situaciones difíciles.</p>
<p>2. IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES.</p> <p>A) Identificación.</p> <p>1. Nombre del puesto: Secretaria.</p> <p>2. Número de plazas: 1.</p> <p>3. Clave: S01.</p> <p>4. Ubicación: Secretaría de CUPROTISA. Tisaleo.</p> <p>5. Tipo de contratación: Contrato anual.</p> <p>6. Ámbito de operación: Administrativo.</p> <p>B) Relaciones de autoridad.</p> <p>7. Jefe inmediato: Gerente.</p>

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	Fecha:	03 de Abril del 2013.			
		Página:	8	De	37	
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Sustituye a				
		Página:		De		
		De fecha:				

Descripción de puestos.

8. Dependencia funcional: Departamento de producción, departamento financiero, departamento de comercialización.

Propósito del puesto.


Brindar un adecuado soporte a todas las actividades encomendadas por la gerencia además direccionar la información enviada por cada departamento para ser canalizada hacia el jefe inmediato y así contribuir al adecuado desenvolvimiento de la Corporación.

Funciones Generales.

Operar, controlar y dar un adecuado soporte a la Gerencia, manteniendo una base de datos actualizada que garantice la información oportuna y confiable.

Dirigir y efectuar la vigilancia de las oficinas, plantas e instalaciones de la empresa, para que cuenten con la conveniente seguridad externa que las preserve de daños causados por acciones de terceros o de la naturaleza. Brindar seguridad y protección a la Alta Dirección de la Empresa.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 UPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO	CUPROTISA		
	Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo		
	Manual de organización y Funciones		
	Fecha:	03 de Abril del 2013.	
	Página:	9	De 37
Sustituye a			
Página:		De	
De fecha:			

Descripción de puestos.

Atender correos electrónicos, teléfono y fax.

Efectuar entrega de documentos a los departamentos.

Manejar archivo.

Contribuir al control de actividades gerenciales.


Realizar, controlar pagos varios.

Ejecutar todas las actividades encomendadas por la gerencia.

Funciones específicas.

1. Administrar las bases de datos empleadas por el área, asegurando su disponibilidad, y garantizando la generación de las respectivas copias de respaldo y su custodia posterior.


Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

	CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo	Fecha:	03 de Abril del 2013.			
		Página:	10	De	37	
	Manual de organización y Funciones	Sustituye a				
		Página:		De		
		De fecha:				

Descripción de puestos.

2. Formular el Plan de Adquisiciones de la dependencia, velando porque una vez aprobado, se realicen los procesos de adquisición correspondientes en los plazos establecidos en el indicado plan.
3. Identificar oportunidades de mejora de las actividades y procesos, que a través de la incorporación de acciones, controles e innovaciones permitan agregar valor a la gestión de la dependencia, permitiendo la optimización de costos operativos y la mejora de la rentabilidad y eficiencia empresarial.
4. Velar por que se cumplan las disposiciones, normas, procedimientos y similares comprendidas en el Sistema de Gestión de la empresa, a fin de garantizar la adecuada operatividad de los Sistemas de Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental, Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional y Gestión de Seguridad de la Información.
5. Brindar seguridad y protección a la Alta Dirección de la Empresa.
6. Organizar los sistemas que permitan controlar el ingreso y flujo del personal a la corporación, la entrada y salida de equipos, instrumentos y otros materiales, y el ingreso y salida de terceras personas.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	11	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				


Descripción de puestos.

7. Identificar oportunidades de mejora de las actividades y procesos, que a través de la incorporación de acciones, controles e innovaciones permitan agregar valor a la gestión de la dependencia, permitiendo la optimización de costos operativos y la mejora de la rentabilidad y eficiencia empresarial.
8. Velar por que se cumplan las disposiciones, normas, procedimientos y similares comprendidas en el Sistema de la empresa, a fin de garantizar la adecuada operatividad de los Sistemas de Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental, Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional y Gestión de Seguridad de la Información.
9. Efectuar el seguimiento de los acuerdos y pedidos de la Presidencia.
10. Elaborar las Actas del Comité de Presidencia y de Revisión por la Asamblea General.
11. Elaborar y supervisar la emisión de la documentación externa e interna de la Presidencia; así como revisar la correspondencia recibida por la Empresa, priorizando aquella que requiere atención urgente de la Presidencia.

Responsabilidad.

1. Circular citaciones, agenda y material informativo a los diferentes departamentos, con oportuna antelación a cada Sesión.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p> <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Fecha:	03 de Abril del 2013.			
		Página:	12	De	37	
		Sustituye a				
		Página:		De		
		De fecha:				

Descripción de puestos.

2. Elaborar la agenda diaria y coordinar las actuaciones protocolares del Presidente.
3. Organizar, supervisar y controlar el sistema de comunicaciones telefónicas, vía correo o similares de la Empresa.
4. Planificar, organizar, supervisar y controlar el archivo general, la mesa de partes y los servicios de fotocopiado y mensajería.

Comunicación.


1. Ascendente con Gerencia, Asamblea General.
2. Descendente con departamento de producción, departamento financiero, departamento de comercialización.
3. Externa con los productores de cuyes del cantón Tisaleo y la sociedad en general.

Especificaciones del puesto.

1. Conocimientos.


Contabilidad, Administración, Relaciones humanas.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p> <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	Fecha:	03 de Abril del 2013.			
		Página:	13	De	37	
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Sustituye a				
		Página:		De		
		De fecha:				


Descripción de puestos.
<p>2. Experiencia.</p> <p>Dos años en actividades de secretaría, asistente administrativa o similares.</p> <p>3. Iniciativa.</p> <p>Realizar todas las actividades por voluntad propia.</p> <p>4. Personalidad.</p> <p>Persona dinámica, entusiasta, responsable.</p>

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha: 03 de Abril del 2013.</p>
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página: 14 De 37</p>
	<p>Sustituye a</p>	
	<p>Página: De </p>	<p>De fecha: </p>


<p>Descripción de puestos.</p>
<p>3. IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES.</p> <p>A) Identificación.</p> <p>1. Nombre del puesto: Veterinario.</p> <p>2. Número de plazas: 1.</p> <p>3. Clave: V01.</p> <p>4. Ubicación: Departamento de Producción de CUPROTISA. Tisaleo.</p> <p>5. Tipo de contratación: Contrato anual.</p> <p>6. Ámbito de operación: Producción.</p> <p>B) Relaciones de autoridad.</p> <p>7. Jefe inmediato: Gerente.</p> <p>8. Subordinados directos: 3 Faenadores.</p> <p>9. Dependencia funcional: Cuarto de Faenamamiento.</p>

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
		<p>Página:</p>	15	De	37	
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.
<p>Propósito del puesto.</p> <p>Apoyar en las actividades de producción y faenamiento de cuyes.</p> <p>Funciones Generales.</p> <p>Planear, gestionar y ejecutar las actividades que garanticen el perfecto desenvolvimiento de la faenadora.</p> <p>Planear, coordinar, ejecutar, y supervisar actividades sobre salud de especies menores (cuy) además lograr condiciones seguras de trabajo, para prevenir la ocurrencia de incidentes y enfermedades profesionales que afecten a los trabajadores, partes interesadas o a la propiedad durante el desarrollo de las actividades de la empresa.</p> <p>Verificar asistencia del personal a su cargo.</p> <p>Recopilar información.</p>

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p> <p>CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
		<p>Página:</p>	16	De	37	
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.

Analizar el cumplimiento de las metas diarias.


Programar las medidas necesarias para cumplir con las metas de producción.

Motivar a los operarios.

Funciones específicas.

1. Elaborar el Programa de Faenamiento e informar periódicamente el estado de su avance a las instancias correspondientes.
2. Elaborar los procedimientos, instructivos, y demás documentos relacionados a las actividades de faenamiento, efectuando su revisión y actualización permanente para la mejora continua de los mismos.
3. Efectuar y fomentar la identificación de peligros y evaluación de riesgos, proponiendo los controles operativos respectivos, velando por su cumplimiento una vez aprobados.
4. Brindar y gestionar la realización de actividades de capacitación y asesoría al personal del departamento, así como supervisar que el personal cumpla con las normas de seguridad establecidas.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	17	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.

5. Identificar oportunidades de mejora de las actividades y procesos, que a través de la incorporación de acciones, controles e innovaciones permitan agregar valor a la gestión, permitiendo la optimización de costos operativos y la mejora de la rentabilidad y eficiencia empresarial.
6. Realizar el adecuado control de los animales realizando su respectiva revisión de la calidad de estos para proseguir al respectivo faenamiento.
7. Efectuar las respectivas revisiones de los animales que tengan el peso requerido para el faenamiento.


Responsabilidad.

1. Inspección de cuyes en todas sus etapas de crecimiento y faenamiento.
2. Control y prevención de enfermedades.
3. Verificación y control del cumplimiento de estándares de peso y calidad al adquirir el producto.

Comunicación-


1. Ascendente con Gerencia.
2. Horizontal con Departamento financiero, departamento de

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	18	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.
<p>Comercialización.</p> <p>3. Descendente con los faenadores.</p> <p>4. Externa con Productores de cuyes del cantón Tisaleo y público en general.</p> <p>Especificaciones del puesto.</p> <p>1. Conocimientos.</p> <p>Ing. En Veterinaria.</p> <p>2. Experiencia.</p> <p>Mínimo tener 2 años de experiencia en el manejo de cuyes .</p> <p>3. Iniciativa.</p> <p>Persona dinámica, entusiasta, responsable.</p>

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	19	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.

4. Personalidad.


Persona de carácter fuerte para trabajo bajo presión.

4. IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES.

A) Identificación.


1. **Nombre del puesto:** Faenador.
2. **Número de plazas:** 3.
3. **Clave:** F01.
4. **Ubicación:** Departamento de producción de CUPROTISA. Tisaleo.
5. **Tipo de contratación:** Contrato anual.
6. **Ámbito de operación:** Producción.

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	20	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
	<p>De fecha:</p>					

Descripción de puestos.
<p>B) Relaciones de autoridad.</p> <p>7. Jefe inmediato: Veterinario.</p> <p>Propósito del puesto.</p> <p>Realizar el adecuado trabajo de faenamiento y así cumplir con los objetivos de la organización.</p> <p>Funciones generales.</p> <p>Realizar el respectivo faenamiento de los animales con todas las normas de calidad y sanidad.</p> <p>Funciones específicas.</p> <p>1. Ubicar los animales en las celdas respectivas según su peso.</p>

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	21	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
	<p>De fecha:</p>					

Descripción de puestos.

2. Proceder al respectivo faenamiento.
3. Envasar el producto según las exigencias del mercado.
4. Ingresar al cuarto de frío al producto para su debido congelamiento.

Responsabilidad.

Conservar el producto en buen estado.

Comunicación.


1. Ascendente con el veterinario.

Especificaciones del puesto.

1. Conocimientos.


Poseer los respectivos conocimientos sobre faenamiento de cuyes.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha: 03 de Abril del 2013.</p>
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página: 22 De 37</p>
	<p>Sustituye a</p>	
	<p>Página: De </p>	<p>De fecha: </p>


<p>Descripción de puestos.</p>
<p>2. Iniciativa.</p> <p>Poseer los mejores deseos de superación.</p>
<p>5. IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES.</p> <p>A) Identificación.</p> <p>1. Nombre del puesto: Contador. bodeguero.</p> <p>2. Número de plazas: 2.</p> <p>3. Clave: C01, B01.</p> <p>4. Ubicación: Departamento Financiero de CUPROTISA. Tisaleo.</p> <p>5. Tipo de contratación: Contrato anual.</p> <p>6. Ámbito de operación: Contabilidad</p>

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO	CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo	Fecha: 03 de Abril del 2013.
	Manual de organización y Funciones	Página: 23 De 37
	Sustituye a	
	De fecha:	Página: De

Descripción de puestos.
<p>B) Relaciones de autoridad.</p> <p>7. Jefe inmediato del contador: Gerente. Jefe inmediato del bodeguero: Contador.</p> <p>Propósito del puesto.</p> <p>Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades del departamento.</p> <p>Funciones generales.</p> <p>Suministrar la información confiable, razonable y oportuna para la toma de decisiones, programando, dirigiendo y controlando las actividades de registro contable y tributario, así como la formulación de los estados financieros de acuerdo a dispositivos oficiales y/o por normas internas; y la emisión de información sobre costos de operación y sobre valores actualizados de los activos fijos que integran el patrimonio empresarial.</p> <p>Planear, administrar y controlar los recursos financieros a través de la aplicación del presupuesto empresarial y la programación y control del movimiento del dinero.</p> <p>Verificar presupuesto para el contrato de personal.</p>

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	24	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				


Descripción de puestos.

Gestionar cheques para pago a proveedores.

Funciones específicas.

1. Supervisar y controlar la aplicación de los sistemas contables, tributarios y de costos establecidos por dispositivos legales, adecuándolos a las normas internas pertinentes aprobadas por la empresa.
2. Establecer la dinámica de registro contable, de acuerdo a las necesidades de ejecución presupuestal, así como garantizar la permanente actualización de los libros propios del área contable.
3. Programar, supervisar y controlar las actividades de registro, análisis, contabilización y aplicaciones formuladas por el personal de la dependencia, referidas a los movimientos económicos y financieros ocurridos.
4. Dirigir, supervisar y controlar el correcto y oportuno registro y posterior pago de las obligaciones de la empresa en materia de tributos, directos o indirectos, aportaciones patronales, retenciones u otro tipo similar de responsabilidades.
5. Desarrollar la formulación de los estados financieros, cuidando que los mismos se adecuen a principios y normas generalmente aceptadas, suscribiendo oficialmente los que así corresponda, y supervisando su presentación a los niveles internos y entidades externas pertinentes en los plazos y fechas establecidas.


Elaboró:	Revisó:	Autorizó:
Ing. Elizabeth Vintimilla	Ing. Norma Sánchez	Ing. Norma Sánchez

	CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo	Fecha:	03 de Abril del 2013.		
		Página:	25	De	37
	Manual de organización y Funciones	Sustituye a			
		Página:		De	
		De fecha:			

Descripción de puestos.

6. Organizar y coordinar la toma de inventarios físicos de bienes del activo fijo, de existencias de almacenes y otros arqueos, en coordinación con las áreas pertinentes.
7. Supervisar y controlar las operaciones contables que se originen en Tesorería, verificando los aspectos administrativos y tributarios de la documentación, antes de su pago.
8. Supervisar el oportuno y correcto ingreso de información al sistema de información contable, controlando que los resultados procesados cubran eficientemente los requisitos del área.
9. Proporcionar la información requerida por la empresa, en términos de calidad adecuada y en los plazos y términos establecidos, a fin de dar cumplimiento a las obligaciones formales y sustanciales de ésta.
10. Proponer normas y formular procedimientos operativos, técnicos o generales, para su área, difundiéndolas y controlando su aplicación y cumplimiento.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

	CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo	Fecha:	03 de Abril del 2013.		
		Página:	26	De	37
	Manual de organización y Funciones	Sustituye a			
		Página:		De	
		De fecha:			

Descripción de puestos.

12. Efectuar el planeamiento financiero proyectado, elaborando, controlando y analizando los respectivos Flujos de Caja de operación y de inversiones, calzando las operaciones con los flujos financieros de la empresa.

13. Analizar y proyectar la capacidad de endeudamiento a corto, mediano y largo plazo, formulando las recomendaciones o alternativas correspondientes.


14. Proyectar la prioridad de pagos y compromisos financieros, de acuerdo a la disponibilidad de fondos, supervisando su cumplimiento, así como el pago oportuno de las obligaciones tributarias y laborales y otras de calendario fijo.

15. Supervisar y dirigir el movimiento diario de Tesorería, informándose de los ingresos producidos, los egresos incurridos, los saldos disponibles y la posición de bancos, así como mantener un control permanente de los excedentes de caja y su proyección en el tiempo, a fin de elaborar una propuesta de alternativas para su mejor utilización dentro del marco legal vigente, elevándola al nivel jerárquico superior.

Responsabilidad.


1. Emitir estados financieros oportunos, confiables de acuerdo a los principios de

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	27	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				


Descripción de puestos.
<p>Contabilidad generalmente aceptados y otras disposiciones vigentes.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Realizar declaraciones de impuestos. 3. Elaborar los respectivos estados financieros de la empresa. 4. Supervisar las transacciones financieras realizadas. <p>Comunicación.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ascendente con Gerencia. 2. Horizontal con departamento de producción, departamento de comercialización. <p>Especificaciones del puesto.</p> <p>1. Conocimientos.</p> <p>Sólidos conocimientos de contabilidad, CPA.</p>

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	28	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
	<p>De fecha:</p>					

Descripción de puestos.
<p>2. Experiencia.</p> <p>Experiencia mínima de 3 años.</p> <p>3. Iniciativa.</p> <p>Ética Profesional.</p> <p>4. Personalidad.</p> <p>Responsabilidad, puntualidad.</p>

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	29	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.

6. IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES.


A) Identificación.

1. **Nombre del puesto:** 1 Jefe de ventas, 2 vendedores.
2. **Número de plazas:** 3.
3. **Clave:** MV01, VE01.
4. **Ubicación:** Departamento de comercialización de CUPROTISA. Tisaleo.
5. **Tipo de contratación:** Contrato anual.
6. **Ámbito de operación:** Comercialización.

B) Relaciones de autoridad.

7. **Jefe inmediato:** Gerencia.
8. **Subordinados directos:** Servicio al cliente, chofer distribuidor.

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	30	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
	<p>De fecha:</p>					

Descripción de puestos.

Propósito del puesto.

Planifica, dirige y controla todas las actividades relacionadas con el Marketing y ventas contribuyendo con su buen desarrollo y funcionamiento.

Funciones generales.


Organizar, ejecutar y controlar la comercialización del producto y la facturación a los clientes, así como desarrollar y proponer planes y programas de marketing en general de acuerdo a las políticas establecidas por la Empresa, buscando mayor competitividad y rentabilidad empresarial.

Controlar todas las actividades de la comercialización y tomar las mejores decisiones para mejorar las estrategias de la empresa.

Funciones específicas.

1. Elaborar, negociar y supervisar los contratos de venta.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p> <p>CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	Fecha:	03 de Abril del 2013.			
		Página:	31	De	37	
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Sustituye a				
		Página:		De		
		De fecha:				


Descripción de puestos.

2. Supervisar la correcta implementación de equipos, software, herramientas, y/o material, así como los recursos humanos necesarios para el desarrollo de las actividades del área.
3. Dirigir y supervisar las actividades de marketing de la Empresa, así como elaborar y realizar encuestas a los clientes a efecto de medir su nivel de satisfacción por el servicio que se les brinda, reportando sus resultados y conclusiones a la Presidencia y a las dependencias usuarias.
4. Proponer la realización de estudios del mercado para determinar sus tendencias, así como para detectar clientes potenciales, reportando las conclusiones y recomendaciones de dichos estudios a los niveles jerárquicos superiores para los fines correspondientes.

Responsabilidad.

1. Realizar estudios de mercadeo y factibilidad con la finalidad de ingresar a nuevos mercados.
2. Empezar campañas de publicidad y promoción para la difusión del producto.
3. Diseñar e implementar estrategias de posicionamiento para generar una ventaja competitiva en el mercado.
4. Realizar telemercadeo con el fin de atraer clientes potenciales.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	32	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.

5. Mantenerse informado sobre las regulaciones que se requieren cumplir para la exportación de los cuyes.

Comunicación.

1. Ascendente con Presidencia.
2. Horizontal con departamento de producción, departamento financiero
3. Descendente con Servicio al cliente, Vendedor, Chofer despachador.
4. Externa con público en general y productores de cuyes.

Especificaciones del puesto.

1. Conocimientos.


Título de Ing. En Marketing o Ing. Comercial.

Negociación, Técnicas de ventas, Técnicas de cobranza.

2. Experiencia:


Experiencia de 2 años.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	33	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.
<p>3. Iniciativa.</p> <p>Ética Profesional.</p> <p>4. Personalidad.</p> <p>Responsabilidad, puntualidad.</p>

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	Fecha:	03 de Abril del 2013.		
		Página:	34	De	37
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	Sustituye a			
		Página:		De	
		De fecha:			


Descripción de puestos.

8. IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES.

A) Identificación.

- 1. Nombre del puesto:** Chofer distribuidor.
- 2. Número de plazas:** 1.
- 3. Clave:** CR01.
- 4. Ubicación:** Departamento de comercialización de CUPROTISA. Tisaleo.
- 5. Tipo de contratación:** Contrato anual.
- 6. Ámbito de operación:** Comercialización.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	35	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.

B) Relaciones de autoridad.

7. Jefe inmediato: Jefe de ventas.

8. Dependencia Funcional: Vendedor.

Propósito del puesto.

Será responsable de repartir el producto en el momento oportuno y con su debido cronograma de actividades.


Funciones generales.

Realizar la adecuada entrega del producto en los diferentes puntos asignados conjuntamente con el vendedor.

Funciones específicas.


1. Asegurar un estado perfecto del vehículo asignado por la empresa.
2. Realizar tareas de movilización del producto.
3. Cumplir con los horarios establecidos para la entrega del producto.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	36	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Descripción de puestos.
<p>Responsabilidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con los horarios establecidos por la empresa. 2. Cumplir con las obligaciones que la empresa designe cumpliendo con horarios de entrada y salida. <p>Comunicación.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ascendente con Vendedores, Jefe de ventas, Gerencia. 2. Horizontal con contabilidad. 3. Externa con clientes de la empresa. <p>Especificaciones del puesto.</p> <p>1. Conocimientos.</p> <p>Poseer conocimientos de manejo.</p>

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--


 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	37	De	37	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
	<p>De fecha:</p>					

Descripción de puestos.
<p>2. Experiencia.</p> <p>Dos años de experiencia en labores de conducción</p> <p>3. Iniciativa.</p> <p>Ética profesional.</p> <p>4. Personalidad.</p> <p>Capacidad para trabajar en equipo y bajo presión.</p>

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--


CUADRO # 10
DIRECTORIO

Directorio

 <p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p> <p>UPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
		<p>Página:</p>	1	De	2	
	<p>Sustituye a</p>					
	<p>Página:</p>		De			
	<p>De fecha:</p>					

Directorio.				
Núm	Nombre	Cargo	Teléfonos	Correo Electrónico
1	Luis Yuccha	Directorio	032751091	
2	Juan Vásconez	Directorio	032751354	
3	Carlos Tisalema	Directorio	032751409	
4	Franklin Silva	Directorio	032751206	
5	César Ramírez	Directorio	032751007	
6	Ing. Juan Cali	Gerente	032751252	calij@hotmail.com
7	Ing. Luisa Naranjo	Secretaria	032751527	L20n@hotmail.com
8	Ing. Kléver Sánchez	Veterinario	032751708	klsanchez@hotmail.com
9	Sergio Ilbay	Faenador	032751660	
10	Angel Escorza	Faenador	032859681	
11	Piedad Espinoza	Faenador	032751471	
12	Ing. Marcelo Quiquintuña	Contador	032751611	quimar@yahoo.com
14	Ing. Juan Chiluisa.	Bodeguero	032751308	juanchi@yahoo.es
15	Ing. Luis Olmedo	Jefe de Ventas	032751080	ingluisol@latinmail.com
16	Ing. Luis Peñafiel	Vendedor	032751722	peñ@yahoo.es

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

 <p>CUPROTISA CORPORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CANTÓN TISALEO</p>	<p>CUPROTISA Corporación de unidades productivas del cantón Tisaleo</p>	<p>Fecha:</p>	03 de Abril del 2013.			
	<p>Manual de organización y Funciones</p>	<p>Página:</p>	2	De	2	
		Sustituye a				
		<p>Página:</p>		De		
		<p>De fecha:</p>				

Directorio.				
Núm	Nombre	Cargo	Teléfonos	Correo Electrónico
17	Ing. Adriana Vásquez	Vendedor exterior	032756438	adriivas@yahoo.com
18	Milton Labre	Chofer repartidor	032751015	ingmaro@gmail.com
19	Karla Martínez	Servicio al cliente	032751727	kmartinez@yahoo.es

<p>Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla</p>	<p>Revisó: Ing. Norma Sánchez</p>	<p>Autorizó: Ing. Norma Sánchez</p>
--	--	--

6.4.3 Plan de acción.

CUADRO # 11

PLAN DE ACCIÓN (Demanda insatisfecha)

PLAN DE ACCIÓN					
Objetivo	Estrategia	Actividades	Responsable	Tiempo	Presupuesto
Cubrir la demanda insatisfecha de los clientes a nivel nacional.	Crear asociaciones por sectores, responsables de producir una cierta cantidad de cuyes.	Negociar con los productores de cuyes. (llamar por parlante recorriendo Tisaleo a todos los productores a la casa comunal a una sesión).	Sr. Juan Cali, presidente de CUPRO TISA.	2 días.	\$ 10 Financia MAGAP.
		Crear asociaciones. (Acudir a la Superintendencia de compañías y sociedades. El trámite es gratuito y deben abrir una cuenta de ahorros con un saldo de \$ 960 por asociación).	Productos de cuyes.	2 meses	\$ 960

CUADRO #12					
PLAN DE ACCIÓN (Cuyes de raza)					
Objetivo	Estrategia	Actividades	Responsable	Tiempo	Presupuesto
Obtener cuyes de raza.	Adquirir cuyes de raza de 3 meses de edad, en la ciudad de salcedo, en el criadero de cuyes del Sr. Altamirano a un precio de \$ 15 c/u.	Recibir capacitación.	Técnicos del MAGAP	1 día cada mes. Por 6 meses y luego cada vez que solicite n.	\$ 200 por cada capacitación. Financia MAGAP (incluye asistencia técnica, vacunas, controles de calidad)
		Comprar cuyes.	Productos de cuyes.	1 día.	\$ 150 por productor.
		Desarrollar el control de las características sanitarias de los animales para constatar su calidad.	Técnicos del MAGAP	1 día cada mes.	Ya está incluido en la capacitación.

Elaboró: Ing. Elizabeth Vintimilla	Revisó: Ing. Norma Sánchez	Autorizó: Ing. Norma Sánchez
--	--------------------------------------	--

CUADRO # 13
PLAN DE ACCIÓN (Bajas temperaturas)

PLAN DE ACCIÓN					
Objetivo	Estrategia	Actividades	Responsable	Tiempo	Presupuesto
Contrarrestar las bajas temperaturas de la zona.	Mejorar la infraestructura de los galpones.	Adquirir los materiales a utilizar.	Productos de cuyes y albañil.	1 día.	\$ 1577,85 Financia MAGAP
		Construir galpones de 20 m ² para empezar, con una capacidad de 10 pozas, colocando planchas translúcidas combinadas con eternit que pueda generar calor y las noches no sean muy frías.	Albañil.	Según las adecuaciones que sean necesarias para mejorar las construcciones de cada productor.	\$ 420 Financia MAGAP
		Construir pozas con pisos de tierra y paredes con mallas metálicas para evitar enfermedades, en las cuales se deben colocar 10 cuyes en cada poza (9 hembras, 1 macho).	Albañil	2 días	\$ 60 Financia MAGAP

CUADRO # 14
PLAN DE ACCIÓN (PRODUCTO DE CALIDAD)

PLAN DE ACCIÓN					
Objetivo	Estrategia	Actividades	Responsable	Tiempo	Presupuesto
Obtener producto de calidad.	Realizar siembras de alfalfa.	Sembrar una extensión de 100 m ² por cada 10 cuyes.	Productos de cuyes..	3 días.	\$ 20
	Adquirir balanceado para la alimentación.	Suministrar durante el primer mes de nacido balanceado de crecimiento y el segundo mes balanceado de engorde para prepararles para la venta.	Productos de cuyes.	2 meses.	\$ 46

CUADRO # 15
PLAN DE ACCIÓN (NUEVOS PRODUCTORES)

PLAN DE ACCIÓN					
Objetivo	Estrategia	Actividades	Responsable	Tiempo	Presupuesto
Vincular a nuevos productores de cuyes al proyecto.	Realizar publicidad y promoción.	Efectuar publicidad boca a boca entre los habitantes del cantón Tisaleo.	Productos de cuyes.	2 meses.	_____
		Entregar hojas volantes a los habitantes.	Productos de cuyes.	8 días los domingos que hay feria en Tisaleo.	\$ 564 (Financia MAGAP).

6.5 JUSTIFICACIÓN.

El objetivo de la Logística Comercial es coordinar e integrar todas las actividades efectuadas desde el origen hasta el punto de consumo dando visibilidad total al líder dentro y fuera de la corporación, con esto se logra crear un sistema muy competitivo impulsado por los clientes; que es capaz de responder de inmediato a los cambios en la oferta y demanda.

La propuesta consiste realizar acuerdos con comunidades y familias productoras de cuyes. Estos acuerdos tienden a la obtención de materia prima de calidad y una mejora de eficiencia tanto de producción como de procesamiento y la venta. La Empresa capacitará a los proveedores de cuy brindándoles asistencia técnica y se les asegura un precio de venta justo y rentable.

Según el registro mensual de costos de producción elaborado por la autora (pág. 7 de la presente investigación); el costo de producción es de \$ 4,73 c/u y en los mercados se comercializa a un precio de \$ 5 c/u; lo que significa cero ganancias para el productor, en cambio en la faenadora se está adquiriendo a \$ 6 c/u es decir, los productores tienen una ganancia de \$ 1,27 por c/u vendida lo que significa recuperar el valor de producción y obtener utilidades, esto significaría un mejoramiento en el nivel de vida de los productores.

TABLA # 15
TASA DE CRECIMIENTO EN VENTAS DEL CUY.

VENTAS			
Producto	Ventas 2011	Ventas 2012	Crecimiento
Cuy	42500 cuyes	48000 cuyes	13 %

Fuente: MAGAP.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

CÁLCULO TASA DE CRECIMIENTO

$$TC = \frac{\text{Ventas 2012} - \text{Ventas 2011}}{\text{Ventas 2011}}$$

$$TC = \frac{48000 - 42500}{42500}$$

$$TC = 13 \%$$

Como se puede observar la tasa de crecimiento en ventas anuales de CUPROTISA en los 2 últimos años ha sido del 13%.

La presente propuesta es bastante atractiva ya que al tratarse de una industria interesante y rentable nos permite cubrir un mercado poco explotado, además de crear fuentes de trabajo y generar altos ingresos económicos.

6.6 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.

Factibilidad Económica y Tecnológica.

Existen los recursos económicos y tecnológicos suficientes para la realización del proyecto por medio del aporte de ONGs y MAGAP.

Factibilidad Metodológica.

En el análisis e interpretación de resultados por medio de la verificación de la hipótesis se pudo demostrar que las variables Logística Comercial e Ingresos Económicos se encuentran correlacionadas en un 95%, esto representa el hilo conductor de la investigación y para esta demostración se hizo uso de Chi-Cuadrado que por medio de la aplicación de fórmulas matemáticas se obtuvo conclusiones además de poder controlar y cuantificar las variables.

Factibilidad Organizacional.

Existe CUPROTISA donde se desarrolla todo el trabajo de faenamiento.

Factibilidad Social.

El funcionamiento de la Faenadora CUPROTISA en el cantón Tisaleo contribuye al desarrollo económico tanto de los productores de cuyes como de los empleados que trabajan en esta y los que trabajarán según el sistema propuesto, ya que los productores que se dedican a esta labor, producirán más y harán de este lugar un centro de operaciones en el cual se comercializará productos en forma permanente y ordenada.

Cada uno de los productores está dispuesto a contribuir con el desarrollo de la mejora de la empresa y por ende de sus ingresos económicos.

6.7 ADMINISTRACIÓN.

6.7.1 Recursos Humanos.

- Investigador.
- Productores de cuyes.
- Técnicos del MAGAP.
- Albañil.

6.7.2 Recursos Físicos.

- Universidad Técnica de Ambato. (Biblioteca de Ciencias Administrativas).
- Corporación de unidades agroproductivas del cantón Tisaleo, Provincia de Tungurahua (CUPROTISA).
- Magap.

6.7.3 Recursos Económicos.

PRESUPUESTO.

CUADRO # 16

PRESUPUESTO PARA CONSTRUCCIÓN DE GALPONES DE 63 M² Y 25 POZAS DE MALLA METÁLICA.

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
6	Planchas translúcidas (3.40 m)	19	114
12	Latas de zinc (3.40 m)	8	96
2	Clavos para zinc (lb)	1,5	3
102	Malla metálica (m) (48 cm de alto)	2	204
5	Rollos de alambre	1	5
45	Cemento (qq) (137ocafuerte)	7,5	337,5
12	Listones 4 cm de ancho, 3m largo	4,5	54
1	Varilla (qq) son 4 varillas de 12 m)	45	45
20	Alambre para instalaciones eléctricas	0,4	8
7	Tablas para hacer comederos	1,95	13,65
1	Puerta	60	60
830	Bloque	0,55	456,5
1	Boquilla colgante	0,3	0,3
1	Foco	0,9	0,9
1	Volquetada de arena	65	65
1	Volquetada de ripio	60	60
1	Volquetada de piedra	55	55
2	Mano de obra (16 dias *15)	15	480
10	Compra de cuyes (10 cuyes * 15)	15	150
	SUBTOTAL.		2207,85
	Imprevistos 10%		220,785
	TOTAL:		2428,635

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Elaboración de hojas volantes

**CUADRO # 17
ELABORACIÓN HOJAS VOLANTES**

HABITANTES DE TISALEO Y N. DE VOLANTES A ELABORAR	COSTO LAS 2000 VOLANTES	COSTO DE LAS 12525 VOLANTES
12525	\$ 90	564

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

PRESUPUESTO FINANCIADO POR ONGS Y MAGAP.

**CUADRO # 18
PRESUPUESTO FINANCIADO MAGAP.**

DESCRIPCIÓN	COSTO
Recorrido por Tisaleo en carro convocando a una sesión con los productores de cuyes.	\$ 10
Capacitaciones. (6 capacitaciones * \$ 200 cuesta cada capacitación.)	\$ 1.200
Financiamiento construcción de galpones pozas, mano de obra y compra de cuyes	2428,635
Elaboración de hojas volantes	564
SUBTOTAL	4202
IMPREVISTOS 10 %	420
TOTAL FINANCIAMIENTO MAGAP Y ONGs PARA CONSTRUCCIÓN DE GALPONES ,POZAS, MANO DE OBRA Y COMPRA CUYES.	\$ 4.622

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Costo para crear asociaciones.

CUADRO # 19

COSTO PARA CREAR ASOCIACIONES.

N. aprox. de asosiasiones a crearse.	Costo para crear una asociación	N. de productores de cada asociación	Costo para cada productor para crear asociación
15	\$ 960	45	\$ 21

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

Costo productores de cuyes.

CUADRO # 20

COSTO PRODUCTORES DE CUYES.

DESCRIPCIÓN	COSTO
Crear asociaciones.	\$ 21
Compra de alfalfa. 0,20 cada atado * 100	\$ 20
Compra de balanceado 2 qq * \$ 23	\$ 46
SUBTOTAL	\$ 87
IMPREVISTOS 10 %	9
TOTAL INVERSIÓN PARA CADA PRODUCTOR	\$ 96

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

PRESUPUESTO TOTAL.

CUADRO # 21

PRESUPUESTO TOTAL.

DESCRIPCIÓN	COSTO
Financiamiento MAGAP y ONGs para construcción de galpones , pozas mano de obra y compra cuyes.	\$ 4.622
Inversión para cada productor	\$ 96
TOTAL PRESUPUESTO	\$ 4.719

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

El presupuesto para el presente proyecto es de \$ 4719, y la inversión para que los productores de cuyes empiecen es de \$ 96, valor que si es accesible para estos.

6.8 CRONOGRAMA.

GRÁFICO # 13

#	Modo de ejecución	Nombre de tarea	Duración	Comienza	Fin	Precedencia	Recurso	Costo	Unidad	Responsable
1		Presentación del proyecto, aprobación y asignación de recursos.	30 días	06/01/14	14/02/14			\$ 0,00		Investigador.
2		Llamar a sesión a los productores para negociar.	1 día	28/02/14	28/02/14	1	Combustible	\$ 10,00	Financia	Sr. Juan Cali, presidente de CUPROTISA/
3		Negociar con los productores de cuyes.	1 día	01/03/14	01/03/14	2		\$ 0,00		Sr. Juan Cali, presidente de CUPROTISA/
4		Reunirse entre productores para formar asociaciones por comunidades.	2 días	04/03/14	05/03/14	3		\$ 0,00		Productores de cuyes.
5		Crear asociaciones en la Superintendencia de compañías y sociedades.	60 días	07/03/14	29/05/14	4	Costo crear asociación	\$ 960,00	Cada asociación	Productores de cuyes cancela.
6		Recibir capacitación (productores).	1 día	10/03/14	10/03/14	4FC+1 día	incluye asistencia técnica;vacuna de calidad	\$ 200,00	Financia el	Técnicos del MAGAP. incluye vacunas, asistencia

ID	Nombre de tarea	Duración	Inicio	Fin	Predecesores	Nombre de los recursos	Costo	Notas	Asignación
7	Adquirir materiales para construcción de galpones y pozas.	1 día	mar 11/03/14	mar 11/03/14	6		\$ 2.279,00	Financia el MAGAP.	Productores de cuyes y albañil.
8	Sembrar una extensión de 100 m2 de alfalfa.	3 días	mié 12/03/14	vie 14/03/14	7	Alfalfa	\$ 20,00	Compran los productores	Productores de cuyes.
9	Elaborar 12500 hojas volantes para efectuar la publicidad respectiva.	5 días	lun 17/03/14	vie 21/03/14	8		\$ 564,00		Productores de cuyes.
10	Construcción de galpones.	14 días	mar 18/03/14	vie 04/04/14	7FC+4 días		\$ 0,00		Albañil.
11	Efectuar publicidad y promoción, entregando hojas volantes.	1 día	dom 23/03/14	dom 23/03/14	9		\$ 0,00		Productores de cuyes.
11	Efectuar publicidad y promoción, entregando hojas volantes.	1 día	dom 30/03/14	dom 30/03/14	11		\$ 0,00		Productores de cuyes.

ID	Nombre de tarea	Duración	Comienza	Fin	Predecesores	Problemas de los recursos	Costos	Unidad	Responsable
13	Contruir pozos para cuyes.	4 días	lun 07/04/14	jue 10/04/14	10		\$ 0,00	Financia	Albañil. MAGAP.
14	Comprar cuyes	1 día	lun 14/04/14	lun 14/04/14	13		\$ 150,00	Por cada productor de cuyes.	Productores de cuyes.
15	Suministrar balanceado, alfalfa, agua con vitaminas a los cuyes.	184 días	lun 14/04/14	jue 25/12/14	14	Costo del balanceado.	\$ 46,00	Por cada productor de cuyes.	Productores de cuyes.
16	Efectuar publicidad y promoción, entregando hojas volantes.	1 día	dom 20/04/14	dom 20/04/14	12FC+8 días		\$ 0,00		Productores de cuyes.
17	Controlar características sanitarias y realizar la segunda capacitación.	1 día	vie 11/04/14	vie 11/04/14	16		\$ 0,00	Financia	Técnicos del MAGAP. MAGAP.
18	Efectuar publicidad y promoción, entregando hojas volantes.	1 día	dom 13/04/14	dom 13/04/14	17		\$ 0,00		Productores de cuyes.

Id	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Predecesor	Nombre de los recursos	Cantidad	Unidad	Responsable
17	Control de nacimiento de cuyes y tercera capacitación.	1 día	vie 18/04/14	vie 18/04/14	18		\$ 0,00	Financia	Técnicos del MAGAP. MAGAP y productores de cuyes.
18	Destetar cuyes y poner en otras pozas, realizar la cuarta capacitación.	1 día	vie 20/06/14	vie 20/06/14	19		\$ 0,00	Financia	Técnicos del MAGAP. MAGAP y productores de cuyes.
19	Adquirir 2 cuyes machos de raza para que se reproduza la nueva generación.	1 día	lun 04/08/14	lun 04/08/14	20		\$ 30,00		Productores de cuyes.
20	Recibir la quinta capacitación.	1 día	mar 05/08/14	mar 05/08/14	21		\$ 0,00	Financia	Técnicos del MAGAP. MAGAP.
21	Entregar a CUPROTISA la primera remesa de mínimo 5 cuyes.	1 día	lun 13/10/14	lun 13/10/14	22		\$ 0,00		Productores de cuyes.
22	Realizar controles de calidad.	1 día	lun 13/10/14	lun 13/10/14	23		\$ 0,00	Financia	Técnicos del MAGAP. MAGAP.

#	Estado de tarea	Nombre de tarea	Duración	Comienza	Fin	Pre-avisos	Nombre de los recursos	Costo	Valor	Responsable
25		Recibir sexta capacitación.	1 día	vic 17/10/14	vic 17/10/14	24		\$ 0,00	Financia Técnicos del MAGAP. MAGAP.	
26		Regresar a tarea número 19 y continuar realizando las respectivas tareas.						\$ 0,00		

6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN. (Plan de Monitoreo y Evaluación de la propuesta).

**CUADRO # 22
PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN**

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Qué evaluar?	<ul style="list-style-type: none"> • Canal Logístico de los productores de cuyes. • Interés de los productores de cuyes por mejorar sus ingresos económicos.
2. ¿Por qué evaluar?	Porque se desea saber si funciona el sistema logístico propuesto y ver si mejoran los ingresos económicos.
3. ¿Para qué evaluar?	<ul style="list-style-type: none"> • Para tomar decisiones sobre problemas planteados, darlos solución y rectificar la presente propuesta.
4. ¿Con qué criterios?	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia (Cumplimiento de lo planificado, cantidades a producir y vender) . • Eficacia (Menor tiempo posible). • Mejorar la calidad de vida.
5. Indicadores.	<p>Cualitativos: Los 700 productores de cuyes del cantón Tisaleo deben asistir a los cursos de capacitación dictados por CUPROTISA.</p> <p>Cuantitativos: Obtener materia prima de calidad, mejora de la producción.</p>
6. ¿Quién evalúa?	Ing. Norma Sánchez representante del MAGAP, encargada de evaluar la

	presente propuesta.
7. ¿Cuándo evaluar?	En el proceso de capacitación y al momento de recibir y entregar el producto de calidad.
8. ¿Cómo evaluar?	Por medio de los ingresos económicos de los productores de cuyes.
9. Fuentes de información.	<ul style="list-style-type: none"> • Ing. Norma Sánchez. • Productores de cuyes del cantón Tisaleo.
10. ¿Con qué evaluar?	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas a los productores. • Observación. • Investigación de campo.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla.

6.10 BIBLIOGRAFÍA.

ARMSTRONG, Gary, varios (2007). Fundamentos de Mercadotecnia. Prentice Hall Hispano Americana S.A. México.

ASAMUELSON, Paúl, varios (2010). Economía. Decimo novena edición. Mc Graw Hill Companies Inc. México.

Ballow, Ronald (2007). Administración de la cadena de suministro. Quinta edición. Pearson. México.

BITTEL, L., varios (2002). Enciclopedia del Management. Océano Grupo Editorial. España.

Bowersox, Donald, varios (2007). Administración y Logística en la cadena de suministros. Segunda edición. Mc Graw Hill/ Interamericana editores S.A. de C.V. México.

CHARLES, Lamb, varios (2006). Marketing. Octava Edición. Editorial Progreso, S.A. de C.V. México.

DÁVALOS, Nelson (2004). Enciclopedia básica de Administración, Contabilidad y Auditoría. Editorial Ecuador. Quito República del Ecuador.

DOLORES, María (2005). Comercialización y Retailing. Pearson Educación S.A. Madrid España.

ENRIQUE, Franklin (2004). Organización de empresas. Segunda Edición. Editorial Mc Graw Hill Interamericana. México.

EUGENIO, Regina (2011). Logística de inventario y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato. Universidad Técnica de Ambato.

FRAZELIE, E. (2007). Logística de Almacenamiento y manejo de materiales de clase mundial. Editorial Norma. Bogotá.

KERIN, Hartley Rudelius (2006). Marketing. Novena edición. Mc Graw Hill Companies Inc. México.

KOONTZ, Weihrich (2008). Administración. Mc Graw Hill Interamericana. México.

KOTLER, Philip (2002). Dirección de Mercadotecnia. Segunda Edición. Prentice Hall Inc. México.

MANKIW, Gregory (2009). Principios de Economía. Quinta Edición. Editorial México. México.

MARTHANS, César (2004). Enciclopedia de Logística Empresarial. Segunda Edición. Ediciones Buho. México.

MELO, Gabriela (2010). La Logística y su incidencia en las ventas de la empresa PROVO Industrias de la ciudad de Ambato. Universidad Técnica de Ambato.

MESÍAS, Edison (2009). Modelo de Gestión Logística para optimar la Comercialización de productos y servicios de la empresa El Jardinero de la ciudad de Quito. Universidad Técnica de Ambato.

MEYER, Harris, varios (2006). Marketing. Mc Graw Hill Interamericana S.A. Bogotá Colombia.

MOCHÓN, Francisco (2005). Economía teoría y política. Quinta Edición. Mc Graw Hill Interamerica España S.A.U. España.

MORENO, Verónica (2011). Logística de Distribución y su incidencia en el posicionamiento de mercado en la empresa DIORSU de la ciudad de Ambato. Universidad Técnica de Ambato.

NAVARRO, Antonio, varios (2004) Distribución comercial. Tercera Edición. Mc Graw Hill Interamericana de España S.A.U. Madrid-España.

NEPNEU, Nivelle (2008). Análisis de los canales de distribución y Organización comercial. Segunda Edición. Oikos-tau, S.A. Ediciones. Barcelona España.

PARKIN, Michael (2008). Economía. Octava Edición. Pearson Educación. México.

RACHMAN, Mescon (2007). Introducción a los negocios. Sexta Edición. Mc Graw Hill Interamericana S.A. México.

SORET, Ignacio (2004). Logística comercial y empresarial. Cuarta edición. Madrid España.

VASQUEZ, Rodolfo, varios (2006). Estrategias de distribución comercial. International Thomson Editores Spain Paraninfo S.A. Madrid-España.

WONNACOTT, Ronald (2002). Economía. Cuarta Edición. Mc Graw Hill Interamericana de España S.A. España.

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS.

www.google.com

Datos INEC.

<http://www.supertel.gov.ec/index.Php/home/52-cir/128-ley-organica-de-defensa-del-consumidor>

Ley orgánica del consumidor.

<http://www.ordenjuridico.gob.mx/Estatal/COAHUILA/Municipios/Saltillo/SALReg22.pdf>

Superintendencia de compañías.

www.uta.edu.ec

Tesis de grado.

ANEXOS

ANEXO # 1.
MODELO DE ENCUESTA.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN MARKETING

Objetivo: Identificar de qué manera la Inadecuada Logística Comercial incide en el nivel de ingresos de los productores de cuyes del cantón Tisaleo de la Provincia de Tungurahua.

Instrucciones: Lea detenidamente las preguntas planteadas y marque con una X en los espacios respectivamente indicando las respuestas que usted crea conveniente.

ENCUESTA
PRODUCTORES DE CUYES

1. ¿Qué tiempo es usted productor de cuyes?

Menos de un año.

Menos de cinco años.

Menos de diez años.

De diez años en adelante.

2. ¿Dentro de qué nivel de producción se encuentra usted?.

Familiar (Solo consumo).

Familiar – Comercial. (Consume y vende).

Comercial. (Solo vende).

3. ¿Los cuyes son criados en las condiciones correctas (Infraestructura)?.

Siempre.

Eventualmente.

Nunca.

4. ¿Usted combina la materia prima (alfalfa + balanceado + agua) en la producción de cuyes?.

Siempre.
Eventualmente.
Nunca.

5. ¿Considera que sus ingresos económicos provenientes de la venta del cuy en los diferentes mercados de la provincia son bajos?.

Siempre.
A veces.
Nunca.

6. ¿El desconocimiento del cuidado de los animales se considera una razón fundamental para que no fluya adecuadamente el proceso logístico comercial?.

Siempre.
A veces.
Nunca.

7. ¿Hace qué tiempo entrega el producto a CUPROTISA?

Menos de un mes.
Entre un mes y tres meses.
Entre seis meses y un año.
Más de un año.

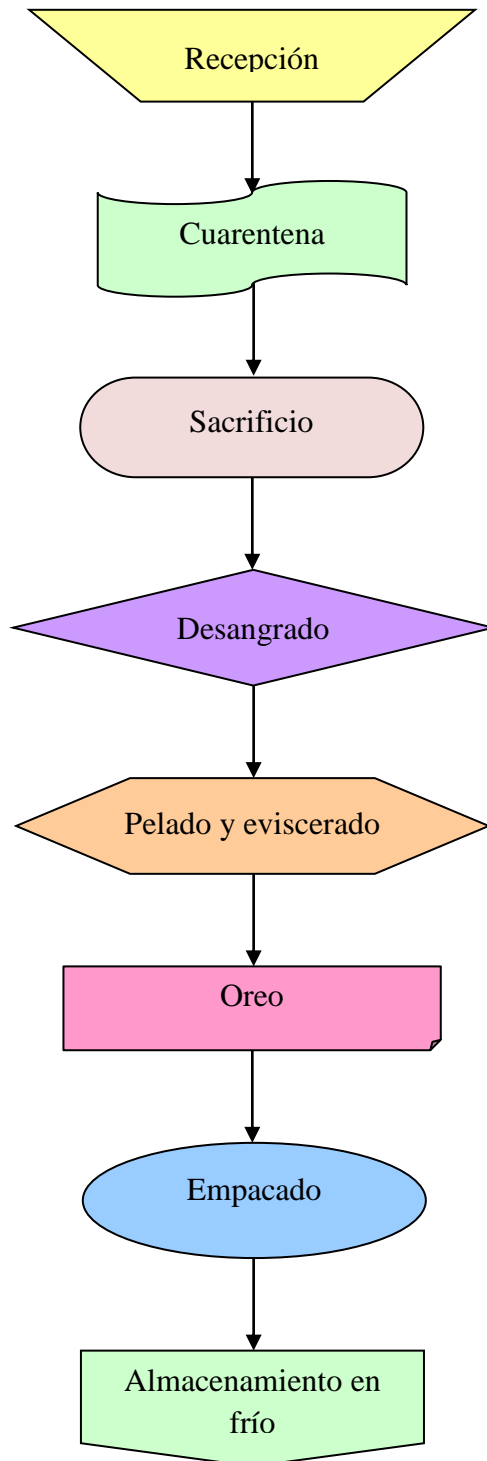
8. ¿Usted considera que es importante capacitarse para que así pueda desempeñar de mejor manera su trabajo?

Siempre.
Eventualmente.
Nunca.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

ANEXO # 2.

Flujo de proceso para el faenamiento y empacado de cuyes.

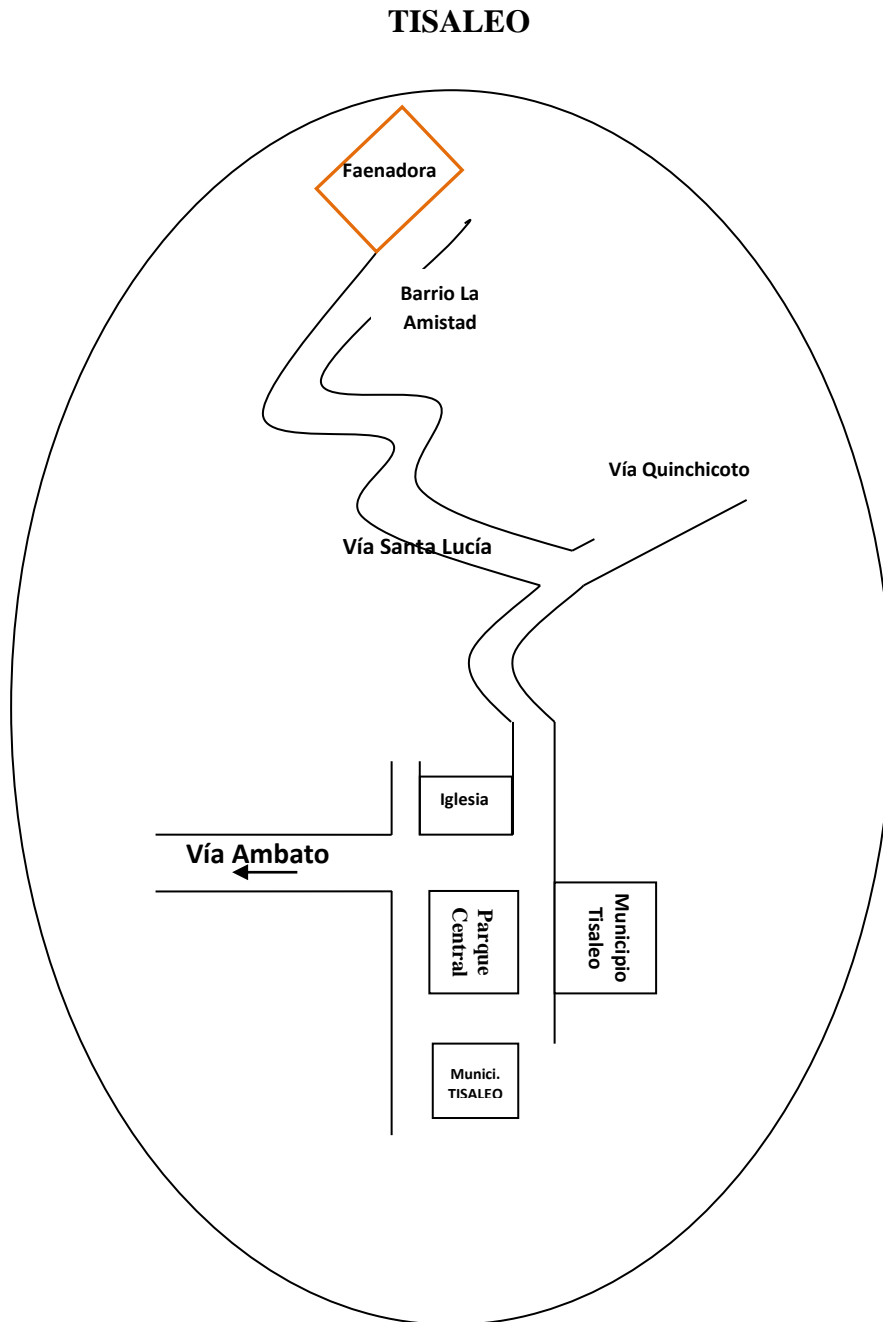


Fuente: MAGAP

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla

ANEXO # 3.

Ubicación geográfica CUPROTISA Faenadora de Cuyes en Tisaleo Provincia del Tungurahua.



Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla

ANEXO # 4.

Mapa de la Provincia de Tungurahua.



Fuente: MAGAP.

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla

ANEXO # 5.

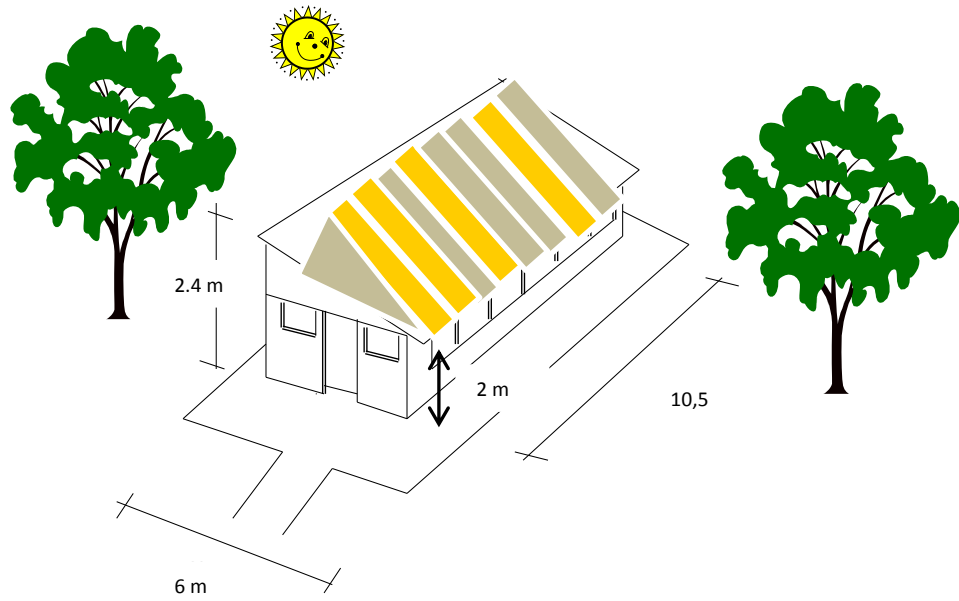
Población del cantón Tisaleo para el año 2012.

Población del cantón Tisaleo.		
Total.	Hombres.	Mujeres
12525	6119	6406

Fuente: INEC

Elaborado por: Ing. Elizabeth Vintimilla

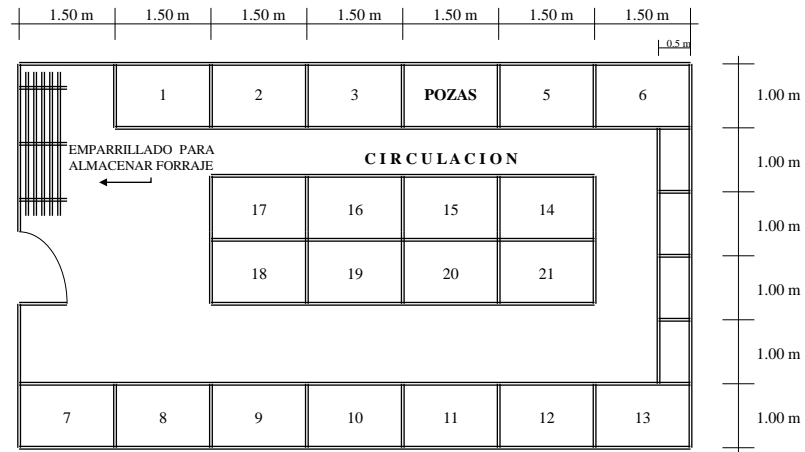
ANEXO # 6. GALPÓN.



GALPON CON TECHO DE UNA SOLA CAIDA

ANEXO # 7.

GALPON PARA CRIANZA DE CUYES



DISTRIBUCION DE POZAS

ANEXO 8.

Sembríos de alfalfa.

