



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Estrategias para el incremento de la rentabilidad en la empresa
cuyicultura en Cajamarca, 2021**

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Tarrillo Campos, Derli

Código ORCID

0000-0001-9349-1512

LIMA - PERÚ

2021

Tesis

**Estrategias para el incremento de la rentabilidad en la empresa
cuyicultura en Cajamarca, 2021**

Línea de investigación general de la universidad

Economía, Empresa y Salud

Línea de investigación específica de la universidad

Sistema de calidad

Asesor

Mtro. Miranda Capristán, Julio Ricardo

Código ORCID

0000-0001-5741-7438

Miembros del Jurado

Dr. Sandoval Nizama Genaro Edwin (ORCID: 0000-0002-0001-4567)

Presidente del Jurado

Mtra. Vera Ortiz Norma Betzabe (ORCID: 0000-0002-7255-0322)

Secretario

Mg. Manrique Linares Cynthia Polett (ORCID: 0000-0002-7351-5406)

Vocal

Asesor temático

Mtro. Julio Ricardo Capristán Miranda (ORCID: 0000-0001-5741-7438)

Asesor metodólogo

Dr. Nolzco Labajos, Fernando Alexis (ORCID: 0000-0001-8910-222X)

Dedicatoria

Quiero dedicar la presente tesis a mi hijo Liam Fabrizio Vásquez Tarrillo, a mi madre Ismenia Campos Torres, quienes fueron mi motivación inquebrantable para lograr este sueño, mis hermanos, familiares quienes me han apoyado en este proceso.

Agradecimiento

Un Agradecimiento muy especial a mi esposo por su apoyo incondicional, por la confianza que puso en mí, también quiero agradecer a la “Universidad Norbert Wiener”, a la carrera de contabilidad y auditoría por permitirme obtener los conocimientos que pondré en práctica a lo largo de mi vida, a mi Tutor Dr. Nolazco Labajos, Fernando Alexis, quién supo orientarme en éste proyecto, al gerente de la Empresa por darme la oportunidad y permitirme acceder a la información para el desarrollo de este Proyecto.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA		
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	VERSION: 01	FECHA: 13/03/2020
REVISIÓN: 01			

Yo, Tarrillo Campos Derli, estudiante de la escuela académica de Negocios y competitividad de la universidad privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: "Estrategias para incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021" para la obtención del título profesional de: Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. De encontrarse uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente y/o autor, me someto a las sanciones que determina los procedimientos establecidos por la UPNW.



.....
Firma
Derli Tarrillo Campos
DNI:73419251



Huella

Lima, 02 de diciembre de 2021

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autoría	vi
Índice	vii
Índice de tablas	x
Índice de figuras	xi
Índice de cuadros	xii
Resumen	xiii
Abstract / O resumen	xiv
Introducción	xv
CAPITULO I: EL PROBLEMA	17
1.1 Planteamiento del problema	17
1.2 Formulación del problema	19
1.2.1 Problema general	19
1.2.2 Problemas específicos	19
1.3 Objetivos de la investigación	19
1.3.1 Objetivo general	19
1.3.2 Objetivos específicos	19
1.4 Justificación de la investigación	19
1.4.1 Teórica	19
1.4.2 Metodológica	20
1.4.3 Práctica	20
1.5 Limitaciones de la investigación	20
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	22
2.1 Antecedentes de la investigación	22
2.1.1 Antecedentes internacionales	22
2.1.2 Antecedentes nacionales.	24
2.2 Bases teóricas	26
2.2.1 Marco fundamental	26

CAPITULO III: METODOLOGÍA	44
3.1 Método de investigación.	44
3.2 Enfoque	44
3.3 Tipo de investigación	44
3.4 Diseño de la investigación	45
3.5 Población, muestra y unidades informantes	45
3.6 categorías y subcategorías	46
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	48
3.7.1. Técnicas	48
3.7.2. Instrumento	48
3.7.3. Descripción	48
3.7.4. Validación	50
3.8 Procesamiento y análisis de datos	50
3.9 Aspectos éticos	52
CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	53
4.1 Descripción de resultados cuantitativos	53
4.1.1 Registro de empadre	53
4.1.2 Registro de nacimiento 1er grupo	54
4.1.3 Registro de nacimiento 2do. grupo	55
4.1.4 Registro de destete	56
4.1.5 Registro de mortalidad	58
4.1.5 Registro de ventas 1ra camada	59
4.1.6 Registro de ventas 2da camada	60
4.1.7 Registro de compras	61
4.2 Costos de forraje y sanidad	62
4.2.1 Costo de alimentación por cuy de 0-90 días	63
4.2.2 Determinación de la rentabilidad	64
5.1 Descripción de resultados cualitativos	65
5.1.1 Análisis cualitativo de subcategoría ingreso	65
5.1.2 Análisis cualitativo de subcategoría egreso	66
5.1.3 Análisis cualitativo de la sub categoría políticas de cobranza	67

5.1.4 Análisis Emergente – factores que afectan la rentabilidad	68
Análisis Emergente – Estrategia	69
5.1.5 Análisis mixto de la categoría rentabilidad	70
5.2 Diagnóstico	72
5.3 Identificación de los factores de mayor relevancia.	73
5.4 Propuesta	74
5.4.1 Priorización de los problemas	74
5.4.2 Consolidación del problema.	74
5.4.3 Categoría solución (conceptualización)	75
5.4.4 Objetivo general y específicos de la propuesta	76
5.4.5 Impacto de la propuesta	76
5.4.6 Direccionalidad de la propuesta	77
5.4.7 Entregable 1	78
5.4.8 Entregable 2	82
5.4.9 Entregable 3	86
5.5 Discusión	93
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	97
5.6 Conclusiones	97
5.2 Recomendaciones	98
REFERENCIAS	99
ANEXOS	104
Anexo 1: Matriz de consistencia	105
Anexo 2: Evidencias de la propuesta	106
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	107
Anexo 4: Instrumento cualitativo	109
Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos	112
Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta	126
Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)	128
Anexo 8: Transcripción de las entrevistas y/o informe del análisis documental	132
Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti	135

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Matriz de categorización de la rentabilidad	47
Tabla 2. Matriz de categorización de la categoría solución	47
Tabla 3. Expertos que validaron el instrumento	50
Tabla 4. Expertos que validaron la propuesta	50
Tabla 5. El registro de empadres se realiza cuando el macho se ubica por primera vez a reproductoras vírgenes..	53
Tabla 6. El registro de nacimiento 1er grupo 96 reproductoras.	54
Tabla 7. El registro de nacimiento 2 do. grupo 96 reproductoras.	55
Tabla 8. El registro de destete permitirá conocer la cantidad de cuyes destetados tanto hembras como machos por camada.	56
Tabla 9. El registro de mortalidad da a conocer la cantidad de animales muertos por camada de marzo y abril.	58
Tabla 10. Registro de venta de la primera camada 2021.	59
Tabla 11. Registro de venta en la segunda camada 2021.	60
Tabla 12. Registro de compras en el primer año.	61
Tabla 13. Costo de cultivo de forraje y sanidad anual.	62
Tabla 14. Costo de la alimentación de un cuy (0 – 90 días).	63
Tabla 15. Determinación de rentabilidad.	64
Tabla 16. Registro de nacimiento.	78
Tabla 17. Tasa de mortalidad proyectado 2022-2026.	79
Tabla 18. Tasa de mortalidad proyectado 2022-2026.	80
Tabla 19. Precio de alimentación.	82
Tabla 20. Ratio de alimentación.	83
Tabla 21. Precio de ventas actual de cobayos de 500 gr. 2021.	86
Tabla 22. Precio de ventas actual de cobayos de 800 gr. 2021.	87
Tabla 23. Precio de ventas actual de cobayos de 1000 gr. 2021	88
Tabla 24. Indicadores financieros del proyecto.	89

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Representa la cantidad de cuyes en empadre por camada.	54
Figura 2. Representa la variación del peso de los cobayos nacidos por grupo.	55
Figura 3. Representa la variación del peso de los cobayos nacidos por grupo.	55
Figura 4. Representa la variación de los cobayos destetados del 1er grupo y 2do grupo.	57
Figura 5. Representa la variación de cobayos muertos en la 1er y 2do grupo.	59
Figura 6. Representa la cantidad de cuyes vendidos por peso.	60
Figura 7. Representa la cantidad de cuyes vendidos por peso.	61
Figura 8. Representa la inversión al inicio del negocio.	62
Figura 9. Representa el total de gasto por cultivo de forraje y sanidad al año.	63
Figura 10. Representa la cantidad de consumo de alimentación por cuy de 0-90 días.	64
Figura 11. Representa los costos de alimentación de un cuy de 0-90 días.	65
Figura 12. Análisis cualitativo de la sub categoría ingresos.	66
Figura 13. Análisis cualitativo de la sub categoría egresos.	67
Figura 14. Análisis cualitativo de la sub categoría políticas de cobranza.	68
Figura 15. Análisis Emergente – factores que afectan la rentabilidad.	69
Figura 16. Análisis Emergente – Estrategia	70
Figura 17. Análisis mixto de la categoría rentabilidad.	71
Figura 18. Variación tasa de mortalidad proyectada.	79
Figura 19. Variación tasa de mortalidad proyectada.	80
Figura 20. Variación de la alimentación 2022.	83
Figura 21. Variación del precio de ventas de cobayos de 500 gr. con un incremento del 10%.	87
Figura 22. Variación del precio de ventas de cobayos de 800 gr. con un incremento del 20%.	88
Figura 23. Variación del precio de ventas de cobayos de 1000 gr. con un incremento del 30%.	89

Índice de cuadros

Pág.

Cuadro 1. Matriz de direccionalidad de la propuesta

77

Resumen

El presente estudio titulada “Estrategias para incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021” fue elaborado con la finalidad de plantear estrategias para mejorar la rentabilidad puesto que la entidad no cuenta con un plan de acción para cada proceso en la crianza de cobayos generando porcentajes de utilidad no satisfactorios, por esta razón la indagación se comenzó con el análisis para determinar los componentes involucrados que afectan a la rentabilidad.

La metodología que se utilizó en este estudio está con el enfoque mixto de sintagma holístico, permitiendo recoger tanto datos cuantitativos y cualitativos con la finalidad de realizar un estudio más profundo de la investigación, asimismo se aplicó el método inductivo y deductivo de tipo proyectivo en seguida de los resultados con estos instrumentos se desarrolló la triangulación mediante la herramienta Atlas.ti8 fortaleciendo la comprensión minuciosa de los objetivos.

Como resultados obtenidos se analizó únicamente la rentabilidad como categoría y en las subcategorías se encuentran los ingresos, egresos y políticas de cobranza, en tal sentido se diagnosticó que los elementos que más incurren en el aumento o reducción de la rentabilidad son los ingresos, debido a que en el 2021 se evidenció que la ratio actual de mortalidad es de 18%. Sin embargo, según la recomendación del INIA éste ratio debería ser de 3% por camada. Para tal efecto fue necesario proponer estrategias que permitan incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura, esta comprende en disminuir de forma progresiva la mortalidad. De esta manera generando el aumento en los ingresos e impulsando las ventas y así obtener una rentabilidad ascendente.

Palabras clave: Rentabilidad, mortalidad, estrategias de gestión, insatisfacción.

Abstract / O resumo

The following study entitled "Strategies to increase profitability in the company Cuyicultura in Cajamarca, 2021" was prepared with the aim of proposing strategies to improve profitability since the business has no an action plan for each process in raising of guinea pigs, which causes unsatisfactory profit percentages, for this reason the investigation began with an analysis to determine the factors involved that affect the profitability.

The methodology used in this study is the mixed approach of holistic syntagm, which allows collecting quantitative and qualitative data in order to carry out a further study of the research. In addition, the inductive and deductive method of projective type was applied immediately from the results; with these instruments, a triangulation was developed using the Atlas.ti8 tool, reinforcing the detailed understanding of the objectives.

As results obtained, only profitability was analyzed as category and in the subcategories are income, expenses and collection policies, thus, it was diagnosed that the elements which most incur in the increase or reduction of profitability are the incomes, because it was evidenced in 2021 that the current mortality ratio is 18%. However, according to the INIA recommendation, this ratio should be 3% per litter. For this purpose, it was necessary to propose strategies to increase profitability in the guinea pig company, which includes reducing progressively mortality. In this way, it increases income and boosts sales to get an upward profitability.

Key words: Profitability, mortality, management strategies, dissatisfaction.

Introducción

En los últimos años, se ha determinado que existen diferentes factores externos que afectan directamente a la rentabilidad como: Culturales, políticos, sociales, etc. Asimismo, otro factor importante en las organizaciones es la necesidad que estas requieren para adecuarse a los cambios ocasionados por la economía y en mayor proporción ocurren dentro de la entidad, la manera de interactuar para afianzarse en el mercado; por otra parte existen empresas que confrontan sus enigmas tomando determinaciones automáticas e irrazonables, sin tácticas, tampoco tienen en cuenta que una decisión mal tomada puede influir hacia el éxito o fracaso de la misma y no reconocen los elementos que se interponen en la reducción de la rentabilidad como: Disminución de ventas e ingresos, incremento de gastos García, (2014). Sin embargo, al paso de los años, la crianza de cuyes es una actividad que sigue atravesando una secuencia de inconvenientes, tales como desconocimiento de los productores en la alimentación, manejo, genética y sanidad que les dificulta el crecimiento económico.

Capítulo I, se encuentran los antecedentes, la problemática real de la investigación que consta de la similitud de trabajos investigados, como nacionales, internacionales y locales relacionado al dilema de la rentabilidad.

Capítulo II, se muestra el marco teórico, donde se expresan las teorías que conservan relación con el estudio, que son las siguientes: la teoría de contabilidad y control, la teoría matemática y la teoría de toma de decisiones.

Capítulo III, se presenta la metodología del estudio a realizar, que implica a detallar las variables, reconocer la población y muestra, asimismo examinar los datos de la misma.

Capítulo IV, se encuentra la triangulación mediante los resultados adquiridos por las entrevistas realizadas con la colaboración de las unidades informantes, así como del análisis de los ratios a través de los documentos.

Capítulo V: está compuesta por las conclusiones y recomendaciones según a los objetivos planteados.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

En Colombia, la crianza de *cavia porcellus* es una buena idea y opción de negocio. La productividad oscila a los 2,8 millones y el 95% de estos mamíferos roedores se encuentra en el departamento de Nariño lo que convierte a esta región en una potencia para los productores. Este roedor se califica por contestar bastante bien a una nutrición a base de hierba verde, certificando una óptima nutrición y por ende mejor rentabilidad para el productor; catastróficamente la oferta de hierba verde alimento importante para la producción, en merma y desmedro, viene siendo perjudicada por el clima, debido a acontecimientos ambientales como extensas heladas (Agronegocios, 2017).

Ecuador, Tungurahua es la segunda más grande productora de cuy, se estima con 1 millón y 1 millón cien mil cada año, la gran mayoría es destinada al sector gastronómico y una mínima se convierte en mascotas. Son alimentados en galpones grandes, medianos y pequeños, se distribuyen para la crianza 36 000 en su totalidad (de esta manera empezando a construir un ingreso familiar), así mismo, son comercializados en los mercados más visitados de consumo como Azuay, Bolívar, Pichincha, Imbabura, y otras provincias. También son exportados a Estados Unidos por medio de terceros. Carlos Fiallos, productor de cuy, manifestó que tiene alrededor de 100 cuyes en casa y que es difícil de mantener y criar cuando no se tiene la experticia necesaria. Cabe indicar que hace falta capacitación y seguimiento, además, de impulsar los emprendimientos para darle valor agregado al cuy lo cual está afectando la rentabilidad de los productores (Lideres, 2017).

Cajamarca es eminentemente la región con mayor producción de cuyes en el Perú, cuenta con más de 2 millones de roedores, le sigue la ciudad del Cusco con 1.7 millones y el departamento de Ancash cuenta con 1.6 millones. Esta actividad es una oportunidad para producir un capital de trabajo para las familias peruanas de bajos recursos. Los modos de crianza en los recientes años han ido en desarrollo constante, desde la crianza en las cocinas de muchas familias campesinas y hoy en día se ha optado por albergarlos en galpones para mejorar la raza. Sin embargo, la rentabilidad se ha visto afectada visto que entre el 81.4 y 87.4% de los productores no reciben asistencia técnica alguna, y posterior al 87% no están

afiliados a ningún gremio de criadores, en consecuencia, al no estar capacitados, informados el nivel de mortalidad aumenta entre 1 y 5 cuyes por semana, la infección más grave es la salmonelosis, especialmente ataca en la clase lactantes porque son más susceptibles y solo basta un estrés para activar la enfermedad (SciELO, 2017).

La producción de cuy en el Perú ha ido evolucionado dejando de ser una labor familiar y hoy en día logrando ser una ocupación tecnificada, por medio del manejo y reproducción de tipos de cobayos con alta clase genética, por ello el Instituto Nacional del Innovación Agraria (INIA) destinó más de 4.7 millones de soles en beneficio para 1,327 pequeños productores dedicados a la crianza y comercialización de cuyes, este plan de mejora se desarrolló en los departamentos de Moquegua, San Martín, Ancash, Tacna, Amazonas, Ayacucho, Cusco, Lambayeque, Cajamarca, Junín, y Huancavelica. Sin embargo, viene siendo afectada por el deficiente manejo técnico productivo, alta incidencia de enfermedades, infraestructuras y métodos de alimentación balanceada por lo que limita el nivel rentabilidad (MINAGRI 2019).

En toda la región de Cajamarca, el cuy es un elemento reconocido como “plato típico”, usado en celebración como cumpleaños, bautizos, matrimonios, etc. La demanda ha ido incrementándose paulatinamente hasta que su consumo es ahora permanente; a su vez se observa que a nivel de pequeños y medianos productores existen bajos rendimientos, por falta programas de prevención, control de enfermedades, instalaciones no apropiadas, inadecuada relación hembras por macho, escasez de reproductores de calidad, y como consecuencia del mal manejo los niveles de rentabilidad no son los esperados.

El impacto de la pandemia para los productores de cuyes ha sido favorable por el valor nutricional que posee como omega 3 calcio, zinc, fósforo, omega 6, colágeno, entre otros. Por lo tanto, fortalece el sistema inmune del organismo y porque ayuda a prevenir, enfrentar y a la renovación de las células deterioradas por el Covid-19, Sin embargo, se vio perjudicado por la escasez de alimento concentrado debido a la inmovilización y confinamiento de la población local a consecuencia del mismo, el cuy no tuvo buena nutrición siendo afectando su crecimiento y desarrollo prolongando el tiempo de venta a un mes más y el costo del Cavia porcellus.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cuál es la situación actual de la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021?

¿Qué factores inciden en la rentabilidad de la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Proponer estrategias para aumentar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

Determinar la situación actual de la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021.

Diagnosticar los factores que inciden en la rentabilidad de la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

El estudio se sostuvo con 3 teorías, por la aportación que ofrece a la investigación y es como sigue; teoría de contabilidad y control ayuda a reclasificar, calcular, examinar, anotar cada fase que puede acontecer dentro del ente. Además, donde se explica que existen un conjunto de contratos no solo entre las compañías con los clientes externos sino también entre los individuos que conforman las compañías para el cumplimiento de los resultados propuestos, el control es la parte cuantificable en donde se obtienen resultados y saber si se ha logrado lo planeado. También tenemos la teoría de toma de decisión nos permite: Primero buscar oportunidades para tomar una decisión y segundo investigar los posibles cursos de acción para tomar buenas acciones en un momento de dificultades o problemas y de esta manera mejorar los intereses de la empresa, finalmente la teoría matemática y administración

aporta a la investigación porque la matemática contribuye con fórmulas para dar solución a problemas y obtener resultados precisos para la toma de una decisión adecuada dentro de la empresa y administrativa porque ayuda a elegir colaboradores eficientes, aquellos que permiten lograr las metas fijadas y si las actividades se realizan de manera oportuna.

1.4.2 Metodológica

La presente investigación se desarrolló metodológicamente con un enfoque mixto – proyectivo permitiendo examinar datos cualitativos y cuantitativos este método busca determinar qué componentes perjudicaron para lograr una rentabilidad eficiente y con ello implementar nuevas tácticas que permitan un beneficio económico deseado. Del mismo modo, nos ayuda a mejorar la investigación y comprender la realidad del mismo. Por lo tanto, el análisis de encuesta a través de cuestionario facilita la recolección de datos necesarios para tomar decisiones correctas, oportunas y de esta manera incrementar la rentabilidad económica.

1.4.3 Práctica

La investigación permitió determinar los elementos que afectaron el crecimiento económico de los productores de cuyes, lo cual se realizará mediante análisis y de esta manera poder desarrollar un método que avale la entrada a mercados exigentes y ayude a contribuir a los pobladores el auto consumo. Así mismo, prevenir que la rentabilidad caiga desfavorablemente.

Este estudio se elaboró porque, al plantear estrategias para aumentar la rentabilidad y el desarrollo económico, posibilita a la empresa poseer un mejor análisis completo de sus costos y gastos lo cual favorecerá a ejecutar mejores inversiones que facilitarán resultados monetarios eficientes en favor de la empresa cuyicultura.

1.5 Limitaciones de la investigación

La elaboración de este estudio se elaboró en el lapso de agosto a diciembre del año 2021, en un periodo de cinco meses, se dificultó la investigación debido a la pandemia que actualmente nuestro país viene atravesando hasta la actualidad, además, que se debió cumplir con nuestras obligaciones laborales, familiares y personales que se presentan de forma cotidiana.

La investigación se realizó en una empresa de granja de cuyes en el departamento de Cajamarca provincia Cutervo, debido a que la empresa se encuentra en provincia este estudio se realizó de manera virtual, además, por la pandemia del Covid-19 era probable el riesgo de contagio.

Las principales herramientas que se consideró para este estudio fueron tecnológicos y virtuales como el internet, análisis documental y registro documental, debido a la pandemia y la localización del estudio se dificultó realizar la investigación de manera presencial por lo que fue la principal limitación, pero se desarrolló lo más factible posibles.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

En Ecuador, Núñez (2019) expresó en su investigación realizada en el asadero del cuy en la provincia de Tungurahua, que se busca beneficiar a los productores de cavia porcellus promoviendo una mejora económica y de esta manera sustentar a sus familias, tuvo como objetivo determinar los procesos adecuados en la producción. El estudio se realizó mediante un enfoque cualitativo por medio de la recolección de información sobre los procesos de crianza y cuantitativo mediante el proceso de organización de datos obtenidos a través de análisis financiero. Se empleó la entrevista con cuestionarios estructurados para obtener información desde el empleado en la crianza del cuy hasta el administrador de la empresa. Se concluyó mediante el estudio de factibilidad se pudo desarrollar una propuesta de mejora aplicando normas de seguridad alimentaria para evitar transmisión de enfermedades en la comercialización e industrialización del cuy generando un valor agregado y de esta manera obtener una rentabilidad eficiente.

En Colombia, Patiño, Cardona, Carlosama, Portillo y Moreno (2019) en su tesis tuvieron como propósito identificar las variables en dos líneas, productivas y reproductivas de cuy; la investigación se realizó mediante el método descriptivo. Se identificó como resultados que la mayor frecuencia del tipo racial de cuyes corresponde a cruces, seguido por animales criollos. Algunos de los productores no identifican cuál es la línea presente en su sistema de producción. Un grupo cercano al 10% identificó la línea Perú y un porcentaje inferior a 1% la línea Andina. Se concluyó que no tienen en cuenta la proporción en el sistema de reproducción lo más recomendado para la producción de cuyes es el apareamiento de un número determinado de hembras con un macho; también Las líneas Perú y Andina reportaron mayor eficiencia reproductiva, mientras que los animales criollos presentaron una mayor eficiencia productiva.

En Ecuador, Lema (2019) en su estudio realizado en el sector centro sur de la provincia de Tungurahua; su objetivo fue diagnosticar las particularidades del sistema de producción de cuyes. Para ello a la investigación se aplicó 116 encuesta a los productores obteniendo como resultado que el cuy es alimentado el 100% con alfalfa, de ellos 25% se

apoyan con hoja de maíz y el 18% balanceado comercial. El 50% de la población productiva tienen 41 a 50 años de edad, lo cual indica que los sistemas de producción son administrados por una población adulta, en consecuencia, el riesgo a endeudarse es alta por su capacidad limitada. Se concluye que existen dificultades recuperables para la producción, descubriendo que los productores reciben pocas capacitaciones sobre el manejo de cuyes generando un problema al querer mejorar la producción., por lo tanto, se impulsa a recibir instrucciones para realizar una práctica correcta de esta actividad con la finalidad de generar un margen de rentabilidad alto y de esta forma generar una estabilidad económica.

Robles (2018) desarrolló una tesis en la zona de la tamborada, en el departamento de Cochabamba, tuvo como objetivo formular una propuesta de crianza de cavia porcellus a nivel familiar; en la investigación se desarrolló el proceso en la crianza de cuyes, priorizando los cuidados de infraestructura, sanidad, y alimentación que es un factor fundamental en calidad de la carne y sabor, también se estimaron los costos de producción e ingresos. Llegando a la conclusión que la crianza de cuy tiene un procedimiento de fácil aplicación si cuenta con conocimiento y una capacitación adecuada constante, es económica en cuanto a su inversión y como actividad productiva familiar otorga muchos beneficios. En la propuesta técnica se desarrolló acciones para la adecuada crianza de cavia porcellus, como el manejo de alimentación, instalaciones y control de enfermedades. Respecto a lo económico se estimó el costo e ingreso de una producción de 50 cuyes al mes, estimando un beneficio costo de 1.4, lo que le hace muy rentable para los productores.

Arcos, Palate, Diéguez y Sablón (2017) en su estudio realizado en la Amazonía y en la Sierra de Ecuador, propuso determinar los obstáculos climáticos que implica el uso inapropiado de la producción de cuyes, se aplicó el método entrevista para diagnosticar los problemas ambientales que conlleva el empleo inapropiado de la producción de cavia porcellus. Como resultado se obtuvo que para la producción de cuy en la amazonia carece de productos para su alimentación como la hoja de maíz por lo que se recomendable el balanceado y los factores climáticos debido a la humedad del ambiente no son adecuados. En la sierra cuenta con las medidas necesarias para la producción y manejo, el factor climático permite el desarrollo y para la alimentación se cuenta con la hoja de maíz siendo la región de elevados niveles de productividad generando una rentabilidad favorable a corto, mediano y largo plazo.

2.1.2 Antecedentes nacionales.

Romero, (2021) su estudio se basa en metano en cavia porcellus mediante una manutención con alfalfa y avena, tuvo como objetivo diagnosticar el consumo, digestibilidad de materia seca en la alimentación y la proporción que genera de metano en cuyes. La investigación se realizó bajo el método pre-experimental para el manejo de los animales donde se determinó que durante los 7 días de evaluación y permanencia de los cuyes en las cámaras estática de flujo cerrado mostraban signos de inquietud y estrés. Además, no había variación en la medición de la producción de metano y se utilizó método experimental para la obtener el consumo de materia seca para ello se pesaba diariamente el alimento ofrecido y rechazado, también se tomó muestras de alfalfa y avena, para determinar la nutrición y alimentación animal. Se demostró que el consumo de materia seca en cuyes con hierbas como el heno de avena y alfalfa fresca fue de 38.78 ± 4.27 g/d (63.57 ± 4.68 g/d Wkg^{0.75}), la digestibilidad de 61.05 ± 9.25 %; Por lo tanto, se concluye que los cuyes alimentados en base a forrajes producen metano entérico en menor proporción que los bovinos.

Soto, Abarca y Ramírez (2021) realizó una investigación a la carne de cuy como añadido alimenticio para batallar la deficiencia de hierro en mujeres que recientemente que han dado a luz, el objetivo fue definir los efectos que causa la carne de cuy al consumirlo como complemento nutritivo para la recuperación de la hemoglobina; la investigación se realizó un estudio cuasi-experimental, el método comparativo con un grupo experimental y prospectivo, debido a la población que era pequeña de 23 puérperas para el grupo experimental y 23 para el grupo de control; utilizo un cuestionario sobre el consumo de carne de cuy para la recopilación de datos. Se concluyó que a los 7 días postratamiento del consumo de la carne de cuy, se observó que la hemoglobina incrementó en las puérperas del grupo experimental con 11.3 g/dl con una diferencia en el grupo de control con 10.6 g /dl, de esta manera se demostró que el consumo de este mamífero, tuvo un incremento importante en la hemoglobina de las mujeres puérperas. Así se apertura una nueva población donde se obtendrá un ingreso económico de manera favorable.

Cahua, (2021) desarrolló un estudio que tuvo como objetivo detallar los riesgos y analizar los peligros en el desarrollo productivo de forrajes y cuyes mediante la matriz de Identificación de Peligros y Evaluación de Riesgos. La investigación es de tipo descriptivo y el enfoque es de naturaleza participativo, implicando al personal directamente mediante

entrevistas y diálogo. Como resultado se obtuvo que el proceso agrícola de forrajes se identificó que existen 50 peligros en general, las más importantes son ergonómicas (34 %), físicos (28 %) y mecánicas (20 %), que constituyen el 82 % y la evaluación de los niveles riesgos de mayor frecuencia para las actividades agrícolas en el cultivo de forraje (avena y alfalfa) fueron tolerable (64 %) e importante (34 %) que constituyen el 98 %; siendo los niveles de riesgo de mayor frecuencia para el proceso de producción intensiva de cuyes el tolerable (65 %) y moderado (28 %), que representan el 93 %. Se concluye que, en la producción de forrajes y cuyes, existen riesgos y peligros que afectan producción y productividad pecuaria, se recomienda aplacar los riesgos primordialmente en la salud y seguridad del personal.

En Cutervo, Quispe (2019) expresó en su tesis de estudio implementación de costos de producción en el cuidado de cobayos, el objetivo de la investigación fue determinar los costos y el precio por unidad en la crianza de cuyes en pie de 900g; la indagación se llevó a cabo mediante el método descriptivo y con un enfoque cuantitativo. Se obtuvo como resultados que la implementación de los costos de producción es esencial para poder distribuir con eficacia el capital del ente, poder reducir costos y mejorar sus ingresos, porque se evidenciaron malas prácticas que perjudican obtener un rendimiento óptimo. Se concluye, que el precio por unidad de producción está valorizando por la labor realizada del peón que asciende a S/13.90 soles. Asimismo, se determinó que el precio de venta es de 20.00 soles. Por lo tanto, se demostró que la rentabilidad en la crianza de cuyes es favorable.

Banegas (2018) Diseñó su tesis sobre precisión de costos de operación y rentabilidad en la granja de cavia porcellus en el departamento de Moquegua, año 2017, teniendo como objetivo analizar los elementos del costo de producción y sus efectos en la rentabilidad. La investigación se desarrolló mediante el método análisis, Inductivo – deductivo, con una población distribuida según el tipo de cuy tipo I, II, III y IV acumulando un total de 614 cuyes. La muestra fue conformada de un grupo experimental de 64 cuyes escogidos de acuerdo a las condiciones físicas y de salud. se determinó que los costos de producción por tipos de cuy antes mencionados cada uno tienen un comportamiento diferente, el mayor costo lo tiene el tipo de cuy I, seguido de los tipos de cuy II y IV y el menor costo de producción lo tiene en tipo de cuy III. Esto se debe a que la mayor población de cuyes se ubica en el tipo I seguido de los tipos II y IV y con una cantidad menor del tipo III. Como

resultado la mayor rentabilidad se obtiene en la estación del año Primavera – Verano con 133 días y la rentabilidad de 15.78%, y una menor rentabilidad en la estación del año Otoño – invierno con 148 días y la rentabilidad de 6.28%. Se construyó el modelo para estimar la rentabilidad de los cuyes en función a los costos, tipo de cuy y estación del año, el que se propone por tener más ajustes adecuados para el mercado.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Marco fundamental

Teorías de la categoría problema

La teoría de la contabilidad y control aportará a que los representantes de la empresa puedan tomar decisiones correctas, que generen beneficios a la misma e identificar las áreas con dificultades para emprender nuevas ideas de mejora. También, representa una unidad que está conformada por recursos y un grupo de capital humano que trabajan por un mismo objetivo realizando labores de naturaleza económica. Por lo tanto, ayudará a la investigación a estimar, examinar, reclasificar, anotar a diario todos los acontecimientos que pueda existir dentro de la compañía. Además, En empresas pequeñas el control está diseñado con la finalidad de operar eficientemente a las organizaciones sin la medición de la contribución de los administradores y moderar los conflictos que existen entre los individuos (Sander, 2005).

Por otro lado, la contabilidad va más allá de la dimensión tributaria y financiera, porque gracias a ella se puede diagnosticar el presente y futuro de la empresa. Esta teoría es esencial porque permitirá un apropiado registro de la información dentro de la contabilidad de la compañía, por otro lado, ayudará a elaborar con viabilidad los presupuestos y de este modo ejecutar inversiones que generen resultados óptimos y que coopere con el crecimiento económico.

La teoría de toma de decisiones es elegir la opción más apropiada mediante muchas alternativas, con la finalidad de conseguir algo anhelado, por lo tanto, es la esencia de la administración una de las funciones gerenciales más importantes del ente. Además, los gerentes tienen la responsabilidad de examinar, guiar y planificar para tomar una decisión. Gran parte de las decisiones no concuerdan con las hipótesis, ante esto los gerentes husmean que sean las más confortables. Los individuos encargados de las decisiones son los dirigentes

y los trabajadores de la empresa, estos usarán su creatividad y buscarán los mejores intereses de la organización (Robbins, 2004).

Además, las decisiones son fundamentales en una empresa para mejorar el control en la organización. Por lo tanto, permite disminuir las contingencias y conflictos que se presentan, por medio de ello se asegura y se conforta la eficacia en el desarrollo evidenciando la realidad de la compañía.

La teoría matemática está conformada por fórmulas para resolver enigmas en las organizaciones que esperan obtener una rentabilidad para la toma de decisiones, estas se desarrollan matemáticamente mediante procesos permitiendo solucionar problemas de forma analítica, objetiva y de esta manera mejorar la rentabilidad. La teoría administrativa engloba diversas acciones realizadas por un gerente y cómo éstas se ven reflejadas y materializadas a través de la gestión que han realizado dentro de una empresa, porque si uno falla afecta el buen desempeño empresarial de la misma. Esta teoría se ha ligado a los diferentes negocios que han desarrollado las empresas, con la finalidad de que cada entidad tenga un plan determinado de acciones para que sirva de guía para los socios, jefes y empleados a contribuir en el desarrollo empresarial de la organización, lo que ha permitido que siga vigente en el transcurso del tiempo y de esta manera conseguir un mejor rendimiento empresarial (Chiavenato, 2007).

2.2.2 Marco conceptual

La rentabilidad, se resume en el éxito de cualquier plan directivo de una empresa, para obtener mayores beneficios y con un manejo adecuado podrá retribuir su inversión a los accionistas, de esta manera, tener un mayor desarrollo en un mercado competitivo. Asimismo, mide la eficacia para proyectar un rendimiento en las posteriores inversiones en una organización. Del mismo modo, las ganancias y las inversiones se acoplan en sí mismas, y que la rentabilidad respalda la existencia de la empresa por medio del beneficio obtenido mediante las ventas. Igualmente, tiene la capacidad de generar utilidades. Además, es la adquisición de los resultados obtenidos aparte de la actividad económica que la entidad desarrolle en un determinado periodo. Las redacciones líneas arriba serán adaptadas al estudio lo cual nos permitirá dar a conocer el rendimiento, mejorar la accesibilidad a instituciones financieras en la empresa lo cual será fundamental y así tener un resultado

analítico para tomar mejores decisiones que generen retornos positivos (González, Correa & Acosta, 2002; Díaz, 2012; Zamora, 2008; Sánchez, 2002 & López, 2007).

La rentabilidad viene hacer el producto eficiente para la entidad para que continúe su desarrollo económico, para que así pueda sostener una progresión persistente y de esta manera beneficiar a los socios. Por otro lado, nos facultara tomar mejores decisiones y éstas serán evaluadas de modo que produzcan una utilidad positiva.

La adquisición de la rentabilidad posibilitará obtener un acceso a las entidades financieras para proseguir en la mejora de los resultados a fin del periodo. En la revista digital Actualidad Empresarial, (2015) Expresó que la rentabilidad es el producto al finalizar un periodo, tomando en cuenta los medios tanto económico como financiero que la entidad empleó para la adquisición de los objetivos proyectados; por medio de esta expectativa la rentabilidad puede ser medible, ejecutando la confrontación en medio de la conclusión final y el valor utilizado para el desarrollo de la adquisición de dichos beneficios, por lo tanto, la rentabilidad produce rendimientos positivos.

Rentabilidad económica

Del mismo modo, la rentabilidad económica se describe al lucro obtenida mientras un lapso de tiempo decretado en el cual se analiza la ganancia producida por los bienes de la entidad, además la rentabilidad económica determina la forma eficaz las tareas que desarrolla la empresa. El objetivo es evaluar el desempeño absoluto los recursos de la empresa, también se le conoce como la utilidad de los activos de una empresa, y calcular el desempeño conseguido mientras un período determinado, separadamente del estado de financiación (Sánchez, 2002; López, 2007 & Ccaccya, 2015).

De igual forma, la rentabilidad económica es muy importante para la empresa, por lo que mide la capacidad de la entidad en el ámbito al rendimiento que esta origina por cada sol conferido en los activos, asimismo, mide la efectividad de la utilización de los activos, es decir la estructura económica; por lo tanto, se deduce que rentabilidad económica da vuelta en función a las ganancias que produzcan las salidas de dinero en función al activo que posee la entidad (De Pablo, 2010).

Rentabilidad financiera

En cuanto a la rentabilidad financiera esta ayuda en la evaluación y medición del desarrollo económico de la entidad, es decir que la empresa evidenciará su nivel de rendimiento financiero, una vez considerado los impuestos y gastos que se hayan generado, esta utilidad se calcula con la aplicación de ratios, por ejemplo, el roe es el indicador la rentabilidad obtenida por la entidad y esta se calcula el beneficio neto sobre sus fondos propios.

Asimismo, conocer la rentabilidad financiera es de vital importancia en las compañías, debido a que los inversores y/o socios les interesa conocer cuál es la rentabilidad que se produce de acuerdo a su contribución en cuanto al beneficio neto, incorporando los intereses de los préstamos, para ello refiere que para adquirir el rendimiento se fracciona la utilidad neta entre el capital neto y el resultado es a base de porcentajes (De Pablo, 2010).

Ingresos

Son los que se obtienen de manera habitual que surgen del incremento en el patrimonio, están afiliados a la cobranza de la venta, transferencia de los préstamos y/o activos (Hirache, 2013).

Los ingresos son el fruto de las operaciones realizadas durante uno periodos determinado, estos ingresos derivan del desempeño ejecutado; de los bienes de la empresa tanto monetarios como no monetarios, además está asociado con el talento logrado de los colaboradores de una empresa; en el cual estos colaboradores tienen que emplear los activos fijos para concluir con las expectativas de la empresa y desde luego generar ingresos ordinarios y extraordinarios (Hirache, 2015; Apaza, 2015).

Por otro lado, los ingresos dan referencia a todas las entradas añadidos al presupuesto total de la empresa, por lo general, los ingresos se manifiestan como elementos monetarios y no monetario, que proseguirá aglomerarse lo que contribuirá con una ganancia a los compradores (Gil, 2019)

Egresos

Los egresos representan una salida de dinero lo que una empresa debe pagar para recibir un artículo o aceptar un servicio. Por lo tanto, Se consideran pasivos a corto plazo o corrientes, aquellas obligaciones que se deben pagar dentro del periodo de un año, que se da a partir de la fecha del corte del balance (Ortiz, 2003; Guajardo, 2005).

Políticas de cobranza

Las políticas de cobranza son la primera alternativa para ejecutarlas de las ventas emitidas, es mediante una correspondencia electrónica comunicando el término del plazo establecido a todos los clientes, en caso el deudor ponga resistencia al pago, se le enviará un correo advirtiéndole la consecuencia que puede ocasionar. Si en la primera alternativa no se obtuvo el resultado esperado, la empresa optará por la segunda opción realizando una llamada telefónica y el encargado de comunicarse es el gerente solicitando el abono. Por último, Los vendedores por la afinidad que existe con el cliente se les envía a realizar la cobranza en caso sea necesario. La efectividad de esta técnica hace que sea aplicada con habitualidad y usado por los proveedores de manera frecuente (Brachfield, 2003; Córdoba, 2016; Gitman, 2003).

Ventas

Las ventas es la raíz primordial de los ingresos de la entidad, donde se integran las ventas de los activos; las ventas conservan relación con la utilidad, ya que el ingreso es intacto, sin tomar en cuenta ningún gasto financiero y operativo (Bustamante, 2011).

Por lo tanto, si las ventas se obstruyen o se debilitan se puede disminuir la utilidad e incluso se pueden producir pérdidas. Asimismo, se concluye que la rotación en las ventas es de fundamental importancia, porque se producen ingresos, si estas no se generan sería perjudicial. También la venta nos permite reconocer su importancia de que éstas sean continuas mediante un precio convenido, las cuales son al contado y al crédito, asimismo porque motiva el crecimiento de la rentabilidad en la empresa. Finalmente, la utilidad bruta es la ganancia obtenida por las ventas después de haber pagado sus bienes (Soriano, 2010; Valbuena, 2013).

Del mismo modo se dice que las ventas es un procedimiento para construir relaciones de clientes con la entidad y producir confianza, también para saber los problemas y necesidades del cliente y el precio de ventas como el valor o gasto que realiza la empresa para su productividad en un tiempo determinado. Asimismo, las ventas es la entrega de un bien determinado o servicio a un precio acordado y a cambio de un monto de dinero pactado entre un comprador y un vendedor (Morillo, 2007; Westreicher).

Préstamo

En cuanto a los préstamos concedidos por los accionistas evidencian que no es extraño que los socios requieran efectivo prestado a terceros para mejorar la situación económica de la entidad, dado que muchas entidades tienen obstáculos para adquirir fondos para sus negocios (Rubio, 2018).

Pedrosa, (2019) expresa que el préstamo es una transacción financiera por medio de una persona (prestador) concede activos una cierta cantidad a otra persona (prestatario) mediante un acuerdo o contrato entre ambas partes y por lo general se maneja a cambio un precio de interés. Montes de oca, (2019) Un préstamo es una negociación que ejecutan dos personas donde una persona es acreedora (por lo general es una institución financiera) prestamista una cantidad determinada, denominada deudor, quien a partir de ese instante se compromete el acreedor que realizará la devolución de la cantidad requerida dentro de un plazo acordado y el interés que es adicional.

Planificación estratégica

Se define como el lapso en que los asistentes orientan a una empresa a pronosticar su futuro y realizar los procedimientos y operaciones indispensables para lograr esa meta. Asimismo, contribuye un importante mecanismo en la empresa para evaluar, examinar y tomar decisiones para las futuras proyecciones.

Empadre

El empadre se realiza en el momento que los cobayos logran la pubertad, comienza la capacidad de procrearse. En las hembras la madurez se efectúa entre las 6 y 8 semanas de edad. Esto obedece de la línea genética y a la alimentación que se les binde. Los machos alcanzan la pubertad de 1 o 2 semanas posteriores de las hembras (Rico y Rivas, 2000).

En los cuyes machos el empadre debe comenzar a los cuatro meses, en este periodo el reproductor ha desarrollado su madurez sexual y el tamaño. Por lo general a esa edad los cobayos llegan a un peso superior a 1 kg. Teniendo un peso de 34% más que las hembras, lo que le permite tener dominio sobre el grupo (Gamarra et al., 1990 citado por Chauca, 1997).

Gestación

En cuanto, a la gestación de los cobayos son de clase poliéstrica y las hembras presentan una capacidad de celo post – partum asociado a una ovulación. La preñez o gestación tiene un aproximado de 67 días. Este comienza en el momento que la hembra queda fecundada y culmina con el parto (Rico y Rivas, 2000).

Las dimensiones de camada varían por genética y los trabajos de manejo. Es importante tomar en cuenta que tiene mucha dependencia en el número de folículos, porcentajes de implantación del embrión, supervivencia y muerte temprana. Todos estos influyen por componentes genéticos de la madre y del feto también otro factor es las condiciones de la madre a consecuencia de efectos del ambiente. De igual manera los cambios de clima por estación del año afectan de forma significativa la fertilidad, la posibilidad y crecimiento. La capacidad de la madre influye y se refleja en el tamaño de la camada (Wagner y Manning, 1976 citado por Chauca, 1997).

Parto

El parto se ejecuta una vez que concluye la gestación se exhibe el parto, generalmente este hecho ocurre en la noche y tarda entre 10 y 30 minutos con una pausa de 7 minutos en medio de las crías. Estas crías nacen con una maduras muy marcado son muy independientes y esto se debe al ciclo de gestación larga de las madres. Estos vienen al mundo con los ojos y oídos funcionales, protegidos por pelaje, etc. Tienen la capacidad de trasladarse al poco tiempo de nacidos. Las madres lamen a sus crías y los limpian beneficiando la circulación y brindándoles su calor. Las crías dan inicio a la lactancia a poco tiempo de haber nacido.

Nacimiento

El cobayo al nacer tiene una capacidad de madurez avanzada y esto permite que su amamantamiento sea por un corto periodo en comparación a otras especies y toma alimentos después de que nace. (Ordoñez, 1997 citado por Chauca, 1997).

La cifra y el tamaño de crías al nacer es variable dependiendo de las líneas genéticas y de cómo ha sido la alimentación la madre en el proceso de gestación. Con el parto se puede determinar la prolificidad de las madres que, en general, tienen de 4 a 5 camadas. Las cifras de crías por parto varían entre 1 a 6 crías, y lo más frecuente es de 1 y 4 (Chauca et al., 1984).

Las camadas al momento de nacer se encuentran conformadas por crías de los dos sexos, no existe una cantidad determinada con referencia a la frecuencia de un solo sexo adentro de una camada. Existe una probabilidad que las crías llegue a ser de un solo sexo o de ambos, el porcentaje entre hembras y machos en un grupo tiende a igualarse (Chauca y Zaldívar, 1985).

Lactancia

En relación a la lactancia el desarrollo del cuy es rápido durante las 3 semanas consecutivas y esto se debe a los nutrientes que posee la leche materna y la adquisición de alimento que comienza a las pocas horas de nacidos. En efectividad de estos factores cabe la posibilidad de ejecutar destetes precoces (Chauca et al.,1992). Durante el comienzo de la lactancia la madre dispone de calostro para darle protección y resistencia a las enfermedades.

La lactancia debe ejecutarse en la jaula junto a la madre la misma que se encuentra en empadre continuo. La lactancia de forma individual no es recomendable debido a que es difícil de aplicar, sólo se puede realizar en ocasiones especiales, siempre y cuando el criador de cuyes decida brindarle mejores condiciones a una camada determinada. Lo ideal es que se mantenga las crías con varias madres en la lactancia de manera que se pueda equilibrar con las crías huérfanas permitiendo su adaptación (Higaoma Oshiro, 1995).

En el proceso de lactación se ha evidenciado que existe muchas limitaciones que se han definido en la crianza, dando como resultado en muchos casos, sea ineficaz. La mortalidad registrada es considerable pudiendo llegar a 38% en crianzas familiares, incluso puede ser aún mayores (Chauca et al.,1992).

Asimismo, los lactantes se caracterizan debido a que este hecho ocurre posteriormente del parto de la madre en seguida, la misma empieza a segregar calostro con lo que alimenta a sus crías hasta el periodo de destete, entre el rango de 14 a 21 días luego

del parto. La lactancia debe ejecutarse dentro de la jaula o poza de empadre (Higaonna, 1995).

En la etapa de recién nacidos y en la lactación se presenta mayor mortalidad de cuyes. Se ha referido que el método continuo causa demasiada mortalidad en los recién nacidos hasta el destete debido a la aglomeración y atropello de crías por los cobayos mayores (Aliaga, 1978).

Durante el periodo de lactancia se presentan los porcentajes más altos de mortandad y es muy frecuente en crianzas familiares en un 38% al 56%. La mortandad se reduce en un 23% en crianzas tecnificadas. En esta etapa los gazapos necesitan de mucho cuidado y es exigente tanto en la alimentación, protección y a la temperatura (Zaldivar et al. 1974).

La mortandad en los cobayos lactantes debe corregirse con un manejo adecuado. Se debe emplear herramientas, como comedores para poseer disponibilidad de alimento, proporcionar forraje a todos los animales presentes en la jaula o en poza y usar gazaperas para el cuidado de los gazapos (Chauca, 1997).

Destete

Con respecto al destete se puede realizar a los 14 a 21 días, o inclusive a la primera semana, sin perjudicar su desarrollo de la cría. Sin embargo, se pueden exhibir enigmas como la inflamación en el tejido mamario que a veces implica una infección por la gran productividad de leche que se da hasta los 11 días después de la parición (Chauca et al., 1992).

Las crías son dependientes de las madres por la productividad de la leche materna y por la capacidad que tienen para ingerir los alimentos de manera eficaz. El tiempo del destete dependerá mucho de la alimentación, el clima y del nivel de crianza (Higaonna, 1995).

Para evitar la inflamación del tejido mamario en las reproductoras, el destete es recomendable ejecutarse luego de los 12 días después del parto, en el tiempo que la productividad de la leche ya no sea significativa. Para ello, se sugiere independizar las crías desde la segunda semana de nacidos, la misma que se puede extender a las tres semanas a

más siempre y cuando el clima sea muy frío o cuando la alimentación es sólo de forraje (Higaonna, 1995).

Enfermedades

Los cobayos como en otras especies son suspicaces o susceptibles de adquirir enfermedades de diferente temperamento. Por lo general las enfermedades, contribuyen una apariencia muy significativa sea cual sea la razón expone a toda la población, esta situación desalienta la productividad del criadero descifrando serias pérdidas económicas. Así mismo cabe la posibilidad que exista peligro para la salubridad pública (Rivas, 2001).

En general todo tipo de animales, son iguales en sensibilidad a las agresiones iguales y a los obstáculos del cambio climático. Se tiene en cuenta como tal, todo lo que se encuentra alrededor y perjudique al animal: temperatura, alimentación, hábitat, ruidos, contaminación del aire, aire, etc. (Rivas, 2001).

Los factores de estrés que contribuyen a la presencia de enfermedades por lo general son las siguientes: Tener un manejo inadecuado, La falta de higienización, los cambios violentos de temperatura y la insuficiente alimentación (Alcántara, 1997).

Estrategias de la rentabilidad

Teorías de la categoría solución

Costos

Los costos de producción son la clave para definir las decisiones de las entidades con relación a la oferta. Para liderar una entidad de manera rentable un dirigente ejecuta como un economista y toma en cuenta todos los costos relevantes, al conocer los costos explícitos e implícitos. Sin embargo, es probable que este mismo dirigente instruya al contable de la entidad para que tase todos los costos de tal manera que se realice con la legislación fiscal y con otras legislaciones a término de que los estados financieros surjan atractivos para los socios. Los costos explícitos son las salidas de dinero directos que realiza la entidad para obtener los elementos lucrativos de sus procedimientos de producción, mientras un período de tiempo determinado. Por ejemplo, la retribución de los directivos, los salarios de los trabajadores, el pago por la adquisición de materia prima, etc. Sin embargo, la entidad usa elementos lucrativos que no pueden tener un precio explícito. Los gastos implícitos

mencionados, pueden ser el valor del tiempo del propietario de la empresa y el valor de otros recursos utilizados (Perloff, 2007).

Utilidad neta

La utilidad neta se usa para calcular la tarea operacional; también, es una medición de rentabilidad seguidamente de tomar en consideración los desembolsos (gasto e impuesto), la cual, es un elemento muy significativo debido a que mediante ello se sabe la dimensión de utilidad que posee la entidad, (Ehrhardt y Brigham, 2007). El cálculo de la utilidad neta se adquiere deduciendo el total de los gastos operativos y/o financieros de los ingresos obtenidos en un determinado periodo.

Margen de utilidad bruta

Calcula la dimensión de cada moneda (sol) de ventas, luego que se deducen los costos servicio o producto separando los impuestos, básicamente exhibe cuanto de las ventas se concluye convirtiendo en utilidad bruta (Herrera, & et al., 2016).

Margen de utilidad neta

Define la proporción que queda de cada sol de ventas después del descuento de los costos y gastos introduciendo los intereses e impuestos, y dividendos de acciones preferentes, es decir, qué cantidad de las ventas se transforma en ganancia neta o ganancia líquida, la formulación para tasar la utilidad neta es: Utilidad neta se divide entre las ventas de un ejercicio contable (Herrera, & et al., 2016).

Financiamiento

Es el proceso por el cual se proporciona para llegar a adquirir el capital necesario que se requiere para ejecutar un proyecto, es un impulsor primordial para reforzar al crecimiento corporativo. Asimismo, es oportuno contar con fuentes de solvencia para la inversión de proyectos y producir ganancia en un tiempo establecido (Van & Wachowicz, 2010).

Inversión

Consiste en determinar la cantidad de sus bienes que está dispuesto a invertir con la finalidad de percibir ganancias tomando en cuenta el riesgo como el rendimiento, están relacionadas con las inversiones y la gestión del dinero; las entidades se enfrentan a coger

decisiones de presupuesto de capital para posteriores proyecciones de inversión (Sharpe, 2003).

Presupuesto

Es una herramienta de control interno de la administración, admite ajustar los gastos de acuerdo al nivel de las entradas hasta ejecutar con el objetivo fijado, de tal manera se realiza la programación del efectivo, el financiamiento y la inversión que las áreas contables y financieras deben tramitar para el desarrollo de la empresa (Pérez, 2018).

Gastos

Es la compra de un bien o servicio que ejecuta la empresa y son indispensables para la realización de un resultado en la misma, este tiene un impacto al rendimiento, es decir, mientras la empresa tenga más gastos rentabilidad es menor, al momento de abonar todos los gastos se reducen también los recursos y activos de la empresa (Hirache, 2013).

Toma de decisiones

La toma de decisiones es aplicada en la investigación, porque ante el enigma de solvencia por el que traspasa la entidad, se tendrá que tomar decisiones que cooperen al mejoramiento e incremento de la solvencia, estas decisiones pueden ser tácticas de financiamiento, etc., con la finalidad que la organización pueda efectuar con sus responsabilidades y proseguir el crecimiento de sus operaciones.

Para la empresa la toma de decisiones es importante, estas se harán muy difíciles cuando haya inseguridad, por ello los ejecutivos que se encargan de tomar las decisiones deberán determinar y estudiar todas las soluciones posibles; para que las decisiones que se seleccionen sean las más adecuadas para ello se deberá proseguir procedimientos como; constituir un entorno de éxito, diagnosticar los enigmas, plantear soluciones, evaluar y analizar las soluciones y seleccionar la solución correcta, es vital seguir todo el procedimiento para obtener el objetivo deseado (Grupo Planeta, 2006).

Las decisiones existen para solucionar los enigmas que se presentan en las empresas, para que se realice una decisión es indispensable que todo el personal de trabajo esté pendiente de los problemas que puede ocurrir dentro de la organización y de esa manera

forjar una mejor relación y con ello se tomará una mejor decisión en beneficio de la empresa y/o organización (Gorin & Keith 1999).

Las decisiones que se realicen en las organizaciones pueden ser de diferentes aspectos, por ejemplo de forma estratégica (se plantea planes de mejora para el desarrollo y/o crecimiento de la empresa), efectuar una inversión, obtener un financiamiento y el efecto de la toma de decisión será posteriormente de un largo periodo y se podrá saber el impacto que se ha producido; la toma de decisiones es uno de los retos más complejos y delicados por ello deben ser bien evaluados y analizados (Castillo, 2006).

Gazaperas

La utilización de gazaperas en el cuidado de cuyes es de vital importancia debido a que reduce el porcentaje de mortandad de los recién nacidos e incrementa la utilidad. Por lo tanto, este implemento posibilita establecer una zona de seguridad a los gazapos, liberándolos de los cobayos adultos y estas deben utilizarse dentro de la poza o jaula de empadre.

Esta implementación faculta seguridad y protección a los gazapos, de tal manera que facilita la tarea al personal encargado. Asimismo, tiene un precio inicial recompensado con la eficacia rentable del roedor. Básicamente, incrementa el desarrollo y disminuye la mortandad al mejorar la disposición alimenticia, condición sanitarias y seguridad a los cobayos. Los gazapos fortalecen su nutrición con forraje y concentrado después de horas de nacer. Se recomienda que las crías deben mantenerse con la madre hasta la edad del destete (Higaonna, 1995).

El mismo autor, indicó que las cercas gazaperas es un perímetro de rejillas equivalentes a unos 4 cm. de distancia que posibilite la entrada exclusivamente de los gazapos. Las cercas gazaperas se pueden construir con cualquier tipo de material que proporcione la separación para el entorno de las crías. Los espacios de separación de las rejillas de alambre deben tener 4 cm para conceder el ingreso a las crías. Las cercas se realizan de forma circular, de treinta centímetros de diámetro.

Nutrición y alimentación

En los cobayos es uno de los factores más influyentes para su desarrollo y de ello depende el éxito de la productividad. El proveer a los cuyes una deficiente alimentación tanto en cantidad y calidad, puede ocasionar una serie de consecuencia de trastornos como: retardo en la fertilización, fallecimiento embrionario, abortamiento y por último las crías nacen débiles y con una probabilidad alta en mortalidad (Rico y Rivas 2000).

Los cuyes requieren de los siguientes nutrientes para tener un mejor desarrollo: proteína, energía, agua, ácidos grasos esenciales, fibra, vitaminas y minerales. El consumo de estos es a base de la edad, genotipo, estado fisiológico, y medio ambiente en el cual se desarrolle la crianza (Chauca, 1997).

Por otro lado, la autora expresó que si se mejora el nivel de los cuyes se puede incrementar la crianza aprovechando su precocidad, prolificidad, así como su capacidad reproductiva. Los cobayos para producir carne tienen que ser suministrados con una alimentación equilibrada y completa que no se obtiene si se proporciona exclusivamente forraje, tomando en cuenta que el cuy posee una gran capacidad de consumo.

La alimentación en cobayos es uno de los factores más primordiales, esto se debe a que tiene mucha dependencia en el éxito de la productividad, por lo tanto, se debe respaldar el rendimiento de forraje suficiente, a motivo que el cobayo es un roedor de fisiología gastrointestinal catalogado como un fermentador postgástrico esto se debe a los microorganismos que posee a nivel del ciego y también tiene una gran suficiencia de adquisición de forraje (Rico y colaboradores, 2003)

Alimentación a base de forraje

En cuanto a la alimentación a base de forraje verde se recomienda utilizar en un 80% ante distintos tipos de alimentos. Por lo tanto, existe predilecciones por los 21 pastos los mismos deben ser una combinación a través de gramíneas y leguminosas con la finalidad de balancear los nutrientes. De esta manera, se pueden emplear como residuos de cocina principalmente la corteza de la patata por su alto contenido de vitamina C (Castro2002).

La nutrición de los cobayos puede ser a base de forraje con alimentación balanceado, forraje solo o solamente forraje. La preferencia a emplear va a depender del prototipo de explotación que se ejecute, y este consiste en la disposición del forraje y el requerimiento del mercado. Además, la alimentación exclusiva con forraje no ayuda en su conjunto en los requerimientos de nutrientes y energía, entonces se prefiere por la alimentación mixta a base al forraje verde, adicional con balanceado y agua fresca; sin embargo, cuando no existe abundantes recursos de forraje se ejecuta en base a alimento balanceado exclusivamente junto con agua fresca y limpia (Vergara, 2008).

Alimentación balanceada

El mismo autor mencionó que la alimentación balanceada es completa y encubre todas las exigencias. Este método proporciona la explotación de los insumos con alto contenido de ingredientes secos, siendo imprescindible la utilización de vitamina C mediante el agua o alimento. Asimismo, es necesario considerar que la vitamina C es inestable y se descompone, por ello se aconseja eludir su degradación, empleando vitamina C protegida y estable. Sin embargo, este sistema no puede utilizarse de manera continua, sino que se debe suplementar de forma periódica con forraje.

Los cobayos por su facilidad de adecuarse a la disponibilidad de alimento, la mezcla de alimentos dada por una limitación, bien sea del concentrado o del forraje, hacen del cobayo una especie voluble en su nutrición, pues puede comportarse hasta llegar a alimentarse como herbívoro en función de un mayor uso de balanceados. Por otro lado, es importante tomar en cuenta el empleo de concentrado como exclusivo en el alimento, el cual será necesario una preparación buena en cantidad para complacer los requisitos nutritivos de los cuyes (Chauca, 1997).

El valor actual neto (VAN)

Es un indicador financiero que ayuda a diagnosticar la viabilidad de un proyecto y tiene como objetivo conocer si realmente se obtendrá beneficios. Si después de calcular los egresos, flujos de los ingresos futuros y luego deducir la inversión inicial queda algún beneficio, el proyecto es aceptable. El producto de este cálculo le da confianza a la empresa

para que realice inversiones en el proyecto, puesto que la consecuencia de lo invertido es rentable.

Asimismo, el VAN de un proyecto de inversión se ejecuta para conocer si referido proyecto es factible o no. Además, nos permite diagnosticar cuál proyecto cuenta con mayor rentabilidad entre varias alternativas de inversión. Inclusive si se nos presenta especular nuestro negocio, con el VAN podremos decidir si la cantidad ofrecida se encuentra por encima o por debajo del beneficio que obtendríamos al no venderlo. Por lo tanto, la ganancia del VAN establece un instrumento muy importante para la estimación y administración de proyectos, así como para la gestión financiera.

Fórmula para calcular el VAN.

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{I_n - E_n}{(1+i)^n}$$

In= Representa los ingresos

En= Representa los egresos (generando el Flujo Neto).

N= Es el número de períodos considerado

I= Es el tipo de interés es.

Ventajas

El indicador del valor actual neto estima el beneficio de la moneda en el tiempo. Si se cuenta con una cuantía establecida de recursos utilizables para invertir se deberán seleccionar los proyectos cuya combinación obtenga el mayor valor actual de sus flujos producidos. Este coopera el mejor método de optimización. Otra ventaja aplicable a este método es la probabilidad de ejercer una estimación de un proyecto; es decir, tasar el valor actual de los flujos de un proyecto separadamente de que en alguno o algunos años los flujos sean negativos.

La tasa interna de retorno (TIR)

Es la tasa de reducción de un proyecto que se estudia para considerarlo como eficaz. Para calcular la TIR que producirá una inversión. Es decir, se obtendrá el importe de rendimiento o pérdida que tendrán todos los miembros involucradas del proyecto. De igual forma está muy unido al VAN, puesto que se determina como el valor de la tasa de deducción que crea probable que el Valor Actual Neto sea equivalente a cero. Para tasarlo, se requerirá desarrollar diferentes proximidades económicas, utilizar una calculadora financiera o artefacto informático.

La TIR denominada también "Rendimiento sobre el Capital Invertido" es la tasa efectiva donde las salidas de dinero de la inversión se transforman en ingresos. Aunque es más dificultoso de calcular de forma manual a comparación que el VAN, es posible el método más complejo de elaboración de presupuestos de capital más empleada.

Por otro lado, en el momento que existe alteraciones tanto en los flujos positivos y negativos, la tasa de retorno disminuida de los flujos de caja (TIR) es probable que se presentar enigmas por ocasionar soluciones múltiples (tasas duales), que son complicados de analizar de forma directa a todo esto se considera como desfavorable (Varela, 2003).

Asimismo, la TIR determina el proyecto en competencia de una sola tasa de utilidad por etapa, por lo cual las ganancias totales actualizados son textualmente iguales a los egresos declarados en dinero actual. También es la tasa de deducción que se asemeja al valor actual de los ingresos de efectivo con la inversión al iniciar el proyecto.

Fórmula para realizar el cálculo de la TIR:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

Analizando la fórmula,

F = Corresponde al rendimiento producido después de realizar una inversión.

t = Flujo de dinero que se van a ir obteniendo en cada periodo.

I_0 = Refiere a la inversión que se realiza en el momento inicial del proyecto.

Si $TIR > \text{tasa de descuento}(r)$: La inversión será aceptado

Si $TIR < \text{Tasa de descuento } (r)$: El proyecto debe rechazarse

Si $TIR = 0$: En principio el proyecto en debe ser rechazado. Si bien es cierto que, desde la perspectiva estratégico, se podría decidir invertir, pero desde el punto de vista financiero no retribuye aceptar dicho riesgo.

Ventajas de la TIR

Está vinculado íntimamente con el VAN, y con continuidad orienta a la toma de decisiones idénticas.

Desventajas de la TIR

Puede otorgar rendimientos con respuestas complejas o llevar por alto los flujos de efectivo no habituales. Lo cual podría transportar a tomar decisiones equivocadas al adquirir inversiones mutuamente excluyentes.

Diferencias entre métodos del VAN y de la TIR

Aunque se puedan tener una perspectiva de parecer métodos inversos que conducen a conclusiones idénticas, lo que efectivamente calcula el VAN y la TIR son resultados diferentes y por ello, en el momento que se trata de elegir la inversión más adecuada entre varias opciones, los métodos del VAN y de la TIR pueden guiar a terminaciones similares.

El VAN nos confiere una idea de una ganancia absoluta que se va a adquirir del proyecto de inversión. Precisamente, cuando escogemos de varias alternativas aquella que cuyo VAN es el más elevado, estamos seleccionando la opción que, hipotéticamente, nos va a facilitar mayor utilidad.

En cuanto a la TIR nos provee una idea del rendimiento de la inversión y, por ello, es una cantidad referente a la magnitud invertida. Al seleccionar la opción que, supuestamente es destacada, elegimos aquella que nos producirá mayor rentabilidad por sol invertido.

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación.

Este estudio se realizó bajo el método inductivo porque permitirá el inicio de la observación de determinados hechos, los cuales se registrará, analizará y se contrastará para luego clasificar la información. Finalmente, su aplicación será una vez adquiridas las conclusiones, lo cual permitirá ahondar en el estudio del enigma que es la rentabilidad en la empresa. Este método es una técnica que va de lo individual a lo general procurando descubrir relaciones viables que se argumenten de forma específica (Filipes, 2018; Gómez, 2012).

A la vez se utilizó el método deductivo este contribuye a la selección de información mediante el estudio de principios y teorías, de esta manera ayudando a entender mejor la procedencia de los hechos. Por lo tanto, este método va de lo general a lo particular, buscando proponer suposiciones más específicas y verídicas, con el apoyo de dichas teorías se podrá definir y plantear alternativas que permitan solucionar el problema que el ente se encuentra atravesando (Bernal, 2006; Gómez, 2012).

3.2 Enfoque

El enfoque mixto, es la mezcla entre cualitativa y cuantitativa en una solo análisis, con la finalidad de realizar un estudio más profundo de la investigación, igualmente las fuentes documentales se juntan de diferentes formas brindando una mayor comprensibilidad en el objeto de estudio, esto a su vez faculta sostener su propia estructura y recursos mediante el desarrollo del mismo, con el apoyo del método e instrumentos de la investigación se llega a lograr propuestas para darle una solución al problema (Hernández, Fernández y Baptista, 2014; Gómez, 2014).

3.3 Tipo de investigación

El estudio fue de tipo proyectiva este se encuentra vinculado con el diseño, desarrollo de las técnicas y procedimientos, con el propósito de dar solución a la situación evidenciada a través de un diagnóstico a la situación problemática. Por lo tanto, se podrá plantear opciones para la solución al enigma diagnosticado en el ente. Este tipo de investigación es la proyección de las fases del estudio en la recaudación de información para lograr construir los

lineamientos y la formulación ante los objetivos que se fijaron para resolver problemas futuros (Hurtado, 2010; Carhuanchu, Nolazco, Sicheri, Guerrero y Casana, 2019).

3.4 Diseño de la investigación

El diseño del estudio es explicativo secuencial que se califica por el primer paso de recopilar y analizar datos cuantitativos y cualitativos, la mezcla se produce cuando el resultado cuantitativo inicial indica la recopilación de datos cualitativos, Así mismo, incluye interpretar datos cuantitativos logrados mediante la consulta de archivos de observación obteniendo analizar las conclusiones evidenciados en tablas y gráficos. Por lo tanto, la investigación de tipo explicativo secuencial reforzará en la investigación para conseguir información eficaz, que se adquiere de los archivos de la empresa y así realizar los análisis de los indicadores de rentabilidad (Hernández, Fernández y Baptista, 2014 y Carhuanchu, Nolazco, Sicheri, Guerrero y Casana, 2019).

El nivel de del estudio es comprensivo por que busca conocer la estructura principal y fundamental de todos los sistemas de la investigación, se adapta dentro del estudio para reconocer cual es el origen del enigma y los eventos que acontecen para poder plantear propuestas de solución una vez investigado cada realidad problemática. Así mismo, faculta al indagador para diferenciar propiedades e interrelaciones de los acontecimientos para poder establecer escenarios y plantear cambios mediante los objetivos (Hurtado, 2005; Hurtado, 2000).

3.5 Población, muestra y unidades informantes

La población es la agrupación de personas donde se reúne información relevante que están directamente vinculadas con la empresa. Así mismo, la muestra es seleccionar un subconjunto de una cantidad de individuos para obtener información que será de utilidad para realizar la investigación y el análisis proporcionara obtener los resultados estimados (Hernández y Baptista 2010; Bernal, 2010). La información que se consideró fueron los registros de mortalidad, destete, nacimiento, empadre que nos permite determinar la población general.

Población Cuantitativa: Registros de mortalidad, destete, nacimiento y empadre.

Población Cualitativa: 03 personas entrevistadas:

Gerente General de la empresa

Administrador de la empresa

Supervisor no profesional que trabaja en base a su experiencia

Las unidades informantes a clasificar los diversos elementos de información para alcanzar resultados apropiados. En la investigación estará conformada por el personal de la empresa son aquellas que brindan los datos necesarios para la investigación de estos se busca obtener información sobre la categoría de estudio, esto se logra mediante las entrevistas formuladas y posteriormente descritas. Son aquellas personas quienes brindarán información sobre el estado de la organización o del área de estudio (Carhuancho, Nolasco, Sicheri, Guerrero y Casana, 2019).

Gerente General, es un profesional con más de 6 años de experiencia, quien se encarga de planear, dirigir y toma las decisiones de la empresa.

Administrador, es quien se encarga del área administrativa y se encarga de diseñar la forma para alcanzar los objetivos trazados de la empresa, también paga al personal y proveedores.

Supervisor, se encarga de supervisar que los cuyes estén criándose de forma adecuada con el fin de aumentar la producción en beneficio de la empresa.

3.6 categorías y subcategorías

La rentabilidad es el problema primordial en el estudio, por ello se determina que es fundamental que la empresa cuente con un rendimiento para así planificar posteriores inversiones y de tal manera poder generar utilidades, en cualquier sector empresarial, lo cual pueda retribuir a los inversionistas y accionistas a tener un mayor desarrollo y de esta forma mantenerse en el mercado competitivo (González, Correa, & Acosta, 2002).

Definición conceptual categoría solución

Este estudio posee la categoría solución estrategias de la rentabilidad lo cual consiste en que los colaboradores de la entidad orienten a la empresa a analizar los enigmas para realizar el desarrollo de las posibles soluciones y lograr los objetivos propuestos. Asimismo, Una buena planeación estratégica no certifica que la empresa tenga éxito en términos de

perdurabilidad y desarrollo, si es claro que la falta de estrategias lo sitúa en desventaja frente a los oponentes que la han adoptado, al facilitar un trayecto determinado en la inseguridad del ámbito empresarial (Freijeiro & Caballero, 2010).

Tabla 1.

Matriz de categorización de la rentabilidad

Categorías	Subcategorías	Indicadores
Rentabilidad	Ingresos	Ventas Préstamos E1 Factores que afectan la rentabilidad E2 Componentes para mejorar los ingresos
	Egresos	Compras Planillas
	Políticas de cobranza	Política de pago Toma de decisiones

Tabla 2.

Matriz de categorización de la categoría solución

Categoría	Alternativas de solución	KPI	Entregable
Estrategias de la rentabilidad	1. Colocación de ceniza al piso del galpón	<u>Fallecidos</u> Nacimientos	Registro de nacimiento
	2. Compra de gazaperas	<u>Fallecidos</u> Nacimientos	Registro de destete
	3. Construcción lugar de oreo de forraje.	<u>Precio de venta</u> Costo de alimento	Registro de venta
	4. Elaboración de la guía de procesos de forraje y almacenamiento		

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1. Técnicas

El análisis documental se registró toda información proporcionada por el ente. Así mismo, es de esencial consideración porque por medio de ello se realizó una revisión más profunda, examinando cada particularidad de los documentos. Su finalidad es registrar toda información que conserve vínculo entre sí, asimismo, faculta poseer un orden y catalogar la recopilación de información que evidenciará el resultado en el desarrollo del estudio de la investigación profesional (Bernal, 2010; Clauso, 2011). Esta técnica nos permitió recoger toda la indagación esencial para la investigación, es de suma importancia porque mediante ello se logró los resultados esperados.

3.7.2. Instrumento

El registro documental se define que es una herramienta donde se anotan todos los datos relevantes que sean adquiridos de fuentes existentes y conserven vínculo con el enigma. Este instrumento a través de interrogantes permite recaudar información que ayude a identificar, puntos importantes para la investigación y así se podrá determinar en qué situación se encuentra actual la empresa (Hurtado, 2000; Jurado, 2005). Mediante esta herramienta descubriremos toda indagación que emplearemos para determinar, planificar una alternativa y conseguir una conclusión eficiente que permita lograr los objetivos del estudio. Por lo tanto, examinaremos la rentabilidad en el ente y de esta manera determinar la situación económica actual.

3.7.3. Descripción

Ficha técnica: Análisis documental

Nombre: Registro de empadre, nacimiento, destete, mortalidad, ventas y compras.

Año: 2021

Autor: Tarrillo Campos Derli

Objetivo del instrumento: El análisis de los documentos de los años mencionados permitió obtener más claridad para desarrollar las posibles soluciones.

Sub categorías: El estudio se ha desarrollado con las sub categorías; ingresos, egresos y políticas de cobranza.

Emergente: Factores que afectan la rentabilidad y componentes para mejorar los ingresos.

Registro de empadre. - Tiene como objetivo conocer la fecha exacta de empadre y así determinar el tiempo de descarte de los cuyes. En ello se registra la fecha de entrada de machos a las jaulas con hembras primerizas. A partir de este momento se consideran reproductores todas las pozas o jaulas recién empadradas.

Registro de nacimiento. – El objetivo es conocer la cantidad de cobayos nacidos por jaula. Asimismo, los nacimientos se registran semanal o quincenal jaula a jaula dentro del área de reproductores.

Registro de destete. - Se ingresa los cuyes a las jaulas donde serán criados desde el destete hasta la venta. También da a conocer la cantidad de cuyes destetados por jaula, estos se registran los días de entrada de destete y la cantidad en cada jaula de acuerdo al sexo del animal.

Registro de mortalidad. – Da a conocer la cantidad de animales muertos por jaula y se registran las muertes de los animales por categorías (reproductor macho o hembra, recria macho o hembra y gazapos) para dar origen a un reporte semanal o mensual.

Registro de compra. - Permite determinar el crédito fiscal y consiste en aplicar el igv del 18% sobre base imponible correspondiente al valor de las compras o adquisiciones que realice la empresa, también contiene las siguientes características: fecha emisión, fecha vencimiento, tipo de documento, serie, número de documento, ruc proveedor, razón social, tipo de gasto, base imponible, igv y total.

Registro de ventas. - Se registran en un documento todos los movimientos que se generen a partir de las ventas que realiza la empresa, lo cual permite conocer realmente las ganancias que estamos obteniendo ya sea por comercialización de un producto o servicio y contiene las siguientes características: fecha emisión, fecha vencimiento, tipo de documento, serie, número de documento, razón social, glosa, base imponible, igv y total.

3.7.4. Validación

La validez es el instrumento válido para medir la variable e indicar hasta que nivel extraemos las conclusiones adquiridas mediante los resultados. La validez se puede analizar de diferentes puntos de vista: como la validez de contenido, validez constructiva, validez de criterio y la validez real, este instrumento nos permite obtener datos de forma oportuna. (Bernal, 2010; Hernández, Fernández y Baptista, 2010). Por lo tanto, la validez permite medir, evaluar y suele requerir de expertos en la materia para que los revisen y puedan identificar si cumplen con la finalidad establecida.

Tabla 3.

Expertos que validaron el instrumento

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Dr. Nolazco Labajos, Fernando Alexis	Lic.Educación/Administración	Aplicable
Prof. Capristán Miranda, Julio Ricardo	Licenciado en Administración	Aplicable
Prof. Manrique Linares, Cynthia Polett	CPC Magister en Administración Pública	Aplicable

Tabla 4.

Expertos que validaron la propuesta

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
Prof. Capristán Miranda, Julio Ricardo	Licenciado en administración	Aplicable
Erik Jhonny Arevalo Vásquez	Gerente	Aplicable

3.8 Procesamiento y análisis de datos

El Excel es una hoja de cálculo del programa Microsoft que realizar procedimientos con números sistematizados en una cuadrícula, que ayuda a la recolección de datos. El SPSS

22 es un programa de Windows que sirve para examinar datos para crear tablas y gráficos estadísticos. Se utilizará para formar diagramas, informes y tabulares en la investigación conforme al enfoque cuantitativo (Hernández, 2014). Esta investigación se realizará validando el cuestionario mediante los jueces, luego se aplicará la prueba piloto mediante el Excel y se ejecutará la formulación de datos que está ligado a los datos en el software SPSS.

El Atlas. Ti crea códigos, grupos, redes y nube de palabras, por lo tanto, este programa está desarrollado para fraccionar datos en unidades semánticas, codifica datos de acuerdo con un esquema desarrollado y construye una teoría. Asimismo, posibilita examinar datos cualitativos la cual ayudara a la triangulación de las subcategorías con sus indicadores referentes. Del mismo modo, el Atlas. Ti permite agregar archivos para ser utilizados en segmentaciones triangulares como pdf, MS Word, etc., en formatos multimedia, audio y video. Por lo tanto, este método analiza datos cuantitativos facultando triangulaciones para analizar la información mediante gráficos y proporcionar herramientas para una gestión de contenido eficiente y creativa (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014; Carhuacho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, y Casana, 2019). Esta herramienta ayudará a reagrupar y establecer familias, así como también transformar redes semánticas, para fortalecer la comprensión minuciosa de los objetivos generales y específicos expresados en la investigación.

La triangulación de datos, es una herramienta que otorga realizar un estudio a profundidad que incluye datos cualitativos y cuantitativos. Además, permiten disminuir desviaciones e incrementar el entendimiento del estudio, será aplicada para obtener información por medio de la entrevista y tiene como objetivo utilizar las técnicas imprescindibles mientras dure la investigación. Esta técnica facilita efectividad y seguridad al investigador al elaborar un estudio, con el propósito de brindar conclusiones sobre la rentabilidad en la empresa investigada (Hernández, Ramos, Placencia, Indacochea, Quimis y Moreno, 2018; Yuni y Urbano, 2006). Se procedió a la adaptación de la triangulación porque detalla el empleo de diversas metodologías, datos teóricos, herramientas que facilita información y podemos verificar de forma minuciosa la información obtenida en la realización de las entrevistas.

3.9 Aspectos éticos

Se empleó el estilo APA, para la realización y comprensión del estudio se optó el estilo APA versión 7 que den sustento a la presente indagación. Esquema de la tesis la información no ha sido manipulada lo que ayudará a la investigación del problema estudiado. Asimismo, se utilizó como unidades informantes a los empleados que trabajan en la empresa y brinden información para conocer mejor la problemática.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción de resultados cuantitativos

Para examinar el análisis documental, se tomó en cuenta cada componente de los registros de exponiendo la materia de mayor importancia en vínculo a la categoría primordial. Además, se tomó en cuenta los registros de mayor significación, los cuales fueron los registros de destete y de venta. Por lo tanto, se aplicó el VAN y la TIR para determinar si el proyecto es rentable.

4.1.1 Registro de empadre

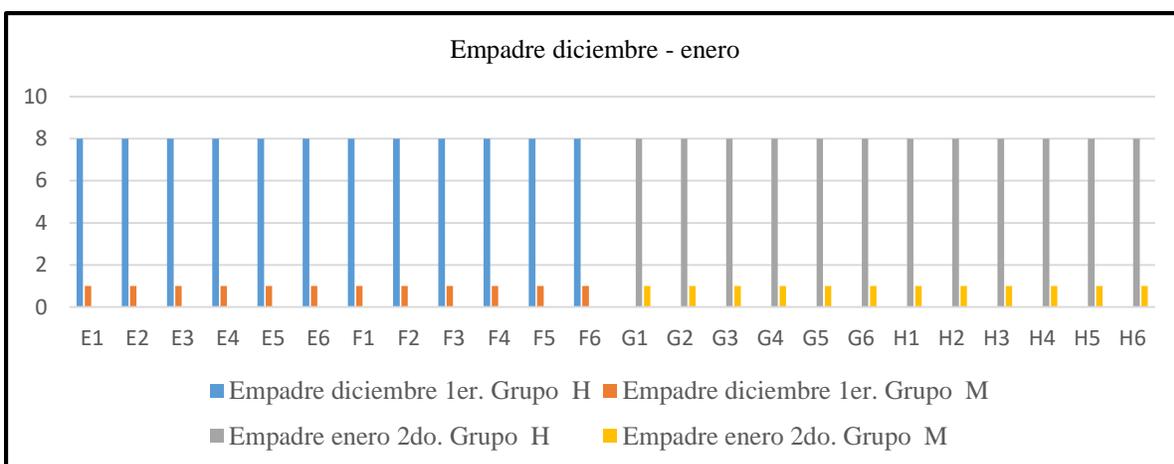
Tabla 5.

El registro de empadres se realiza cuando el macho se ubica por primera vez a reproductoras vírgenes..

N° De jaulas	Empadre diciembre 1er. Grupo		Empadre enero 2do. Grupo	
	H	M	H	M
E1	8	1		
E2	8	1		
E3	8	1		
E4	8	1		
E5	8	1		
E6	8	1		
F1	8	1		
F2	8	1		
F3	8	1		
F4	8	1		
F5	8	1		
F6	8	1		
G1			8	1
G2			8	1
G3			8	1
G4			8	1
G5			8	1
G6			8	1
H1			8	1
H2			8	1
H3			8	1
H4			8	1
H5			8	1
H6			8	1

Figura 1.

Representa la cantidad de cuyes en empadre por camada.



Fuente: Elaboración propia (2021)

En el registro de empadre, se realiza con 8 reproductoras vírgenes que cuentan con un peso mínimo de 800 g. y con una edad de 2 meses, en el macho debe tener un peso de 1000 g. en adelante y con una edad de 4 meses, sino no se considera para cuyes reproductores. Según el gráfico se observa que el empadre se ejecuta con 8 reproductoras hembras y 1 reproductor macho por jaula, las mismas están diseñadas para esa cantidad.

4.1.2 Registro de nacimiento 1er grupo

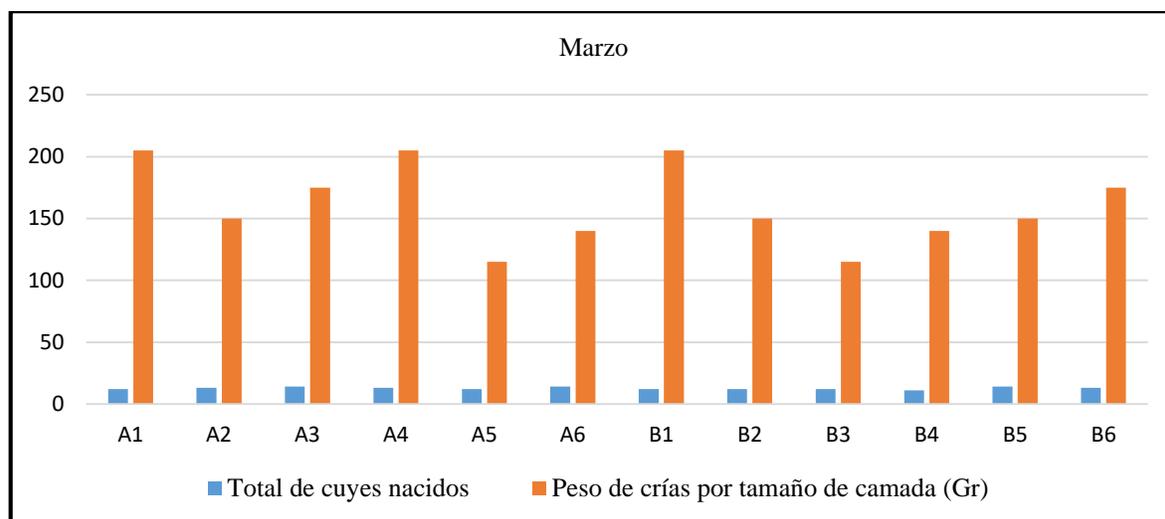
Tabla 6.

El registro de nacimiento 1er grupo 96 reproductoras.

N° Jaula	Total de cuyes nacidos	Peso de crías por tamaño de camada (Gr)
A1	12	205
A2	13	150
A3	14	175
A4	13	205
A5	12	115
A6	14	140
B1	12	205
B2	12	150
B3	12	115
B4	11	140
B5	14	150
B6	13	175
Total	152	

Figura 2.

Representa la variación del peso de los cobayos nacidos por grupo.



Fuente: Elaboración propia (2021)

4.1.3 Registro de nacimiento 2do. grupo

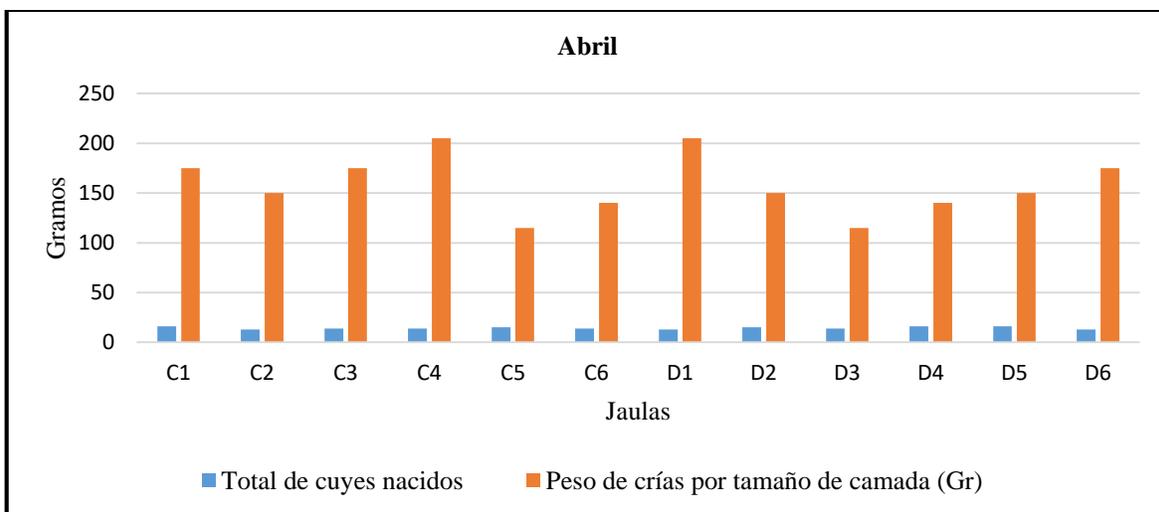
Tabla 7.

El registro de nacimiento 2 do. grupo 96 reproductoras.

N° Jaula	Total de cuyes nacidos	Peso de crías por tamaño de camada (Gr)
C1	16	175
C2	13	150
C3	14	175
C4	14	205
C5	15	115
C6	14	140
D1	13	205
D2	15	150
D3	14	115
D4	16	140
D5	16	150
D6	13	175
Total	173	

Figura 3.

Representa la variación del peso de los cobayos nacidos por grupo.



Fuente: Elaboración propia (2021)

El registro de nacimiento se muestra al final de la preñez. Las madres reproductoras paren generalmente sin necesidad de apoyo. Por lo tanto, las mismas realizan los recubrimientos fetales de las crías y el procedimiento de parición es de 10 a 30 minutos, este proceso puede durar entre cría y cría un promedio de 7 minutos. Así mismo, la cantidad de cuyes que nacen es de 2 a 3 crías, Las mismas que vienen al mundo con sus funciones, mecanismos físicos desarrollados y con una disposición para nutrirse solos. El peso deriva por genética porque son cuyes línea Perú tipo 1 y estos se califican por precocidad, obteniendo un peso rápido de 800 g. en ocho semanas, con ello favoreciendo el tiempo de saca o de venta. Su evolución alimenticia es de 80% de forraje y 20% de concentrado. También para obtener una rentabilidad mensual, la crianza se realiza en dos grupos: El primer y segundo grupo de 96 madres reproductoras. La probabilidad de que nazcan machos es de 48.6 % y el 51.4 % en hembras. Sin embargo, observamos que en primera camada existe menor cantidad de cobayos nacidos a diferencia de la segunda camada y esto se debe a la madurez sexual de la hembra.

4.1.4 Registro de destete

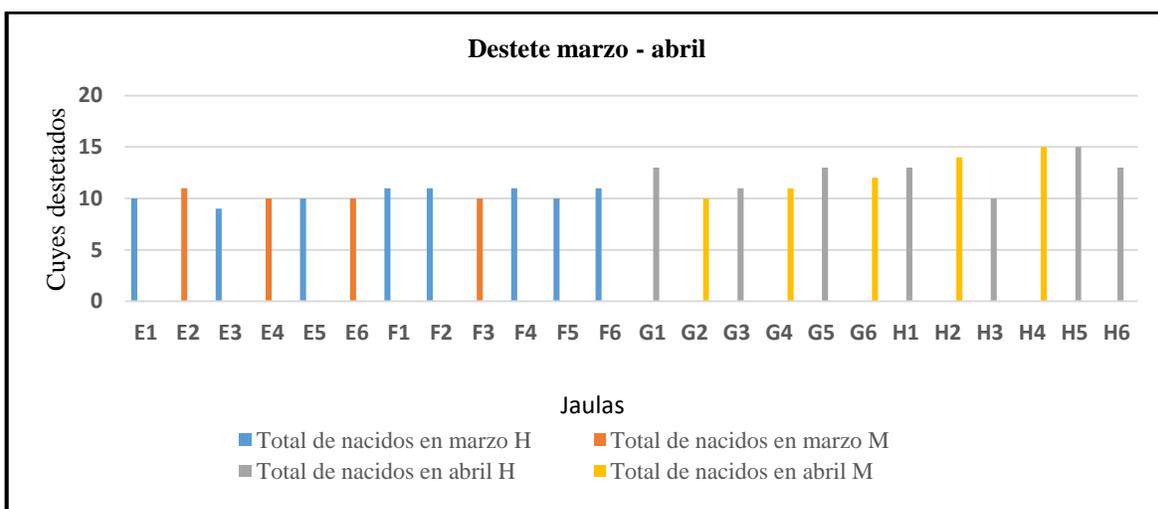
Tabla 8.

El registro de destete permitirá conocer la cantidad de cuyes destetados tanto hembras como machos por camada.

N° De jaulas	Total de nacidos en marzo		Total de nacidos en abril	
	H	M	H	M
E1	10			
E2		11		
E3	9			
E4		10		
E5	10			
E6		10		
F1	11			
F2	11			
F3		10		
F4	11			
F5	10			
F6	11			
G1			13	
G2				10
G3			11	
G4				11
G5			13	
G6				12
H1			13	
H2				14
H3			10	
H4				15
H5			15	
H6			13	

Figura 4.

Representa la variación de los cobayos destetados del 1er grupo y 2do grupo.



Fuente: Elaboración propia (2021)

El registro de destete consta en quitar al gazapo de la mamá con el propósito de criarlos individualmente de la madre. Este proceso se ejecuta a partir de una semana a dos semanas de vida del roedor, teniendo como límite a los 21 días. Así mismo, en este tramo se desarrolla el sexaje de los cobayos, una manera de realizarlo es aplicando una técnica de presionado en la zona baja de la pancita y se mira cerca de la abertura del ano. Por lo general las féminas tienen el sexo menos abultada que los machos.

La cría parte desde el destete y permanecen hasta que estén dispuestos para ser enajenados. En este lapso, las personas compran los machos por la calidad de carne y las hembras para la reproducción. Por lo tanto, es más rentable venderlo en este proceso porque permite ahorrar forraje y concentrado.

4.1.5 Registro de mortalidad

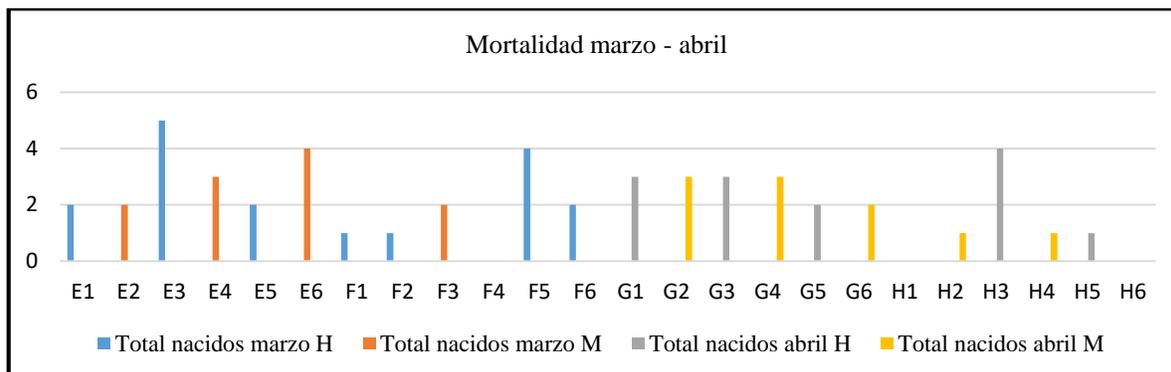
Tabla 9.

El registro de mortalidad da a conocer la cantidad de animales muertos por camada de marzo y abril.

N° De jaulas	Total nacidos marzo		Total nacidos abril	
	H	M	H	M
E1	2			
E2		2		
E3	5			
E4		3		
E5	2			
E6		4		
F1	1			
F2	1			
F3		2		
F4	0			
F5	4			
F6	2			
G1			3	
G2				3
G3			3	
G4				3
G5			2	
G6				2
H1			0	
H2				1
H3			4	
H4				1
H5			1	
H6			0	

Figura 5.

Representa la variación de cobayos muertos en la 1er y 2do grupo.



Fuente: Elaboración propia (2021)

En el registro de mortalidad, se observa que hay más muertes en el mes de marzo con 28 cobayos por camada y esto se debe a las condiciones climáticas, porque en este periodo hay frecuencia de fuertes lluvias afectando el forraje. A pesar que se toma una previsión dejando en reposo el forraje por más de seis horas, en el producto queda una humedad aun considerable que afecta produciendo una fermentación en el sistema digestivo del cobayo, en consecuencia, la bacteria salmonelosis aprovecha estas condiciones para multiplicarse produciendo una infección y luego la muerte.

4.1.5 Registro de ventas 1ra camada

Tabla 10.

Registro de venta de la primera camada 2021.

Año 2021	Cuyes destetados	Mes de venta junio	Cant. venta			Prec. venta
			S/20.00	S/25.00	S/30.00	
Marzo	124		500 GR	800 GR	1000 GR	
		6-Jun-21	50			1000.00
		12-Jun-21		55		1375.00
		26-Jun-21			10	300.00
	Venta total		50	55	10	2675.00

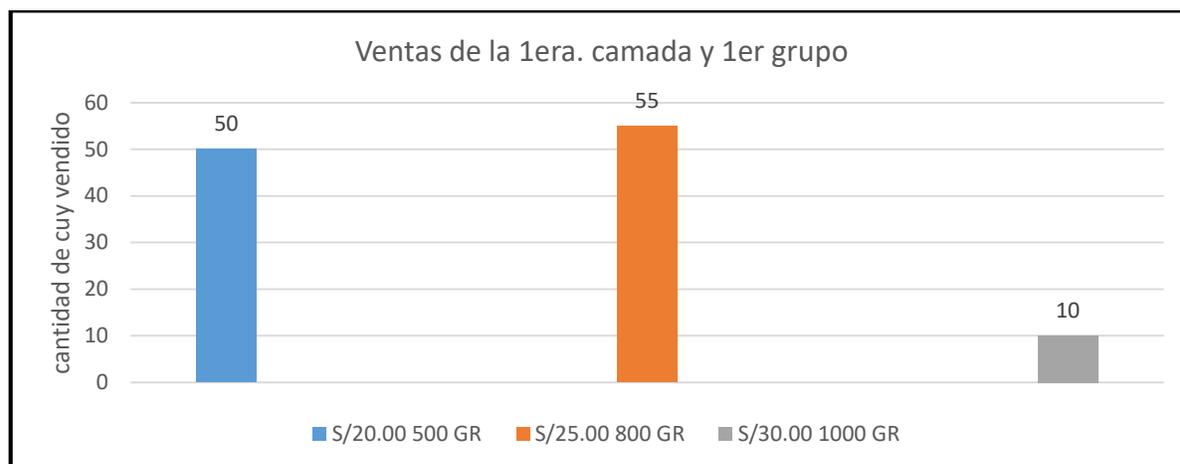
Cuyes destetados 124.00

Cuyes vendidos 115.00

Cuyes muertos 9.00

Figura 6.

Representa la cantidad de cuyes vendidos por peso.



Fuente: Elaboración propia (2021)

4.1.6 Registro de ventas 2da camada

Tabla 11.

Registro de venta en la segunda camada 2021.

Año 2021	Cuyes destetados	Mes de venta julio	Cant. venta			Prec. venta
			S/20.00 500 GR	S/25.00 800 GR	S/30.00 1000 GR	
Marzo	150		40			800.00
		3-Jul-21	30			600.00
		10-Jul-21	30			600.00
		13-Jul-21		20	5	650.00
		21-Jul-21		20		500.00
		25-Jul-21				
	Total		100	40	5	3150.00

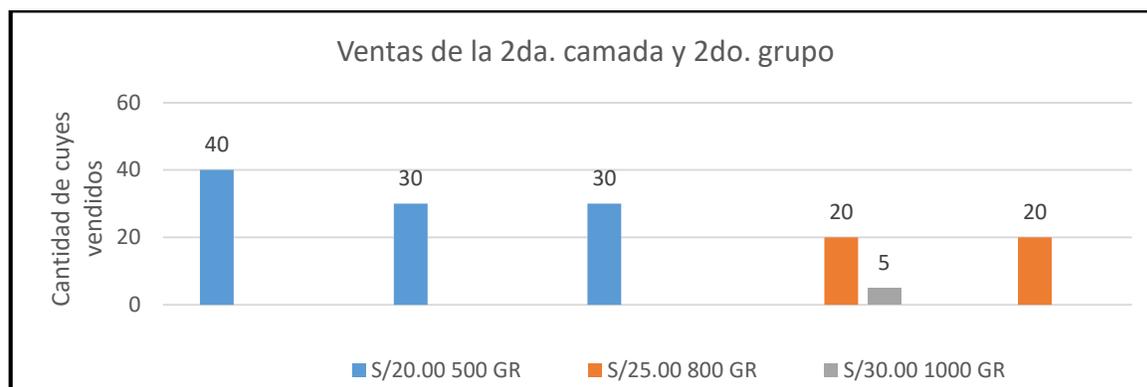
Cuyes destetados 150.00

Cuyes vendidos 145.00

Cuyes muertos 5.00

Figura 7.

Representa la cantidad de cuyes vendidos por peso.



Fuente: Elaboración propia (2021)

En la tabla 6 y 7, en el registro de ventas de la primera camada que fue en el mes de marzo, se observa que existe mayor incremento de ventas en cobayos que cuentan con un peso de 500 gramos y por lo general las personas lo adquieren para cría, porque son cuyes recientemente destetados. Sin embargo, al productor le conviene vender en esa etapa porque se ahorra en forraje y concentrado por un promedio de mes y medio. Asimismo, los cuyes de 800 y 1000 gramos son netamente para consumo. En cuanto a la mortalidad de la primera camada a diferencia de la segunda camada es notable esto se debe a que en el mes de marzo el clima está en temporada de lluvia aun y afecta el forraje.

4.1.7 Registro de compras

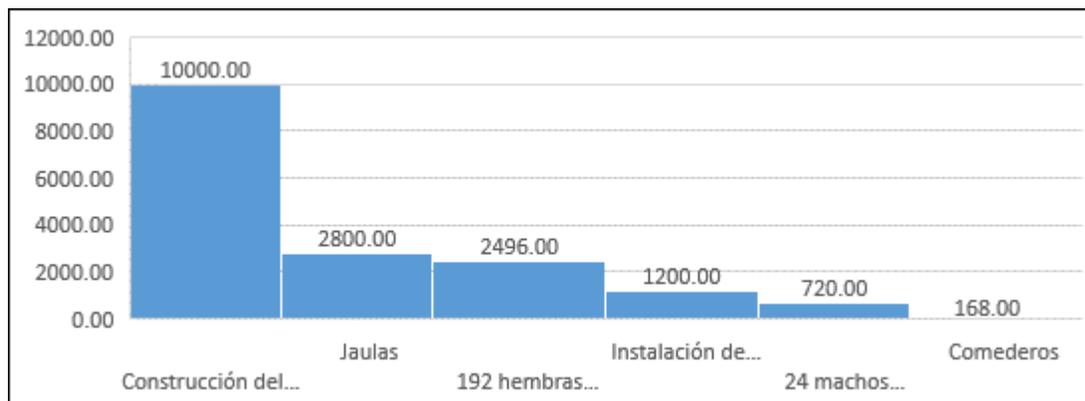
Tabla 12.

Registro de compras en el primer año.

Gastos de infraestructura	Precio
Construcción del galpón	10000.00
Jaulas	2800.00
192 hembras reproductoras	2496.00
Instalación de agua	1200.00
24 machos reproductores	720.00
Comederos	168.00
Gastos totales	17700.00

Figura 8.

Representa la inversión al inicio del negocio.



Fuente: Elaboración propia (2021)

Los gastos de infraestructura y los reproductores se realizan por un tiempo determinado: La construcción del galpón se mantiene por 15 años como mínimo porque está fabricado las paredes de ladrillo y el techo es metálico, las jaulas son de madera con malla metálica y el tiempo de duración es de 7 años como mínimo, la instalación del agua está constituido por un tanque de 200 litros, tubos y bebederos automáticos. En cuanto al tanque y tubos el tiempo de cambio es de 15 años, sin embargo, los bebederos automáticos se innovan cada año y medio. Los comederos son de arcilla siendo reemplazados en 2 años y, por último, tenemos los reproductores, las hembras que serán seleccionadas del mismo galpón y los machos se renuevan cada dos años para que no haya cruce sanguíneo. Esto puede producir cuyes con bajo peso al nacer, son más susceptibles a enfermedades y de esta manera degenera la línea.

4.2 Costos de forraje y sanidad

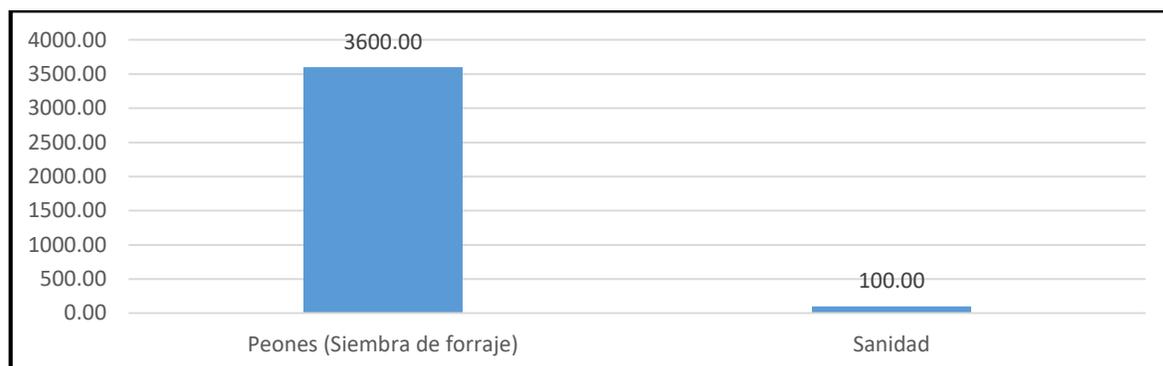
Tabla 13.

Costo de cultivo de forraje y sanidad anual.

Peones para siembre de forraje y sanidad	Precio
Peones (siembra de forraje)	3600.00
Sanidad	100.00
Total	3700.00

Figura 9.

Representa el total de gasto por cultivo de forraje y sanidad al año.



Fuente: Elaboración propia (2021)

Los peones trabajan 3 veces semanales siendo al mes 12 días, estos se dedican al cultivo del forraje como: La maralfalfa, el pasto cuba 22 clon 55 y maíz chala (en choclo) la siembra de la maralfalfa y el pasto cuba 22 es una sola siembra y su corte se da cada 2 meses no requiere de gastos en cuanto a seguir sembrando o abonarlo porque el abono se hace con el guano del cuy previamente descompuesto. En cuanto a sanidad los desinfectantes se utilizan 2 veces al año para reducir la carga bacteriana así evitar enfermedades, los sales minerales y vitaminas ayudan a la producción de leche en las reproductoras y refuerzan el sistema inmunológico.

4.2.1 Costo de alimentación por cuy de 0-90 días

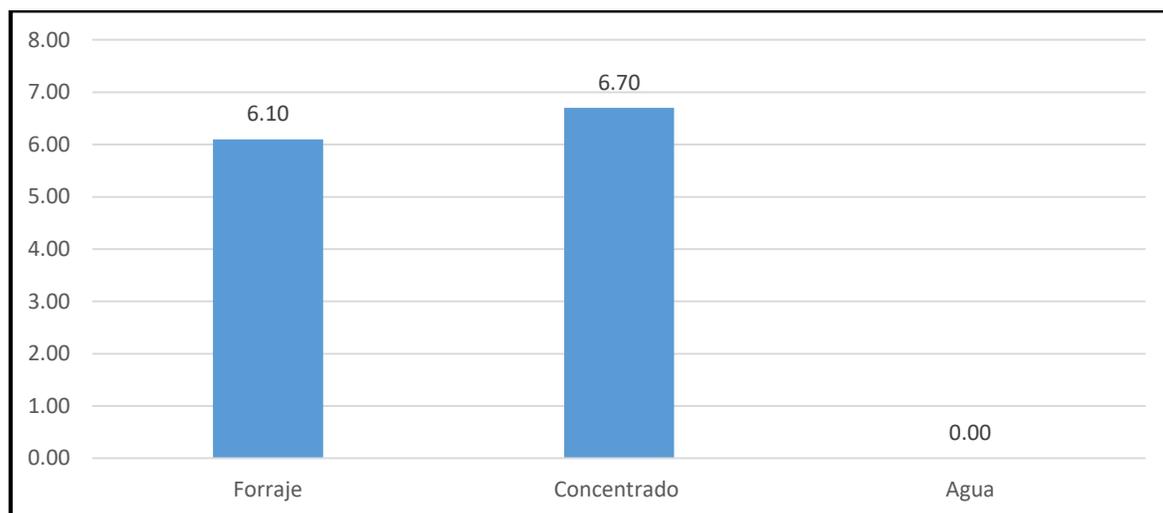
Tabla 14.

Costo de la alimentación de un cuy (0 – 90 días).

Alimentación por cuy	Precio
Forraje	6.10
Concentrado	6.70
Agua	0.00
Total	12.80

Figura 10.

Representa la cantidad de consumo de alimentación por cuy de 0-90 días.



Fuente: Elaboración propia (2021)

En la alimentación el cuy por naturaleza es herbívoro, por lo que se está utilizando el 80% a base de forraje y 20% de concentrado. El forraje es un alimento alto en carbohidratos y vitamina C, fibra, etc. Que será complementado con concentrado y así obtener los nutrientes necesarios para el buen crecimiento y desarrollo del cobayo. El agua es importante para la hidratación y también ayuda a la digestión del concentrado.

4.2.2 Determinación de la rentabilidad

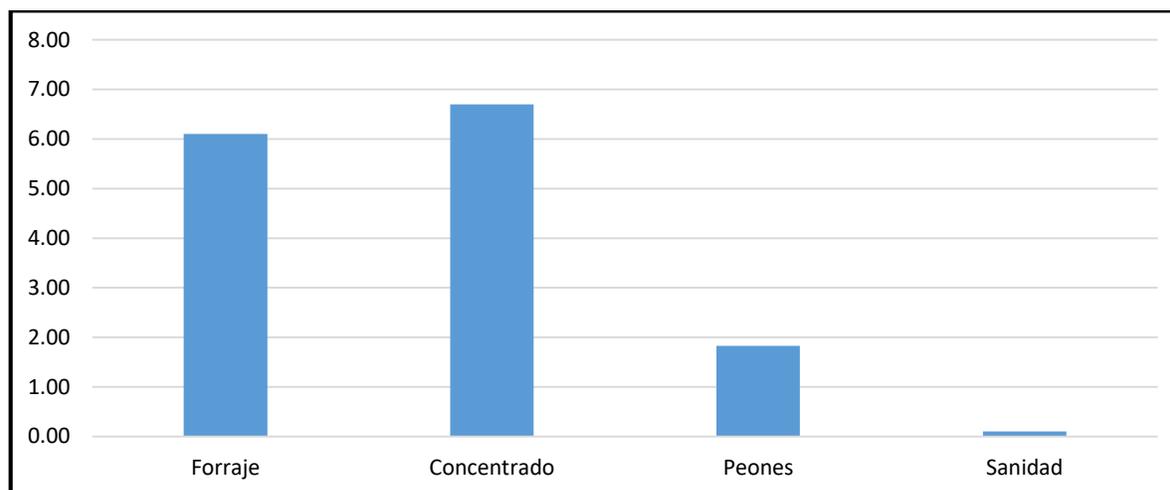
Tabla 15.

Determinación de rentabilidad.

Costo de producción por cuy de 0 – 90 días	Precio
Forraje	6.10
Concentrado	6.70
Peones	1.83
Sanidad	0.10
Total	14.63

Figura 11.

Representa los costos de alimentación de un cuy de 0-90 días.



Fuente: Elaboración propia (2021)

Según la figura 9, nuestro costo de producción por cobayo desde el nacimiento hasta la venta (0-90 días) observamos que nuestro costo es de 14.63 soles y nuestro precio de venta varía según el peso del cuy teniendo tres precios de venta de 500gr a un costo de 20.00 soles; 800gr a 25.00 soles y 1000gr a 30.00 soles. - Tomando como referencia el precio de venta más bajo (20.00 soles) obtenemos una ganancia de 5.37 soles por cuy, sin tomar en cuenta que la edad que es menor a los 90 días, por lo tanto, disminuye el gasto de producción y aumentaría la rentabilidad. Es decir, a mayor precio de venta habrá mayor ganancia.

5.1 Descripción de resultados cualitativos

5.1.1 Análisis cualitativo de subcategoría ingreso

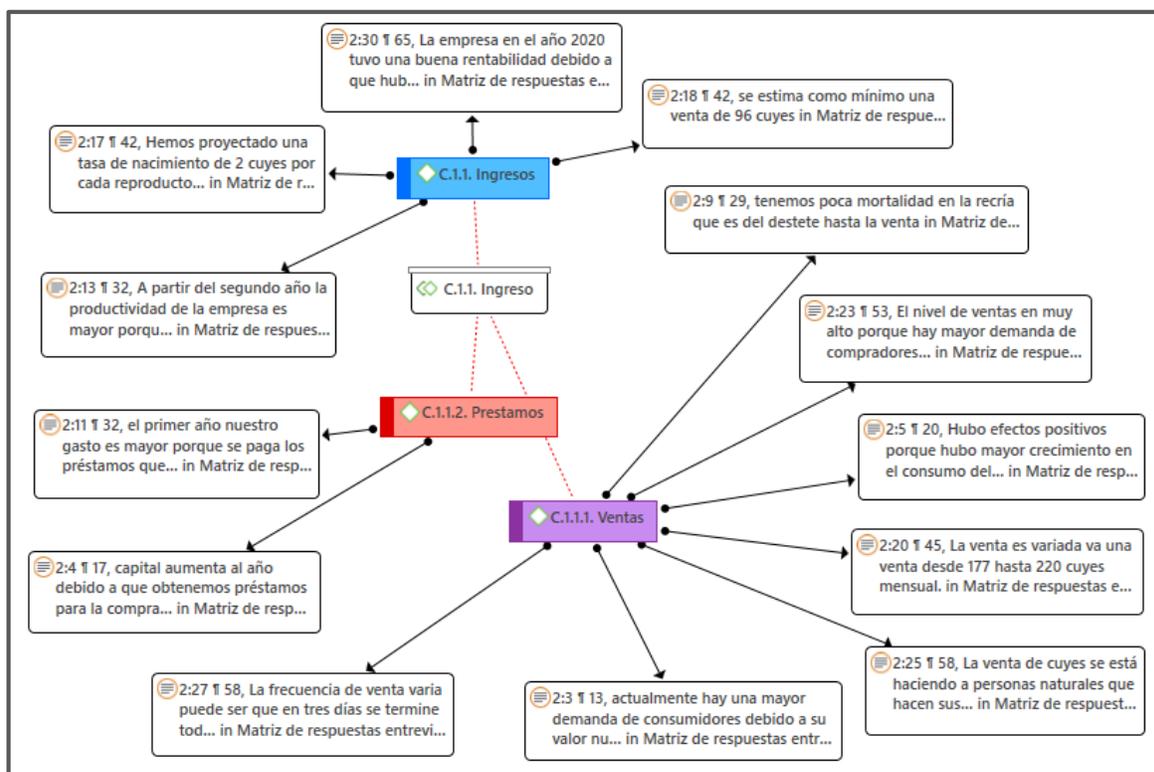
Conforme a la figura 12, se procedió a ejecutar la triangulación mediante la entrevista a los trabajadores de la empresa cuyicultura, para coleccionar información verídica sobre la realidad de la empresa.

Según la entrevista realizadas al gerente general, administrador y supervisor, mencionan que la empresa, en el primer año la productividad fue baja debido a que se tuvo que pagar préstamos, implementar en infraestructura, compra de cuyes, el sembrío de pastos y entre otros. Sin embargo, a partir del segundo año la productividad es mayor porque ya no habrá gastos de construcción, también tenemos poca mortalidad de cobayos en el proceso del

destete hasta la venta, con ello permitiendo obtener un ingreso considerable. En el año 2020 tiempo de pandemia por Covid-19, tuvo una buena rentabilidad debido a que hubo mayor demanda de compradores debido a su valor nutricional que posee, haciendo que la venta del mes se haga muchas veces en un solo día. Actualmente la venta varía de 177 hasta 220 cuyes mensuales y los consumidores son personas naturales quienes solicitan ya sea para actividades costumbristas como: Corte de pelo, cumpleaños, vota luto u alguna otra actividad familiar.

Figura 12.

Análisis cualitativo de la sub categoría ingresos.



Fuente: Elaboración propia (2021)

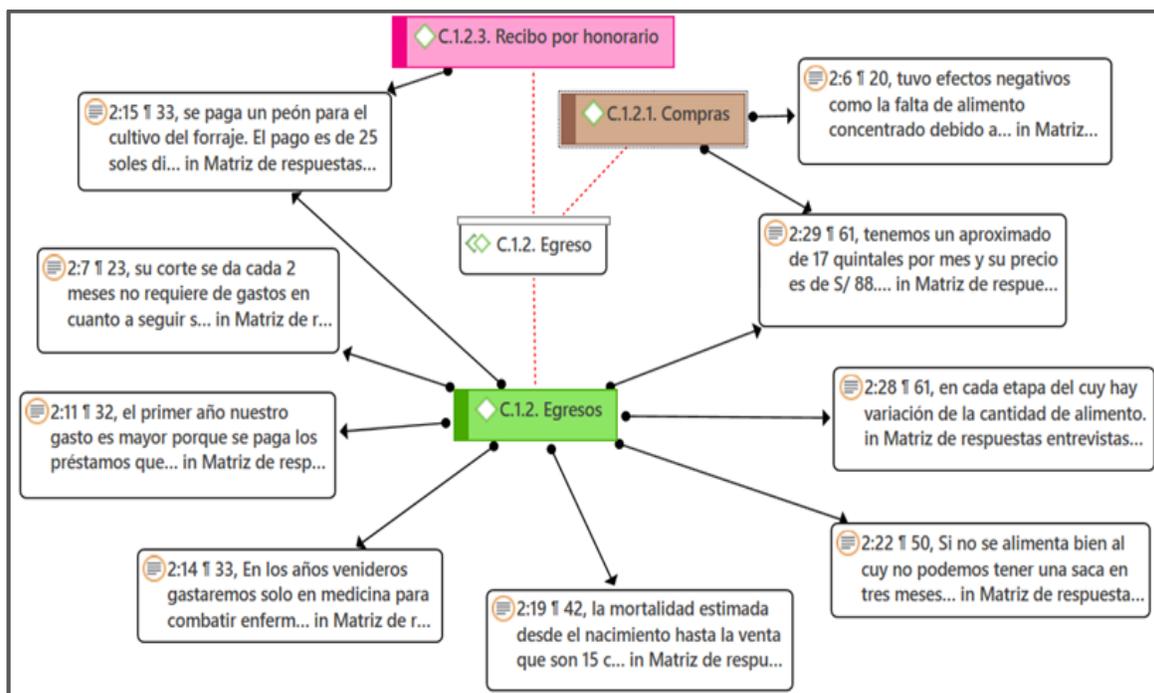
5.1.2 Análisis cualitativo de subcategoría egreso

De acuerdo a la figura 13, los egresos respaldan al indicador de las compras con relación a infraestructura, alimentación, medicamentos y gasto de personal. Con respecto a la inversión inicial los gastos en el primer año son mayores, porque se construye la infraestructura del galpón, pago de préstamos, instalaciones de servicios básicos, entre otros. A diferencia de los años posteriores son gastos netamente básicos para el cobayo, por

ejemplo: Concentrado, forraje, medicamentos, etc. La empresa cuenta con un trabajador para el cultivo del forraje, su trabajo consta de 3 días semanales. El peón el primer día limpia el terreno, segundo día siembra y el tercer día realiza fumigación para las plagas y su honorario es de 25 soles diarios. En cuanto a la alimentación de concentrado es variable porque en cada etapa del cuy hay variación de la cantidad, por ello cuentan con un aproximado de 17 quintales por mes y su precio es de S/ 88.00 por quintal. Sin embargo, observamos que existe mayor mortalidad en la etapa de lactación debido a la salmonelosis y por lo general esto ocurre por los cambios climáticos que afecta al forraje. La pandemia también contrajo efectos negativos a la empresa como la falta de alimento concentrado debido a que hubo inmovilización social haciendo que no haya alimento concentrado y esto afectó el crecimiento y desarrollo del cuy.

Figura 13.

Análisis cualitativo de la sub categoría egresos.



Fuente: Elaboración propia (2021)

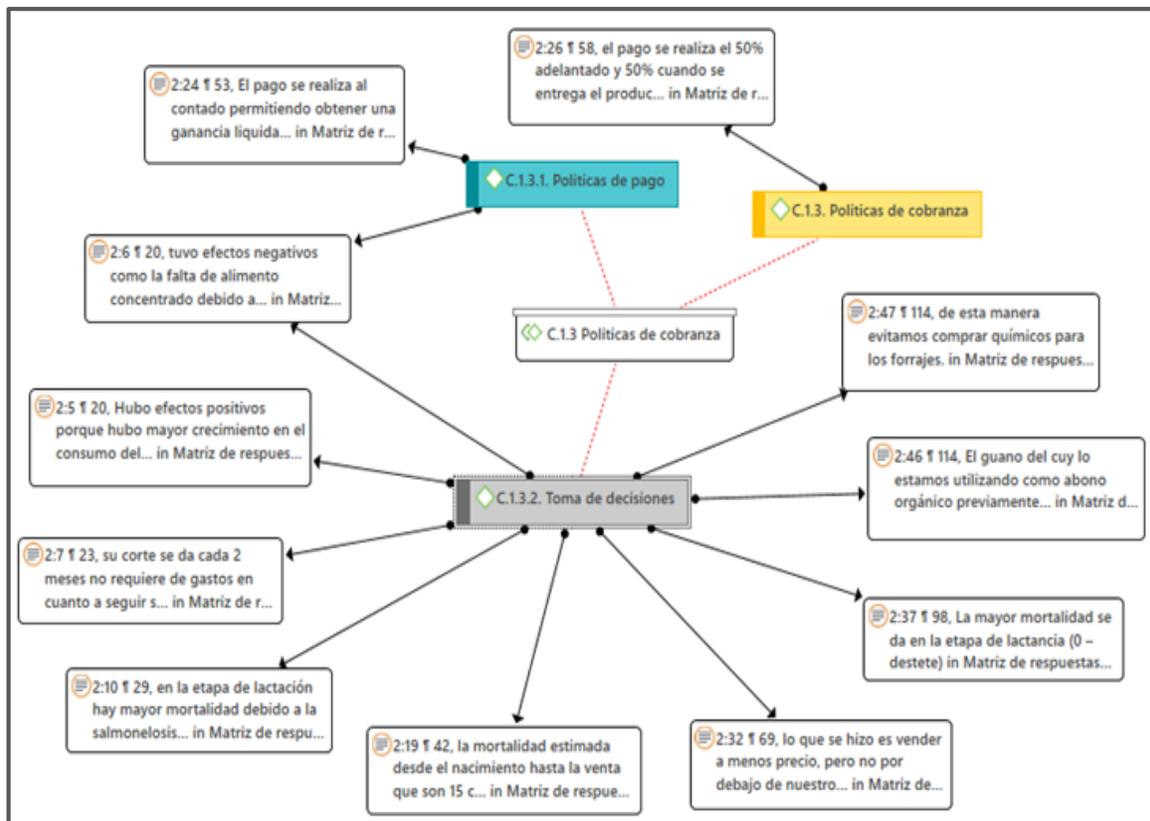
5.1.3 Análisis cualitativo de la sub categoría políticas de cobranza

Con respecto a la figura 14, podemos observar que la empresa maneja dos políticas de pago: La primera cuando hay pedidos por adelantado, el pago se realiza el 50% adelantado

y 50% cuando se entrega el producto y la segunda es al contado permitiendo obtener una ganancia más líquida. Además, para las unidades informantes la toma de decisiones es de gran importancia porque permite construir vías eficientes para obtener una solvencia y hacer frente a los desafíos del día a día.

Figura 14.

Análisis cualitativo de la sub categoría políticas de cobranza.



Fuente: Elaboración propia (2021)

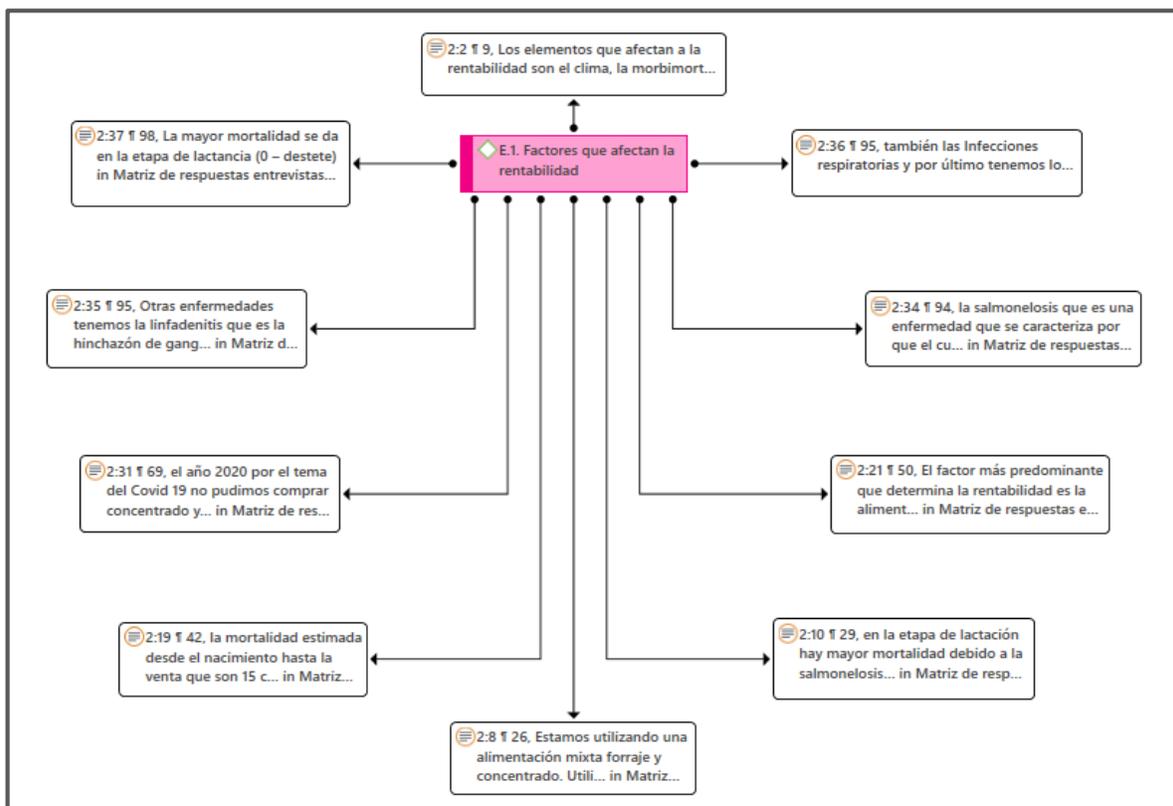
5.1.4 Análisis Emergente – factores que afectan la rentabilidad

En la figura 15, está conformada por la sub categoría emergente factores que afectan la rentabilidad, los informantes de la empresa por medio de la entrevista mencionan que los factores que afecta directo a la rentabilidad son: El clima, la morbimortalidad de los animales y la alimentación. Donde el mayor índice de mortalidad se presenta en la etapa de lactación (o-destete) debido a la salmonelosis, que es una enfermedad que se caracteriza por que el cuy tiene diarrea, erizamiento de pelo y falta de apetito, la linfadenitis que es la hinchazón de ganglios debido a una infección, las infecciones respiratorias y por último tenemos los

ectoparásitos como piojos y pulgas. Sin embargo, el factor más predominante que determina la rentabilidad es la alimentación. Si no se alimenta bien el cobayo no se podrá tener una saca o venta en tres meses, haciendo que se prolongue y de esta manera el productor se ve afectado incrementando sus gastos y al mismo tiempo hay mayor riesgo a la presencia de enfermedades. En la pandemia ocurrieron efectos positivos, pero también negativos como la falta de alimento concentrado debido a que hubo inmovilización social, haciendo que no haya alimento concentrado afectando el crecimiento y desarrollo del cuy. Así mismo, la rentabilidad cayó desfavorablemente.

Figura 15.

Análisis Emergente – factores que afectan la rentabilidad.



Fuente: Elaboración propia.

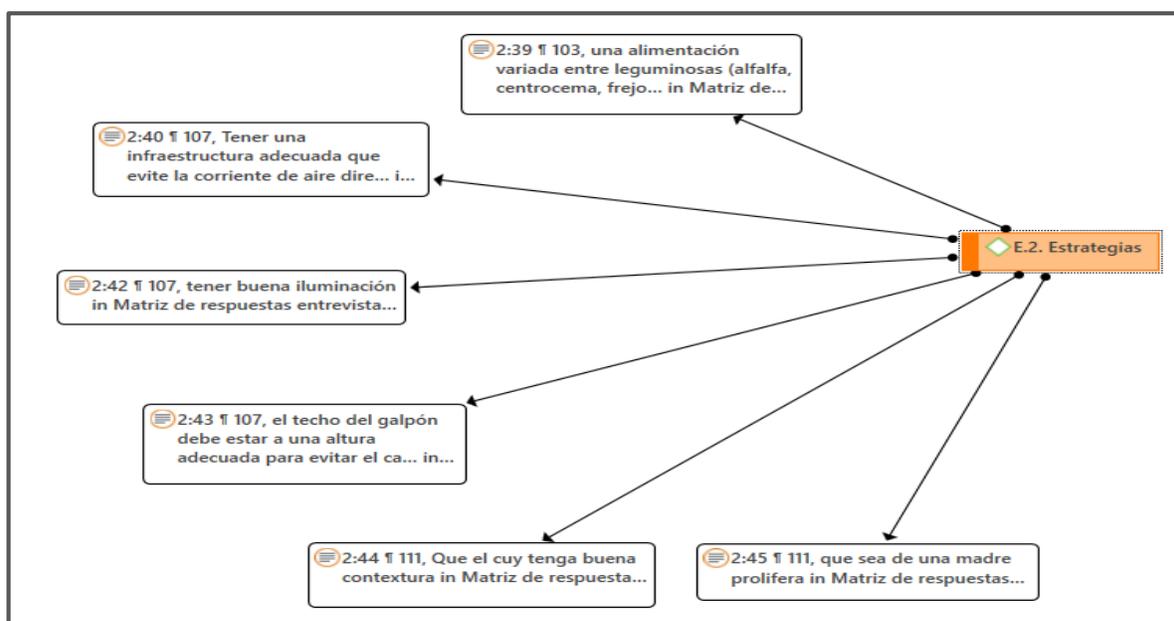
Análisis Emergente – Estrategia

En la figura 16, Se observa que, en la subcategoría emergente de estrategias, los informantes de la entidad por medio de la entrevista expresan, que para mejorar la rentabilidad es importante contar con una infraestructura adecuada que consta de 10 de ancho

por 21 de lardo y el techo de 3 metros, esto se aplica según la población de cobayos. De esta manera se evita la corriente de aire directa a los animales, eludiendo las infecciones respiratorias, también tener una buena iluminación para evitar los ectoparásitos como: pulgas, piojos, hugas, etc. Por último, debe estar protegido al ingreso de animales como ratas, aves, etc. En cuanto al empadre el cuy tenga buena contextura, que sea de una madre prolífera (de un promedio de tres crías) y crecimiento y desarrollo sea rápido.

Figura 16.

Análisis Emergente – Estrategia



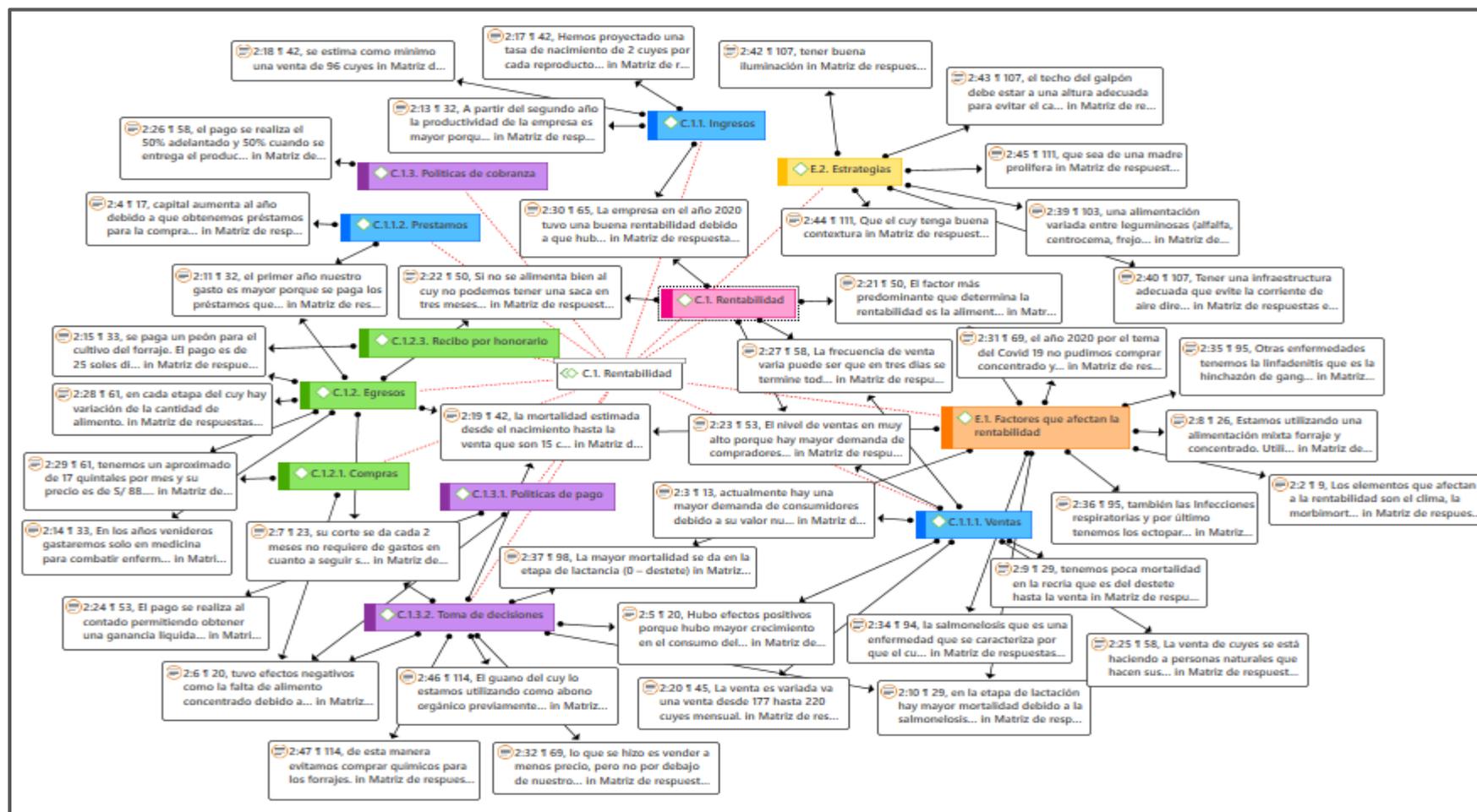
Fuente: Elaboración propia.

5.1.5 Análisis mixto de la categoría rentabilidad

En la figura 17, con esta información se examinó la rentabilidad en la empresa cuyicultura, para ello se analizaron los registros de empadre, nacimiento, destete, mortalidad, compras y ventas. Para ratificar esta información se desarrolló entrevistas al gerente general, administrador y supervisor de la empresa. En el registro de destete se examina que hay mayor incremento de mortalidad y esto origina preocupación para la entidad. Por lo tanto en la empresa se detectó que esto se genera por dos factores importantes como son: Los cambios climáticos por medio del forraje y porque no se prevé protección a los gazapos cuando se encuentran con las madres.

Figura 17.

Análisis mixto de la categoría rentabilidad.



Fuente: Elaboración propia

5.2 Diagnóstico

La rentabilidad en la empresa cuyicultura en el departamento de Cajamarca, en la actualidad se observa problemas significativos debido al bajo beneficio económico a favor de los accionistas de la empresa. En la triangulación cuantitativo y cualitativo de la información, es sustancial evaluar la mortalidad que existe en la entidad; los informantes expresan mediante la entrevista que existen tres elementos que afectan directamente a la rentabilidad, a) Existe una alta tasa de mortalidad, esto debido a la falta de protección de los gazapos en la etapa de lactación, evidenciando que estos se encuentran juntos sin ningún medio de protección, corriendo riesgo a ser aplastados y mordidos. Esta situación da paso a posibles infecciones, que en muchas veces son mortales. Por lo tanto, es un punto crítico considerable el desconocimiento de como brindar protección a los gazapos. Así también, la mortalidad es un problema considerable en los meses de diciembre hasta marzo debido los cambios climáticos que afectan de tal manera al forraje y por consiguiente afectan la rentabilidad. b) La entidad muestra una disminución en la rentabilidad, debido a las condiciones de seguridad en el recojo y almacenamiento de forraje debido a que no se cuenta con un registro de cultivo para un adecuado control y una guía de procesos de almacenamiento de forraje, dado que el administrador expresa que a veces es vital la asistencia de un profesional, pero el gerente se confía en la experiencia empírica del supervisor. Finalmente, c) El precio de venta unitario es bajo en comparación al mercado local y los entrevistados concuerdan que esto se debe a que la empresa no cuenta con un mercado fijo, generando miedo a que el producto no sea vendido en su debido tiempo.

Se conoce que el mayor porcentaje de la producción de cuyes se concentra en el departamento de Cajamarca, sin embargo, existen otros mercados que ejecutan dicha producción, tal como lo son el Cusco, Áncash, Apurímac, Junín, Lima, La Libertad, Ayacucho, Arequipa y Lambayeque. De este modo Cajamarca se encuentra como el principal productor de cuy y le siguen las provincias de Cajabamba, San Marcos, Cutervo y Chota. A pesar que existen asociaciones, los productores no se integran por desconocimiento a los beneficios que ofrece el Estado y por temor a los cambios y obligaciones que asumirían. Esto debido a que los socios tendrían que cumplir muchos requisitos de calidad para la venta del producto y recibir apoyo del gobierno.

Por otro lado, al estudiar la rentabilidad de la empresa cuyicultura se puede concluir que la entidad tiene un resultado estable, esto a causa que las políticas de cobranza son cumplidas por parte de los proveedores, lo cuales hacen que la empresa obtenga mayor liquidez y pueda ejecutar sus responsabilidades a corto plazo. Este resultado concuerda con Zamora (2008) expresando que las ganancias y las inversiones se acoplan en sí mismas, y que la rentabilidad respalda la existencia de la empresa por medio del beneficio obtenido mediante las ventas. Asimismo, el factor más predominante que determina la rentabilidad es la alimentación. Si no se alimenta bien al cuy no podemos tener una saca en tres meses haciendo que se prolongue y por lo tanto tendremos más gastos y al mismo tiempo tendríamos presencia de enfermedades.

Referente a los ingresos de la empresa, esta mostró una disminución debido al incremento en la mortalidad de los gazapos, por ser primera camada las reproductoras, por lo general paren de 1 a 2 cuyes a diferencia de la segunda camada, se muestra que hay un incremento de ventas por haber menos mortalidad y el nacimiento es de un promedio de 2 a 3 cobayos por madre reproductora, a causa de que son seleccionadas del mismo galpón por el productor. Los resultados obtenidos guardan relación con los autores Hirache; Apaza (2015), manifestando que los ingresos son el fruto de las operaciones realizadas durante uno periodos determinados, estos ingresos derivan del desempeño ejecutado; de los bienes de la empresa tanto monetarios como no monetarios, además está asociado con el talento logrado de los colaboradores de la entidad.

Respecto a los egresos de la entidad, se ha tenido una disminución a comparación del primer año, debido a la infraestructura e implementación del galpón y los años posteriores se mantienen constantes. Sin embargo, puede producirse eventos fortuitos como: productos para sanidad, accesorios necesarios, etc. En coincidencia con Ortiz (2003), indica que los egresos representan una salida de dinero y lo que una empresa debe pagar para recibir un artículo o aceptar un servicio. Por lo tanto, Se consideran pasivos a corto plazo o corrientes, aquellas obligaciones que se deben pagar dentro del periodo de un año.

5.3 Identificación de los factores de mayor relevancia.

Al desarrollar el análisis cuantitativo y cualitativo se ha definido los puntos más sobresalientes de la entidad, lo cual permitió poseer una mejor perspectiva para el análisis de cada uno de los factores débiles que se ha determinado. En la entidad se ha demostrado

que realmente la rentabilidad no es la deseada por el gerente y esto es porque no hubo un mejor control desde el recojo de forraje hasta la venta de cobayos diagnosticando diferentes factores que han afectado considerablemente contar con un beneficio. Por otro lado, se abordó a concluir de la empresa: Primero no cuenta con gazaperas para protección de los gazapos generando un índice de mortalidad elevada, segundo, no tiene un área adecuada para el almacenamiento de forraje, es por ello que conlleva a una mortandad ocasionando una debilidad en el área administrativa debido a la falta de conocimiento, pero no son recuperables. Sin embargo, para las producciones futuras se espera obtener un mejor rendimiento.

5.4 Propuesta

5.4.1 Priorización de los problemas

Posteriormente de haber ejecutado el debido análisis cuantitativo que comprende a todos los registros como: Registro de empadre, registro de nacimiento, registro de destete, registro de mortalidad y registro de ventas de la primera camada y segunda camada del presente año, asimismo se realizó el estudio cualitativo que fue aplicado al personal mediante las entrevistas debido a que existe una relación directa con la empresa con el objetivo de examinar el dilema de la presente investigación, entonces la entidad tiene como actividad primordial la venta de cobayos de 500 g, 800 g y 1000 g lo cual está orientado en el rubro de cuyicultura, donde se identificó tres problemáticas que perjudican directamente la rentabilidad de la empresa, son los siguientes: a) existe una alta tasa de mortalidad, esta problemática es porque no surge efectividad en área administrativa, b) La entidad muestra una disminución en la rentabilidad debido a que carece de una guía para el recojo y almacenamiento de forraje; este punto también es porque no se cuenta con un registro de cultivo para un adecuado control y una guía de procesos de almacenamiento de forraje y finalmente, c) El precio de venta unitario es bajo en comparación al mercado local y los entrevistados concuerdan que esto se debe a que la empresa no cuenta con un mercado fijo, generando miedo a que el producto no sea vendido en su debido tiempo.

5.4.2 Consolidación del problema.

La entidad tiene como actividad primordial la venta de cobayos de 500 g, 800 g y 1000 g lo cual está orientado en el rubro de cuyicultura, en ello se determinó que existen problemas que afectan directamente la rentabilidad.

Por lo tanto, se diagnosticó tres problemas y son las siguientes: a) a) Existe una alta tasa de mortalidad, esto debido a la falta de protección de los gazapos en la etapa de lactación, evidenciando que estos se encuentran juntos sin ningún medio de protección, corriendo riesgo a ser aplastados y mordidos. Esta situación da paso a posibles infecciones, que en muchas veces son mortales. Por lo tanto, es un punto crítico considerable el desconocimiento de como brindar protección a los gazapos. Así también, la mortalidad es un problema considerable en los meses de diciembre hasta marzo debido los cambios climáticos que afectan de tal manera al forraje y por consiguiente afectan la rentabilidad. b) La entidad muestra una disminución en la rentabilidad, debido a las condiciones de seguridad en el recojo y almacenamiento de forraje debido a que no se cuenta con un registro de cultivo para un adecuado control y una guía de procesos de almacenamiento de forraje, dado que el administrador expresa que a veces es vital la asistencia de un profesional, pero el gerente se confía en la experiencia empírica del supervisor. Finalmente, c) El precio de venta unitario es bajo en comparación al mercado local y los entrevistados concuerdan que esto se debe a que la empresa no cuenta con un mercado fijo, generando miedo a que el producto no sea vendido en su debido tiempo.

5.4.3 Categoría solución (conceptualización)

Después de reclutar toda la información y priorizar los problemas identificados, se decreta las probables soluciones a las problemáticas despejadas por medio del análisis documental cuantitativo y las entrevistas que fueron aplicadas al personal mediante el análisis cualitativo, de esta manera para evitar la humedad del galpón y protección a los gazapos la primera propuesta sería la colocación de ceniza lo cual permite que galpón se encuentre seco y al mismo tiempo actúa como desinfectante para bacterias que pueden presentarse en el lugar, por lo tanto se utilizará durante los meses de diciembre a marzo debido los cambios climáticos afectan de tal manera al forraje, la siguiente propuesta será usar gazaperas para protección de los gazapos permitiendo reducir la mortalidad en un 18% para el año 2022.

Por otro lado, para incrementar la rentabilidad en un 21% para el año 2022 la siguiente solución es la construcción de un lugar de oreo de forraje, construcción de parillas para el forraje, elaboración del registro de cultivo, elaboración de la guía de procesos de forraje y almacenamiento y, por último, la semilla del maíz se obtendrá de la siembra estos

puntos son muy importantes porque están ligados directamente con la liquidez de la entidad, por lo tanto, si la empresa se encuentra implementada, capacitada de una forma adecuada y al obtener la semilla de la misma siembra se demostró que los costos de alimentación han disminuido considerablemente siendo en 19% por etapa y también se logra el objetivo propuesto que para la empresa cuyicultura es un punto considerable.

Por último, se cuenta como solución la capacitación al personal sobre el manejo, alimentación, sanidad y genética, incentivar a asociarse a asociaciones e informar sobre los beneficios que otorga el gobierno y vender cuy faneado, con esto se pretende que la empresa incremente sus ventas en un 10% en cobayos de 500 g, el 20% de 800 g y el 30% de 1000 g. si la empresa se asocia obtendrá muchos beneficios por parte del estado como cuyes con una raza genética mejorada, dinero no reembolsable, entre otros. Asimismo, podrá acceder a mercados competitivos, también para lograr el objetivo dará un valor agregado al cuy que es el cuy faneado o pelado.

5.4.4 Objetivo general y específicos de la propuesta

Primer objetivo: Disminuir la tasa de mortalidad de cuyes en 18% el primer año; segundo objetivo, incrementar la rentabilidad en 21% en la empresa y tercer objetivo; incrementar el precio de venta en 10% en cobayos de 500 g, el 20% de 800 g y el 30% de 1000 g.

5.4.5 Impacto de la propuesta

La propuesta “Disminuir la tasa de mortalidad” está relacionada directamente con la rentabilidad de la entidad, es decir al haber menor tasa de mortalidad tendremos una mayor población de cobayos, generando un incremento de ingresos considerable ocasionando una estabilidad en la empresa cuyicultura.

5.4.6 Direccionalidad de la propuesta

Cuadro 1.

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivos	Alternativa de solución	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	KPI	Evidencia o Entregables
Objetivo 1. Disminuir la tasa de mortalidad de cuyes en 18% el primer año	Alternativa 1. Evitar la humedad del galpón e implementar protección a los gazapos	A1 Colocación de ceniza al piso del galpón	1/12/2021	121	31/03/2021	a. Gerencia b. Administrador	Egresos S/ 260.00	KPI 1. Lactancia <u>Fallecidos</u> Nacimientos KPI 1. Destete <u>Fallecidos</u> Nacimientos	Evidencia 1. Registro de nacimiento Registro de destete
		A2 Compra de gazaperas	1/03/2021	21	21/03/2021	a. Gerencia b. Administrador			
Objetivo 2. Incrementar la rentabilidad en 21% en la empresa.	Alternativa 2. Realizar el corte de forraje en su debido tiempo e Implementación de una área adecuada para el almacenamiento de forraje	A3 Construcción lugar de oreo de forraje.	6/12/2021	2	8/12/2021	a. Gerencia b. Administrador	Egresos S/ 249.00	KPI 2. <u>Precio de venta 1</u> Costo alimentación <u>Precio de venta 2</u> Costo alimentación <u>Precio de venta 3</u> Costo alimentación	Evidencia 2. Registro de alimentación
		A4 Construcción de parillas para el forraje	9/12/2021	3	12/12/2021	a. Gerencia b. Administrador			
		A5 Elaboración del registro de cultivo	13/12/2021	1	14/12/2021	a. Gerencia b. Administrador			
		A6 Elaboración de la guía de procesos de forraje y almacenamiento	15/12/2021	1	16/12/2021	a. Gerencia b. Administrador			
		A7 La semilla del maíz se obtendrá de la chacra.				a. Gerencia b. Administrador			
Objetivo 3. Incrementar el precio de venta en 10% en cobayos de 500 g, el 20% de 800 g y el 30% de 1000 g.	Alternativa 3. Buscar instituciones que ayuden a formalizarse	A8 Capacitar al personal sobre el manejo, alimentación, sanidad y genética.	18/12/2021	2	20/12/2021	a. Gerencia b. Administrador		KPI 3. <u>Precio de venta 1</u> Alimentación <u>Precio de venta 2</u> Alimentación <u>Precio de venta 3</u> Alimentación	Evidencia 3. Registro de ventas
		A9 Incentivar a asociarse a asociaciones e informar sobre los beneficios que otorga el gobierno.	20/12/2021	1	21/12/2021	a. Gerencia b. Administrador			
		A10 Vender cuy faneado.	21/12/2021	2	23/12/2021	a. Gerencia b. Administrador			

Fuente: Elaboración Propia (2021)

5.4.7 Entregable 1

Objetivo 1: Disminuir la tasa de mortalidad de cuyes en 18% el primer año.

Solución 1: Evitar la humedad del galpón colocando ceniza al piso e implementar protección a los gazapos mediante gazaperas.

Evidencia 1. Registro de nacimiento - registro de destete - registro de venta.

Tabla 16.

Registro de nacimiento.

N° Jaula	Total de cuyes nacidos	
	marzo	Peso de crías por tamaño de camada (Gr)
A1	12	205
A2	13	150
A3	14	175
A4	13	205
A5	12	115
A6	14	140
B1	12	205
B2	12	150
B3	12	115
B4	11	140
B5	14	150
B6	13	175
Total	152	

Tabla 17.

El registro de destete.

N° De jaulas	Total de nacidos en marzo	
	H	M
E1	10	
E2		11
E3	9	
E4		10
E5	10	
E6		10
F1	11	
F2	11	
F3		10
F4	11	
F5	10	
F6	11	
Total	83	41

Evidencia 2. Ratio de mortalidad del nacimiento al destete.

Tabla 17.

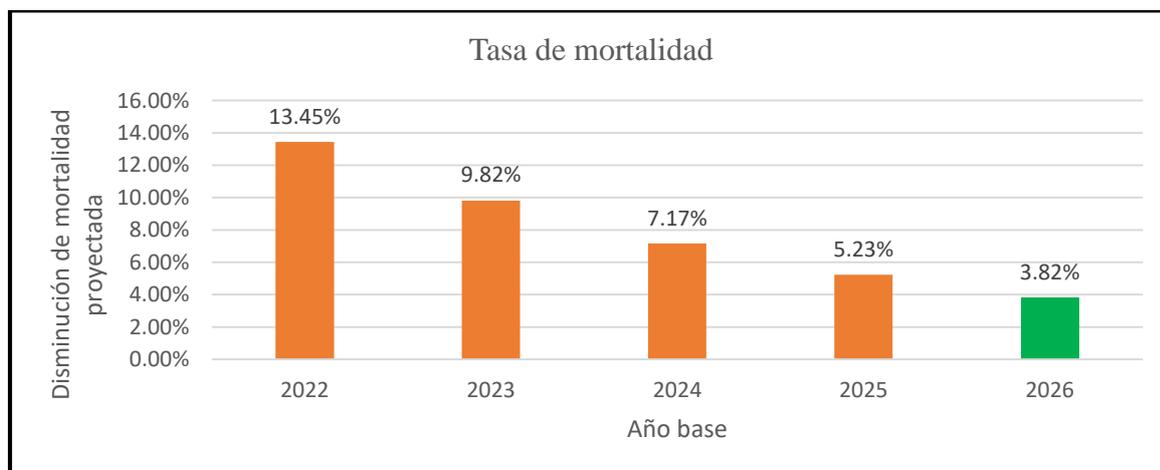
Tasa de mortalidad proyectado 2022-2026.

Tasa de mortalidad del nacimiento al destete en la primera camada		
Nacimiento	152	
Mortalidad	28	
Tasa de mortalidad	18.42%	
Tasa de mortalidad		Probabilidad
Optimista	-45%	30%
Normal	-25%	30%
Pesimista	-15%	40%
Promedio esperado	-27.000%	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Figura 18.

Variación tasa de mortalidad proyectada.



Fuente: Elaboración propia (2021)

En la etapa de lactación los gazapos vienen al mundo con una condición avanzada de maduración, Sin embargo, éstos dependen mucho de la leche materna, pero en esta etapa la población disminuye considerablemente por el alto índice de mortalidad. Por lo tanto, el amamantamiento debe efectuarse en el lugar o jaula en el cual la madre se encuentra en empadre constante. Por ello, nuestro objetivo es disminuir la mortalidad para el año 2022 en 13.45%. Para ello se propone colocar de ceniza al piso del galpón para reducir la humedad y comprar gazaperas para protección de los gazapos o recién nacidos, para evitar ser aplastados por las madres y a la vez ser mordidos dando paso a posibles infecciones que en muchas veces son mortales. La ratio

actual de mortalidad es de 18%. Sin embargo, según la recomendación del INIA éste ratio debería ser de 3% por camada.

Evidencia 2. Ratio de mortalidad de la recría hasta la venta

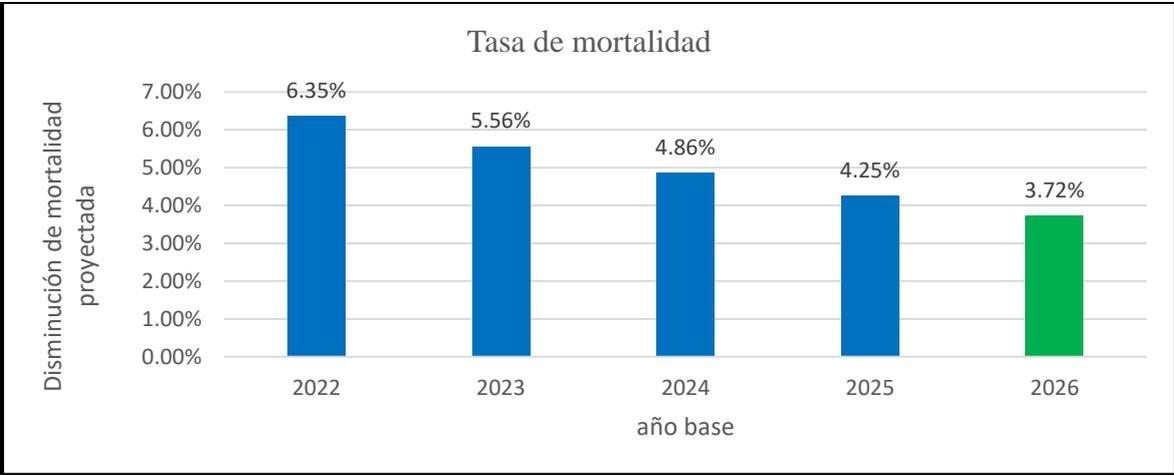
Tabla 18.

Tasa de mortalidad proyectado 2022-2026.

Tasa de mortalidad de la recría hasta la venta en la primera camada			
Recría			124
Vendidos			115
Mortalidad			9
Tasa de mortalidad			7.26%
Tasa de mortalidad		Probabilidad	
Optimista	-20%		40%
Normal	-10%		30%
Pesimista	-5%		30%
Promedio esperado	-12.500%		100%

Figura 19.

Variación tasa de mortalidad proyectada.



Fuente: Elaboración propia (2021)

Rico y Rivas (2003), expresan que uno de los grandes dilemas para el criador son la inspección de las enfermedades, debido a que no tienen conocimiento de las causas que las producen, como prevenirlas y como curarlas.

La mortalidad es un tema común en la crianza de cobayos, los índices son referencias que sirven como apoyo para lograr óptimos beneficios, la mortalidad puede llegar inclusive hasta el 3% por camada, tanto en la etapa de lactación, destete hasta recría o engorde.

En la etapa de la recría tenemos un ratio de mortalidad actual de 7.26% a base del 100%. También por recomendación de la INIA éste ratio se encuentra muy elevado y nuestro objetivo es disminuir en 12.5% en el primer año. Por lo tanto, en la figura 9 se establece que la mortalidad va en descenso durante los próximos años, desde el 6.35% para el año 2022, hasta 3.72% para el año 2026, este hecho nos indica que la empresa está aplicando las medidas propuestas y para la INIA llegar a una mortalidad de 3.72% por camada se encuentra dentro del índice normal.

En tal sentido se puede determinar que la entidad cuyicultura mediante estudio para las proyecciones futuras obtendrá una rentabilidad mayor.

Entregable 1: *Colocación de ceniza al piso del galpón*



Fuente: Elaboración propia (2021)

Entregable 1: *Gazaperas para protección de los gazapos*



Fuente: Elaboración propia (2021)

5.4.8 Entregable 2

Objetivo 1: Incrementar la rentabilidad en 21% en la empresa

Solución 1: Construcción lugar de oreo de forraje, construcción de parillas para el forraje, elaboración del registro de cultivo, elaboración de la guía de procesos de almacenamiento de forraje y la semilla del maíz se obtendrá de la siembra.

Evidencia 2. Registro de alimentación

Tabla 19.

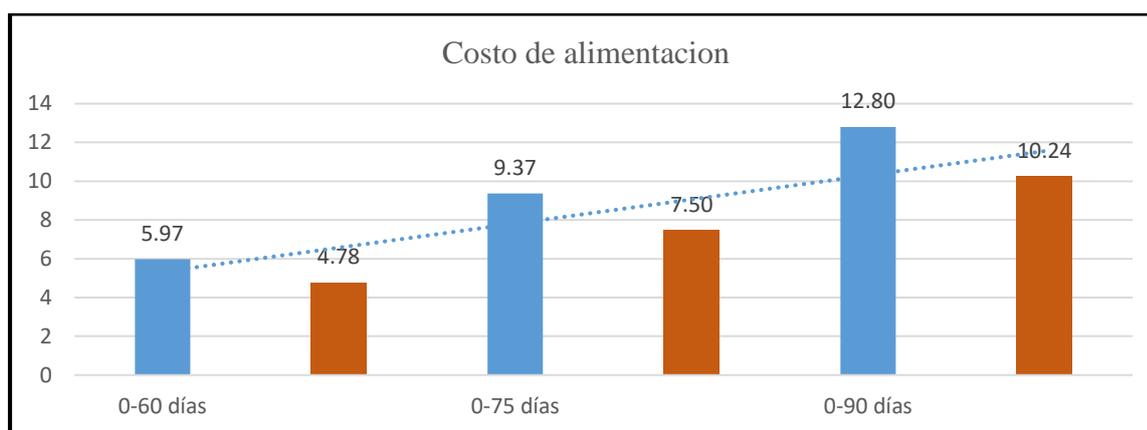
Precio de alimentación.

Consumo de alimento del cuy			
Gramos	0-200gr	200-500 gr	500 - + (900 gr)
Consumo por cuy	60	150	270
Forraje (gr)	48	120	21
Concentrado	12	30	54
Precio de la alimentación por peso			
Gramos	0-200gr	200-500 gr	500 - + (900 gr)
Forraje	0.014	0.036	0.065
Concentrado	0.026	0.066	0.119
Precio de la alimentación por día			
Etapa (días)	0-21 destete	21-60 recría	60-90 saca o engorde
Total de días por etapa	21	39	30
Forraje	0.302	1.404	1.944
Concentrado	0.554	2.574	3.564

Según Rico y Rivas (2003), el cuy consume el 30 % de su peso vivo quiere decir que si un cuy pesa 200 gr. consumirá 60 gr. de alimento por día y Castro (2002), recomienda que la alimentación a base de forraje verde debe ser el 80% de preferencia pastos los mismos que cumplan una combinación entre gramíneas y leguminosas con la finalidad de balancear los nutrientes. En este caso la empresa cuyicultura ejecuta con administrar el 80% de forraje, tomando en cuenta el ejemplo anterior, los 60 gr. de alimento multiplicaríamos por el 80% para obtener la cantidad de forraje en gramos que consumirá el cuy por día y el 20% de concentrado. Por lo tanto, para cumplir con el objetivo de incrementar la rentabilidad en 21% en la empresa mediante la reducción en el costo del forraje, el precio se está calculando por peso y por día. La alimentación se valora en gramos debido a que el cuy se alimenta a medida, asimismo, el precio de la alimentación por peso se está sacando a base del peso mayor del cobayo que es de 200 gr., 500 gr. y 900 gr. para obtener cuanto consume un cuy por gravedad. Asimismo, para conseguir el precio de alimentación por día se cuenta los días del cuy desde el nacimiento hasta la saca, es decir de 0 -21= destete, de 21-60= recría, 60-90 engorde o saca y se multiplica el total de días (etapa) por el precio de alimento por peso.

Tabla 20.*Ratio de alimentación.*

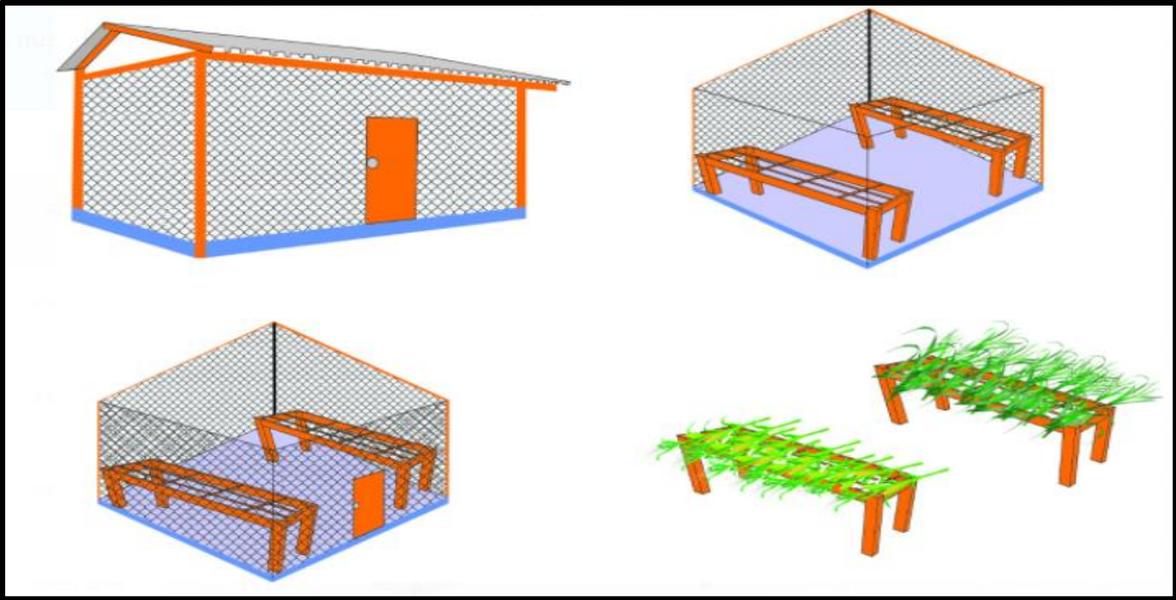
Costo de alimentación de gazapos 0-60 días 500 gr		
	Precio actual	Precio sugerido
<u>Precio de venta 1</u>	20	30
Costo de alimentación	5.97	4.84
Costo de alimentación de recría 0-75 días 800 gr		
<u>Precio de venta 2</u>	25	35
Costo de alimentación	9.37	7.59
Costo de alimentación de saca 0-90 días 1000 gr		
<u>Precio de venta 3</u>	30	40
Costo de alimentación	12.80	10.37

Figura 20.*Variación de la alimentación 2022.**Fuente:* Elaboración propia (2021)

En la tabla 16 para combatir la disminución de la rentabilidad de los años venideros, estos que vienen siendo afectado directamente por el forraje debido a los cambios climáticos, se propone la construcción de un área de oreo de forraje, construcción de parillas para el forraje, elaboración del registro de cultivo, elaboración de la guía de procesos de almacenamiento de forraje y, por último, la semilla del maíz se obtendrá de una chacra destinada para semilla. Teniendo en cuenta todo lo mencionado anteriormente observamos que en la figura 10, los costos de alimentación han disminuido considerablemente siendo en 19% por etapa, es decir, un 19% en gazapos que consta de 0-60 días 500 gr., recría 0-75 días 800 gr. y saca o engorde de 0-90 días 1000 gr.

Por otro lado, los cobayos mal nutridos son susceptibles a adquirir enfermedades. Sin embargo, si estos tienen una alimentación adecuada les proveerá los nutrientes necesarios para desarrollarse sanos y fuertes. Es recomendable que los alimentos no sean almacenados más de dos días debido a que perderían su valor nutricional (hierba seca).

Entregable 2: Construcción almacén y parrillas para el oreo de forraje



Fuente: Elaboración propia (2021)

Entregable 2: Registro de cultivo

REGISTRO DE CULTIVO DE MAIZ CHALA



N° de parcela	Fecha de siembra	Fecha de fumigación	Fecha de corte	Observaciones
A1	26-10-2021	26-11-2021	A partir del 26-12-2021	Pérdida parcial de la parcela por fuertes lluvias.

REGISTRO DE CULTIVO DE MARALFALFA Y CUBA 22



N° de parcela	Fecha de primer corte	Fecha de segundo corte	Observaciones
B1	A partir del 17-10-2021	A partir del 17-12-2021	Pérdida de calidad por abundancia de forraje.

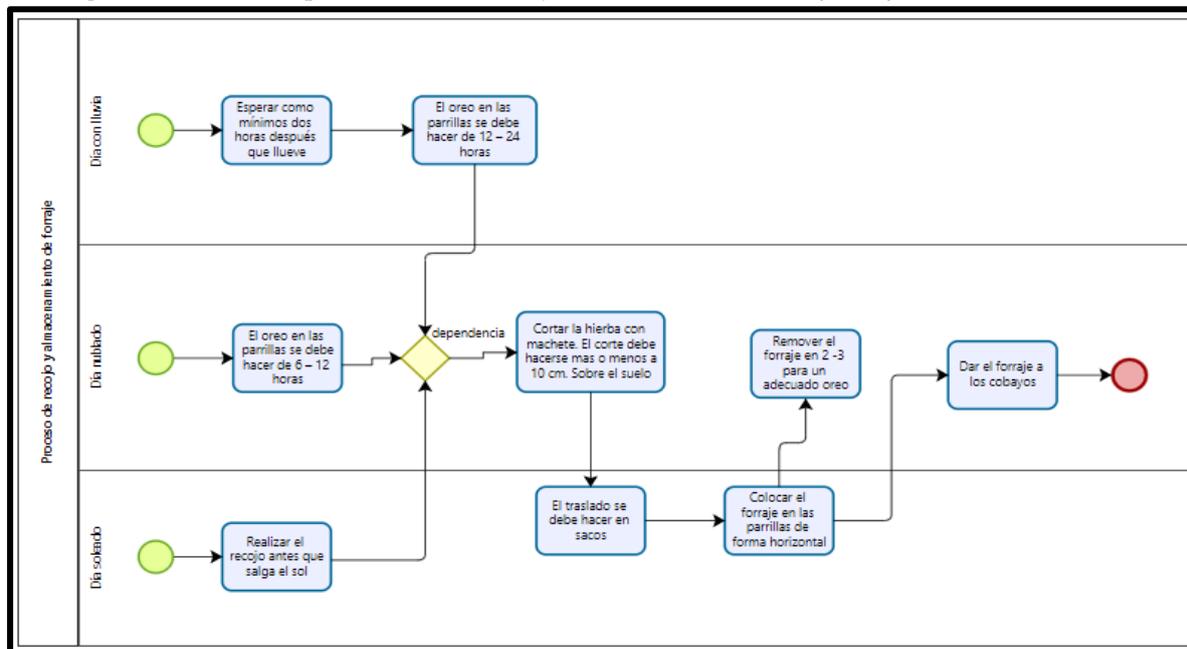
Fuente: Elaboración propia (2021)

Entregable 2: *La semilla del maíz se obtendrá de la chacra*



Fuente: Elaboración propia (2021)

Entregable 2: Guía de procesos de corte y almacenamiento de forraje



Fuente: Elaboración propia (2021)

5.4.9 Entregable 3

Objetivo 1: Incrementar el precio de venta en 10% de 500 g, el 20% de 800 g y el 30% de 1000 g.

Solución 1: Capacitar al personal sobre el manejo, alimentación, sanidad y genética, incentivar a asociarse a asociaciones e informar sobre los beneficios que otorga el gobierno y vender cuy faneado.

Evidencia 2. Registro de ventas

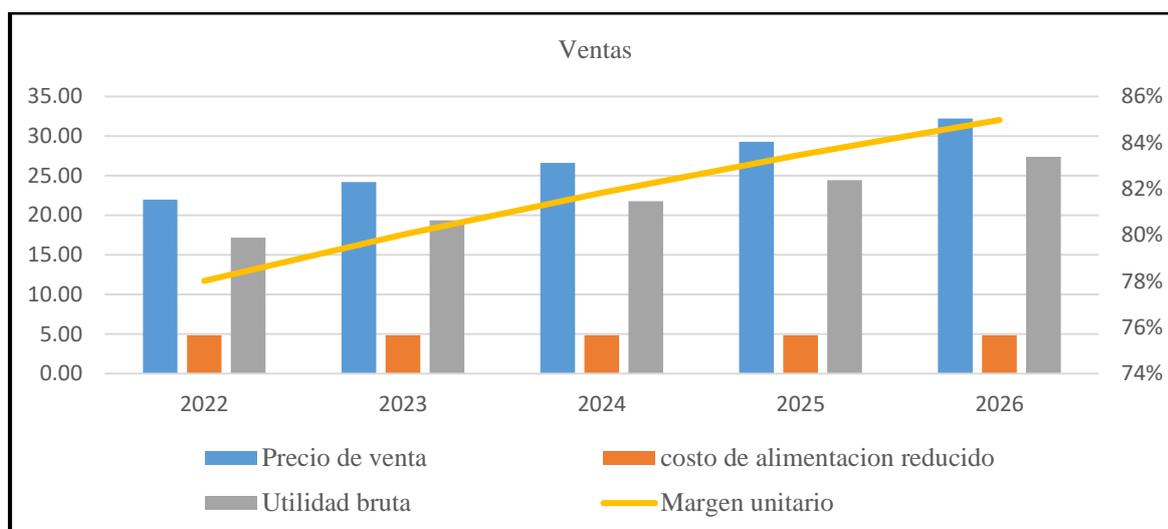
Tabla 21.

Precio de ventas actual de cobayos de 500 gr. 2021.

Margen de contribución unitario de gazapos	
0-60 días de 500 GR	
Precio de venta 1	20
costo de alimentación	5.97
Utilidad bruta	14.03
Margen unitario	70%

Figura 21.

Variación del precio de ventas de cobayos de 500 gr. con un incremento del 10%.



Fuente: Elaboración propia (2021)

De acuerdo a los resultados en la tabla 16 observamos que en la actualidad la venta de cobayos que cuentan con un peso de 500 gr., son los que mayor compran los clientes esto se debe a que las hembras son destinadas para madres reproductoras y los machos por la calidad de carne. Actualmente la entidad obtiene una ganancia de 14.00 soles por cuy de 500 gr., los de 800 gr. se tiene una utilidad de 16.00 soles y, por último, cobayos de 1000 gr. es de 17.00 soles. sin embargo, en los años posteriores habrá un crecimiento económico del 10% de 500 g debido a que la empresa ofrecerá cuy faneado, también el personal estará capacitado para tener una mejor crianza. Asimismo, la alimentación disminuyó en un 19% lo cual es significativo porque permitirá obtener una rentabilidad ascendente.

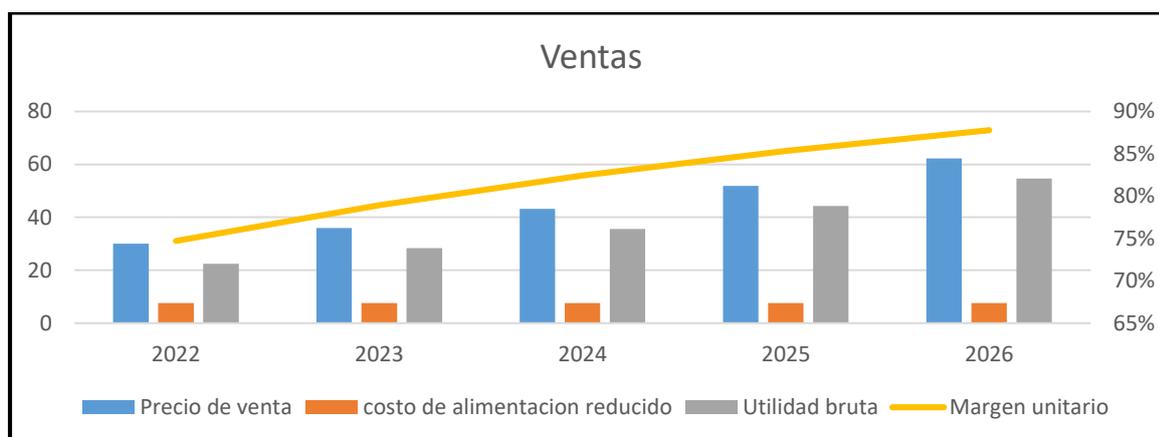
Tabla 22.

Precio de ventas actual de cobayos de 800 gr. 2021.

Margen de contribución unitario de recría	
0-75 días 800 GR	
Precio de venta 2	25
Costo de alimentación	9.37
Utilidad bruta	15.63
Margen bruto	63%

Figura 22.

Variación del precio de ventas de cobayos de 800 gr. con un incremento del 20%.



Fuente: Elaboración propia (2021)

En la tabla 17 el precio de venta de cobayos de 800 gr. el precio actual es de 25.00 soles que maneja la empresa, se detectó que es muy bajo a diferencia del mercado local obteniendo una utilidad bruta de 15.63 soles y adquiriendo un margen unitario de 63% esto se debe a que la empresa no cuenta con un mercado fijo. Sin embargo, se propone incrementar el precio de venta para los años posteriores en un 20% de 800 g y para conseguirlo se le dará un valor agregado como es el cuy faneado, por lo tanto, en la figura 11 se puede percibir que para el 2022 se logrará una utilidad bruta de 22.41 y con un margen unitario de 75% haciendo que la rentabilidad de la empresa sea más eficiente.

Por otro lado, la carne del cavia porcellus, se ha elevado en el reciente entorno a la pandemia debido, a que es un alimento muy fortificante y un aliado esencial para tonificar las defensas del ser humano y así restablecerse de forma eficiente después de padecer el covid-19, razón por la que se incrementó de manera significativa su demanda en nuestro país.

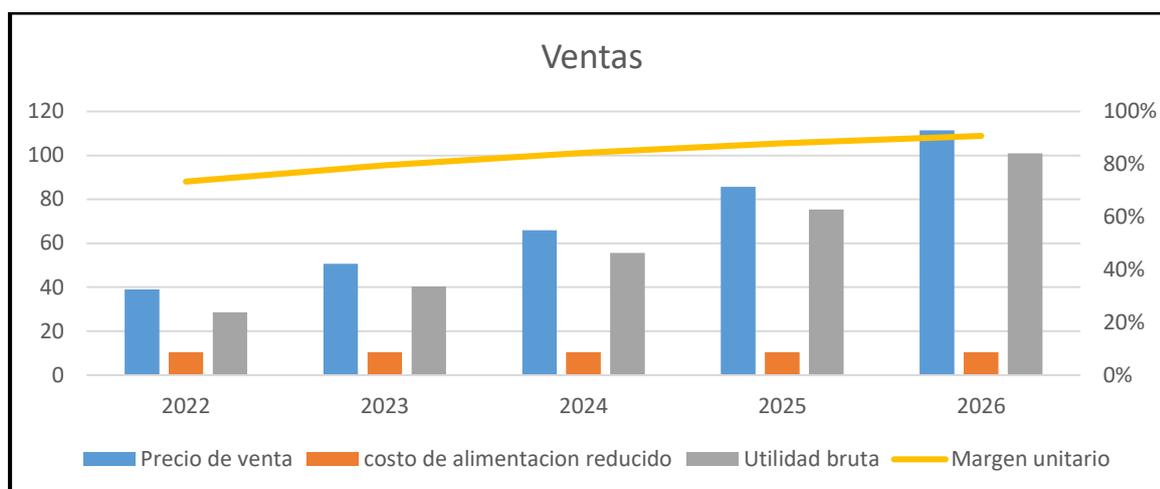
Tabla 23.

Precio de ventas actual de cobayos de 1000 gr. 2021

Margen de contribución unitario de saca o engorde	
0-90 días 1000 GR	
<u>Precio de venta</u> 3	30
Costo de alimentación	12.80
Utilidad bruta	17.20
Margen bruto	57%

Figura 23.

Variación del precio de ventas de cobayos de 1000 gr. con un incremento del 30%.



Fuente: Elaboración propia (2021)

Este ratio muestra que del precio de venta actual se está adquiriendo una utilidad bruta de 17.20 soles y un margen bruto de 57%. Sin embargo, según el análisis el precio de venta es baja a comparación del mercado local y esto lo corrobora el diario el Comercio, donde la dirección regional de salud (Diresa) recomienda el consumo de la carne del cobayo que es original del Perú, garantizando que cuenta con proteínas, minerales, calcio, hierro, aminoácidos esenciales, entre otros y por su bajo contenido en grasa, lo que favorece de forma significativa al ser humano. Por lo tanto, se propone incrementar el precio de venta en un 30% de 1000 g para ello se le ofrecerá al cliente con faneado y de esta manera se logrará una utilidad bruta para el 2022 de 28.63 y con un margen de 73% generando una mayor rentabilidad para la empresa.

Tabla 24.

Indicadores financieros del proyecto.

Escenario normal						
Año	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Inversiones	-17700					
Ingresos		32405	45150	45570	45880	48150
Egresos		-31264	-38716	-37660	-36604	-37660
Flujo de Caja	-17700	1141	6434	7910	9276	10490

Cok = 15% (el rendimiento exigido por el dueño)

Van = 3,877.12 soles

Tir = 21.96% (la rentabilidad del proyecto)

Escenario Optimista						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Inversiones	-17700					
Ingresos		35645.5	49665	50127	50468	52965
Egresos		-31264	-38716	-37660	-36604	-37660
Flujo de Caja	-17700	4381.5	10949	12467	13864	15305

Cok= 15% (el rendimiento exigido por el dueño)

Van = 18,122.35 soles

Tir = 45.42% (la rentabilidad del proyecto)

Escenario Pesimista						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Inversiones	-17700					
Ingresos		30784.75	42892.5	43292	43586	45742.5
Egresos		-31264	-38716	-37660	-36604	-37660
Flujo de Caja	-17700	-479.25	4176.5	5631.5	6982	8082.5

Cok= 15% (el rendimiento exigido por el dueño)

Van = -3,245.49 soles

Tir = 8.9% (la rentabilidad del proyecto)

	%	VAN	TIR
Optimista	40%	18,122.35	45.42%
Normal	50%	3,877.12	21.96%
Pesimista	10%	- 3,245.49	8.9%

VAN e = 8,862.95 TIR e = 30.04%

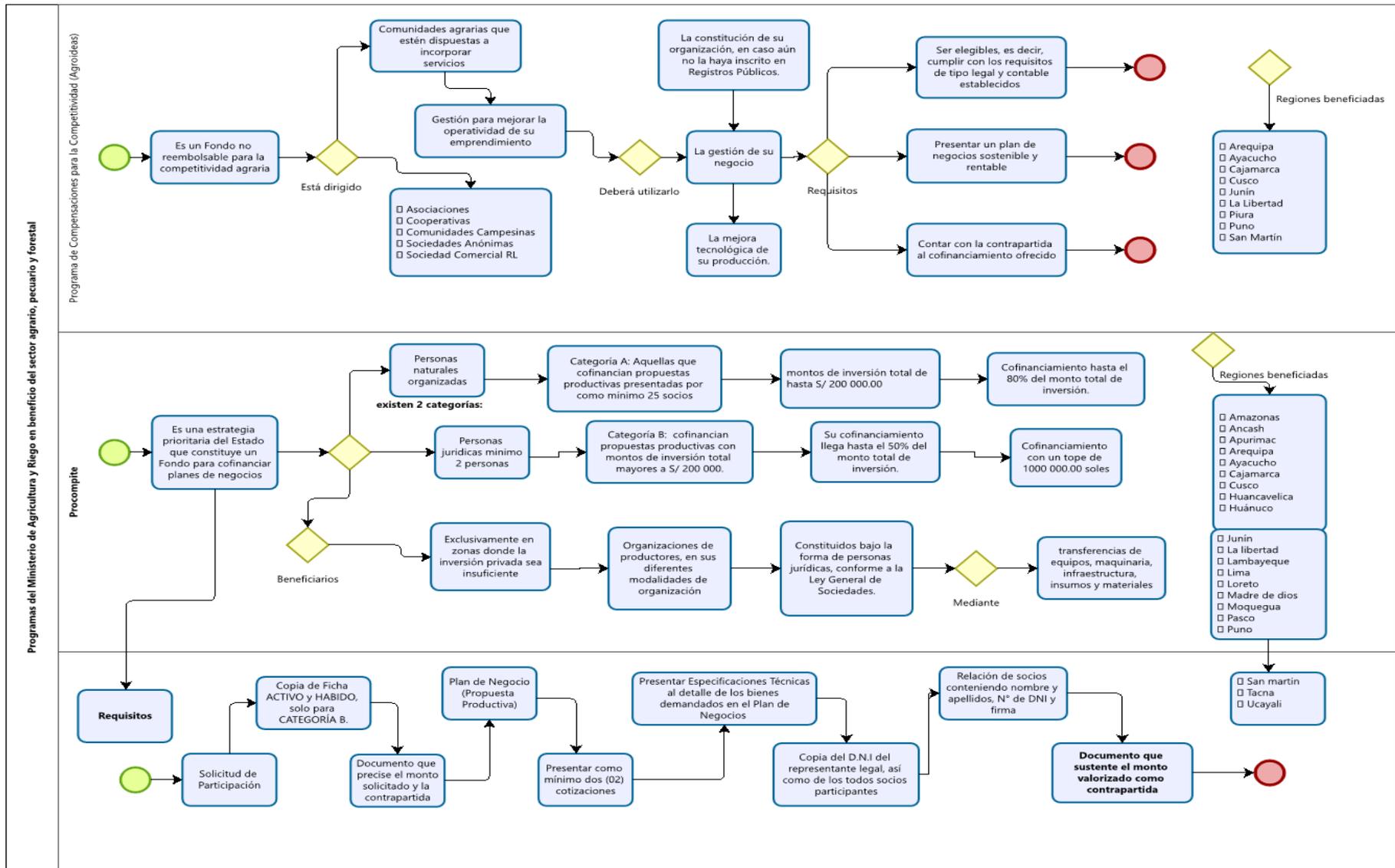
Var VAN= 61,385,256.05 Var TIR= 0.0172

Desv. st.= 7,834.87 Des sta= 13.11%

Existe un 68% de probabilidad de que el VAN esperado del proyecto se encuentre entre 10,28.08 y 16697.83.

Existe un 68% de probabilidad de que la TIR del proyecto se encuentre entre 16.92% y 43.15%.

Entregable 3: Beneficios que otorga el gobierno a asociaciones de cobayos.



5.5 Discusión

En la presente investigación nombrada estrategias para incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021; la cual el estudio se basa en cómo mejorar la rentabilidad mediante estrategias planteadas, teniendo como objetivo general: Proponer estrategias para aumentar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021, ya que la empresa no tiene estrategias que den resultados satisfactorios lo que hace que no haya un incremento en la rentabilidad. Esta conclusión coincide con Quispe (2018), expresó que es indispensable modificar los procedimientos de la estructura decretados nuevos registros, estrategias, almacenamiento y ventas con el propósito en la mejora en la toma de decisiones a beneficio de la entidad y su rentabilidad. Esto hará que haya una mayor producción en cuanto a la población de cuyes permitiendo un mayor ingreso económico.

Las personas han dejado de ver esta actividad como una crianza solo para consumo en reuniones familiares, lo han convertido en un ingreso económico para sus hogares y es debido a que es rentable, siempre que se tenga un manejo tecnificado desde el nacimiento hasta la venta, esto genera que las personas tengan una mejor calidad de vida. Así mismo genera fuentes de trabajo. Guarda relación con la investigación de Robles (2018), desarrolló una tesis en la zona de la tamborada, en el departamento de Cochabamba, tuvo como objetivo formular una propuesta de crianza de *cavia porcellus* a nivel familiar; en la investigación se desarrolló el proceso en la crianza de cuyes, priorizando los cuidados de infraestructura, sanidad, y alimentación que es un factor fundamental en calidad de la carne y sabor, también se estimaron los costos de producción e ingresos. Llegando a la conclusión que la crianza de cuy tiene un procedimiento de fácil aplicación si cuenta con conocimiento y una capacitación adecuada constante, es económica en cuanto a su inversión y como actividad productiva familiar otorga muchos beneficios. En la propuesta técnica se desarrolló acciones para la adecuada crianza de *cavia porcellus*, como el manejo de alimentación, instalaciones y control de enfermedades. Respecto a lo económico se estimó el costo e ingreso de una producción de 50 cuyes al mes, estimando un beneficio costo de 1.4, lo que le hace muy rentable para los productores.

Así mismo se tuvo como objetivo específico diagnosticar los elementos que afectan a la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021, que permitirá conocer mejor que es lo que se puede hacer para obtener una mejor rentabilidad. El clima, la alimentación y la

morbimortalidad son elementos que afectan directamente la rentabilidad, esto hará que hará que haya un incremento o disminución de la población de cobayos. En esta actividad la rentabilidad está relacionada directamente con la mortalidad, y así mismo con la forma de alimentación y el manejo del cuy. Por lo que se encontró que no había estrategias para evitar que haya mucha mortalidad debido a desconocimiento en el corte y almacenamiento del forraje, en el cuidado de los gazapos, también en la disminución de la humedad del galpón. Teniendo estos factores bien definidos veremos que la rentabilidad es muy favorable. En cuanto a la alimentación se da en un 80% a ase de forraje siendo los principales maíz chala, pasto maralfalfa y pasto cuba 22 clon 51; esto lo afirma Castro (2002), Por lo general la alimentación se realiza a base de forraje verde en un 80% ante distintos prototipos de alimentos, existen 21 pastos recomendables y estos deben brindarles a los cobayos siempre realizando una mezcla entre gramíneas y leguminosas con el fin de balancear los nutrientes. El 20% restante se complementa con concentrado para satisfacer todas las necesidades nutricionales del cobayo, Rico y Rivas (2003), expresan que, el balanceado es una alimentación completa y de esta manera cubriendo todas las exigencias del cuy. Este método faculta la utilización de los insumos con un elevado contenido de sustancia seca, siendo importante e indispensable el uso de vitamina C ya sea en agua o alimento (el cuy no la sintetiza).

Otro factor importante es el clima ya que si tenemos un ambiente muy húmedo hará que haya un mayor crecimiento de microorganismos dañinos como hongos, bacterias o virus que esto provocará morbilidad en el cuy afectando su crecimiento y provocando la muerte. Este resultado se amolda con los autores Arcos, Palate, Diéguez & Sablón (2017), en su estudio realizado en la Amazonía y en la Sierra de Ecuador, propuso determinar los obstáculos climáticos que implica el uso inapropiado de la producción de cuyes, como resultado se obtuvo que para la producción de cuy en la amazonia carece de productos para su alimentación como la hoja de maíz por lo que se recomendable el balanceado y los factores climáticos debido a la humedad del ambiente no son adecuados. En la sierra cuenta con las medidas necesarias para la producción y manejo, el factor climático permite el desarrollo y para la alimentación se cuenta con la hoja de maíz siendo la región de elevados niveles de productividad generando una rentabilidad favorable a corto, mediano y largo plazo. Para evitar esta humedad se coloca ceniza este absorberá la humedad haciendo que el galpón esté seco al mismo tiempo cambia el ph del suelo haciendo que algunas bacterias y hongos sean eliminados.

Para generar una mayor rentabilidad debe considerar estrategias de acuerdo a la zona de crianza y así evitar costos elevados en la producción, se debe implementar acciones sencillas

pero que den buen resultado, se tiene que tener mayor cuidado durante la etapa de lactación del cobayo debido a que en esta etapa son más vulnerables al cambio de alimento o al clima; es por eso que se debe tener una guía de almacenamiento del alimento sobre todo del forraje, se debe contar con un lugar adecuado para que haya un buen oreo. Por ello esta conclusión coincide con Cahua, (2021), desarrolló un estudio que tuvo como objetivo detallar los riesgos y analizar los peligros en el desarrollo productivo de forrajes y cuyes mediante la matriz de identificación de peligros y evaluación de riesgos. Como resultado se obtuvo que el proceso agrícola de forrajes se identificó que existen 50 peligros en general, las más importantes son ergonómicos (34 %), físicos (28 %) y mecánicos (20 %), que constituyen el 82 % y la evaluación de los niveles riesgos de mayor frecuencia para las actividades agrícolas en el cultivo de forraje fueron tolerable (64 %) e importante (34 %) que constituyen el 98 %; siendo los niveles de riesgo de mayor frecuencia para el proceso de producción intensiva de cuyes el tolerable (65 %) y moderado (28 %), que representan el 93 %. Se concluye que, en la producción de forrajes y cuyes, existen riesgos y peligros que afectan producción y productividad pecuaria, se recomienda aplacar los riesgos primordialmente en la salud y seguridad del personal.

De igual forma se tuvo como segundo objetivo específico determinar el impacto de del precio de venta de los cobayos en la rentabilidad de una empresa de cuyicultura en Cajamarca, 2021. Los precios de venta son fundamentales para la rentabilidad debido a que nuestro costo de producción no aumentaría, pero si nuestra margen de ganancia. Además, coincide con el estudio de Banegas (2018), sobre precisión de costos de operación y rentabilidad en la granja de cavia porcellus en el departamento de Moquegua, año 2017, teniendo como objetivo analizar los elementos del costo de producción y sus efectos en la rentabilidad lo cual se determinó que los costos de producción por tipos de cuy cada uno tienen un comportamiento diferente, el mayor costo lo tiene el tipo de cuy I, seguido de los tipos de cuy II y IV y el menor costo de producción lo tiene en tipo de cuy III. Esto se debe a que la mayor población de cuyes se ubica en el tipo I seguido de los tipos II y IV y con una cantidad menor del tipo III. Como resultado la mayor rentabilidad se obtiene en la estación del año Primavera – Verano con 133 días y la rentabilidad de 15.78%, y una menor rentabilidad en la estación del año Otoño – invierno con 148 días y la rentabilidad de 6.28%. Se construyó el modelo para estimar la rentabilidad de los cuyes en función a los costos, tipo de cuy y estación del año, el que se propone por tener más ajustes adecuados para el mercado.

Además, se tuvo como 3 objetivo específico desarrollar las estrategias que permiten el incremento de la rentabilidad, por lo tanto, en la entrevista que fue ejecutada al personal de la entidad se diagnosticó que no cuenta con registros de cultivo para el recojo del forraje, existe un almacén de forraje inadecuado y por último los gazapos no cuentan con protección de más madres desde que nacen hasta el destete, de tal manera esto hace que el riesgo de mortandad sea muy elevado y esto conllevó a tomar una serie de decisiones en mejora de la empresa e incrementar la rentabilidad. Este resultado concuerda con Núñez (2019), en su investigación realizada en el asadero del cuy en la provincia de Tungurahua, que se busca beneficiar a los productores de cavia porcellus promoviendo una mejora económica y de esta manera sustentar a sus familias, tuvo como objetivo determinar los procesos adecuados en la producción. En sus resultados dio a conocer que mediante el estudio de factibilidad se pudo desarrollar una propuesta de mejora aplicando normas de seguridad alimentaria para evitar transmisión de enfermedades en la comercialización e industrialización del cuy generando un valor agregado y de esta manera obtener una rentabilidad eficiente.

Finalmente, en recomendación de las estrategias coincide con Rico & Rivas (2000), exponiendo que en los cobayos uno de los factores más influyentes para su desarrollo y de ello depende el éxito de la productividad. El proveer a los cuyes una deficiente alimentación tanto en cantidad y calidad, puede ocasionar una serie de consecuencia de trastornos como: retardo en la fertilización, fallecimiento embrionario, abortamiento y por último las crías nacen débiles y con una probabilidad alta en mortalidad.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.6 Conclusiones

- Primera** : En este estudio se sostuvo como objetivo proponer estrategias para aumentar la rentabilidad, conforme al desenlace adquirido mediante los registros de información que facilitó la empresa se concluyó que la empresa no cuenta con una rentabilidad deseada por motivo a que no existe una administración adecuada en cuanto a la alimentación, sanidad y manejo en la producción de cobayos. Por ello, se ha propuesto comprar gazaperas para protección de los gazapos, construir un área adecuada de almacenamiento de forraje y colocar ceniza al galpón en los meses de invierno para disminuir la humedad todo esto con el objetivo de disminuir la tasa actual de mortalidad que es de 18.42% en lactantes a 13.45% para el 2022, y 7.26% del destete a la venta a 6.35% para el 2022.
- Segunda** : Luego de efectuar el análisis de forma minuciosa la rentabilidad, a través del análisis cuantitativo y cualitativo, Asimismo cruzar la información mediante la entrevista a los informantes de la empresa, se determinó que la rentabilidad no es la que el gerente espera, debido a la falta de conocimiento del personal administrativo para la toma de decisiones ante una problemática. Por lo tanto, se propuso solicitar capacitación a la INIA en cuanto al manejo, alimentación, sanidad y genética mediante una solicitud. Lo que permitirá tomar mejores decisiones al momento de presentarse un enigma.
- Tercera** : Finalmente, los factores que inciden en la rentabilidad de la empresa según el análisis se tiene como: La carencia de estrategias que permitan el incremento de un rendimiento económico eficaz, debilidades en el manejo, alimentación, etc. Por ello se propone tácticas, tales como la construcción de almacén de forraje, implementación de registro de cultivo, entre otros. Se tiene como objetivo incrementar la rentabilidad en un 21%.

5.2 Recomendaciones

Primera : En la empresa el gerente general debe solicitar los reportes de los registros, principalmente el registro de mortalidad del nacimiento al destete, debido a que en ello se proporciona la información, donde permitirá visualizar la cantidad de cobayos muertos, siendo este uno de los elementos que afecta directamente a la empresa ha obtener una rentabilidad eficaz. Por lo tanto, al estar informado podrá analizar el enigma y buscar la mejor alternativa que le brinde tomar decisiones correctas y de ese modo, ser más eficiente en los años posteriores.

Segunda : Se recomienda aplicar estrategias para incrementar la rentabilidad con la finalidad de tener un rendimiento económico eficaz, de esta manera la entidad obtendrá beneficios a corto plazo y de esta forma poder cumplir con sus obligaciones con terceros. Además, el desarrollo de las estrategias brindará disminuir los costos de producción y mortandad. Asimismo, mayor efectividad y seguimiento permanente de las acciones y reacciones en cuanto a la alimentación, sanidad, manejo y control de registros.

Tercera : Se propone al administrador de la entidad evaluar y aplicar las estrategias propuestas de tal manera que las decisiones que tome sean las más adecuadas, por lo tanto, se obtendrá mejores beneficios a la empresa que se encuentra con una rentabilidad no deseada y con un riesgo latente que puede repercutir en las próximas producciones. Además, estudiar los registros de manera persistente con el fin de hacer comparativos de los resultados adquiridos contra los de la competencia.

REFERENCIAS

- Aguilar, S., & Barroso, J. (2015). *La triangulación de datos como estrategia en investigación educativa*. Medios y Educación, 79.
- Apaza, M. (2015). *Adopción y Aplicación de las Normas Internacionales*.
- Arcos, M. Palate, Ch., Diéguez, S. & Sablón, C. (2017). *Comparación del sistema de producción y ambiental de cuyes en la Amazonía y en la Sierra Ecuatoriana*. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales, Sierra y Amazonía*.
- Banegas, Y. (2019). *Determinación de costos de producción y rentabilidad en la agro producción de granjas de cuyes de Moquegua, año 2017*. (Tesis de título profesional). Universidad José Carlos Mariátegui.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Pearson Educación.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación. Administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3a. ed.). Pearson Education.
- Bernal, J. (1991). *Pastos y forrajes tropicales: Producción y manejo*. 2da edición.
- Brachfield, P. (2003). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos*.
- Cahua, F. (2021). *Peligros y riesgos en el proceso de producción de forrajes y cuyes (cavia porcellus l.) en el fundo cahua villasante, azángaro - Puno*. (Tesis de título profesional). Universidad Nacional del Altiplano Facultad de Ciencias Agrarias.
- Calduch, R. (2014). *Métodos y técnicas de investigación en relaciones internacionales*. Universidad Complutense de Madrid
- Carhuancho, I. Nolasco, F. Sicheri, L, Guerrero, M., Casana, K. (2019) *Metodología para la investigación holística* (primera edición) UIDE.
- Castillo, M. (2006). *Toma de Decisiones en las Empresas*. 1ra. Edición: Uniandes
- Castro, E. & P. Rodríguez Sehk. (2005) *Más allá del dilema de los métodos. La investigación en las Ciencias Sociales*.
- Castro, H. (2002). *Sistemas de Crianza de Cuyes a Nivel Familiar Comercial en el Sector Rural*. Ibarra, EC. Universidad Técnica del Norte.
- Ccaccya, D. (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad empresarial*.

- Chauca, L. (1992). *Efecto del agua de bebida en la producción de cuyes hembras en empadre*. Reunión APPA.
- Chauca, L. (1997). *Producción de Cuyes (cavia porcellus)*. Estudio Fao Producción y Sanidad Animal 138. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Chauca, L. (1997). *Producción de cuyes*. (Cavia porcellus), 1ra ed. Edit. Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA) p 4- 25.
- Chauca, L. (1993). *Factores que afectan en el engorde de cuyes*. Informe de investigación. INIA.
- Chiavenato, I. (2004). *Introducción a la teoría General de la Administración*.
- CIB. (2006). *Universidad Católica. Centro de Investigación Biológica Crianza de Cuyes*.
- Clausó, A. (2011). *Análisis Documental. Revista General de Información y Documentación*.
- Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera*. 2da Edición. Ecoe Ediciones Ltda
- De Pablo, A. (2010). *Gestión Financiera*. Editorial Universitaria Ramón Areces
- Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*.
- Empresarial, A. (2015). *Valoración de empresas y negocios - Análisis financieros en las empresas*. Valoración de empresas y negocios - Análisis financieros en las empresas.
- Filipes, K. (2018). *Planeación financiera para incrementar la liquidez en una empresa automotriz*, Lima 2018. Universidad Norbert Wiener.
- García, D. (2014). Ratios y márgenes de rentabilidad. Un CASO PRÁCTICO en el sector de la construcción. *Revista Contable* (18), 56.
- Gómez, M. (2014). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial Brujas.
- Gómez, S. (2012). *Metodología de investigación*.
- González, A., Correa, A., & Acosta, M. (2002). *Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las Pymes*.
- Gorin, J. & Keith, P. (1999). *Las Técnicas para la Toma de Decisiones en Equipo*. 1ra. Edición. Grupo Planeta. (2006). *Toma de Decisiones*. 1. Edición: Deusto
- Guajardo, G. (2005) *contabilidad financiera*.
- Gil, S. (2019). *Economipedia.com*.
<https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>

- Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Indacochea, B., Quimis, A., & Moreno, L. (2018). *Metodología de la investigación científica*. Manabí: Área de Innovación y Desarrollo, S.L.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* - Quinta edición. McGrawHill.
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., & Vivanco, E. (2016). *Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones*. Revista Quipukamayoc.
- Higaona, O. (1995). *Crianza de Cuyes*. Lima, Perú. Instituto Nacional de Investigación Agraria – Programa de Investigación en crianzas familiares.
- Hirache, L. (2013). *El flujo de caja como herramienta financiera*. Actualidad empresarial, 5-7.
- Hirache, L. (2015). *Estados financieros conforme a NIFF*. Pacífico editores sac.
- Hurtado de Barrera, j. (2000). *Metodología de la investigación holística*. Fundación Sygal Bonilla
- Hurtado, I., & Toro, J. (2005). *Paradigmas y métodos de investigación 5ta edición*. Episteme Consultores Asociados C. A.
- Hurtado, J. (2005). *Cómo formular objetivos de investigación. Un acercamiento desde la Investigación Holística* (1a. ed.). Cooperativa Editorial Magisterio.
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la investigación holística. 3ra Edición*. Fundación Sygal
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación. 6ta Edición*. McGraw-Hill / Interamericana editores.
- Igualdad animal. (2008). *Nutrición y Minerales en los Animales Menores*.
<http://www.igualdadanimal.org/nutricion/minerales>.
- Jurado, Y. (2005). *Técnicas de Investigación Documental* (1a. ed.). International Thomson Editores.
- Lema, Y. (2019). *Caracterización del sistema de producción de cuyes (cavia porcellus) del cantón cevallos*. (Tesis de título profesional). Universidad Técnica de Ambato, Cevallos.
- Lopez, F. (2007). *Estrategias para alcanzar y mantener la alta rentabilidad -La experiencia de las empresas de alto rendimiento*.
- Montes de Oca, J. (2019). *Crédito*.

<https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

Núñez, P. (2019). *Estudio de factibilidad para la industrialización del cuy en el asadero " el palacio del cuy"; cantón tisaleo.* (Tesis de título profesional). Universidad Regional Autónoma DE Los Andes.

Patiño, B., Cardona, I., Carlosama, O., Portillo, L. & Moreno, Z. (2019). *Parámetros zootécnicos de Cavia porcellus en sistemas productivos de Nariño y Putumayo.* (Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria).

Pérez, M. (2018). *Gestión presupuestaria como factor determinante de la rentabilidad en empresas hoteleras del Perú 2012-2016.* Revista Quipukamayoc.

Pedrosa, S. J. (2019). *economipedia.com.*

<https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html>

Quispe, A. (2019). *Análisis de los costos de producción de cuyes de la asociación ecorolli - Cutervo.* (Tesis de Bachiller profesional). Facultad de Ciencias Empresariales.

Ramírez, V. (1972). *Estudio bacteriológico y epidemiológico de un brote infeccioso en cobayos.* Universidad Mayor de San Marcos.

Revollo, S. (2003). V. *Documento Guía Para Productores.*

Rico Elizabeth y colaboradores (2003). *Manual sobre el manejo del cuy.* Primera edición. Editorial BENSON INSTITUTE. EEUU. Pp. 50

Rico, E.; Rivas, C. (2003). *Manual sobre Manejo de Cuyes.* Benson Agriculture and Food Institute.

Robbins, P. (2004). *Administración Décima edición pearson educación.*

Robles, A. (2018). *Crianza de cuyes a nivel familiar en la zona de la tamborada, Municipio de Cochagbamaba.* (Diplomado en gestión de la innovación y extensión rural participativa 2da versión). Universidad Mayor de San Simón.

Romero, Y. (2021). *Determinación de metano en cuyes (cavia porcellus) bajo una alimentación con forrajes (alfalfa y avena) en altura.* (Tesis de título profesional). Universidad Nacional del Altiplano de Puno Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Ruiz, J. (2012). *Metodología de investigación cualitativa.* Bilbao: Universidad de Deusto.

Rubio García, I. (2018). *reviso.com.*

<https://www.reviso.com/es/blog/prestamos-de-socios-a-sociedad/>

Sánchez, J. (2002). *5campus.com.*

<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.

Sánchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa.*

- Sander, S. (2005). *Teoría de la Contabilidad y el Control*.
- Saravia, D. (1993). *Consumo Voluntario y Digestibilidad en cuyes de Forrajes Producidos en la Costa Central del Perú*. Resúmenes de la XV Reunión Asociación Peruana de Producción Animal.
- Sharpe, A. (2003). *Fundamentos de inversiones teoría y práctica*. (Tercera Ed). España: Prentice Hall. doi:ISBN: 9789702603757
- Soriano, M. (2010). *Introducción a la Contabilidad y las finanzas*.
- Soto H., Abarca A. & Ramirez M. (2021). *Efecto de la carne de cuy como complemento alimenticio para combatir la deficiencia de hierro en mujeres puérperas*. (Ficha Catalográfica elaborada pela Biblioteca Central da Universidade do Contestado). Universidade do contestado.
- Valbuena, N. (2013). *Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial*.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Edición Decimotercera.
- Veloz, R. (2005). *Evaluación del Efecto del Laurato de Nandrolona (Laurabolin) en el Crecimiento y Engorde de Cuyes Machos (Cavia porcellus)*.
- Vergara, V. (2008). *Avances en nutrición y alimentación de cuyes*.
- Vigil, D. (1971). *Caracterización del ciclo astral en cobayos hembras vírgenes (Cavia porcellus)*.
- Westreicher, G. (2019). *Economipedia.com*.
<https://economipedia.com/definiciones/ventas.html>
- Yuni, J., & Urbano, C. (2006). *Técnicas para investigar: Recursos metodológicos para la preparación de investigación*.
- Zaldívar, L. (1997). *Producción de Cuyes*. PE: INIA.
- Zaldivar, M. (1994). *Avances del Manual de Crianza de Cuyes*. INIA.
- Zamora, A. (2008). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción*.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Estrategias para incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021

Problema general	Objetivo general	Categoría 1:		
		Sub categorías	Indicadores	
¿Cómo incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021?	Proponer estrategias para aumentar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021.	Ingresos	1. Ventas	
			2. Préstamo	
		Egresos	3. Compras	
			4. Recibo por honorario	
		Políticas de cobranza	5. Políticas de pago	
			6. Toma de decisiones	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría 2 solución: Disminuir la tasa de mortalidad de cuyes en 18% en el primer año.		
¿Cuál es la situación actual de la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021?	Determinar la situación actual de la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021.	Alternativas A1 Colocación de ceniza al piso del galpón. A2 Compra de gazaperas.		
¿Qué factores inciden en la rentabilidad de la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021?	Diagnosticar los factores que inciden en la rentabilidad de la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021.			
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos
Sintagma: Holístico Tipo: Proyectiva Nivel: Comprensiva Método: Inductivo-deductivo		Población: Análisis documental Muestra: Registros Unidad informante: 3 personas	Técnicas: Entrevista Análisis documental Instrumentos: Guía de entrevista, guía de análisis documental	Procedimiento: Recopilación de datos Análisis de datos: Atlas.ti Excel

Anexo 2: Evidencias de la propuesta

Entregable 1

Evidencia 1. Registro de nacimiento - destete y el registro de destete - registro de venta.

Tabla 19.

Registro de nacimiento 2021

Mes marzo	Lunes					Total
	1	8	15	22	29	
	N° Gazapo					
A1		4	5	3		12
A2		5	4	4		13
A3		5	4	5		14
A4		4	4	5		13
A5		5	3	4		12
A6		4	6	4		14
Total	0	27	26	25	0	78

Mes marzo	Lunes					Total
	1	8	15	22	29	
	N° Gazapo					
B1		5	4	3		12
B2		5	3	4		12
B3		4	3	5		12
B4		3	4	4		11
B5		5	5	4		14
B6		4	4	5		13
Total	0	26	23	25	0	74

Fuente: Elaboración propia (2021)

Tabla 20.

El registro de destete 2021

Fecha	Jaula	Hembra	Macho	Total
22-mar-2021	E1	10		10
22-mar-2021	E2		11	11
22-mar-2021	E3	9		9
22-mar-2021	E4		10	10
22-mar-2021	E5	10		10
22-mar-2021	E6		10	10
	Total	29	31	60

Fecha	Jaula	Hembra	Macho	Total
22-mar-2021	F1	11		11
29-mar-2021	F2	11		11
29-mar-2021	F3		10	10
29-mar-2021	F4	11		11
29-mar-2021	F5	10		10
29-mar-2021	F6	11		11
	Total	54	10	64

Entregable 3: *Solicitud a la INIA para capacitar al personal sobre el manejo, alimentación, sanidad y genética.*

**SOLICITA: CAPACITACIÓN DE
PRODUCCIÓN DE CUYES**

**SEÑOR:
ING. ENCARGADO DE LA INIA - CAJAMARCA**

La Empresa cuyicultura, domiciliado en la ciudad de Cutervo – Cajamarca; ante Usted con el debido respeto nos dirigimos a su despacho para expresarle nuestro cordial saludo y manifestarle lo siguiente:

Que, teniendo una granja dedicada a la crianza de cuyes en la mencionada ciudad. Motivo por el cual nos presentamos ante Usted a fin de solicitar una capacitación de producción de cuyes que se realizará el día lunes 22 de noviembre de 2021 a horas 10:00 a.m. en el auditorio de la Municipalidad de Cutervo.

POR LO EXPUESTO:
Quedo de Usted, se sirva acceder a la solicitado por ser de justicia.

Cutervo, 9 de noviembre de 2021

Gerente

Fuente: Elaboración propia (2021)

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

Tasa de mortalidad del nacimiento al destete		KPI
Nacieron	152	<u>fallecidos</u>
Mueren	28	Nacidos
Tasa de mortalidad	18.42%	
Tasa de mortalidad		Probabilidad
Optimista	-45%	30%
Normal	-25%	30%
Pesimista	-15%	40%
Promedio esperado	-27.000%	100%

Tasa de mortalidad de la recría hasta la venta		KPI
Recría	124	<u>Venta</u>
Vendidos	115	Destete
Murieron	9	
Tasa de mortalidad	7.26%	
Tasa de mortalidad		Probabilidad
Optimista	-20%	40%
Normal	-10%	30%
Pesimista	-5%	30%
Promedio esperado	-12.500%	100%

Consumo de alimento del cuy			
Gramos	0-200gr	200-500 gr	500 - + (900 gr)
Consumo por cuy	60	150	270
Forraje (gr)	48	120	216
Concentrado (gr)	12	30	54
Precio del alimento por peso			
Gramos	0-200gr	200-500 gr	500 - + (900 gr)
Forraje	0.014	0.036	0.065
Concentrado	0.026	0.066	0.119
Precio del alimento por día			
Etapa (días)	0-21 Destete	21-60 recría	60-90 saca o engorde
Total de días por etapa	21	39	30
Forraje	0.302	1.404	1.944
Concentrado (gr)	0.554	2.574	3.564

$$\text{KPI} = \frac{\text{Precio de venta 1}}{\text{Costo de alimentación}}$$

$$\text{KPI} = \frac{\text{Precio de venta 1}}{\text{Costo de alimentación}}$$

$$\text{KPI} = \frac{\text{Precio de venta 1}}{\text{Costo de alimentación}}$$

Margen de contribución unitario de gazapos		
0-60 días de 500 GR		
KPI	<u>precio de venta 1</u>	20
	costo de alimentacion	5.97
	Utilidad bruta	14.03
	Margen unitario	70%
Margen de contribución unitario de recría		
0-75 días 800 GR		
KPI	<u>precio de venta 2</u>	25
	costo de alimentacion	9.37
	Utilidad bruta	15.63
	Margen bruto	63%
Margen de contribución unitario de saca o engorde		
0-90 días 1000 GR		
KPI	<u>precio de venta 3</u>	30
	costo de alimentacion	12.80
	Utilidad bruta	17.20
	Margen bruto	57%

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Entrevista al gerente

Cargo o puesto en que se desempeña	
Código de la entrevista:	
Fecha:	
Lugar de Entrevista	

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	En su opinión ¿Cuáles son los elementos que afectan a la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
2	¿Qué opina usted sobre la rentabilidad de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
3	¿Con qué frecuencia aumenta el capital? ¿Por qué?	
4	¿Qué efectos tuvo la pandemia en los ingresos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
5	¿Cuáles son sus gastos en siembra de pastos y en el mantenimiento de pastos cultivados?	
6	¿Cuáles son los alimentos más utilizados para la crianza de los cuyes?	
7	¿Cómo se encuentra la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
8	¿Cuál es su opinión sobre la productividad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	

Entrevista al administrador

Cargo o puesto en que se desempeña	
Código de la entrevista:	
Fecha:	
Lugar de Entrevista	

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	En un mes ¿Cuántos cuyes usted cree que puede tener listos para la venta?	
2	¿Cuál es la cantidad aproximada de cuyes que vende en un mes?	
3	En su opinión ¿Qué factor tiene mayor incidencia en rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
4	¿Qué opina usted sobre el nivel de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
5	¿Cuál es el tipo y estado que con más frecuencia compran las personas?	
6	¿Cuántos quintales de concentrado compra al mes y cuál es su precio unitario?	
7	¿Cómo calificaría la rentabilidad de la empresa en el periodo 2020 ante el Covid-19? ¿Por qué?	
8	¿Qué medidas adapta en el área para evitar poner en riesgo la rentabilidad de la empresa cuyicultura Cajamarca 2021?	

Entrevista al supervisor

Cargo o puesto en que se desempeña	
Código de la entrevista:	
Fecha:	
Lugar de Entrevista	

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué productos utiliza en sanidad de cuyes y desinfección de galpones en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
2	¿Cuáles son las enfermedades más frecuentes que atacan a sus galpones?	
3	¿En qué etapa existe mayor mortalidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
4	¿Qué tipo de forrajes recomienda usted para la alimentación de cobayos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
5	¿Qué condiciones debería contar los galpones para una adecuada crianza en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	
6	¿Cómo se realiza la selección de los futuros cuyes reproductores?	
7	¿Cuál es el beneficio que obtiene la empresa con el guano del cuy?	
8	¿Por qué optaron la crianza de cuyes en jaulas y no en posas?	

Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL

Nº.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuáles son los elementos que afectan a la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
2	¿Qué opina usted sobre la rentabilidad de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
3	¿Con qué frecuencia aumenta el capital? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Qué efectos tuvo la pandemia en los ingresos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Cuáles son sus gastos en siembra de pastos y en el mantenimiento de pastos cultivados?	X		X		X			
6	¿Cuáles son los alimentos más utilizados para la crianza de los cuyes?	X		X		X			
7	¿Cómo se encuentra la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
8	¿Cuál es su opinión sobre la productividad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Cynthia Polett Manrique Linares	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Contador público colegio / magister en administración pública		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	2 de octubre del 2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³**Construcción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL
ADMINISTRADOR

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	En un mes ¿Cuántos cuyes usted cree que puede tener listos para la venta?	x		x		x			
2	¿Cuál es la cantidad aproximada de cuyes que vende en un mes?	X		X		X			
3	¿Qué factor tiene mayor incidencia en rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
4	¿Qué opina usted sobre el nivel de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Cuál es el tipo y estado que con más frecuencia compran las personas?	X		X		X			
6	¿Cuántos quintales de concentrado compra al mes y cuál es su precio unitario?	X		X		X			
7	¿Cómo calificaría la rentabilidad de la empresa en el periodo 2020 ante el Covid 19? ¿Por qué?	X		X		X			
8	¿Qué medidas adapta en el área para evitar poner en riesgo la rentabilidad de la empresa cuyicultura Cajamarca 2021?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Cynthia Polett Manrique Linares	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Contador público colegio / magister en administración pública		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	2 de octubre del 2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL
SUPERVISOR**

N°	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Qué productos utiliza en sanidad de cuyes y desinfección de galpones en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
2	¿Cuáles son las enfermedades más frecuentes que atacan a sus galpones?	X		X		X			
3	¿En qué etapa existe mayor mortalidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
4	¿Qué tipo de forrajes recomienda usted para la alimentación de cobayos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Qué condiciones debería contar los galpones para una adecuada crianza en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
6	¿Cómo se realiza la selección de los futuros cuyes reproductores?	X		X		X			
7	¿Cuál es el beneficio que obtiene la empresa con el guano del cuy?	X		X		X			
8	¿Por qué optaron la crianza de cuyes en jaulas y no en posas?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** [x] **Aplicable después de corregir** [] **No aplicable** []

Nombres y Apellidos	Cynthia Polett Manrique Linares	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Contador público colegio / magister en administración pública		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	2 de octubre del 2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	REGISTRO DE MORTALIDAD	
Período o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la cantidad de animales muertos por jaula.</p> <p>Registrar las muertes de los animales por categorías (reproductor macho o hembra, recría macho o hembra y gazapos) para dar origen a un reporte semanal o mensual.</p>	<p>Periodo, día inicial, día final, número de galpón, fecha, poza o jaula y las categorías por ejemplo si fueron en categoría lactante, nacimiento, reproductores, etc.</p>	<p>Producción</p>
Título del documento:	REGISTRO DE DESTETE	
Período o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la cantidad de cuyes destetados por jaula.</p> <p>Se separamos la cría de la madre este proceso se registra e indica la jaula de la que sale y la jaula en la que entra para convertirse en un destetado donde serán criados hasta la venta.</p> <p>Registramos los días de entrada de destete y la cantidad en cada jaula de acuerdo al sexo del animal.</p>	<p>Fecha, galpón, jaula, sexar lactantes hembras y lactantes machos, total lactantes, jaula de destino separamos hembras y machos y total recrías el resultado debe ser igual de lactantes.</p>	<p>Producción</p>
Título del documento:	REGISTRO DE NACIMIENTO	
Período o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la cantidad de animales nacidos por jaula.</p> <p>Se registran los nacimientos pueden ser semanal o quincenal jaula a jaula dentro del área de reproductores.</p>	<p>Fecha inicial, final, periodo, jaula, partos, vivos, muertos, abortos y total.</p>	<p>Producción</p>

Título del documento:	REGISTRO DE EMPADRE	
Período o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la fecha exacta de empadre y así determinar el tiempo de descarte de los cuyes.</p> <p>Registramos la fecha de entrada de machos a las jaulas con hembras primerizas. A partir de este momento se consideran reproductores todas las pozas recién empadradas.</p>	<p>Fecha inicial, numero de galpón, jaula de origen, hembras, machos, total y jaula de destino.</p>	<p>Producción</p>
Título del documento:	REGISTRO DE COMPRA	
Período o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Permite determinar el crédito fiscal y consiste en aplicar el igv del 18% sobre base Imponible correspondiente al valor de las compras o adquisiciones que realice la empresa.</p> <p>Sustentan las operaciones realizadas por la ente que son mediante las facturas, las boletas de venta, notas de crédito, notas de débito, etc.</p>	<p>Fecha emisión, fecha vencimiento, tipo de documento, serie, número de documento, ruc proveedor, razón social, tipo de gasto, base imponible, igv y total.</p>	<p>Contabilidad</p>
Título del documento:	REGISTRO DE VENTAS	
Período o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Registrar en un documento todos los movimientos que se generen a partir de las ventas que realiza la empresa, lo cual permite conocer realmente las ganancias que estamos obteniendo ya sea por comercialización de un producto o servicio.</p> <p>consiste en el llevar a cabo un orden en cuanto a las salidas de un producto o servicios que se ofrecen a los consumidores, para conocer cuánto es lo que se genera y de qué manera se pueden emplear los recursos obtenidos.</p>	<p>Fecha emisión, fecha vencimiento, tipo de documento, serie, número de documento, razón social, glosa, base imponible, igv y total.</p>	<p>Contabilidad</p>

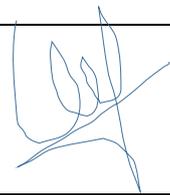
**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO
DOCUMENTAL**

N. °	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Registro de mortalidad	X		X		X			
2	Registro destete	X		X		X			
3	Registro de nacimiento	X		X		X			
4	Registro de empadre	X		X		X			
5	Registro de compras	X		X		X			
6	Registro de ventas	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Cynthia Polett Manrique Linares	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Contador público colegio / magister en administración publica		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	2 de octubre del 2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

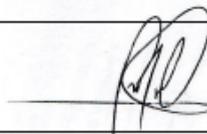
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuáles son los elementos que afectan a la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
2	¿Qué opina usted sobre la rentabilidad de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
3	¿Con qué frecuencia aumenta el capital? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Qué efectos tuvo la pandemia en los ingresos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Cuáles son sus gastos en siembra de pastos y en el mantenimiento de pastos cultivados?	X		X		X			
6	¿Cuáles son los alimentos más utilizados para la crianza de los cuyes?	X		X		X			
7	¿Cómo se encuentra la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
8	¿Cuál es su opinión sobre la productividad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Nolazco Labajos	DNI N°	400961822
Condición en la universidad	Docente metodólogo	Teléfono / Celular	947480893
Años de experiencia	19 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Licenciado/ doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Setiembre del 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

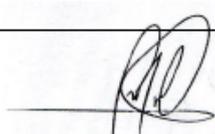
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL ADMINISTRADOR

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	En un mes ¿Cuántos cuyes usted cree que puede tener listos para la venta?	X		X		X			
2	¿Cuál es la cantidad aproximada de cuyes que vende en un mes?	X		X		X			
3	¿Qué factor tiene mayor incidencia en rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
4	¿Qué opina usted sobre el nivel de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Cuál es el tipo y estado que con más frecuencia compran las personas?	X		X		X			
6	¿Cuántos quintales de concentrado compra al mes y cuál es su precio unitario?	X		X		X			
7	¿Cómo calificaría la rentabilidad de la empresa en el periodo 2020 ante el Covid 19? ¿Por qué?	X		X		X			
8	¿Qué medidas adapta en el área para evitar poner en riesgo la rentabilidad de la empresa cuyicultura Cajamarca 2021?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Nolazco Labajos	DNI N°	400961822
Condición en la universidad	Docente metodólogo	Teléfono / Celular	947480893
Años de experiencia	19 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Licenciado/ doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Setiembre del 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Costrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

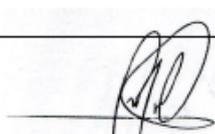
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL SUPERVISOR

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Qué productos utiliza en sanidad de cuyes y desinfección de galpones en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
2	¿Cuáles son las enfermedades más frecuentes que atacan a sus galpones?	X		X		X			
3	¿En qué etapa existe mayor mortalidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
4	¿Qué tipo de forrajes recomienda usted para la alimentación de cobayos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Qué condiciones debería contar los galpones para una adecuada crianza en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
6	¿Cómo se realiza la selección de los fúteros cuyes reproductores?	X		X		X			
7	¿Cuál es el beneficio que obtiene la empresa con el guano del cuy?	X		X		X			
8	¿Por qué optaron la crianza de cuyes en jaulas y no en posas?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Nolazco Labajos	DNI N°	400961822
Condición en la universidad	Docente metodólogo	Teléfono / Celular	947480893
Años de experiencia	19 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Licenciado/ doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Setiembre del 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Costrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	REGISTRO DE MORTALIDAD	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la cantidad de animales muertos por jaula.</p> <p>Registrar las muertes de los animales por categorías (reproductor macho o hembra, recria macho o hembra y gazapos) para dar origen a un reporte semanal o mensual.</p>	<p>Periodo, día inicial, día final, número de galpón, fecha, poza o jaula y las categorías por ejemplo si fueron en categoría lactante, nacimiento, reproductores, etc.</p>	Producción

Título del documento:	REGISTRO DE DESTETE	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la cantidad de cuyes destetados por jaula.</p> <p>Se separamos la cría de la madre este proceso se registra e indica la jaula de la que sale y la jaula en la que entra para convertirse en un destetado donde serán criados hasta la venta.</p> <p>Registramos los días de entrada de destete y la cantidad en cada jaula de acuerdo al sexo del animal.</p>	<p>Fecha, galpón, jaula, sexar lactantes hembras y lactantes machos, total lactantes, jaula de destino separamos hembras y machos y total recrias el resultado debe ser igual de lactantes.</p>	Producción

Título del documento:	REGISTRO DE NACIMIENTO	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la cantidad de animales nacidos por jaula.</p> <p>Se registran los nacimientos pueden ser semanal o quincenal jaula a jaula dentro del área de reproductores.</p>	<p>Fecha inicial, final, periodo, jaula, partos, vivos, muertos, abortos y total.</p>	Producción

Título del documento:	REGISTRO DE EMPADRE	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la fecha exacta de empadre y así determinar el tiempo de descarte de los cuyes.</p> <p>Registramos la fecha de entrada de machos a las jaulas con hembras primerizas. A partir de este momento se consideran reproductores todas las pozas recién empadradas.</p>	<p>Fecha inicial, numero de galpón, jaula de origen, hembras, machos, total y jaula de destino.</p>	Producción

Título del documento:	REGISTRO DE COMPRA	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Permite determinar el crédito fiscal y consiste en aplicar el igr del 18% sobre base imponible correspondiente al valor de las compras o adquisiciones que realice la empresa. Sustentan las operaciones realizadas por la ente que son mediante las facturas, las boletas de venta, notas de crédito, notas de débito, etc.	Fecha emisión, fecha vencimiento, tipo de documento, serie, número de documento, ruc proveedor, razón social, tipo de gasto, base imponible, igr y total.	Contabilidad

Título del documento:	REGISTRO DE VENTAS	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Registrar en un documento todos los movimientos que se generen a partir de las ventas que realiza la empresa, lo cual permite conocer realmente las ganancias que estamos obteniendo ya sea por comercialización de un producto o servicio. consiste en el llevar a cabo un orden en cuanto a las salidas de un producto o servicios que se ofrecen a los consumidores, para conocer cuánto es lo que se genera y de qué manera se pueden emplear los recursos obtenidos.	Fecha emisión, fecha vencimiento, tipo de documento, serie, número de documento, razón social, glosa, base imponible, igr y total.	Contabilidad



Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Registro de mortalidad	X		X		X			
2	Registro destete	X		X		X			
3	Registro de nacimiento	X		X		X			
4	Registro de empadre	X		X		X			
5	Registro de compras	X		X		X			
6	Registro de ventas	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Nolasoo Labajos	DNI N°	400961822
Condición en la universidad	Docente metodólogo	Teléfono / Celular	947480893
Años de experiencia	19 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Licenciado/ doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Setiembre del 2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo.

³Costrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuáles son los elementos que afectan a la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
2	¿Qué opina usted sobre la rentabilidad de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
3	¿Con qué frecuencia aumenta el capital? ¿Por qué?	X		X		X			
4	¿Qué efectos tuvo la pandemia en los ingresos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Cuáles son sus gastos en siembra de pastos y en el mantenimiento de pastos cultivados?	X		X		X			
6	¿Cuáles son los alimentos más utilizados para la crianza de los cuyes?	X		X		X			
7	¿Cómo se encuentra la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
8	¿Cuál es su opinión sobre la productividad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Julio Ricardo Capristán Miranda	DNI N°	06663183
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	953708849
Años de experiencia	20	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestro	Lugar y fecha	04/10/2021
Metodólogo/ temático	Temático		

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL ADMINISTRADOR

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	En un mes ¿Cuántos cuyes usted cree que puede tener listos para la venta?	X		X		X			
2	¿Cuál es la cantidad aproximada de cuyes que vende en un mes?	X		X		X			
3	¿Qué factor tiene mayor incidencia en rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
4	¿Qué opina usted sobre el nivel de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Cuál es el tipo y estado que con más frecuencia compran las personas?	X		X		X			
6	¿Cuántos quintales de concentrado compra al mes y cuál es su precio unitario?	X		X		X			
7	¿Cómo calificaría la rentabilidad de la empresa en el periodo 2020 ante el Covid 19? ¿Por qué?	X		X		X			
8	¿Qué medidas adapta en el área para evitar poner en riesgo la rentabilidad de la empresa cuyicultura Cajamarca 2021?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Julio Ricardo Capristán Miranda	DNI N°	06663183
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	953708849
Años de experiencia	20	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestro	Lugar y fecha	04/10/2021
Metodólogo/ temático	Temático		

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA AL SUPERVISOR

N°	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Qué productos utiliza en sanidad de cuyes y desinfección de galpones en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
2	¿Cuáles son las enfermedades más frecuentes que atacan a sus galpones?	X		X		X			
3	¿En qué etapa existe mayor mortalidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
4	¿Qué tipo de forrajes recomienda usted para la alimentación de cobayos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
5	¿Qué condiciones debería contar los galpones para una adecuada crianza en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	X		X		X			
6	¿Cómo se realiza la selección de los futuros cuyes reproductores?	X		X		X			
7	¿Cuál es el beneficio que obtiene la empresa con el guano del cuy?	X		X		X			
8	¿Por qué optaron la crianza de cuyes en jaulas y no en posas?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Julio Ricardo Capristán Miranda	DNI N°	06663183
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	953708849
Años de experiencia	20	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestro	Lugar y fecha	04/10/2021
Metodólogo/ temático	Temático		

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



**Universidad
Norbert Wiener**

Facultad de Ingeniería y Negocios

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	REGISTRO DE MORTALIDAD	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Conocer la cantidad de animales muertos por jaula. Registrar las muertes de los animales por categorías (reproductor macho o hembra, recría macho o hembra y gazapos) para dar origen a un reporte semanal o mensual.	Periodo, día inicial, día final, número de galpón, fecha, poza o jaula y las categorías por ejemplo si fueron en categoría lactante, nacimiento, reproductores, etc.	Producción

Título del documento:	REGISTRO DE DESTETE	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la cantidad de cuyes destetados por jaula.</p> <p>Se separamos la cría de la madre este proceso se registra e indica la jaula de la que sale y la jaula en la que entra para convertirse en un destetado donde serán criados hasta la venta.</p> <p>Registramos los días de entrada de destete y la cantidad en cada jaula de acuerdo al sexo del animal.</p>	<p>Fecha, galpón, jaula, sexar lactantes hembras y lactantes machos, total lactantes, jaula de destino separamos hembras y machos y total recrias el resultado debe ser igual de lactantes.</p>	Producción

Título del documento:	REGISTRO DE NACIMIENTO	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la cantidad de animales nacidos por jaula.</p> <p>Se registran los nacimientos pueden ser semanal o quincenal jaula a jaula dentro del área de reproductores.</p>	<p>Fecha inicial, final, periodo, jaula, partos, vivos, muertos, abortos y total.</p>	Producción

Título del documento:	REGISTRO DE EMPADRE	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Conocer la fecha exacta de empadre y así determinar el tiempo de descarte de los cuyes.</p> <p>Registramos la fecha de entrada de machos a las jaulas con hembras primerizas. A partir de este momento se consideran reproductores todas las pozas recién empadradas.</p>	<p>Fecha inicial, numero de galpón, jaula de origen, hembras, machos, total y jaula de destino.</p>	Producción

Título del documento:	REGISTRO DE COMPRA	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
<p>Permite determinar el crédito fiscal y consiste en aplicar el igv del 18% sobre base imponible correspondiente al valor de las compras o adquisiciones que realice la empresa.</p> <p>Sustentan las operaciones realizadas por la ente que son mediante las facturas, las boletas de venta, notas de crédito, notas de débito, etc.</p>	<p>Fecha emisión, fecha vencimiento, tipo de documento, serie, número de documento, ruc proveedor, razón social, tipo de gasto, base imponible, igv y total.</p>	Contabilidad

Título del documento:	REGISTRO DE VENTAS	
Periodo o año:	2021	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Registrar en un documento todos los movimientos que se generen a partir de las ventas que realiza la empresa, lo cual permite conocer realmente las ganancias que estamos obteniendo ya sea por comercialización de un producto o servicio. consiste en el llevar a cabo un orden en cuanto a las salidas de un producto o servicios que se ofrecen a los consumidores, para conocer cuánto es lo que se genera y de qué manera se pueden emplear los recursos obtenidos.	Fecha emisión, fecha vencimiento, tipo de documento, serie, número de documento, razón social, glosa, base imponible, igv y total.	Contabilidad



Facultad de Ingeniería y Negocios

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Registro de mortalidad	X		X		X			
2	Registro destete	X		X		X			
3	Registro de nacimiento	X		X		X			
4	Registro de empadre	X		X		X			
5	Registro de compras	X		X		X			
6	Registro de ventas	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Julio Ricardo Capristán Miranda	DNI N°	06663183
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	953708849
Años de experiencia	20	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestro	Lugar y fecha	04/10/2021
Metodólogo/ temático	Temático		

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Cosntrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta



Universidad
Norbert Wiener

Anexo.....Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias para incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021

Nombre de la propuesta:

Yo, Julio Capristan Miranda **identificado con DNI Nro 06663183 Especialista en Finanzas**. Actualmente laboro en Universidad Norbert Wiener. Ubicado en Lince. Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACION	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta - proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	X		X		X			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	X		X		X			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	X		X		X			

Y después de la revisión opino que:

1.
2.
3.

Es todo cuanto informo;

Firma

Fecha:...21/11/2021

Apellidos y nombres:	Capristan Miranda, Julio Ricardo		
Profesional en:	Administración	Título / grado	Maestro
Experiencia en años:	20	Experto en:	Finanzas
DNI:	06663183	Celular:	953708849
		Relación con la entidad	Docente



Universidad
Norbert Wiener

▲ Anexo.....Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias para incrementar la rentabilidad en la empresa cuyicultura en Cajamarca, 2021

Nombre de la propuesta:

Yo, Erik Jhonny Arevalo Vasquez con DNI Nro. 44396925 gerente Actualmente laboro en Jr. Cajamarca s/n. Ubicado en Cutervo. Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACION	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/Ingeniería.	X		X		X			
	La propuesta esta								

Y después de la revisión opino que:

1. Es viable la propuesta.....
2.
3.

Es todo cuanto informo;


ERIK JHONNY AREVALO VASQUEZ
DNI: 44396925
GERENTE

Firma
Fecha: 21/11/2021

Apellidos y nombres:	Arevalo Vasquez, Erik Jhonny		
Profesional en:	Administración	Título / grado	-
Experiencia en años:	6	Experto en:	Administración
DNI:	44396925	Celular:	953346690
		Relación con la entidad	Gerente

Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)

El registro de empadre.

N° De jaulas	Empadre diciembre 1er. Grupo		Empadre enero 2do. Grupo	
	H	M	H	M
E1	8	1		
E2	8	1		
E3	8	1		
E4	8	1		
E5	8	1		
E6	8	1		
F1	8	1		
F2	8	1		
F3	8	1		
F4	8	1		
F5	8	1		
F6	8	1		
G1			8	1
G2			8	1
G3			8	1
G4			8	1
G5			8	1
G6			8	1
H1			8	1
H2			8	1
H3			8	1
H4			8	1
H5			8	1
H6			8	1

Registro de nacimiento 1er. Grupo.

N° Jaula	Total de cuyes nacidos	Peso de crías por tamaño de camada (Gr)
A1	12	205
A2	13	150
A3	14	175
A4	13	205
A5	12	115
A6	14	140
B1	12	205
B2	12	150
B3	12	115
B4	11	140
B5	14	150
B6	13	175
Total	152	

Registro de nacimiento 2do. Grupo.

N° Jaula	Total de cuyes nacidos	Peso de crías por tamaño de camada (Gr)
C1	16	175
C2	13	150
C3	14	175
C4	14	205
C5	15	115
C6	14	140
D1	13	205
D2	15	150
D3	14	115
D4	16	140
D5	16	150
D6	13	175
TOTAL	173	

Registro de destete.

N° De jaulas	Total de nacidos en marzo		Total de nacidos en abril	
	H	M	H	M
E1	10			
E2		11		
E3	9			
E4		10		
E5	10			
E6		10		
F1	11			
F2	11			
F3		10		
F4	11			
F5	10			
F6	11			
G1			13	
G2				10
G3			11	
G4				11
G5			13	
G6				12
H1			13	
H2				14
H3			10	
H4				15
H5			15	
H6			13	

Registro de mortalidad.

N° De jaulas	Total nacidos marzo		Total nacidos abril	
	H	M	H	M
E1	2			
E2		2		
E3	5			
E4		3		
E5	2			
E6		4		
F1	1			
F2	1			
F3		2		
F4	0			
F5	4			
F6	2			
G1			3	
G2				3
G3			3	
G4				3
G5			2	
G6				2
H1			0	
H2				1
H3			4	
H4				1
H5			1	
H6			0	

Registro de venta de la primera camada 2021.

Año 2021	Cuyes destetados	Mes de venta junio	Cant. venta			Prec. venta
			S/20.00	S/25.00	S/30.00	
Marzo	124		500 GR	800 GR	1000 GR	
		6-Jun-21	50			1000.00
		12-Jun-21		55		1375.00
		26-Jun-21			10	300.00
	Venta total		50	55	10	2675.00

Registro de venta en la segunda camada 2021

Año 2021	Cuyes destetados	Mes de venta julio	Cant. venta			Prec. venta
			S/20.00	S/25.00	S/30.00	
Marzo	150		500 GR	800 GR	1000 GR	
		3-Jul-21	40			800.00
		10-Jul-21	30			600.00
		13-Jul-21	30			600.00
		21-Jul-21		20	5	650.00
		25-Jul-21		20		500.00
	Total		100	40	5	3150.00

Registro de compras en el primer año.

Gastos de infraestructura	Precio
Construcción del galpón	10000.00
Jaulas	2800.00
192 hembras reproductoras	2496.00
Instalación de agua	1200.00
24 machos reproductores	720.00
Comederos	168.00
Gastos totales	17700.00

Anexo 8: Transcripción de las entrevistas y/o informe del análisis documental

Cargo o puesto en que se desempeña	Gerente
Código de la entrevista:	Entrevista 01
Fecha:	07/10/2021
Lugar de Entrevista	Empresa

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	En su opinión ¿Cuáles son los elementos que afectan a la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	Los elementos que afectan a la rentabilidad son el clima, la morbimortalidad de los animales, la alimentación.
2	¿Qué opina usted sobre la rentabilidad de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	Es rentable debido a que actualmente hay una mayor demanda de consumidores debido a su valor nutricional de la carne.
3	¿Con qué frecuencia aumenta el capital? ¿Por qué?	Nuestro capital aumenta al año debido a que obtenemos préstamos para la compra de terrenos para el sembrío de más pastos.
4	¿Qué efectos tuvo la pandemia en los ingresos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	Hubo efectos positivos porque hubo mayor crecimiento en el consumo del cuy, debido a su valor nutricional de la carne ya que es una carne muy alta en proteínas y esto hizo que haya una escasez de cuyes; pero también tuvo efectos negativos como la falta de alimento concentrado debido a que hubo inmovilización social haciendo que no haya alimento concentrado y esto afectó el crecimiento y desarrollo del cuy.
5	¿Cuáles son sus gastos en siembra de pastos y en el mantenimiento de pastos cultivados?	En cuanto a la siembra de pastos estamos cultivando la maralfalfa, el pasto cuba 22 clon 55 y maíz que lo utilizamos en maíz chala (en choclo) la siembra de la maralfalfa y el pasto cuba 22 es una sola siembra y su corte se da cada 2 meses no requiere de gastos en cuanto a seguir sembrando o abonarlo porque el abono se hace con el guano del cuy previamente descompuesto. En el maíz chala gastamos peones en siembra.
6	¿Cuáles son los alimentos más utilizados para la crianza de los cuyes?	Estamos utilizando una alimentación mixta forraje y concentrado. Utilizamos 80 % de forraje, 20% de concentrado y agua. El forraje se está dando mezclado la maralfalfa, pasto cuba 22 y maíz chala y concentrado utilizamos el peletizado de una marca muy conocida y garantizada debido a que esta marca tiene un sello de garantía.
7	¿Cómo se encuentra la rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	Se encuentra estable porque la producción estimada de cuyes por mes no disminuye. Al contrario, tenemos poca mortalidad en la recría que es del destete hasta la venta haciendo que haya más cuyes en venta. Sin embargo, en la etapa de lactación hay mayor mortalidad debido a la salmonelosis.
8	¿Cuál es su opinión sobre la productividad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	Al inicio de la empresa la productividad es baja debido a que en el primer año nuestro gasto es mayor porque se paga los préstamos que se obtuvo para la infraestructura, la compra de cuyes, el sembrío de pastos y otros. A partir del segundo año la productividad de la empresa es mayor porque ya no tenemos gastos en construcción de la infraestructura de todo del galpón. En los años venideros gastaremos solo en medicina para combatir enfermedades y se paga un peón para el cultivo del forraje. El pago es de 25 soles diarios y el trabajo consta de tres días semanales. El peón el primer día limpia el terreno, segundo día siembra y el tercer día realiza fumigación para las plagas.

Cargo o puesto en que se desempeña	Administrador
Código de la entrevista:	Entrevista 01
Fecha:	07/10/2021
Lugar de Entrevista	Empresa

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	En un mes ¿Cuántos cuyes usted cree que puede tener listos para la venta?	Hemos proyectado una tasa de nacimiento de 2 cuyes por cada reproductor hembra. Como el galpón está dividido en dos partes el primer grupo hay 96 reproductores hembras por lo tanto se estima como mínimo una venta de 96 cuyes esto está incluido la mortalidad estimada desde el nacimiento hasta la venta que son 15 cuyes. Y en el siguiente grupo hay 96 reproductores hembras estimando una venta de 209 cuyes, también disminuyendo la mortalidad de 15 cuyes. Estos valores son estimados como mínimo.
2	¿Cuál es la cantidad aproximada de cuyes que vende en un mes?	La venta es variada va una venta desde 177 hasta 220 cuyes mensual.
3	En su opinión ¿Qué factor tiene mayor incidencia en rentabilidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	El factor más predominante que determina la rentabilidad es la alimentación. Si no se alimenta bien al cuy no podemos tener una saca en tres meses haciendo que se prolongue y por lo tanto tendremos más gastos y al mismo tiempo tendríamos presencia de enfermedades.
4	¿Qué opina usted sobre el nivel de las ventas en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	El nivel de ventas en muy alto porque hay mayor demanda de compradores haciendo que la venta sea rápida. El pago se realiza al contado permitiendo obtener una ganancia líquida.
5	¿Cuál es el tipo y estado que con más frecuencia compran las personas?	La venta de cuyes se está haciendo a personas naturales que hacen sus pedidos por adelantado. Cuando hay pedidos por adelantado el pago se realiza el 50% adelantado y 50% cuando se entrega el producto. Nos piden para actividades costumbristas como corte de pelo, cumpleaños, vota luto u alguna otra actividad familiar. También hay personas que vienen a la empresa para hacer sus compras. La frecuencia de venta varia puede ser que en tres días se termine toda la venta estimada del mes o también se puede terminar en siete días.
6	¿Cuántos quintales de concentrado compra al mes y cuál es su precio unitario?	Es variable. Porque en cada etapa del cuy hay variación de la cantidad de alimento. Pero tenemos un aproximado de 17 quintales por mes y su precio es de S/ 88.00 por quintal.
7	¿Cómo calificaría la rentabilidad de la empresa en el periodo 2020 ante el Covid-19? ¿Por qué?	La empresa en el año 2020 tuvo una buena rentabilidad debido a que hubo mayor demanda de compradores haciendo que la venta se haga muchas veces en un solo día. Y esto evitó que haya más consumo de alimento.
8	¿Qué medidas adapta en el área para evitar poner en riesgo la rentabilidad de la empresa cuyicultura Cajamarca 2021?	Nos cuidamos mucho en el tema de la saca del cuy porque no debe pasar más de 3 meses de edad. Como ya sabemos el costo de producción de un cuy, no lo vendemos por debajo de ese precio y así evitamos perder. Por ejemplo, en el año 2020 por el tema del Covid-19 no pudimos comprar concentrado y por consiguiente el cuy no pudo alcanzar su peso de 900 gr. Para la venta en tres meses, lo que se hizo es vender a menos precio, pero no por debajo de nuestro costo, y así evitar tener una sobrepoblación.

Cargo o puesto en que se desempeña	Supervisor
Código de la entrevista:	Entrevista 01
Fecha:	07/10/2021
Lugar de Entrevista	Empresa

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué productos utiliza en sanidad de cuyes y desinfección de galpones en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	Antibiótico: Mister cuy (contiene enrofloxacin al 10%) Quinolaba (enrofloxacin al 8%) Vitaminas: Complejo B12 y Chemstress. Antiparasitarios: Ectolab (eprinomectina) Desinfectantes: Lanza llama, Vanodine, Creso y Cal.
2	¿Cuáles son las enfermedades más frecuentes que atacan a sus galpones?	En primer lugar, tenemos la salmonelosis que es una enfermedad que se caracteriza por que el cuy tiene diarrea, erizamiento de pelo y falta de apetito. Otras enfermedades tenemos la linfadenitis que es la hinchazón de ganglios debido a una infección, también las Infecciones respiratorias y por último tenemos los ectoparásitos como piojos y pulgas.
3	¿En qué etapa existe mayor mortalidad en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	La mayor mortalidad se da en la etapa de lactancia (0 – destete)
4	¿Qué tipo de forrajes recomienda usted para la alimentación de cobayos en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	Se recomienda una alimentación variada entre leguminosas (alfalfa, centrocema, frejol, cucsum y otros) y gramíneas (maralfalfa, sorgo, Camerún, cuba 22, maíz chala y otros), también se complementa con concentrado y no debe faltar el agua.
5	¿Qué condiciones debería contar los galpones para una adecuada crianza en la empresa cuyicultura Cajamarca, 2021?	Tener una infraestructura adecuada que evite la corriente de aire directa a los animales, tener buena iluminación, el techo del galpón debe estar a una altura adecuada para evitar el calor, estar protegido de ingreso de animales como ratas, aves y no debe criarse junto a otra especie.
6	¿Cómo se realiza la selección de los futuros cuyes reproductores?	Que el cuy tenga buena contextura, que sea de una madre prolifera (de un promedio de tres crías) y crecimiento y desarrollo sea rápido.
7	¿Cuál es el beneficio que obtiene la empresa con el guano del cuy?	El guano del cuy lo estamos utilizando como abono orgánico previamente descompuesto en una compostera para luego ser utilizado en los pastos y de esta manera evitamos comprar químicos para los forrajes.
8	¿Por qué optaron la crianza de cuyes en jaulas y no en posas?	La crianza de cuyes lo manejamos en jaulas porque se maneja una buena limpieza e higiene, y evitamos muchas enfermedades, así como también los ectoparásitos.

Anexo 9: Pantallazos del Atlas.ti

Administrar códigos

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda Códigos Buscar & Filtrar Herramientas Vista

Crear grupo, Crear grupo inteligente, Código inteligente, Crear instantánea, Duplicar códigos, Renombrar códigos, Eliminar códigos, Editar comentario, Editar código inteligente, Abrir administrador de grupos, Cambiar color, Fusionar códigos, Dividir código, Abrir red, Árbol de códigos, Nube de palabras, Lista de palabras, Informe, Exportar a Excel

Explorador del proyecto

- RENTABILIDAD
 - Documentos (2)
 - Códigos (12)
 - Memos (0)
 - Redes (7)
 - Grupos de documentos (1)
 - Grupos de códigos (5)
 - Grupos de memos (0)
 - Grupos de redes (0)
 - Transcripciones de multi

Administrar de códigos

Buscar grupos de códigos

Grupos de códigos	Nombre	Enraizamiento	Densidad	Grupos
C.1. Rentabilidad (12)	C.1. Rentabilidad	5	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.1. Ingresos]
C.1.1. Ingreso (3)	C.1.1. Ingresos	4	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.1. Ingreso] [C.1.1. Ingresos]
C.1.1. Ingresos (4)	C.1.1.1. Ventas	7	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.1. Ingreso] [C.1.1. Ingresos]
C.1.2. Egreso (3)	C.1.1.2. Prestamos	2	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.1. Ingreso] [C.1.1. Ingresos]
C.1.3 Políticas de cobranza (3)	C.1.2. Egresos	8	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.2. Egreso]
	C.1.2.1. Compras	2	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.2. Egreso]
	C.1.2.3. Recibo por honorario	1	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.2. Egreso]
	C.1.3. Políticas de cobranza	1	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.3 Políticas de cobranza]
	C.1.3.1. Políticas de pago	2	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.3 Políticas de cobranza]
	C.1.3.2. Toma de decisiones	9	0	[C.1. Rentabilidad] [C.1.3 Políticas de cobranza]
	E.1. Factores que afectan la re...	10	0	[C.1. Rentabilidad]
	E.2. Estrategias	6	0	[C.1. Rentabilidad]

Comentario:

Selecciona ítem para ver su comentario

Administrar grupos

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda Grupos de códigos

Crear grupo, Crear grupo inteligente, Duplicar, Crear instantánea, Renombrar, Eliminar, Editar comentario, Editar grupo inteligente, Abrir administrador de códigos, Abrir red, Explorar en Internet, Exportar a Excel

Explorador del proyecto

- RENTABILIDAD
 - Documentos (2)
 - Códigos (12)
 - Memos (0)
 - Redes (7)
 - Grupos de documentos (0)
 - Grupos de códigos (5)
 - Grupos de memos (0)
 - Grupos de redes (0)
 - Transcripciones de multi

Administrar de grupos de códigos

Buscar grupos de códigos

Nombre	Tamaño	Creado por	Creado	Modificado por	Modificado
C.1. Rentabilidad	12	Derli Tarrillo Campos	8/10/2021 08:03	Derli Tarrillo Campos	8/10/2021 08:03
C.1.1. Ingreso	3	Derli Tarrillo Campos	7/10/2021 20:10	Derli Tarrillo Campos	7/10/2021 20:10
C.1.1. Ingresos	4	Derli Tarrillo Campos	7/10/2021 21:30	Derli Tarrillo Campos	7/10/2021 21:30
C.1.2. Egreso	3	Derli Tarrillo Campos	7/10/2021 21:03	Derli Tarrillo Campos	7/10/2021 21:03
C.1.3 Políticas de cobranza	3	Derli Tarrillo Campos	7/10/2021 21:22	Derli Tarrillo Campos	7/10/2021 21:22

Códigos en grupo:

Códigos no en grupo:

- C.1. Rentabilidad
- C.1.1. Ingresos
- C.1.1.1. Ventas
- C.1.1.2. Prestamos
- C.1.2. Egresos
- C.1.2.1. Compras
- C.1.2.3. Recibo por honorario

Comentario:

Selecciona ítem para ver su comentario

No se han seleccionado grupos (o se ha seleccionado más de un grupo)

RENTABILIDAD - ATLAS.ti - Sin licenciamiento

Administrar redes

Archivo Inicio Buscar & Codificar Analizar Importar & Exportar Herramientas Ayuda Redes Buscar & Filtrar Vista

Crear grupo
 Crear grupo inteligente
 Duplicar
 Renombrar red
 Eliminar red
 Editar comentario
 Abrir administrador de grupos
 Abrir red
 Exportar a Excel
 Analizar

Nuevo Administrar Explorar

Explorador del proyecto

Administrador de códigos Administrador de documentos Administrador de memos Administrador de redes

Buscar

- RENTABILIDAD
 - Documentos (2)
 - Códigos (12)
 - Memos (0)
 - Redes (7)
 - Grupos de documentos
 - Grupos de códigos (5)
 - Grupos de memos (0)
 - Grupos de redes (0)
 - Transcripciones de multi

Selecciona ítem para ver su comentario

No hay grupos de redes
 Cargar redes para así agruparlas
[Conoce más sobre grupos](#)

Buscar redes

Nombre	Grado	Grupos	Creado por
C.1. Rentabilidad	54		Derli Tarrillo Campos
C.1.1. Ingreso	17		Derli Tarrillo Campos
C.1.1. Ingresos	20		Derli Tarrillo Campos
C.1.2. Egreso	13		Derli Tarrillo Campos
C.1.3 Políticas de cobranz	15		Derli Tarrillo Campos
E.1. Factores que afectan	11		Derli Tarrillo Campos
E.2. Estrategias	7		Derli Tarrillo Campos

Comentario:

Selecciona ítem para ver su comentario