

**ANEXO 13**  
**FORMATO Y GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE PROPUESTAS DE SUBPROYECTOS DE**  
**SERVICIOS DE EXTENSIÓN – TIPO III**

**ANEXO 13.1: FORMATO DE PROPUESTA**  
**(SUBPROYECTOS TIPO III)**

**1) INFORMACIÓN GENERAL SOBRE EL SUBPROYECTO**

**1.1) SUBPROYECTO**

**1.1.1. Título del Subproyecto: Producción competitiva de Cuyes en el distrito de Huayucachi**

**1.1.2. Palabras clave: Competitividad Junín**

**1.1.3. Actividad: Pecuaria: Animales menores - CUY**

**1.1.4. Producto: Cuy Homogenizado**

**1.1.5. Localización: Distrito de Huayucachi, Provincia de Huancayo, Región Junín, ubicada al sur de la capital de provincia, a una altitud de 3,200 .m.s.n.m de clima templado y seco, se dedican a la actividad agropecuaria.**

**1.1.6. Región natural: Sierra Centro**

**1.1.7. Circunscripción política (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, Huayucachi**

**1.1.8. Duración del subproyecto en meses: 10 meses**

**1.1.9. Fecha tentativa de inicio: (octubre)**

**1.2) ENTIDAD PROPONENTE**

**1.2.1 Nombre de la Entidad Proponente: Asociación de criadores de cuyes "Tayta Niño"**

**1.2.2 Nombre de la Persona de Contacto: Lourdes Ríos Urpay**

**1.2.3 Dirección de la Entidad Proponente: Av. Real Nro. 0 (paradero estadio – centro pago electrocentro)**

**1.2.4 Localización de la Entidad Proponente Junin, Huancayo, Huayucachi**

**1.2.5 Teléfono: 064 - 433012**

### 1.3) ENTIDADES PARTICIPANTES

#### 1.3.1) ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DEMANDANTES

##### [1] Entidad Proponente (Organización de Productores Demandantes que asumirá este rol)

- Nombre de la Organización: Asociación de Criadores de Cuyes "Tayta Niño"
- Siglas de la Organización:
- Localización (Junín, Huancayo, Huayucachi):
- Dirección: Pje. 16 de Junio - Barrio Mantaro - Huayucachi
- Teléfono: 064 - 433012
- Fecha de Fundación: 16 de Junio
- Inscripción en Registros Públicos: Partida Electronica Nro. 11040582
- RUC: 20486481774
- N° total de Asociados: 28 asociados de acuerdo a registros públicos
- N° de Asociados que se espera atender con la presente propuesta: 12 productores
- Número total de clientes de servicios: 12
- Breve historia de la Organización:  
Los pobladores de Huayucachi criadores de cuyes luego de varias reuniones decidieron formalizar su organización, para ello tuvieron el apoyo de la Mesa de Coordinación de crianza de animales menores compuesta por entidades privadas y públicas (DRAJ- Junín, INIEA, ONG Escuela de Emprendedores, otras asociaciones de productores, Inversiones Peruanas SAC).  
Además desde fines del 2004 vienen recibiendo capacitaciones y asistencia técnica en instalaciones, pastos, sanidad, manejo y mercado temas que fortalecieron aun mas la organización, además como parte de sus actividades la oficina de crianza de animales menores desarrolló conjuntamente con los productores su plan estratégico.
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:  
La experiencia que tienen los productores de cuy de Huayucachi, es similar a todos los productores del Valle del Mantaro, ya que la crianza de cuyes es una tradición del poblador andino, la misma que se transmitió de generación a generación, la crianza familiar y de modalidad empírica es la base de los productores de la asociación, la misma que esta en procesos de cambio debido a las capacitaciones recibidas.
- Proyectos en ejecución: Actualmente vienen recibiendo asistencia técnica en sanidad para mejorar una de las características que solicita el mercado.  
Los logros obtenidos son los siguientes: a). Disminución de mortalidad, sensibilización en uso de raciones combinadas

#### 1.3.2) ALIADO (Datos según se trate de una Institución o Persona natural)

- Persona: Lourdes Del Rocío Ríos Urpay
- Grado de instrucción: Superior
- Especialidad: Administración de Empresas - Competencias Gerenciales
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, Huancayo
- Dirección: Jr. Alejandro O. Deustua 386 – El Tambo
- Teléfono y Fax: 064 - 254420
- Correo Electrónico: lou77755@hotmail.com
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:
  - Especialista en brindar asesoría a pymes con énfasis en procesos de articulación comercial sostenible con mercados locales, nacionales e internacionales, logrando articular a la fecha a 8 asociaciones productoras de cuyes a empresas procesadoras.
  - Especialista en planificación y diseño de estrategias de trabajo que garanticen la calidad, resultados y sostenibilidad de programas de negocios. con el propósito de incrementar los ingresos mejorando sus capacidades para el acceso competitivo al mercado. Lográndose la organización de una Rueda de Negocios de productos agropecuarios donde participaron 10 organizaciones de productores quienes se contactaron con Mercados Minka, Supermercado Santa Isabel, Savoy, Wawasana, Procesadora SAC entre otros.
  - Sistematización y monitoreo de procesos utilizando indicadores.
  - Desarrollo de actividades de servicios de desarrollo empresarial con enfoque de género y cuidado del medio ambiente, utilizando metodología de enseñanza para adultos.

- Consultor en temas de Mercado, proceso de gestión, evaluación de resultados de procesos, sistematización de experiencias de buenas prácticas.
- Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo.
- Logró concertar y firmar convenios con Market Mateo´s para la provisión de productos agroveterinarios, y Hortus para provisión de Semillas.
- Miembro de la Mesa de Coordinación de Crianza de Animales Menores.
- Gestión para la obtención de financiamiento para capacitaciones y asistencia técnica para productores de cuyes de Concepción, Pucará, Chupaca, Hualhuas y Huayucachi.
- Articulación a los productores con la empresa Inversiones Peruanas SAC para la provisión de cuyes y apoyo técnico a los productores.

**Proyectos o servicios en ejecución:**

1. Apoyo en la articulación comercial de productores de cuyes con la Empresa Inversiones Peruanas.
2. Diseño de propuestas de proyectos para el logro de financiamiento en servicios de capacitación y asistencia técnica para productores.
3. Ejecución del proyecto piloto de capacitación y asistencia técnica en sanidad para 5 asociaciones del Valle del Mantaro.

**Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:**

1. Ing. David Chanco – Jefe de la Oficina de crianza de animales menores de la DRA Junín – Telef. 064 - 251103
2. Eco. Alberto Matos Gilvonio, Director Regional del DIRCETUR Junín. – Telef. 064 - 433007
3. Ps. Carmen Gutierrez Olivera, consultor OIT – Telef. 01 - 2523925
4. José Antonio Valcarcel - Coordinador Senior Expert Corps de Swisscontact. – Telef. 01 - 2641707
5. Ing. Manuel Gonzales Dávila - Gerente Centro de Promoción Empresarial - CEPROEM.- 064 - 252023
6. Lic. Irma Valencia Sosa - Gerente Mi Banco Sucursal Huancayo. – Telef. 064 – 217239
7. Ing. Flavia Félix Huanca – Oficina de Transferencia Tecnológica – INIEA – Telef. 064 - 247011

**1.3.4) OFERENTES DE SERVICIOS PROPUESTOS**

**(Completar para cada persona o institución oferente, Datos según se trate de una Institución o Persona natural, Pueden ingresarse datos de hasta 10 Oferentes)**

- Nombre de la Institución/Persona: FERNANDO CHUMBRES RAMOS
- Grado de instrucción: SUPERIOR
- Especialidad: INGENIERIA ZOOTECNIA
- Servicios que brindará: ASISTENCIA TECNICA EN BUENAS PRACTICAS PECUARIAS, SANIDAD, MANEJO, Y FORMULACION DE RACIONES
- Razones por las que se eligió al oferente de servicios: Por su experiencia no solamente en estudios sino preferentemente por su trabajo de campo y ser propietario de una granja de cuyes
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junin, Huancayo, El Tambo
- Dirección: Jr. Sebastian Lorente 1344
- Teléfono: 064 9961291
- Correo Electrónico: fechura@hotmail.com
- Breve historia de la Institución:
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Es propietario de la granja de cuyes J & F, además fue expositor en la Feria Regional de Yauris los años 2003, 2004, 2005, y 2006 (mejor expositor) en el área de cuyes, fue administrador de la granja de cuyes San José, obteniendo resultados satisfactorios para el propietario, se incremento la producción de la granja, reducción de enfermedades sanitarias en un 70 % de la población de la granja Es Coautor del libro titulado: Manual de Crianza y Producción de cuyes en Sierra.
- Proyectos o servicios en ejecución: Actualmente vino administrando la granja de su propiedad con buenos resultados, viene brindando asesoría a la Granja Landeo ubicado en Moya – Huancavelica, y la granja San Luis en Acostambo en el manejo.
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:  
Ing. Miguel Irrazabal Uruchi, Separ; Ing. José Luis Espinoza Meza, propietario de la Granja Quintana (San Jerónimo); Ing. David Orellana – Presidente de la II Feria Ganadera de Huancán. (Agencia Agraria de Huancan)
- Nombre de la Institución/Persona: MARIA ANTONIETA CHAVEZ ALVARADO
- Grado de instrucción : Superior - ADMINISTRADORA

- Especialidad: LIC. En Administración de empresas
- Servicios que brindará: CAPACITACION en Plan de Negocios y fortalecimiento organizacional.
- Razones por las que se eligió al oferente de servicios: Por su experiencia de trabajo en campo en el sector y ser propietario de una granja de cuyes.
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junin, Huancayo, El Tambo
- Dirección: Almerana 140
- Teléfono: 064 243803
- Correo Electrónico: adipess@hotmail.com
- Breve historia de la Institución:
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Es propietario de la granja de cuyes en la localidad de San Jerónimo, fue coordinadora del proyecto de crianza de cuyes promovido pro Cemento Andino (Tarma). Brinda servicios de consultoria a empresas agropecuarias y comercio..
- Proyectos o servicios en ejecución: Actualmente viene administrando la granja de su propiedad con buenos resultados, viene brindando asesoría a los productores de cuyes de Pangoa.
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:  
Dra. Amparo Huamán- Ivita San Marcos – Cel. 9931139  
Miriam Aliaga – Región Junín – 7mo. Piso – Telef, 232230 (160)  
Ing. Felipe Centeno – Of. Coop. Técnica UNCP – Cel. 9691019
- Resumen del Equipo Técnico:

Nombre	Institución oferente a la que pertenece	Especialidad	Principales funciones a desempeñar como parte del Equipo Técnico
Fernando Chumbes Ramos	Consultor Independiente	Zootecnista	Asistencia Técnica en Buenas Prácticas Pecuarias, costos , registros, sanidad, infraestructura, manejo y articulación comercial Seguimiento y monitoreo del sub proyecto.
Lic. María Chávez Alvarado	Consultor Independiente	Administrador	Curso taller de Plan de Negocios y fortalecimiento organizacional

### **1.3.5) OTROS SOCIOS ESTRATÉGICOS**

- Nombre de la Institución: Inversiones Peruanas SAC
- Siglas de la Institución: INPESAC
- Fecha de Fundación: Septiembre del 2005
- Rol como Socio Estratégico No Oferente de Servicios: La empresa es la que realizará el rol comercializador, es decir, es la que demanda de cuyes standarizados en peso vivo, rendimiento de carcaza, de colores claros, a demás que será la que apoye al proyecto a incentivar, motiva a los productores a la obtención del producto deseado Realizará el curso sobre Reconocimiento del Producto.
- ¿Aporta dinero para el cofinanciamiento de los servicios? ¿Cuánto? NO
- Tipo de Institución: Sociedad Anónima Cerrada
- Pública o Privada: Privada
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, San Pedro de Saño.
- Dirección: Av. Turín 105 – San Pedro de Saño
- Teléfono: 064 - 254420
- Correo Electrónico: inpesac@yahoo.com.ar
- Breve historia de la Institución: Se funda en el mes de Septiembre del 2005, a iniciativa de 5 profesionales emprendedores de la región, para dedicarse a la transformación de carne de cuy (carcaza y enlatados), carne de alpaca, granos andinos, fibras de algodón y alpaca (hilos artesanales), su mercado actual es el mercado nacional (Huancayo, Lima) y el mercado externo (New York). La demanda actual es de 2000 cuyes semanales. Con la experiencia de sus socios logra interesantes convenios, alianzas estratégicas para el desarrollo empresarial así como para la búsqueda de mercado rentable, del mismo modo llega a participar en la Mesa de Coordinación de la Cadena Productiva del Cuy de forma permanente y es así que

coadyuva a la realización de talleres de capacitación para los productores en temas de Formulación de Raciones y Costos, y Diagnóstico y Prevención de Enfermedades para cuyes de Exportación, además sus profesionales participan en los Cursos Nacionales organizados por el INIEA y apoya en la promoción de la producción de cuyes en Huánuco y Huancavelica (Acoria, Huando y Colcabamba).

▪ **Experiencia de la Empresa:**

Forma parte de la Mesa de Coordinación de Crianza de Animales Menores (cuy) del Valle del Mantaro, como la COMERCIALIZADORA (empresa demandante de productos), en la actualidad se vienen brindando asistencia técnica a los productores proveedores, coorganizó cursos - talleres en temas de Formulación de raciones y Sanidad, sus profesionales apoyan y participan en las actividades del sector con el Ministerio de Agricultura de Junín y con el INIEA. Participó en Ferias Expo Yauris 2006 exponiendo productos (Envasado al vacío entero, trozados y enlatados de cuy) teniendo acogida del mercado local. La producción actual de la empresa es de 200 cuyes semanales (carcaza al vacío congelada) la misma que no llega a la meta planificada por la escasez aún del producto que cumpla con los requerimientos exigidos; 1000 enlatados mensuales (por introducción al mercado).

▪ **Servicios en ejecución:** En estos momentos trabaja mediante una alianza estratégica con la exportadora Andes Enterprises en el envío de cuy congelado a New York y de forma directa viene gestionando el registro sanitario de los enlatados mencionados para el mercado local y envío de muestras al exterior.

▪ **Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:** Lic. Iván Pomadaza Buendía – Gerente, Ing. David Chanco – Oficina de Crianza de Animales Menores de la DRA Junín, Ing. Whalter Rojas Vega – Coordinador de crianza de animales menores de la DRA Junín, Ing. Flavia Félix Huanca – Oficina de Transferencia Tecnológica del INIEA, Sra. Carola Acarley, administradora de Andes Enterprises

## **2) PLAN DE NEGOCIOS QUE SUSTENTA EL SUBPROYECTO**

### **2.1.1 ¿Cómo está el agro negocio actualmente? (Descripción de la situación actual Sin Proyecto):**

La organización de Criadores de Cuyes Tayta Niño de Huayucachi fue creado el 2005. Su ámbito de trabajo es el distrito de Huayucachi que se ubica al sur del valle del Mantaro, en la provincia de Huancayo, región Junín. Cuentan con 28 productores asociados con experiencia de crianza familiar de cuyes, actualmente cuenta con 12 socios activos.

Esta organización de pequeños criadores de cuy realiza su actividad de crianza de animales menores bajo un sistema de producción familiar tradicional donde participan todos los miembros de la familia en el mantenimiento y atención de la crianza, la participación de las familias en el proceso se debe a la creciente demanda del mercado por el producto, pero las condiciones productivas para responder este reto tienen restricciones debido a:

- El proceso no se planifica, ni registra cantidad y costos del bien producido.
- La crianza lo realizan en galpones de diversos tipos que no cuenta con las condiciones técnicas ni sanitarias por lo tanto las enfermedades y alta mortalidad disminuye ostensiblemente la población.
- Inadecuada clasificación y selección por lo tanto cuenta con crianza

heterogénea.

- La alimentación está compuesta por alfalfa y granos del lugar que expande el aparato digestivo restándole carne al animal
- La producción heterogénea de cuy con características diferenciadas en tiempo, cantidad de crías, calidad de carne motivo por el cual no logra cumplir los requerimientos del mercado.

Bajo esta forma su volumen de producción promedio por criador es de 30 cuyes mensuales, el costo de producción por unidad de cuy es de 4.9 y S/. 2.00 de gastos de comercialización, costo por debajo del promedio de 7.00 nuevos soles que refleja la poca inversión en técnicas y manejo productivo.

La comercialización es esporádica aún cuando hay posibilidades de mejores ganancias no se aprovecha las oportunidades de mercado con precios que permiten márgenes de utilidad, debido a que el ciclo de la comercialización se realiza a través de venta directa, son los intermediarios que les compran a S/.8 al barrer. También atienden la demanda de restaurantes y durante las fiestas patronales a S/. 9.50 exigiéndose por el precio un cuy de 1,300 gramos. Cuando se destina el producto a mercados locales el traslado de los animales se realiza en mallas, utilizando los servicios de transporte masivo cuyo costo de pasaje de S/.2.00 por 10 cuyes y gastos de alimentación por ese día. En algunos casos realizan la venta directa en los mercados locales obteniendo la suma de S/. 8.5 por unidad y al contado. Sus ingresos son en promedio de 212.5 en forma esporádica, como podemos observar en el cuadro.

DEMANDA	CANTIDAD	%	PRECIO UNITARIO	INGRESO BRUTO
Intermediario	10	35	8.0	80
Restaurant o fiestas	5	15	9.50	47.5
Mercados locales	10	35	8.50	85
Autoconsumo	5	15		
Total	30	100%	X 8.4	212.5

El proceso organizativo en formación se enfrenta a la barrera del individualismo que no permite fortalecer la organización unido a la desconfianza del trabajo conjunto no hace posible una articulación comercial adecuada.

Los sistemas productivos se encuentran dispersos y reunir la producción en un centro de acopio es la alternativa actual, esta situación es aprovechada por otros agentes del

mercado para ganar más que el productor en menor tiempo e inversión.

La crianza se financia con el dinero de los productores, solo en algunos casos algunos productores tienen financiamiento de entidades de la localidad, el mismo que se obtuvo porque tienen otra clase de ingresos, es decir trabajan en instituciones que les permite un ingreso seguro mensual y este es la garantía, y en otros casos tienen tiendas en sus casas, lo cual también constituye garantía de ingreso permanente. Las necesidades para mejorar la crianza son múltiples y no se cuenta con los medios financieros para afrontarlo ya que las entidades financieras no toman en cuenta de garantía aun la producción que pueda tener el productor, el alquiler del terreno en zonas rurales fluctúa entre los 5 soles por 100 m<sup>2</sup>, el costo de las pozas es de 100 soles aproximadamente de acuerdo a los materiales utilizados, el número de cuyes por granja es de 540 cuyes, 15 reproductores y el resto se destina a la venta manejando el productor un capital de 5550 soles

#### **2.1.2 Ideas principales sobre cómo mejorar el agro negocio (Resumen del Plan de Negocios a mejorar Con el Proyecto):**

Para mejorar el agronegocio los criadores(as) de cuy buscan alternativas que les permita hacer rentable su producción con el apoyo de asistencia técnica y capacitación para desarrollar las siguientes estrategias:

- i) Planificación de la producción, costos, registros y tributación mediante el curso de plan de negocios que permita elaborar un perfil de inversión / rentabilidad y asistencia técnica permanente en el tema.
- ii) Mejorar la calidad de la crianza orientada hacia la obtención de un producto estandarizado, peso y acabado apto para su comercialización en mercados. Para ello el proyecto formulará y aplicará un paquete nutricional diferenciado en los módulos demostrativos que le provea al cuy mayor peso en menor tiempo para la venta, mayor conversión alimenticia en mayor proporción de carne. Por otro lado la estandarización del producto realizando selección y saca para separar los animales de diferentes características esto se lograra a través de asistencia técnica de estandarización de la crianza.
- iii) Aplicación de Buenas Prácticas Pecuarias para ello se estructurará un curso de capacitación haciendo uso del módulo demostrativo, entrega de manuales de BPP para su aplicación por productor, asistencia técnica para realizar el seguimiento de la aplicación del BPP logrando como resultado el incremento de la población de cuyes de cada granja.

iv) Articulación comercial mediante la firma del contrato de compra y venta con Inversiones Peruanas SAC, para ello se realizará el seguimiento al cumplimiento de las cláusulas del contrato en cuanto a los parámetros requeridos, se realizará un curso de el curso de reconocimiento de la calidad del producto permitirá cumplir con los parámetros definidos por la empresa.

Todas estas estrategias también contarán con el apoyo decidido de las organizaciones integrantes de la Mesa de Coordinación de Crianza de Animales Menores.

El fin de este proyecto en resumen es incrementar la población de cuyes, habituar las buenas prácticas pecuarias, fortalecer de la asociación, independencia comercial y criterio empresarial que permita fortalecer la capacidad competitiva agropecuaria que les permita aprovechar el mercado actual y los mercados potenciales del cuy, que redunde directamente en la rentabilidad por productor.

## **2.2 Producto a mejorar (Oferta)**

El producto mejorado con el subproyecto es “cuy homogenizado” obtenido mediante la aplicación de estrategias de producción que les permita comercializar un producto de calidad y con características a las requeridas por empresas procesadoras.

### **a) Información detallada sobre el producto que se quiere obtener con el proyecto:**

La crianza se desarrollará en el distrito de Huayucachi con potencial en agua y pastos, la organización de productores de cuy “Tayta Niño de Huayucachi” producirá para dos mercados y cada uno de ellos requiere un tipo de producto como a continuación se detalla

**Producto Cuy I** para la Empresa Inversiones Peruanas SAC. que comprará el 80% de la producción total bajo las siguientes características definidas

- Peso de 1, 200 Kg
- Color de pelaje claro
- Piel sana
- Edad 3 meses a 4 meses
- Hígado y riñones sanos

### **Producto Cuy II.-**

Para las ferias de la localidad y mercados locales que comprarán el 15% de la producción total al precio de 9.5 nuevos soles los requerimientos son:

- Peso de 1.000 Kg. a más

- Color variado
- Piel sin especificaciones
- Edad sin especificaciones

El 5% de su producción esta destinada al autoconsumo.

**b) Información detallada sobre el proceso de producción del producto que se quiere obtener con el proyecto:**

La aplicación de BPP nos dará como resultado la estandarización del producto, condiciones sanitarias adecuadas, incremento de productividad y rentabilidad para el productor, de esta manera también se logrará una visión de producción empresarial.

<b>Tareas</b> (Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	<b>Detalles</b> (Tiempos, Riesgos, etc.)
1. Planificación, organización, registros de la producción, costos de la crianza y tributación.	1° semana planificar la crianza en función de la demanda del mercado y organizar la producción y el volumen de ventas. Posibles enfermedades
2. Acondicionamiento de los módulos de crianza	2 semana/ acondicionamiento del terreno, reconstrucción de pozas. No contar con presupuesto por productor
3. Aplicación de paquete nutricional adecuado	2 semana /Compra de alimentos, aplicación de raciones. Posibilidad de que los animales no respondan a las raciones alimenticias.
4. Selección y estandarización de la cría y recria	Cada 15 días después del parto/ Seleccionar la cría y recria por edad, por variedad. Ocurrencia de partos con características diferenciadas
5. Reconocimiento de características de productos requeridos por el mercado	Cada fin de semana en entregas a la comercializadora. Que no se tenga productos para la venta en forma semanal

**c) Información sobre los problemas productivos que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica (gracias al proyecto):**

Los productores tienen bajo conocimiento de las buenas prácticas agropecuarias por lo tanto no hay una planificación de la producción, ni registros de producción y costos, además las condiciones sanitarias no son las adecuadas por ende se tiene niveles de mortalidad altos, así como las raciones establecidas no logran el objetivo de tener un producto a tiempo y de acuerdo a las exigencias del mercado

<b>Tareas</b> (Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	<b>Problemas</b>	<b>Cómo se llega a la Solución</b> (Señalar las actividades de capacitación y asistencia técnica que permitirían resolver los problemas)
1. Planificación y organización	No se planifica la crianza en función de la demanda y no cuentan con registro de la producción, ni de costos que implica costos de producción invisibles	Capacitación en Plan de Negocios y asistencia técnica permanente en aplicación de herramientas de planificación, costos, registros y tributación

2. Acondicionamiento de los módulos de crianza	Prácticas tradicionales de crianza Desconocimiento de técnicas para la instalación que incrementan los niveles de mortalidad y merma de población	Implementar módulo demostrativo de crianza/ Asistencia técnica permanente de acondicionamiento de instalaciones de acuerdo a las especificaciones.
3. Aplicación de paquete nutricional adecuado.	Alimentación inadecuada que acrecienta el aparato digestivo no cumpliendo los estándares de carcaza que el mercado requiere e incrementan su costos.	Validación y asistencia técnica permanente en la aplicación del paquete nutricional.
4. Selección y estandarización de la cría y recria.	Heterogeneidad de los animales.	Asistencia técnica permanente en estandarización
5. Aplicación de buenas prácticas pecuarias	Condiciones de manejo inadecuado.	Asistencia técnica en aplicación de buenas prácticas pecuarias
6. Reconocimiento de características de productos requeridos por el mercado	Inexperiencia en el abastecimiento de mercados con parámetros determinados	Curso de reconocimiento de la calidad del producto

**d) Información sobre otros productores de este bien o producto en la región:**

Existe otras asociaciones de productores en el Valle del Mantaro como son los productores de Chupaca, Productores de Sicaya, Productores de Pucará, Productores de Hualhuas y otros sumando un total de 13 asociaciones de los cuales solo 7 asociaciones son formalizadas, los demás aun se encuentran en proceso de formalización, en su mayoría es decir el 90 % de las asociaciones forma parte de la Cadena de Coordinación de Criadores de Animales Menores donde también convergen otras instituciones públicas y privadas que apoyan y negocian con el sector. En su mayoría las asociaciones estan en un promedio de 30 cuyes mensuales y en el su mayoría el mercado actual es el local (ferias, fiestas patronales y malleros) y su promedio de precio de venta fluctúa de acuerdo al peso entre S/. 6.25 a 8.00.

**e) Información sobre cuánto cuesta la producción del producto que se quiere obtener con el proyecto:**

<b>Tareas</b> (Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	<b>Costo por año</b>	<b>Detalle del costo</b> (Costos directos, indirectos, inversiones, etc., incluyendo el costo del proyecto)
--	----------------------	--

1. Adecuación de módulos de crianza, e implementación de equipos	<b>3,888.00</b>		
2. Labores de crianza	<b>11,520.00</b>		
3. Costos de alimentación y control de enfermedades.	<b>8,290.80</b>		
<b>Costo total de producción</b>	<b>23,698.80</b>		
<b>Costo total del proyecto</b> (presupuesto total a cofinanciar)	<b>33,334.00</b>		
<b>Total Costos</b>	<b>58,032.80</b>		

### 2.3 Comercialización del producto (Demanda)

Los mercados que actualmente atienden son:

Mercado local: Que está conformado por restaurantes, fiestas patronales, malleros que venden en Huancayo mismo, Agrocap (vende en la ciudad de Lima) e Inversiones Peruanas SAC. (vende a mercado externo - USA)

Mercado nacional: Que está conformado por malleros (acopian en Huancayo y venden en Lima), restaurantes que tienen conocidos en la zona.

La ciudad que mas consume cuy es Lima con una demanda aproximada de 222,000 al año y su tendencia es ascendente.

En cuanto al mercado externo se tiene la siguiente información:

Los lugares de destino de la carne de cuy son: Port Elizabeth, Newark, New Yor, Miami y Los Angeles destinado a los latinos residentes en ese país mayoritariamente ecuatorianos.

Mercados Potenciales: Corea y Japón

#### a) Información detallada sobre la forma de comercialización del producto que se quiere obtener con el proyecto:

Características de la Comercialización	Detalles
1. Dónde venderán	En la planta de Inversiones Peruanas SAC ó en sus granjas
2. A quién venderán	A la empresa procesadora de cuy Inversiones Peruanas SAC (Producto Cuy I), feria y fiestas costumbristas (Producto Cuy II)
3. Cantidad que venderán	300 cuyes por mes.
4. Precio de venta	S/. 12.000 por unidad
5. Frecuencia de venta	Mensual
6. Modalidad de venta	Contado
7. Promoción del producto (propaganda para hacerlo conocido)	Ficha técnica y presentación del producto.
8. Cómo venden los competidores	Al barrer y a menos precio
9. Posibles nuevos compradores y/o nuevos mercados	Empresas locales como AGROCAP y otros.
10. Capacidad de los productores para producir más y poder vender a estos nuevos compradores y/o nuevos mercados	Cuentan con espacio para nuevos módulos, pastos y mano de obra barata para manejar módulos de 100 cuyes, cursos y asistencia técnica gracias al proyecto.
11. Riesgos en la comercialización	Cambio en patrones alimentarios de los demandantes, plagas y enfermedades, países cercanos que cuentan con tecnología de punta como Ecuador y Colombia.

#### b) Información sobre los problemas en la comercialización que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica (gracias al proyecto):

Características de la Comercialización	Problemas	Cómo se llega a la Solución (Señalar las actividades de capacitación y asistencia técnica que permitirían resolver los problemas)
1. Dónde venderán	Desconocimiento de oportunidades de mercado	Curso plan de negocios
2. A quién venderán	Venta a intermediarios	Curso plan de negocios
3. Cantidad que venderán	Volúmenes insuficientes para atender la demanda	Curso plan de negocios y Curso de BPP
4. Precio de venta	Baja calidad del producto comercializado igual precios bajos porque no manejan costos de producción	Curso Plan de Negocios y Curso de reconocimiento de la calidad del producto
5. Frecuencia de venta	No planifica la producción	Curso plan de negocios
6. Modalidad de venta	Contado v crédito	Curso plan de negocios

## 2.4 Cálculo de la rentabilidad neta gracias al Proyecto (Evaluación Económica y Financiera Incremental)

### a) Situación actual de los ingresos y los costos (situación sin proyecto):

- Ingresos actuales:

Producto:	CUY
Lugar de venta:	Intermediarios, mercado local y restaurantes

Mes/Detalle	DATOS	Primer año												Total año 1
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
<b>Granjas involucradas</b>	<b>12</b>													
<b>Cantidad de saca por cada año (unidades)</b>	<b>200</b>													
Unidades a vender a los intermediarios	35%	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Unidades a vender a las ferias y mercados	50%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
<b>Precio de venta (S/.) - Intermediarios</b>	<b>8.00</b>													
<b>Precio de venta (S/.) - ferias</b>	<b>9.00</b>													
<b>Total Ingresos (A1)</b>		<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>1,460</b>	<b>17,520</b>
Mes/Detalle		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total año 1
Costo total de inversión y mantenimiento	59.00	708	708	708	708	708	708	708	708	708	708	708	708	8,496
Madres alimentadas (20)	20	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	

por granja)														
Cuyes alimentados y que serán vendidos ese mes	1.00	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
Cuyes alimentados y que serán vendidos el siguiente mes	1.00	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
Cuyes alimentados y que serán vendidos en tres meses	0.75	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	
Cuyes alimentados y que serán vendidos en cuatro meses	0.25	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
Costo total de producción	1.50	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	15,120
Costo total de comercialización	<b>20.00</b>	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	20
<b>Total Costos (A2)</b>		<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>1,968</b>	<b>23,636</b>
<b>Ganancias Netas</b>		<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-508</b>	<b>-6,116</b>

Mes/Detalle	Segundo año												
	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	Total año 2
<b>DATOS</b>													
<b>Granjas involucradas</b>	12									15			
<b>Cantidad de saca por cada año (unidades)</b>	200												

Unidades a vender a los intermediarios	15%	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	1,260
Unidades a vender a las ferias y mercados	65%	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
<b>Precio de venta (S/.) - Intermediarios</b>	<b>8.00</b>														
<b>Precio de venta (S/.) - ferias</b>	<b>12.00</b>														
<b>Total Ingresos (A1)</b>		<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>1,200</b>	<b>14,400</b>
<b>Mes/Detalle</b>		<b>M13</b>	<b>M14</b>	<b>M15</b>	<b>M16</b>	<b>M17</b>	<b>M18</b>	<b>M19</b>	<b>M20</b>	<b>M21</b>	<b>M22</b>	<b>M23</b>	<b>M24</b>	<b>Total año 2</b>	
Costo total de inversión y mantenimiento	10,620	885	885	885	885	885	885	885	885	885	885	885	885	885	10,620
Madres alimentadas (20 por granja)	<b>20</b>	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	
Cuyes alimentados y que serán vendidos ese mes	<b>100%</b>	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
Cuyes alimentados y que serán vendidos el siguiente mes	<b>100%</b>	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
Cuyes alimentados y que serán	<b>75%</b>	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	

vendidos en tres meses														
Cuyes alimentados y que serán vendidos en cuatro meses	<b>25%</b>	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Costo total de producción	<b>1.50</b>	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	1,185.00	14,220
Costo total de comercialización	<b>20.00</b>	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	1.67	20
<b>Total Costos (A2)</b>		<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>2,070</b>	<b>24,840</b>
<b>Ganancias Netas</b>		<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>870</b>	<b>-10,440</b>

b) Situación futura de los ingresos y los costos, después de recibida la capacitación y asistencia técnica con el proyecto (situación con proyecto):

• Ingresos futuros:

Producto:	Cuy homogenizado
Lugar de venta:	Empresa procesadora, Ferias y mercado

Mes/Detalle	DATOS	Primer año												Total año 1
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
Granjas involucradas	12													
Cuyes para la venta por granja	30													
Unidades a vender en ferias	25%	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1,080

Producto cuy I															
unidades a vender empresa industrializadora Producto Cuy II	60%	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	2,592
<b>Precio de venta (S/.) - ferias</b>	<b>9.50</b>														
<b>Precio de venta (S/.) - empresa</b>	<b>12.00</b>														
<b>Total Ingresos (B1)</b>		<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>3,447</b>	<b>41,364</b>
<b>Mes/Detalle</b>		<b>M1</b>	<b>M2</b>	<b>M3</b>	<b>M4</b>	<b>M5</b>	<b>M6</b>	<b>M7</b>	<b>M8</b>	<b>M9</b>	<b>M10</b>	<b>M11</b>	<b>M12</b>	<b>Total año 1</b>	
Costo total de adecuación de instalación	<b>324</b>	<b>3,888</b>													<b>3,888</b>
Costo total de mantenimiento	96	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>1,146</b>	<b>13,752</b>
Costo total de control de enfermedades	0.50														
Madres alimentadas (20 por granja)	20	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240		
Cuyes alimentados y que serán vendidos ese mes	1.00	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30		
Cuyes alimentados y que serán vendidos el siguiente mes	0.75	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23		

Cuyes alimentados y que serán vendidos en dos meses	0.25	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8		
Costo total de alimentación	2.10	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	<b>7,560</b>	
Costo de vacunación	0.50			150.00			150.00			150.00			150.00	<b>600</b>	
Costo total de post cosecha/post producción (si corresponde)														-	
Costo total de procesamiento (si corresponde)														-	
Costo total de proyecto	39,840	15,720	2,860	3,185	2,325	2,325	3,485	2,325	2,325	2,325	2,325	2,325	38,902	-	<b>78,104</b>
<b>Total Costos (B2)</b>	<b>39,961</b>	<b>21,384</b>	<b>4,636</b>	<b>5,111</b>	<b>4,101</b>	<b>4,101</b>	<b>5,411</b>	<b>4,101</b>	<b>4,101</b>	<b>4,251</b>	<b>4,101</b>	<b>40,678</b>	<b>1,926</b>	<b>103,904</b>	
<b>Ganancias Netas</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		<b>17,937</b>	<b>1,189</b>	<b>1,664</b>	<b>654</b>	<b>654</b>	<b>1,964</b>	<b>654</b>	<b>654</b>	<b>804</b>	<b>654</b>	<b>37,231</b>	<b>1,521</b>	<b>62,540</b>	

\* Se han prorrateado los costos comerciales anuales en meses

Mes/Detalle	DATOS	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	Total año 2
Granjas involucradas	12													
Cuyes para la venta por	45													

<b>granja</b>														
Unidades a vender en ferias Producto cuy I	10%	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	648
unidades a vender empresa industrializadora Producto Cuy II	70%	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	4,536
<b>Precio de venta (S/.) - ferias</b>	<b>9.50</b>													
<b>Precio de venta (S/.) - empresa</b>	<b>12.00</b>													
<b>Total Ingresos (B1)</b>		<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>5,049</b>	<b>60,588</b>
<b>Mes/Detalle</b>		<b>M13</b>	<b>M14</b>	<b>M15</b>	<b>M16</b>	<b>M17</b>	<b>M18</b>	<b>M19</b>	<b>M20</b>	<b>M21</b>	<b>M22</b>	<b>M23</b>	<b>M24</b>	<b>Total año 2</b>
Costo total de adecuación de instalación														
Costo total de mantenimiento	<b>16,650</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>1,387</b>	<b>16,644</b>
Costo total de control de enfermedades														-
Madres alimentadas (20 por granja)	<b>25</b>	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	
Cuyes alimentados y que serán vendidos ese mes	<b>100%</b>	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	
Cuyes alimentados y	<b>75%</b>	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	

que serán vendidos el siguiente mes														
Cuyes alimentados y que serán vendidos en dos meses	<b>25%</b>	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
Costo total de alimentación	2.10	819.00	819.00	819.00	819.00	819.00	819.00	819.00	819.00	819.00	819.00	819.00	819.00	<b>9,828</b>
Costo de vacunación	0.50			195.00			195.00			195.00			195.00	<b>780</b>
<b>Total Costos (B2)</b>		<b>2,206</b>	<b>2,206</b>	<b>2,401</b>	<b>2,206</b>	<b>2,206</b>	<b>2,401</b>	<b>2,206</b>	<b>2,206</b>	<b>2,401</b>	<b>2,206</b>	<b>2,206</b>	<b>2,401</b>	<b>27,252</b>
<b>Ganancias Netas</b>		<b>2,843</b>	<b>2,843</b>	<b>2,648</b>	<b>2,843</b>	<b>2,843</b>	<b>2,648</b>	<b>2,843</b>	<b>2,843</b>	<b>2,648</b>	<b>2,843</b>	<b>2,843</b>	<b>2,648</b>	<b>33,336</b>

c) Comparación de la situación futura con la situación actual: Cálculo de las ganancias netas que resultarán de haber mejorado el agro negocio mediante la contratación de servicios de capacitación y asistencia técnica gracias al proyecto (Análisis Incremental):

	Situación futura (Segundo año)	Situación actual	Diferencia
<b>Ingresos totales</b>	60,588	14,400	46,188
<b>Costos totales</b>	27,252	24,840	2,412
<b>Ganancias Netas</b>	33,336	10,440	43,776

**Nota:** Es obligatorio adjuntar el archivo Excel que contiene todos los cálculos que se han hecho para obtener la información numérica solicitada en la sección "e" del Capítulo 2.2, la sección "c" del Capítulo 2.3, y las secciones "a", "b" y "c" del Capítulo 2.4. Opcionalmente se puede añadir otros archivos Excel complementarios (máximo 2), con información numérica adicional.

d) Información sobre cómo harán los productores para financiar el agro negocio mejorado:

<b>Fuente/Año</b>	<b>Primer Año (S/.)</b>	<b>Segundo Año (S/.)</b>
Dinero propio de los productores para el agro negocio (aparte del dinero para el proyecto)	23,698.80	19,810.80
Dinero de los productores para el proyecto	4,463.42	-----
Dinero de INCAGRO para el proyecto	29,870.58	-----
<b>Total</b>	58,032.80	19,810.80

### 3) PLAN DE SERVICIOS

#### 3.1 Actividades que conforman el Plan de Servicios

a) **Actividades para atacar los problemas productivos que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica con el proyecto** (seleccionar los problemas y actividades más importantes de aquellos señalados en la sección "c" del Capítulo 2.2 del Plan de Negocios):

<b>Actividad</b>	<b>Detalle</b> (Sobre la forma en que se realizará la actividad)	<b>Problemas Productivos que resolverá</b> (En producción; post cosecha/post producción; procesamiento)	<b>Miembro del equipo técnico responsable de la actividad</b>
1. Mejorar las instalaciones de crianza	Implementar módulo demostrativo de crianza.	Hacinamiento de la crianza	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>
2. Aplicación de paquete nutricional adecuado	Difundir paquete nutricional demostrativo	Alimentación inadecuada	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>
3. Asistencia técnica en estandarización y calidad del producto	Asistencia técnica en estandarización	Heterogeneidad de la crianza	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>
4. Asistencia técnica en buenas prácticas pecuarias	Asistencia técnica en aplicación de buenas prácticas pecuarias	Condiciones de manejo inadecuado	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>
5. Pasantía	Visita guiada a mejores granjas de la región	No tienen modelo a seguir	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>

b) **Actividades para atacar los problemas en la comercialización que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica con el proyecto** (seleccionar los problemas y actividades más importantes de aquellos señalados en la sección "b" del Capítulo 2.3 del Plan de Negocios):

<b>Actividad</b>	<b>Detalle</b> (Sobre la forma en que se realizará la actividad)	<b>Problemas en la Comercialización que resolverá</b>	<b>Miembro del equipo técnico responsable de la actividad</b>
Curso plan de negocios	Organización de la producción en función de la oferta y demanda	Desconocimiento de oportunidades de mercado	<b>Lic. Maria Chávez Alvarado</b> <b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>
	Análisis de oportunidades de mercado	Venta a intermediarios	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>
	Organizar la producción por organización	Volúmenes insuficientes para atender la demanda	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>
	Manejo tributario	Temor de trabajar en un sistema formal que les facilite la articulación al mercado.	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>
Curso de	Detallar los	Baja calidad del producto	<b>Consultor de</b>

reconocimiento de la calidad del producto	parámetros de producto.	comercializado	<b>Inversiones Peruanas SAC</b>
Asistencia técnicas en articulación comercial	Se hará acompañamiento a los productores en la saca, traslado al centro de acopio y venta	Dificultades para traslados, inoportunidad de entrega	<b>Ing. Fernando Chumbes Ramos</b>

### 3.2 Tema(s) prioritario(s) de INCAGRO para los concursos del FTA que será desarrollado(s) en el proyecto

Tema(s) que se desarrollará(n):	Promoción de la cadena agrocomercial Promoción de BPA Contribución a la conservación del medio ambiente Promoción de sistema agropecuarios sostenibles
Explicación de cómo se incorporará el tema en las actividades del Plan de servicios:	<p>La articulación de mercado es la que fortalece la promoción de la cadena agrocomercial del cuy ya que con la capacitación técnico productivo, gestión empresarial y asistencia técnica propuestos mejoran la producción garantizando de esta manera la interrelación del producto mejorado con la demanda insatisfecha y por ende lograr una mayor rentabilidad para los productores de cuyes organizados logrando también en ellos el reconocimiento de los beneficios de los servicios de asistencia técnica por la contribución al desarrollo del mercado de servicios.</p> <p>La promoción de buenas prácticas agropecuarias permitirá lograr productos mejorados con tendencia ecológica, sensibilizando a los pequeños productores de cuy a cerca de la utilización sostenible de los recursos naturales básicos para la producción.</p> <p>La producción de la carne de cuy esta orientada al consumo externo, basada por lo tanto en alimentación netamente orgánica, respondiendo a las tendencias de nuevos patrones alimenticios, se realizará en un marco de aseguramiento de procesamiento postproducción que permitirá lograr el desarrollo empresarial agroindustrial ecoeficiente.</p> <p>De esta manera, las ventajas de la actividad productiva del cuy a largo plazo respecto a la sustentabilidad ambiental, se basa en la contribución de la crianza de animales menores al mejoramiento del sistema agro ecológico. Sobre la rentabilidad / mercado se pretende copar nichos importantes del mercado para este tipo de producto mejorado, que alcance la niveles de rentabilidad aceptables; fortaleciendo la organización de Productores de cuy, que respondan a la demanda continua y se generen cambios de actitud hacia una cultura exportadora con capacidad de negociación.</p>

### 3.3 Resultados o impactos que se esperan con el proyecto:

- La población de cuyes por granja se incrementa de 4000 a 6000 en Distrito de Huayucachi luego de finalizado el proyecto.
- 30 familias criadoras de cuy se organizan e invierten en mejorar su producto para mercados de exportación después de finalizado el proyecto.
- 12 Criadores logran colocar un 90% de su producción para la empresa procesadora en el 2do año incrementando sus ganancias en un 50 % de 8 soles actuales a 12 soles por cuy de 1200 Kg.
  - 12 de 12 productores registran su producción, costos y realizan bien el proceso tributario
  - 12 de 12 productores planifican el incremento de la población de cuyes en función al mercado
- 12 de 12 productores cuentan con un Plan de Negocios rentable
  - 12 de 12 criadores aplica adecuadamente los módulos de procedimientos de BPP al finalizar el proyecto.
  - El 80 % de la población de cuyes cumple con los estándares exigidos al final del proyecto
  - 12 de 12 granjas de cuyes reacondicionan e implementan sus galpones el segundo mes
  - Reducción del índice de enfermedades e incremento de la población en un 50% al finalizar el proyecto
- 12 de 12 criadores aplican el paquete nutricional y obtienen el incremento del 20 % de proporción de

- carne desde el inicio del segundo trimestre
- 80 % de la producción cumple los requerimiento de calidad del mercad
- - El aliado y oferente se consolidan y especializan como proveedores de servicios de extensión (en precios, control de costos e buenas prácticas agropecuarias) al finalizar el subproyecto.

### 3.4 Responsabilidad Ambiental:

Los resultados de la evaluación realizada en el distrito de intervención del sub proyecto en relación con la influencia de pesticidas y su grado de toxicidad. Para ello se consideraron 1 plaga y 2 patógenos para el cultivo de forraje (gramíneas y leguminosas, con el siguiente resultado.

El 25 % de los pesticidas usados son extremadamente tóxicos; el 35 % altamente tóxicos; 25 % moderadamente tóxicos y sólo el 15 % ligeramente tóxicos. El panorama descrito configura un escenario sumamente crítico en relación con un manejo equilibrado del medio ambiente.

**La propuesta agropecuaria del sub proyecto se propone contribuir a revertir esta situación, sin embargo, dado el nivel de deterioro del medio y la influencia permanente de agentes externos y al hecho de que no se aborda la totalidad de las plantas, esta reversión será progresiva.**

En este marco, la primera prioridad se asigna a la erradicación de herbicidas y pesticidas y fungicidas extremada y altamente tóxicos. Los demás componentes de las técnicas agropecuarias que deben ser incorporadas por los productores serán:

Manejo de suelos: Abonamiento orgánico con incorporación de compost y rastrojos.

Manejo adecuado de plagas y enfermedades: que comprende; prácticas culturales: deshierbas manuales, rotación de cultivos en cultivo de forrajes; control biológico: plaguicidas biológicos y naturales y resistencia a plagas y enfermedades

### 3.5 Responsabilidad Social:

El sub proyecto considera como un eje de intervención importante el fortalecimiento de las asociación de productores de cuy, esta será la responsable de liderar la articulación con segmentos dinámicos de mercado superando las desventajas de escala de la pequeña producción. Ello implica reforzar el rol social de la asociación con capacidades emprendedoras de gestión empresarial y de asociación, Asimismo del los servicios que prestará el sub proyecto buscan mejorar las capacidades técnicas, de gestión y de comercialización al núcleo familiar responsable del proceso, predominando las actitudes basadas en equidad de género.

### 3.6 Marco Lógico:

#### Fin (Contribuir a la diversificación de ingresos familiares en el Distrito de Huayucachi):

- La población de cuyes por granja se incrementa de 4000 a 6000 en Distrito de Huayucachi luego de finalizado el proyecto.
- 30 familias criadoras de cuy se organizan e invierten en mejorar su producto para mercados de exportación después de finalizado el proyecto.

#### Propósito (Lograr mejores precios por la venta de cuy los criadores asociados en el distrito de Huayucachi):

- 12 Criadores logran colocar un 90% de su producción para la empresa procesadora en el 2do año incrementando sus ganancias en un 50 % de 8 soles actuales a 12 soles por cuy de 1200 Kg.

#### Nombre del Componente Mejorando la Gestión Empresarial:

- 12 de 12 productores registran su producción, costos y realizan bien el proceso tributario
- 12 de 12 productores planifican el incremento de la población de cuyes en función al mercado
- 12 de 12 productores cuentan con un Plan de Negocios rentable

#### Actividades por Componentes:

- 1 curso – taller en Plan de Negocios y fortalecimiento organizacional el 1er mes.

<ul style="list-style-type: none"> <li>Asistencia técnica permanente en registros, costos y tributación desde el 1er mes al 10° mes.</li> </ul>
<p><b>Nombre del Componentes Fortaleciendo el Manejo Técnico:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>12 de 12 criadores aplica adecuadamente los módulos de procedimientos de BPP al finalizar el proyecto.</li> <li>El 80 % de la población de cuyes cumple con los estándares exigidos al final del proyecto</li> <li>12 de 12 granjas de cuyes reacondicionan e implementan sus galpones el segundo mes</li> <li>Reducción del índice de enfermedades e incremento de la población en un 50% al finalizar el proyecto</li> <li>12 de 12 criadores aplican el paquete nutricional y obtienen el incremento del 20 % de proporción de carne desde el inicio del segundo trimestre</li> </ul>
<p><b>Actividades por Componentes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Construcción e implementación de (1 ) módulo demostrativo el 1er mes</li> <li>Aplicar paquete nutricional diferenciados el 1er trimestre</li> <li>1 Curso taller en BPP el 1er mes</li> <li>Asistencia Técnica permanente en BPP, nutrición y estandarización</li> <li>1 manual de BPP</li> <li>1Pasantía a granjas de la región</li> </ul>
<p><b>Nombre de Componente (Fortaleciendo la comercialización):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>80 % de la producción cumple los requerimiento de calidad del mercado:</li> </ul>
<p><b>Actividades por Componente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 curso – taller sobre Reconocimiento del Producto</li> <li>Asistencia Técnica en temas relacionados a comercialización</li> </ul>

#### 4) PRESUPUESTO (Ver Documento en Excel)

##### 4.6 Presupuesto Total

##### 4.7 Descripción de la Estrategia de Cofinanciamiento:

Fuente	Comentario
Acciones para garantizar el cumplimiento del cofinanciamiento de los productores demandantes: a. Contrato con empresa comercializadora b. Registro de ventas	La empresa comercializadora ingresa al proyecto como socio estratégico para la obtención de recursos de los productores mediante la venta de productos de acuerdo a estándares exigidos
Acciones para garantizar el cumplimiento del cofinanciamiento de los colaboradores (si los hubiere):	Registros de Ventas mensuales y seguimiento del personal técnico.
Acciones para garantizar el cumplimiento del cofinanciamiento de los socios estratégicos no oferentes de servicios (si los hubiere):	Contrato firmado
Cómo harán los productores para conseguir el dinero para el cofinanciamiento:	Ventas semanales, quincenales y mensuales que realizan de cuyes para carne y reproductores.
Cómo harán efectivo su aporte monetario los productores (momento, modalidad):	El aporte monetario de los productores se realizarán mediante la modalidad de pago de cuotas mensuales al tesorero de la asociación.