

**FORMATO DE PROPUESTA  
(SUBPROYECTOS TIPO III)**

**1) INFORMACIÓN GENERAL SOBRE EL SUBPROYECTO**

**1.1) SUBPROYECTO**

**1.1.1. Título del Subproyecto:**

"Incremento De La Rentabilidad Económica En La Asociación Civil De Criadores De Cuyes Sicaya".

**1.1.2. Palabras clave:**

Cuy, producción, comercialización.

**1.1.3. Actividad:**

Pecuaria

**1.1.4. Producto:**

Cuy en pie (vivo) para carne

**1.1.5. Localización:**

Región quechua, Cuenca del río Mantaro, margen derecha.

**1.1.6. Región natural:**

Sierra Centro

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

-Departamento: Junín

- Provincia: Huancayo

- Distrito: Sicaya.

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

12 meses

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

Diciembre del 2006

**1.2) ENTIDAD PROPONENTE**

**1.2.1 Nombre de la Entidad Proponente:**

Asociación Civil de Criadores de Cuyes Sicaya

**1.2.2 Nombre de la Persona de Contacto:**

Maria Luz García Hospinal

**1.2.3 Dirección de la Entidad Proponente:**

Calle Esperanza 551 - Sicaya

**1.2.4 Localización de la Entidad Proponente:**

-Departamento: Junín

- Provincia: Huancayo

- Distrito: Sicaya.

**1.2.5 Teléfono:**

(064) - 418232

### **1.2.6 Fax:**

No cuenta con fax

### **1.2.7 Correo electrónico:**

chely948@hotmail.com

## **1.3) ENTIDADES PARTICIPANTES**

### **1.3.1) ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DEMANDANTES**

#### **[1] Entidad Proponente**

- Nombre de la Organización:  
Comunidad Campesina de Sicaya representando a la Asociación Civil de Criadores de Cuyes Sicaya
- Siglas de la Organización:  
C. C. S
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito):
  - Departamento: Junín
  - Provincia: Huancayo
  - Distrito: Sicaya.
- Dirección:  
Calle Real S/N, segundo piso del Centro Civico - Sicaya
- Teléfono:  
418232
- Fax:
- Correo Electrónico:  
chely948@hotmail.com
- Fecha de Fundación:  
3 de noviembre del 2003
- Inscripción en Registros Públicos:  
N° 00014
- RUC:  
20134903334
- N° total de Asociados:  
20 miembros
- N° de Asociados que se espera atender con la presente propuesta:  
20
- Número total de clientes de servicios  
20
- Breve historia de la Organización:

El 2003 ante la crianza familiar, con limitaciones para incrementar la producción y productividad, observando el incremento en la demanda de carne de cuy, personas decididas a mejorar la crianza, forman la asociación. De este modo, en conjunto podrán ofrecer un mayor

volumen de producción y tener cierta capacidad de negociación para obtener precios razonables.

El 2005 se integraron al proyecto de la cadena productiva de cuyes en la Dirección Regional Agraria – Junín.

- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Solamente la iniciativa de venta conjunta desde la asociación.
- Proyectos en ejecución: Ninguno.

### **1.3.2) ALIADO**

- Nombre de la Institución/Persona: Maria Luz García Hospinal
- Persona al interior de la Institución que asumirá la responsabilidad como Aliado/(No aplica): Maria Luz García Hospinal
- Siglas de la Institución/Grado de instrucción:  
Estudiante Universitario De La Facultad De Ingeniería Zootecnia
- Fecha de Fundación/Especialidad: 03 de julio del 2006
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, Tambo
- Dirección: Calle Esperanza N° 551
- Teléfono y Fax: 418232
- Correo Electrónico: chely9478@hotmail.com
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:
  - Asesorías a nivel privado con criadores de cuyes, en el Valle del Mantaro bajo la supervisión y apoyo de docentes de la Universidad. (2004 – 2006)
  - Curso de Animales Menores – Cuyes (UNCP-2004)
  - Cursos de especialización en manejo de pastos. (INIA- 2003)
  - Experiencia familiar en crianza de cuyes.
- Proyectos o servicios en ejecución: Proyecto de Mejora Genética de Raza Bráhman en la Asociación de Productores Agropecuarios San Cristóbal – Palcazú.
- Organización de Curso Teórico - Práctico de Helicicultura.
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:
  - Facultad de Ingeniería Zootecnia de la Universidad Nacional del Centro del Perú
  - Ing. Mario Vilchez Crisóstomo. Jefe de prácticas de la facultad de Zootecnia.  
Teléfono: 243282
  - Asociación de Productores Agropecuarios San Cristóbal - Palcazú

### **1.3.3) COLABORADORES:**

No hay colaboradores en la propuesta

### **1.3.4) OFERENTES DE SERVICIOS PROPUESTOS**

#### **OFERENTE N° 01**

- **Nombre de la Institución/Persona:**  
Mario Vilchez Crisóstomo
- **Siglas de la Institución/Grado de instrucción (y Profesión si la instrucción es superior):**

- UNCP / Superior.
- Ingeniero Zootecnista, con maestría en Desarrollo Rural.
- Fecha de Fundación/Especialidad: 1989.
- **Servicios que brindará:**
  - Capacitación en Liderazgo y Desarrollo Personal.
  - Identificación de Características del Producto
  - Información de nuevos y mejores Mercados.
  - Comercialización del cuy.
- **Razones por las que se eligió al oferente de servicios:**  
Experiencia y facilidad de comunicación con productores rurales.
- **Localización** (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, El Tambo.
- Dirección: Pasaje Los Cipreses 148 – El Tambo
- Teléfono: 064 - 243882
- Fax: 064 - 243882
- Correo Electrónico: av\_marvil@yahoo.es
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Capacitación y comunicación con campesinos productores en Huancavelica, proyecto: Conservación In Situ.
- Proyectos o servicios en ejecución:  
Ninguno.
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:  
Ing. M. Sc. Oscar Garay (INIEA – Santa Ana / Huancayo.); Ing. M. Sc. Wilfredo Cavero (INIEA – Santa Ana / Huancayo.); Lic. Raúl Santana (Grupo Talpuy / Huancayo.); Ing. M. Sc. Augusto Olivares (Ministerio de Agricultura / Huancavelica.); Ing. M. Sc. Imigidio Santos Saenz (Ruru Inca / Huancavelica.); Lic. Rafael Huamán (Región Huancavelica – Planificación y Ordenamiento Territorial / Huancavelica.); Arq. Juan Espinola (Escuela Mayor de Desarrollo / Lima.); Blgo. M. Sc. Juan Torres Guevara (CCTA / Lima).

## **OFERENTE N° 02**

- **Nombre de la Institución/Persona:**  
Evelio Saavedra Peña
  - Siglas de la Institución/Grado de instrucción (y Profesión si la instrucción es superior):  
UNCP / Superior, Ing. Zootecnista, Maestría en Sistemas de Producción Agropecuario.
  - Fecha de Fundación/Especialidad:  
1979
  - Servicios que brindará:  
Capacitación en Administración de la Producción.
  - Razones por las que se eligió al oferente de servicios:  
Experiencia y facilidad didáctica.
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito):
- Departamento: Junín

- Provincia: Huancayo
- Distrito: Sicaya.
- Dirección: Jirón Las Retamas 628 - Huancayo.
- Teléfono: 064 – 235746 / 064 – 9630968 / 9932273
- Fax: 064 -
- Correo Electrónico: eveliosp@hotmail.com
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Extensión y Proyección social en diversas comunidades campesinas del Valle del Mantaro, actual director de la Escuela de Post Grado de la UNCP.
- Proyectos o servicios en ejecución: Ninguno
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia: UNCP – Facultad de Zootecnia; Escuela de Post Grado de la UNCP.

#### **OFERENTE N° 03**

- **Nombre de la Institución/Persona:** Raúl Yaranga Cano
- Siglas de la Institución/Grado de instrucción:  
UNCP / Superior; Ing. Zootecnista, Maestría en Producción Agropecuaria.
- Servicios que brindará:  
Capacitación en Métodos de Organización.
- Fecha de Fundación/Especialidad: 1980
- Razones por las que se eligió al oferente de servicios: Experiencia y facilidad de comunicación con productores rurales.
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, El Tambo.
- Dirección: Av. Mariscal Castilla 3026 – El Tambo
- Teléfono: 064 – 244945 / 9816088
- Fax: 064 -
- Correo Electrónico: ryaranga@yahoo.es
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Capacitación en organizaciones y comunidades campesinas.
- Proyectos o servicios en ejecución: Comercialización de Fibra de Alpaca
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia: UNCP – Facultad de Zootecnia; Escuela de Post Grado, Rectorado de la UNCP.

#### **OFERENTE N° 04**

- **Nombre de la Institución/Persona:**  
Ronald Jiménez
- Siglas de la Institución/Grado de instrucción:  
UNMSM / Superior; Médico Veterinario, Maestría en Nutrición Animal.
- Fecha de Fundación/Especialidad: 1990 / Médico Veterinario.
- Servicios que brindará:  
Capacitación en Nutrición de Cuyes.

- Razones por las que se eligió al oferente de servicios: Experiencia, facilidad didáctica y de comunicación con productores rurales.

Localización (Departamento, Provincia, Distrito):

- Departamento: Junín
- Provincia: Huancayo
- Distrito: Sicaya.
- Dirección: El Mantaro - Jauja.
- Teléfono: 064 -
- Fax: 064 -
- Correo Electrónico:
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Extensión y Proyección social en diversas comunidades campesinas del Valle del Mantaro.
- Proyectos o servicios en ejecución: Evaluación genética de machos reproductores en cuyes.
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:

#### **OFERENTE N° 05**

- **Nombre de la Institución/Persona:**  
Humberto Rodríguez Landeo
- Siglas de la Institución/Grado de instrucción:  
UNCP / Superior, Ingeniero Zootecnista, con maestría en Mejoramiento Genético.
- Fecha de Fundación/Especialidad:  
1979.
- Servicios que brindará: Capacitación en Mejoramiento Genético.
- Razones por las que se eligió al oferente de servicios: Experiencia, didáctica y facilidad de comunicación con productores rurales.
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, El Tambo.
- Dirección: Pasaje Los Girasoles 129 – Urbanización Rojas / El Tambo
- Teléfono: 064 - 245098
- Fax: 064 -
- Correo Electrónico: hrodri53@hotmail.com
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Docente de la cátedra de animales menores e investigador en mejoramiento de cuyes.
- Proyectos o servicios en ejecución: Ninguno
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia: UNCP Rectorado y Vice Rectorados; Escuelas de Post grado de la UNCP y UNH.

#### **OFERENTE N° 06**

- **Nombre de la Institución/Persona:**  
Custodio Bohórquez
- Siglas de la Institución/Grado de instrucción:  
UNALM / Superior, Ing. Agrónomo, Maestría en Producción de Pastos Cultivados.
- Fecha de Fundación/Especialidad: 1977.

- Servicios que brindará: Capacitación en Instalación y Manejo de Pasturas.
- Razones por las que se eligió al oferente de servicios: Experiencia y facilidad didáctica.
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, Huancayo.
- Dirección: Jirón Arequipa 419 - Huancayo.
- Teléfono: 064 – 231042 / 064 – 225003 / 9627021 - 9681331
- Fax: 064 -
- Correo Electrónico:
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Investigador principal en pastos cultivados en la Estación IVITA de la UNMSM – El Mantaro.
- Proyectos o servicios en ejecución: Ninguno
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia: IVITA – UNMSM, Facultad de Veterinaria.

#### **OFERENTE N° 07**

- **Nombre de la Institución/Persona:**  
Fernando Arauco Villar
- Siglas de la Institución/Grado de instrucción:  
UNMSM / Superior, Médico Veterinario, con maestría en Microbiología.
- Fecha de Fundación/Especialidad:  
1979.
- Servicios que brindará: Capacitación en Manejo Sanitario.
- Razones por las que se eligió al oferente de servicios: Experiencia, didáctica y facilidad de comunicación con productores rurales.
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito): Junín, Huancayo, El Tambo.
- Dirección: Pasaje Los Álamos A 77 – Urbanización Ramiro Prialé / Huancayo
- Teléfono: 064 - 211453
- Fax: 064 -
- Correo Electrónico: faraucov@hotmail.com
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Docente de la cátedra de sanidad de animales menores.
- Proyectos o servicios en ejecución: Ninguno
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia: UNCP Rectorado y Vice Rectorados; Escuelas de Post grado de la UNCP.

#### **OFERENTE N° 08**

- **Nombre de la Institución/Persona:**  
Carlos Mora Valladolid
- Siglas de la Institución/Grado de instrucción:  
UNALM / Superior; Ing. Zootecnista, Maestría en Producción Animal.
- Servicios que brindará: Capacitación en Manejo Reproductivo.
- Fecha de Fundación/Especialidad:  
1978

- Razones por las que se eligió al oferente de servicios: Experiencia y facilidad de comunicación con productores rurales.
- Localización (Departamento, Provincia, Distrito):
  - Departamento: Junín
  - Provincia: Huancayo
  - Distrito: Sicaya.
- Dirección: Jirón Galena 145 – Urbanización Millotingo / El Tambo
- Teléfono: 064 – 709255 / 9649031
- Fax: 064 -
- Correo Electrónico: gabo\_carlos@hotmail.com
- Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta: Manejo reproductivo de cuyes y conejos.
- Proyectos o servicios en ejecución: Ninguno.
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia: UNCP – Facultad de Zootecnia; Escuela de Post Grado, Rectorado de la UNCP.
- Resumen del Equipo Técnico (va al final de la descripción de todas las personas y/o instituciones oferentes):

Nombre	Institución oferente a la que pertenece	Especialidad	Principales funciones a desempeñar como parte del Equipo Técnico
<b>Organización</b>			
- Ing. Mario Vilchez.	UNCP-Zootecnia	Desarrollo humano y liderazgo rural.	Sensibilización de los productores.
- Mg. Raúl Yaranga Cano	UNCP-Zootecnia	Organización de comunidades rurales.	Organización de los productores.
<b>Producción</b>			
- Ing. Evelio Saavedra Peña	UNCP - Zootecnia	Administración de la producción	Capacitación en administración de la producción.
M.V. Ronald Jiménez Aliaga	UNMSM / IVITA – Huancayo.	Manejo de Alimentación.	Capacitación en manejo alimenticio.
- Ing. Custodio Bohórquez	UNMSM / IVITA – Huancayo.	Manejo de pastos	Capacitación en manejo de pastos.
- Ing. Mg. Sc. Humberto Rodríguez	UNCP	Mejoramiento genético	Capacitación en mejoramiento genético.
- M.V. Mg. Sc.	UNCP	Sanidad animal	Capacitación en

Nombre	Institución oferente a la que pertenece	Especialidad	Principales funciones a desempeñar como parte del Equipo Técnico
Fernando Arauco			manejo sanitario
- Ing. Willy Paultrat	INIA – Huancayo	Manejo de instalaciones	Capacitación en manejo de instalaciones
M. Sc. Carlos Mora Valladolid	UNCP	Reproducción	Capacitación en manejo reproductivo.
<b>Comercialización</b>			
- Ing. Mario Vílchez.	UNCP	Ventas -Marketing	Capacitación en Estrategias de comercialización.
Ing. Luis Monroy	GERENTE GRANJA ANDROMEDA	Mercados	Capacitación en negociación y ventas

### 1.3.5) OTROS SOCIOS ESTRATÉGICOS:

No se cuenta con otros socios estratégicos

## 2) PLAN DE NEGOCIOS QUE SUSTENTA EL SUBPROYECTO

### 2.1.1 ¿Cómo está la producción y comercialización del cuy actualmente en la asociación civil de criadores de cuy de sicaya? (Descripción de la situación actual Sin Proyecto):

La "Asociación civil de criadores de cuy de Sicaya" integrada por 20 socios, tienen una producción de 440 cuyes mensuales, cuya comercialización se realiza en vivo (en pie), en las ferias locales y provinciales (Sicaya, Huancayo y Chupaca).

Los asociados observaron la creciente demanda de carne de cuy, esto motivó a la organización desde el 2003, la disponibilidad de recursos alimenticios para producir cuyes impulsó el propósito. El objetivo fue incrementar la producción y, cubrir parte importante de la demanda creciente; con el fin de mejorar los ingresos económicos, hasta la fecha los avances en este fin no muestra lo deseado, atravesando diferentes problemas, que dificulta la consolidación del proceso.

El problema central es: Baja rentabilidad económica de la actividad cuyícola. Ello debido a tres factores claves o causas directas:

#### 1. Débil organización de los productores, causado por el:

- Debilitado liderazgo y desarrollo personal.
- Escaso conocimiento y práctica de métodos de organización de los miembros de la asociación.

#### 2. Deficiente empleo de técnicas de producción, se inicia desde la:

- Inadecuada administración de la producción (planificación, organización, coordinación, dirección y control de las actividades).

- Escarso manejo de mejoramiento genético.
- Obsoletas prácticas del manejo alimenticio que incluye los problemas en el manejo de pastos.
- Escasos conocimientos y práctica de manejo sanitario.
- Inconvenientes sistemas de manejo reproductivo.
- Insuficiente manejo y adecuación de instalaciones.

**3. Inadecuada comercialización**, la problemática se inicia desde la:

- Preparación del producto (cuy a partir de 900 g. listo para la venta), su presentación.
- Los productores no consideran a otros mercados aparte de las locales como posibles mejores alternativas de comercialización.
- Desconocimiento de estrategias de comercialización, lo cual imposibilita la participación en mercados competitivos.

La asociación cuenta con una población de 3800 cuyes, de los cuales 1200 son vientres (reproductores hembras) y 120 son machos. Tienen una saca mensual de 440 cuyes en promedio vendidos en diferentes edades (destetados, maltones, reproductores y para carne).

Con el proyecto los cuyes que se expenderán tendrán un peso de 900 a 1250 gr. en peso vivo con manto de colores claros (colorado, blanco, bayo y la combinación de estos colores), de una textura cárnica bien pronunciada y con poca grasa corporal acumulada.

De los 440 cuyes mensuales vendidos, el 30% se hace en ferias locales, restaurantes de platos típicos y fiestas patronales en el distrito de Sicaya y las provincias de Huancayo y Chupaca a precios entre S/. 9 y S/. 10. El 70 % es vendido a acopiadores en el lugar de producción, a precios entre S/. 5 y S/. 10, entre destetados, maltones, reproductores y para carne.

En la comercialización se tiene el apoyo del Ministerio de Agricultura, mediante la cadena productiva, cuyo propósito es la búsqueda de mercados y alianzas estratégicas; aun no se percibe el efecto favorable necesario, no se cuenta con mercado fijo y, menos se logra buenos precios.

La asociación a partir de su formalización busca realizar aportes conjuntos para financiar sus actividades.

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

El cambio de la situación actual exige la atención de los problemas identificados en tres frentes, teniendo el subproyecto como propósito el incremento de la rentabilidad económica de la actividad cuyícola (crianza de cuyes) en la asociación civil de criadores de cuy del Distrito de Sicaya.

Estos tres frentes son:

**1. Fortalecimiento de la organización de los productores**, la resolución y prácticas planificadas mediante:

- Cursos-talleres en liderazgo y desarrollo personal.
- Curso-taller sobre métodos de organización, experiencias vivenciales para evidenciar de manera objetiva las ventajas comparativas y competitivas de otras organizaciones de productores.

**2. Mejora en la aplicación de técnicas de producción**, a través de:

- Cursos-talleres dirigidos para los productores asociados, se logrará elevar los niveles de administración en la producción.
- Curso taller en la mejora genética.
- Curso taller en el manejo alimenticio.

- Curso taller en manejo de pastos.
- Curso taller en el manejo sanitario.
- Curso taller en el manejo reproductivo.
- Curso taller en el manejo y adecuación de las instalaciones (pozas, jaulas).

**3. Mejora del proceso de comercialización.** A través de talleres vivenciales y experimentación, se realizará la mejora en la preparación del producto (cuy vivo de 900 g.), su presentación para incentivar el consumo y fortalecer el conocimiento de estrategias de comercialización, que posibilite la participación de la asociación en mercados competitivos, con estrategias de comercialización de naturaleza estratégica y operativa, buscando mejores mercados para la comercialización del cuy.

El impacto inmediato de la ejecución de las actividades del proyecto, se considera como beneficios adicionales, no sólo en el ámbito productivo sino, también, comercial y social, como la generación de ahorros, incremento de valor agregado del producto final, recurrencia a servicios de capacitación y asistencia técnica, así como, disminuir la participación de intermediarios en el proceso de comercialización, y generar una cultura de planificación a mediano y largo plazo. Esto, aunado al progresivo acceso a fuentes de financiamiento, aprovechamiento de oportunidades de mercados competitivos, contribuirá en el mediano y largo plazos al desarrollo de la actividad cuyícola (crianza de cuyes), en el distrito de Sicaya.

El negocio, en el primer y segundo año será la venta de cuy en pie a un mercado fijo, habiéndose iniciado las actividades de mejoramiento.

La alianza estratégica para la ejecución del subproyecto estará conformada por los 20 miembros de la Asociación de productores de cuy del Distrito de Sicaya quienes se comprometen a colaborar con la elaboración y ejecución del subproyecto.

Como oferentes de servicios participarán: Universidad Nacional del Centro del Perú, INIEA - Huancayo, INIEA – Lima, UNMSM / IVITA – El Mantaro, y profesionales independientes (ver 1.3.4) quienes brindarán capacitaciones y asesoramiento técnico en la producción, comercialización y organización.

El Ing. Mario Vilchez Crisóstomo, docente de la facultad de Zootecnia (UNCP - Huancayo) tendrá participación como asesor y cooperará en la elaboración, presentación de la propuesta ante INCAGRO.

## 2.2 Producto a mejorar (Oferta)

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

El producto a obtener será cuyes de tamaño y peso comercial, de 8 semanas de edad con 900 g. de peso vivo así como cuyes de saca (reproductores machos y hembras que terminaron su ciclo productivo), con 1100 y 1250 g. Todos los cuyes provendrán de la asociación de productores de cuyes de sicaya.

Entonces se tendrá 2 presentaciones:

- De 900 g. de peso vivo.
- De 1 000 a 1 250 g. de peso vivo (saca por cumplir ciclo productivo).

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

Tareas	Detalles
<b>Organización</b>	
1. Liderazgo y desarrollo personal	Los miembros de la asociación contarán con premisas y actitudes de liderazgo y de desarrollo personal, trabajaran organizados, con alto sentido de responsabilidad y así lograr mejor producción.

Tareas	Detalles
	Los miembros de la asociación conocedores del plan de negocio, convencidos de su ejecución y resultados trabajaran comunicados y fortalecerán su organización.
2. Métodos de organización	Los productores ya sensibilizados, emplearan métodos de organización. Esto consolidará la organización y su monitoreo será permanente. Las experiencias vivenciales ayudarán a evidenciar de manera objetiva las ventajas comparativas y competitivas de otras organizaciones de productores.
<b>Producción</b>	
1. Administración de la producción.	<p>Se planificara todas las actividades: Sanidad, Alimentación, Instalación de pastos, Mejoramiento genético e Infraestructura. Se organizaran, coordinaran, dirigirán y controlaran mediante los registros.</p> <p>En los primeros 15 días se hará un diseño del calendario ganadero para la especie, considerando variaciones climáticas, su influencia en la disponibilidad de insumos alimenticios, presencia de enfermedades, variación del mercado, etc. será utilizado todo el año, con ajustes anuales.</p> <p>Se diseñará un programa de empadre que permita una saca semanal, sincronizado para todos los socios durante todo el año.</p> <p>Para facilitar la administración de la producción se diseñaran registros sencillos para cada rubro de la producción, a los 10 primeros días de iniciado el plan de negocio. Será una actividad permanente con ajuste anual.</p> <p>Los registros serán utilizados por todos los productores.</p>
2. Manejo Sanitario	Se implementara en el primer mes de iniciado el plan de negocio, un programa sanitario completo, para toda la asociación, destacando la prevención de enfermedades, buenas prácticas de manejo, limpieza de las pozas, de almacenes y de todo el galpón, tratamiento de enfermedades, tratamiento de animales muertos (a diario).
4. Manejo alimenticio.	<p>La base de la alimentación será alfalfa, cebada y algunos granos de descarte o segunda, de su propia cosecha.</p> <p>Los cuyes de recría destinados a la venta serán alimentados con 150 g. de alfalfa y 50 g. de cebada, tendrán una ganancia de 13 g. en promedio/día/cuy. Es decir obtendremos cuyes de 900 g. a las 8 semanas de edad y cuyes de 1 200 g. ( como saca de reproductores),</p> <p>En las reproductoras hembras habrá 3 raciones, a base de alfalfa y cebada, la diferencia será la cantidad de los insumos. Una primera para empadre y los 45 primeros días de gestación, la segunda para el último tercio de gestación (22 días), y la tercera ración post parto (lactación y destete).</p> <p>Para los <b>cuyes reproductores machos</b> habrá 2 tipos de ración, una primera a base de alfalfa y un mínimo de 20 g. de cebada, para los días en que no este en actividad reproductiva, y una segunda a base de alfalfa y 50 g. de cebada durante el empadre</p>

Tareas	Detalles
*Manejo de pastos.	<p>(casi todo el año). La base alimenticia será alfalfa, restos de cosecha, restos de cocina, entre otros complementados con cebada y otros granos de la zona (de descarte).</p> <p>*Instalación de pastos: alfalfa y cebada en los terrenos de los propios productores. En el caso de productores con instalaciones de pastos se hará mejoras para elevar el rendimiento de la producción.</p> <p>El mantenimiento de los pastos, su cosecha, almacenamiento y utilización, obedecerán a un cronograma previamente elaborado.</p>
4. Manejo reproductivo.	<p><b>Se buscará 4 pariciones</b> anuales como mínimo, mediante el sistema de empadre controlado, con 10 hembras por macho.</p> <p>Para disminuir la mortalidad de las crías producto de golpes por los reproductores, se utilizarán gazaperas metálicas circulares de protección en las pozas de parición y lactancia.</p> <p>El inicio de la reproducción será a las 8 semanas para hembras reproductoras y 10 semanas para machos reproductores.</p> <p>La vida reproductiva de hembras será un año ó 4 pariciones. De los machos será 1.5 años.</p>
5. Mejoramiento genético.	<p>El mejoramiento genético, inicial será con la selección de cuyes de la población de animales existentes, con énfasis en característica productivas como prolificidad (tamaño de camada promedio: 2.5) y la velocidad de crecimiento (13 g./día/cuy).</p> <p>Luego, mediante el cruzamiento con cuyes introducidos de la línea saños.</p> <p>El tiempo para homogenizar características genéticas cuantitativas en los cuyes de los 20 asociados será dentro de los dos primeros años.</p>
6. Adecuación y manejo de instalaciones	<p>Las instalaciones serán acondicionadas y refaccionadas con los fines de facilitar el manejo, la limpieza, la alimentación, la reproducción, etc.</p> <p>El tipo de instalaciones inicialmente será de acuerdo con la disponibilidad de materiales y disponibilidad de espacio del productor.</p> <p>Paulatinamente se tratara de utilizar instalaciones con diseños, medidas y materiales homogéneas.</p> <p>*Pozas para reproducción de 1.0 m x 1.5 m x 0.45m (con 10 hembras y 1 macho).</p> <p>*Pozas de recría 1.5m x 1.0m x 0.40m (13-16 cuyes).</p> <p>*Pozas para reproductores machos de reserva o juveniles 1.0 m x 1.0m x 0.50 m (6 -10 cuyes).</p> <p>*Pozas de reposo, en caso de enfermos, accidentados 0.5m x 0.5m x 0.5m (1-3 cuyes).</p>
<b>Procesamiento.</b>	
Perspectivas	<p>* <i>Será realizado a partir del tercer año de funcionamiento del plan de negocio, ya que se espera mejorar gradualmente la producción, la infraestructura, la organización y otras dificultades</i></p>

Tareas	Detalles
	<i>que limitarían el procesamiento por ahora. Cuyos estudios en detalle se irán realizando en el proceso del presente plan de negocios.</i>

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

Tareas	Problemas	Cómo se llega a la Solución
<b>Organización</b>		
1. Liderazgo y desarrollo personal.	Limitaciones de liderazgo y desarrollo personal de los productores. Poca actitud emprendedora y escasa trabajo en equipo.	*Mediante generación y consolidación de conocimientos mediante cursos teóricos y talleres prácticos en liderazgo y desarrollo personal.  *Curso-taller sobre métodos de organización, pasantías para ver Centros De Producción más desarrollados.
2. Métodos de organización	*Bajo conocimiento en métodos de organización de los miembros de la asociación.	*Curso-taller sobre métodos de organización.
<b>Producción</b>		
1. Administración de la producción.	*Inadecuada administración de la producción, (planificación, organización, coordinación, dirección y control de la actividad).  *Escaso manejo de registros en su mayoría y los que saben no lo utilizan.	*Mediante curso-taller y resolución de casuísticas de la administración en la producción.
2. Manejo sanitario.	*Obsoleto manejo sanitario.  *Débil programa preventivo y de control de enfermedades.  *Inadecuada aplicación de tratamientos de enfermedades.  *Incorrecto manejo de los animales.  *Escasa limpieza.	*Resolución de casos prácticos y curso – taller en manejo sanitario.
3. Manejo alimenticio.	*Deficiente manejo alimenticio.  *Deficiente balance de nutrientes.  *Déficit de requerimientos nutricionales en etapas	*Curso-taller en manejo alimenticio.

Tareas	Problemas	Cómo se llega a la Solución
* Manejo de pastos.	productivas críticas. *Inadecuado manejo de pastos.	*Curso-taller en manejo de pastos.
4. Manejo reproductivo.	*Escaso empleo de técnicas de manejo reproductivo disponibles.	*Desarrollo y fortalecimiento de capacidades cognitivas mediante el Curso - taller en manejo reproductivo.
5. Manejo del mejoramiento genético.	*Inadecuado manejo de sistemas de mejora genética. Alta consanguinidad de los cuyes.	* Curso taller en mejoramiento genético. *Curso taller en mejora genética de cuyes
6. Adecuación y manejo de Instalaciones.	*Obsoletas Instalaciones. *Inadecuado manejo de instalaciones. Poca funcionalidad de las instalaciones.	*Capacitación en manejo de instalaciones. *Implementar nuevos diseños y construcción de instalaciones con criterio técnico.

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

En el país y la región existen productores de cuyes, en su mayoría en manos de pequeños productores. También existen empresas y productores a mediana y gran escala, sobre todo en la costa.

De la distribución de los cuyes a nivel nacional, la mayor población se encuentra en la sierra centro, sierra norte (Cajamarca) y la costa centro. Es en la costa, donde se tiene los mayores volúmenes de producción, la producción es a escala comercial, en galpones con alimento concentrado y chala. Aun así existe déficit de oferta en el mercado nacional, e internacional.

En la sierra la producción es medianamente tecnificada, pocos volúmenes de oferta, por ello, los productores se integran a asociaciones en búsqueda de mercados.

En el Valle del Mantaro existen diversas asociaciones de productores de cuyes: la asociación de productores de cuyes de Orcotuna, Sincos, Jauja, El Mantaro, Matahuasi, Ataura, Chupaca, Huancan, Sapallanga, Saños, etc. Las cuales tienen características en común, tecnificación intermedia a baja, desorganización, mediana rentabilidad económica, producción no homogénea, baja frecuencia de venta, entre otras. Estas asociaciones tienen entre 800 y 1500 reproductoras.

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

Tarea	Total año 1	Detalle	Total año 2	Detalle
Producción forraje (3 Has.). Residuos de cosecha: Maíz, cebada	7725.00 2000.00	Incluye instalación de pastos, mantenimiento y cosecha (corte).	5472.00 2000.00	Incluye mantenimiento de pastos y cosecha (corte).
Programas de sanidad	137.39	Incluye antibióticos, antiparasitarios, desinfectantes.	137.39	Incluye antibióticos, antiparasitarios, desinfectantes.
Valoración de los cuyes	19920.00	Para iniciar el plan de	00.00	Para el segundo año

Tarea	Total año 1	Detalle	Total año 2	Detalle
reproductores.		negocio se considera el valor de los cuyes con los que se cuenta. -Reproductores machos: S/. 16.00 -Reproductores hembras: S/. 15.00		ya no se compraran cuyes.
Mano de obra	30000.00	5 personales.- Los 20 productores dedican en promedio 2 horas a la actividad. Entonces 20 productores los transformamos a 5 personales con trabajo completo 8 horas/día.	30000.00	5 personales
<b>Costo de producción</b>	<b>59782.39</b>		<b>37609.39</b>	
<b>Costo del proyecto</b>	<b>39308.00</b>	Incluye los costos del plan de servicios cofinanciado por INCAGRO.	<b>4000.00</b>	Incluye los costos de asistencia técnica en el segundo año financiado integralmente por los productores.
<b>Total Costos (A2)</b>	<b>99090.39</b>		<b>41609.39</b>	

### 2.3 Comercialización del producto (Demanda)

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

El sondeo de mercado realizado en la ciudad de Huancayo confirmó el potencial de demanda que tiene la carne de cuy. Habiéndose identificado las siguientes características de la comercialización.

1. Dónde venderán:	En el local de la asociación, en el distrito de Sicaya.
2. A quién venderán	Desde el primer año se comercializará cuyes de 900 g. de peso vivo y los de saca (reproductores machos y hembras que cumplieron su ciclo reproductivo) con pesos entre 900 y 1250 g.  El comprador principal será la ONG SEPAR (Servicios Educativos de Promoción y Apoyo Rural)  Es un mercado fijo, un precio aceptable de S/. 9 hasta S/.12.50 por cuy en pie. Además del recojo en el centro de producción.  SEPAR compra cuyes de 900 gr., y por cada 100 gr. Adicional se recibe un beneficio de un nuevo sol.  Se logro un compromiso de compra mínima mensual de 300 cuyes a más ( <b>no tienen techo de compra</b> ).
3. Cantidad que venderán	El primer año se venderán 5901 cuyes, de los cuales 5043 serán cuyes de 900 g. y 858 cuyes de saca. La

	<p>mayor capitalización será en vientres para las próximas campañas.</p> <p>El segundo año se venderán 21660 cuyes. 17652cuyes de 900 g. y 4008 cuyes de saca, con un peso promedio de 1 100 g.</p> <p>Para el tercer año se continuara incrementando la población de modo que se llegue alrededor de 30 000 cuyes. A esta cantidad se estandarizara el volumen de saca anual, consiguiéndose ventas sostenibles del volumen señalado.</p>
4. Precio de venta	<p>Los precios de venta serán:</p> <p>a) Cuy de 900 g.: S/. 9.00</p> <p>b) Cuy de 1100 g.: S/. 11.00</p>
5. Frecuencia de venta	Semanal durante todo el año.
6. Modalidad de venta	Directo y al contado.
7. Promoción del producto (propaganda para hacerlo conocido)	<p>Presentación (características: cuyes sanos, compactos, peso mínimo 900 g.),</p> <p>Puntualidad en la entrega</p> <p>Fidelidad al vendedor</p> <p>Esto generará nuestro posicionamiento de mercado, garantizando la calidad del producto, la seriedad y la solidez de la asociación.</p>
8. Cómo venden los competidores	<p>La mayoría vende cuyes vivos con pesos entre 300 g. (recria) y 1 200 g. a precios entre S/. 7.00 y 10.00.</p> <p>Los que venden cuyes beneficiados obtienen precios entre S/.10.00 y 12.00, similares al propuesto en el plan de negocio, pero con mayores costos de producción y comercialización y sin mercado seguro, lo cual solamente aprovecha momentos de gran demanda y en otras ocasiones se ven obligados a rematar sus animales a precios por debajo de S/. 7.00.</p>
9. Posibles nuevos compradores y/o nuevos mercados	Restaurantes exclusivos, AGROCAP.
10. Capacidad de los productores para producir más y poder vender a estos nuevos compradores y/o nuevos mercados	La producción total alcanzada por los productores el primer año es de 5 901 cuyes, aumentando para el segundo año a 21 e660 cuyes, en el tercer año se estabilizara el volumen con 30 000 cuyes. Existe la posibilidad de crecimiento poblacional de los animales y también el incremento en el número de asociados.
11. Riesgos en la comercialización	<p>La alternativa de trabajar con SEPAR resulta ser por ahora la mejor.</p> <p>El desafío es, mantener la calidad, homogeneidad y oferta sostenible.</p>

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

<b>Características de la Comercialización</b>	<b>Problemas</b>	<b>Cómo se llega a la Solución</b>
1. Dónde venderán	*Desconocimiento de información sobre la existencia de otros mercados competitivos.*	*Curso sobre Información de mejores y nuevos mercados.
2. A quién venderán	*Desconfianza y falta de fidelidad del comprador.	*Curso-taller sobre estrategias de comercialización.
3. Cantidad que venderán	*Variabilidad en los volúmenes de venta.	*Curso-taller de manejo reproductivo (incluye la programación de los empadres y de sacas)
4. Precio de venta	*Escasa consideración y valoración de costos de producción.	*Curso-taller sobre Estrategias de comercialización.
5. Frecuencia de venta.	*Insostenibles volúmenes de venta. *Baja articulación a mercados fijos.	*Curso-taller sobre Estrategias de comercialización, Curso-taller de manejo reproductivo (incluye la programación de los empadres y de sacas).
6. Modalidad de venta.	*Inexperiencia en modalidades que el mercado actual exige.	*Curso-taller sobre estrategias de comercialización.
7. Promoción del producto (propaganda para hacerlo conocido).	*Desconocimiento de las estrategias de comercialización.	*Curso-taller sobre estrategias de comercialización.
8. Cómo venden los competidores	*Alta participación de intermediarios. *Bajo manejo de información de mercado.	*Curso-taller de Información de mejores mercados para la comercialización del cuy.
9. Posibles nuevos compradores o nuevos mercados.	*Baja calidad del producto dificulta ingresar a nuevos mercados.	*Curso-taller de manejo de mejoramiento genético.
10. Capacidad de los productores para producir más y poder vender a estos nuevos compradores y/o nuevos mercados.	* Deficiente organización, conocimiento del proceso productivo, transformación y comercialización.	*Cursos-talleres, pasantías y asistencia técnica.
11. Riesgos en la comercialización.	*Desconfianza por falta de fidelidad de los compradores y de los propios productores. *Deficiente organización, conocimiento del proceso productivo, transformación y comercialización.	*Cursos-taller, en estrategias de comercialización.

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

Toda la producción será comercializada en el local de la asociación de productores.

La asociación solo producirá no envasará, ni hará publicidad dentro de los dos primeros años de funcionamiento, por lo que el envasado y la propaganda será por este tiempo responsabilidad de SEPAR.

<b>Costo de comercialización Tarea</b>	<b>Total año 1</b>	<b>Detalle</b>	<b>Total año 2</b>	<b>Detalle</b>
1. Costo de transporte	00.00	No se incurren en costos de transporte, ni a nivel individual ni a nivel de asociación.	00.00	No se incurren en costos de transporte, ni a nivel individual ni a nivel de asociación.
2. Costo de envases	00.00	No se incurren en costos de envases, ni a nivel individual ni a nivel de asociación.	00.00	No se incurren en costos de envases, ni a nivel individual ni a nivel de asociación.
3. Costo de propaganda	00.00	No se incurren en costos de propaganda, ni a nivel individual ni a nivel de asociación.	00.00	No se incurren en costos de propaganda, ni a nivel individual ni a nivel de asociación.
<b>Total Costos de comercialización (A2)</b>	<b>00.00</b>		<b>00.00</b>	

## 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:	Cuyes en pie de pesos entre 300 g. (recria) y 1250 g.
Lugar de venta:	Sicaya, Chupaca y Huancayo, en ferias locales, restaurantes y en el lugar de producción.

- **Costos de producción y comercialización actuales:**

MES/DETALLE	PRIMER AÑO												1ER AÑO
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	TOTAL
Venta de 300 cuyes para carne/mes a S/. 9.00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	32400,00
Venta de 100 cuyes destetados a S/. 6.00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7200,00
Venta de 30 Reproductores/mes a S/. 15.00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5400,00
Venta de 10 Sacos Estiércol mes a S/. 5.00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
<b>INGRESOS POR LA VENTA DE CUYES Y SUB PRODUCTOS</b>													<b>45600,00</b>

	SEGUNDO AÑO												2DO AÑO	
MES/DETALLE	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	TOTAL	
Venta de 300 cuyes para carne/mes a S/. 9.00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	2700,00	32400,00	
Venta de 100 cuyes destetados a S/. 6.00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7200,00	
Venta de 30 Reproductores/mes a S/. 15.00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5400,00	
Venta de 10 Sacos Estiércol /mes a S/. 5.00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	
<b>INGRESOS POR LA VENTA DE CUYES Y SUB PRODUCTOS</b>												<b>A1</b>	<b>A1</b>	<b>45600,00</b>

Mes/Detalle	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total año 1
Producción forraje. (3 Ha)	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>498.75</b>	<b>5985,00</b>
sanidad	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>137.39</b>
Valoración de los cuyes reproductores.	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>1555.00</b>	<b>18600.00</b>
Mano de obra	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>20400</b>

Mes/Detalle	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total año 1
Costo total de producción	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	<b>45122,39</b>
<b>Total Costos (A2)</b>	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	3760.3	<b>45122,39</b>

Mes/Detalle	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	Total año 2
Mantenimiento de forraje (3 Ha)	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>537.25</b>	<b>6447,00</b>
sanidad	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>11.44</b>	<b>137.39</b>
Valoración de los cuyes reproductores.	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>
Mano de obra	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>2500.00</b>	<b>30000.00</b>
Costo total de producción	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	<b>36584.39</b>
<b>Total Costos (A2)</b>	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	3048.69	<b>36584.39</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:	Cuyes de 2 presentaciones: a). Cuy de 900 g. de peso vivo. b). Cuy de saca, peso vivo entre 900 y 1250 g.
Lugar de venta:	SICAYA - ONG SEPAR.

- **Costos de producción y comercialización futuros, del producto que se obtendrá con el proyecto:**

MES / DETALLE	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total año 1
1. Cantidad total cuyes de 900 g. para venta	294,00	294,00	294,00	264,00	264,00	264,00	478,00	478,00	478,00	645,00	645,00	645,00	5043.00
Precio de venta (S/.)	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	-----
Ingresos por ventas (S/.)	<b>2646.00</b>	<b>2646.00</b>	<b>2646.00</b>	<b>2376.00</b>	<b>2376.00</b>	<b>2376.00</b>	<b>5302.00</b>	<b>5302.00</b>	<b>5302.00</b>	<b>5805</b>	<b>5805</b>	<b>5805</b>	<b>45387.00</b>
2. Cantidad de cuyes de 1100 g.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	286,00	286,00	286,00	0,00	0,00	0,00	858.00
Precio de venta (S/.)	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	-----
Ingresos por ventas (S/.)	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>3146.00</b>	<b>3146.00</b>	<b>3146.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>00.00</b>	<b>9438.00</b>
<b>Total Ingresos (B1)</b>	<b>2646.00</b>	<b>2646.00</b>	<b>2646.00</b>	<b>2376.00</b>	<b>2376.00</b>	<b>2376.00</b>	8448	8448	8448	<b>5805</b>	<b>5805</b>	<b>5805</b>	<b>54825.00</b>

MES / DETALLE	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	Total año 2
Cantidad total cuyes de 900 g. para venta	779,00	779,00	779,00	1.228,00	1.228,00	1.228,00	1.585,00	1.585,00	1.585,00	2.292,00	2.292,00	2.292,00	17.652,00
Precio unitario de venta (S/.)	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	-----
Ingresos por ventas (S/.)	<b>7011</b>	<b>7011</b>	<b>7011</b>	<b>11052</b>	<b>11052</b>	<b>11052</b>	<b>14256</b>	<b>14256</b>	<b>14256</b>	<b>20628</b>	<b>20628</b>	<b>20628</b>	<b>158868</b>
2. Cantidad de cuyes de 1100 g.	232,00	232,00	232,00	209,00	209,00	209,00	381,00	381,00	381,00	514,00	514,00	514,00	<b>4008</b>
Precio de venta (S/.)	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	-----
Ingresos por ventas (S/.)	<b>2552</b>	<b>2552</b>	<b>2552</b>	<b>2299</b>	<b>2299</b>	<b>2299</b>	<b>4191</b>	<b>4191</b>	<b>4191</b>	<b>5654</b>	<b>5654</b>	<b>5654</b>	<b>44088</b>
<b>Total Ingresos (B1)</b>	9563	9563	9563	13351	13351	13351	18447	18447	18447	26282	26282	26282	<b>202956.00</b>

Mes/Detalle	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total año 1
Producción forraje. (3 Ha) + Residuos de Maíz, cebada	814	814	814	814	814	814	814	814	814	814	814	814	9725.00
Programa de sanidad	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	137.39
Valoración de los cuyes reproductores.	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	1660.00	19920.00
Mano de obra	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	30000.00
Costo total de producción	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	4885.44	59782.39
Costo del proyecto													39308.00
<b>Total Costos (A2)</b>													<b>99190.39</b>

Mes/Detalle	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	Total año 2
Mantenimiento de forrajes (3Ha) + Residuos de: Maíz, cebada	622.6	622.6	622.6	622.6	622.6	622.6	622.6	622.6	622.6	622.6	622.6	622.6	7472.00
Programas de sanidad	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	11.44	137.39
Valoración de los cuyes reproductores.	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00	00.00
Mano de obra	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	30000.00
Costo total de producción	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	3134.04	37609.39
Costo del proyecto	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	333.33	4000.00
<b>Total Costos (A2)</b>	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	3467.37	41609.39

- 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):**

	<b>Situación futura (Segundo año)</b>	<b>Situación actual</b>	<b>Diferencia</b>
<b>Ingresos totales</b>	202956.00	45600,00	157356.00
<b>Costos totales</b>	41609.39	36584.39	5025.00
<b>Ganancias Netas</b>	161346.61	9015.61	<b>152331.00</b>

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:**

Para financiar el agro negocio mejorado se requiere la cantidad de S/. 140799.78 (año 1 y 2) incluido el sub proyecto. La marcha del agronegocio será costeadada por los socios de ACCSI a través de sus activos: 3800 cuyes, 3 Ha. de pastos cultivados, instalaciones de madera y concreto, herramientas y materiales para la producción (medicamentos, jaulas, carretillas, carretillas, baldes, etc.). La participación en el sub proyecto involucra el aporte de S/. 4,913.50 (12.5 %), los cuales estarán asegurados por el aporte de cada socio por la venta semanal. Desde el primer año, la organización de productores se encontrará fortalecida con el apoyo la ONG SEPAR, estará en condiciones de afianzarse en el agronegocio y las capacitaciones y asistencia técnica necesaria será financiado con la venta de los cuyes.

<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)	<b>59782.39</b>	<b>37609.39</b>
Préstamo (si es que hay)	00.00	00.00
Dinero de los productores para el proyecto	S/. 4.913,50	00.00
Dinero de los colaboradores para el proyecto (si aportan)	00.00	00.00
Dinero de los socios no oferentes para el proyecto (si aportan)	00.00	00.00
Dinero de INCAGRO para el proyecto	S/. 34.394,50	00.00
<b>Total</b>	<b>S/. 99190.39</b>	<b>37609.39</b>

En caso haya uno o más préstamos, se debe señalar lo siguiente para cada préstamo:

**No hay préstamo.**

### **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>	<b>Problemas Productivos que resolverá</b>	<b>Miembro del equipo técnico responsable de la actividad</b>
<b>ORGANIZACION</b>			
1. Curso-taller en liderazgo y desarrollo personal.	Se hará un curso-taller donde se expondrán temas de liderazgo, casos de exitosos, la importancia de desarrollarse personalmente. Para la capacitación se hará uso de equipos multimedia, papelotes, pizarras, además que se les proporcionara materiales como folletos.	*Con esta actividad de capacitación se solucionara el poco liderazgo y desarrollo personal de los miembros de la asociación.	Mg. Mario Vilchez, especialista en Desarrollo Humano y liderazgo Rural
2. Curso-taller en métodos de organización.	Curso-taller en el local de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica. Además de videos ilustrativos	*Poco conocimiento de métodos de la organización.	Mg. Raúl Yaranga Cano, especialista en Organización de comunidades rurales
<b>PRODUCCION</b>			
1. Monitoreo y asesoramiento técnico.	Además de los cursos-talleres prácticos y pasantías a la ciudad de Lurin, habrá un monitoreo y asesoramiento técnico constante a los productores de la asociación.	Con el monitoreo y asesoramiento técnico terminamos de consolidar la capacitación en el proceso de producción, de modo que se garantiza que los productores empleen las técnicas de todo el proceso productivo.	
2. Curso- taller en administración de la producción.	Se dictaran curso-taller dinámico donde se resaltara las ventajas de conocer este tema. La capacitación se llevara a cabo en el local de la asociación. Donde se trasladara los equipos multimedia, papelotes y pizarras para el buen desarrollo de la actividad.	*Con esta actividad se solucionara el problema de la inadecuada administración de la producción.	Ing. Evelio Saavedra Peña – Magister en administración y gestión de empresas agropecuarias – director de la escuela de post grado de la UNCP – Huancayo.
3. Curso- taller en manejo sanitario.	Curso-taller dinámicos realizadas en las instalaciones de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica. Además se pasarán videos de otros lugares productores de cuy con problemas sanitarios. La capacitación práctica se realizara en sus propias instalaciones y en las instalaciones del IVITA – UNMSM MANTARO donde cuentan con	El problema a solucionar con esta capacitación será el inadecuado manejo sanitario que trae consecuencias como la alta mortalidad y morbilidad en cuyes de la asociación.	M.V. Rosa Dávalos, especialista en sanidad animal

Actividad	Detalle	Problemas Productivos que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
	galpones de producción de cuyes.		
4. Curso-taller en manejo alimenticio.	Curso - taller, realizada en el local de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo proyector multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica, donde se harán ejemplos prácticos de formulación de raciones. Además se pasaran videos de alimentación en cuyes.	Con el desarrollo de esta actividad se solucionara el problema del inadecuado manejo alimenticio, que trae graves consecuencias como: La baja ganancia de peso, la baja fertilidad, los problemas de heterogeneidad del producto, los problemas de mortalidad, obesidad, etc.	M.V. Ronald Jiménez, especialista en manejo alimenticio
5. Curso-taller en instalación y manejo de pastos.	Curso - taller, en el local de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo proyector multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica y en el campo, en las chacras de los mismos productores.	Con esta actividad se solucionara el problema del inadecuado manejo de pastos que esta dentro del manejo alimenticio.	M.V. Ronald Jiménez, especialista en manejo alimenticio
6. Curso-taller en manejo reproductivo.	Curso-taller realizados en el local de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica, además de videos ilustrativos. En Esta capacitación también se realizara talleres prácticos en las propias granjas de los productores de la asociación y en las instalaciones del IVITA –UNMSM-EL MANTARO.	Con la ejecución de esta actividad se solucionara problemas como el deficiente manejo reproductivo, que trae consecuencias graves como: La baja fertilidad, el lento incremento de la población de animales, etc.	Mg. José Sarriá Bardales, especialista en reproducción animal.
7. Curso-taller en el manejo del mejoramiento genético.	Capacitación teórica realizada en el local de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica. Además de videos ilustrativos sobre mejoramiento genético en cuyes. Además de la capacitación teórica se visitara las instalaciones del INIA –HUANCAYO. Donde se tendrá una charla sobre las nuevas líneas de cuyes hechas en el INIA. Y como mejorar la genética de los cuyes.	Con la ejecución de esta actividad se solucionara el deficiente mejoramiento genético en los cuyes de la asociación, que produce: Consanguinidad, heterogeneidad del producto cuy, baja calidad genética de los cuyes, bajos parámetros productivos y reproductivos, etc.	Ing. Juan Muscari Bereco, especialista en mejoramiento genético.
8. Capacitación en manejo de instalaciones.	Capacitación teórica realizadas en el local de reuniones de la asociación, los propios criaderos de los productores haciendo uso de equipo multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica, además de videos ilustrativos	Con la ejecución de esta actividad se solucionara problemas como el inadecuado manejo de instalaciones en los cuyes de la asociación, que trae consecuencias como: Fuga de los animales, accidentes, demora en el manejo general de limpieza, alimentación, reproducción, alta presencia de	Ing. Willy Paultrat, especialista en manejo y diseño de instalaciones.

<b>Actividad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Problemas Productivos que resolverá</b>	<b>Miembro del equipo técnico responsable de la actividad</b>
		enfermedades vulnerabilidad ante los depredadores, etc.	
9. Pasantía a una granja de cuyes en Lurín - Lima.	Capacitación teórica – práctica durante 1 semanas en la granja “de cuyes, donde los miembros de la asociación aprenderán las técnicas de manejo general de un galpón de producción de cuyes a escala comercial, mucho mayor que las de ellos. Durante esta Pasantía los miembros de la asociación participaran de la actividad diaria de la granja de cuyes.	Con la ejecución de esta pasantía a los miembros de la asociación a una granja de cuyes en Lurín, se ayudara a solucionar los problemas de producción mencionados anteriormente. Ya que la Pasantía consolidara los conocimientos obtenidos durante cursos-talleres.	Asociación de productores de cuyes

**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>
1. Capacitación en identificación de las características del producto.	Capacitaciones (teóricas) participativas, donde haya un intercambio de conocimientos e ideas entre el capacitador y los productores. Además de talleres dinámicos en el local de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica, a demás de videos ilustrativos.	* El poco conocimiento de las características del producto (carne de cuy).	Ing. Luis Monroy de Cunicola Andrómeda
2. Curso-taller en estrategias de comercialización.	Cursos-talleres participativos, donde sea un intercambio de conocimientos e ideas entre el capacitador y los productores en el local de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica y videos ilustrativos con ejemplos de buenos métodos de comercialización, ventajas, etc.	*Desconocimiento en de estrategias de comercialización.	Dra. Ketty Ingaroca, especialista en marketing y ventas
3. Curso sobre información de mejores mercados para el cuy.	Cursos-talleres participativos, donde sea un intercambio de conocimientos e ideas entre el capacitador y los productores en el local de reuniones de la asociación, haciendo uso de equipo multimedia, papelotes, plumones, pizarra acrílica y videos ilustrativos con ejemplos de buenos	*Inexperiencia de comercialización en mercados más competitivos.	Ing. Luis Monroy de Cunicola Andrómeda

<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>
	métodos de comercialización, ventajas, etc.		

### 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):

#### Cadenas agrocomerciales.

El plan de servicios propuesto logrará que los productores asociados se articulen al mercado, dado que les permitirá integrarse a la cadena agrocomercial de cuyes, pues al culminar la propuesta:

Ofrecerán cuyes de calidad: homogéneos, limpios, de 900 g. de peso vivo con 2 meses de edad, que serán comercializados a una empresa que los procese.

#### Producirán volúmenes continuos.

Además, las actividades están orientadas a mejorar la calidad del producto mediante la adopción de las buenas prácticas zootécnicas, los que permitirán obtener productos inocuos que contribuyan a la salud pública.

#### Promoción Del Uso De Sistemas Agro sostenibles Agrarios Sostenibles, Con Una Visión De Negocio.

El plan de negocio será rentable y sostenible el tiempo, motivando a los productores a aumentar sus volúmenes de producción, a mejorar sus técnicas de producción y estrategias de comercialización en conjunto.

En el plan de negocio la actividad cuyicola utiliza recursos propios de la zona evitando en lo posible el uso de productos contaminantes.

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

El impacto que se espera obtener con el proyecto es.

**Económico:** Incrementar la rentabilidad económica de la actividad cuyicola se eleva los ingresos económicos de las familias que pertenecen a la asociación actualmente y de aquellas que decidan integrarla mas adelante.

El proyecto tendrá efecto en todo el distrito de Sicaya, por que incentivará a hacer competitiva la actividad con más familias dentro del proceso productivo permitiéndoles asociarse y obtener mayores ingresos.

**Social:** Se generarán procesos de liderazgos locales, empoderamiento de las personas y generación de institucionalidad.

**Cultural:** La posible generación de nuevas formas de asociatividad y de trabajo en equipos multifamiliares con asesorías especializadas.

### 3.4 Responsabilidad Ambiental:

La producción de cuyes no tiene un efecto negativo al medio ambiente si se maneja adecuadamente los residuos (excretas), los animales muertos, los medicamentos y desinfectantes.

Las actividades de capacitación orientaran a los productores a tener un manejo integral y adecuado del proceso productivo donde se evite posibles formas de contaminación del ambiente.

### 3.5 Responsabilidad Social:

Una producción competitiva de la asociación civil de criadores de cuyes tendrá un efecto positivo sobre las demás organizaciones de producción agrícola o pecuaria que verán un ejemplo, de iniciarse en un proceso competitivo. Permitirá generar fuentes de empleo, en el proceso de producción y comercialización.

### 3.6 Marco Lógico:

<p><b>Fin</b></p> <p>Contribuir al desarrollo económico de los criadores de cuyes en el distrito de Sicaya.</p>	<p>Incrementar el ingreso económico promedio en 20% de los productores de la asociación civil de criadores de cuyes de Sicaya, desde el inicio de la actividad (año 2003) hasta finalizar el proyecto.</p>
<p><b>Propósito</b></p> <p>Incrementar la rentabilidad económica de la actividad cuyícola en la Asociación Civil De Criadores de Cuyes del distrito de Sicaya.</p>	<p>Incremento en el porcentaje de margen de utilidad (20%) como mínimo, en dos años de duración del proyecto.</p>
<p><b>Nombre del Componente:</b></p> <p>1. Mejora en la aplicación de técnicas inadecuadas en la producción de cuyes.</p> <p>2. Mejora del proceso de comercialización.</p> <p>3. Fortalecimiento de la organización de los productores de cuyes.</p>	<p>- 15% de disminución de los costos de producción.</p> <p>- 20% de incremento de la utilidad.</p> <p>- 500% de incremento en la población de cuyes madres de la asociación asociados.</p> <p>- 500% Incremento en la estandarización y/o homogenización de producción.</p> <p>- 300% Incremento en la frecuencia de saca.</p> <p>- Incrementar la venta de animales en 300%.</p> <p>- Mejora de precios para los productores de la asociación 20%.</p> <p>- Demandante fijo de cuyes para carne</p> <p>- 01 asociación con organización consolidada.</p> <p>- 01 asociación con tendencia a constituir una empresa comercial.</p>
<p>1. Mejora en la aplicación de técnicas inadecuadas en la producción de cuyes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Curso- taller en administración de la producción.</li> </ul>	<p>- Libros contables.</p> <p>- Balance General de la administración de la Asociación.</p> <p>- Incremento de la productividad, registros de</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Curso taller en manejo sanitario.</li> <li>• Curso taller en manejo alimenticio.</li> <li>• Curso taller en manejo e instalación de pastos.</li> <li>• Capacitación en manejo reproductivo.</li> <li>• Capacitación en mejoramiento genético</li> <li>• Capacitación en manejo de instalaciones</li> <li>• Pasantía a la ciudad de Lurín</li> <li>• Monitoreo y asesoramiento constante de la producción.</li> </ul> <p>2. Mejora del proceso de comercialización.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación en identificación de las características del producto.</li> <li>• Curso-taller en estrategias de comercialización.</li> <li>• Curso sobre información de mejores mercados para el cuy.</li> </ul> <p>3. Fortalecimiento de la organización de</p>	<p>producción.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Registro de mortalidad por enfermedades.</li> <li>- Registro de costos por Insumos Farmacológicos.</li> <li>- Registro de Incremento de peso de los cuyes.</li> <li>- Numero de cortes por año.</li> <li>- Rendimiento de pastos por m<sup>2</sup></li> <li>- Registros reproductivos.</li> <li>- Documento de análisis de parámetros productivos y reproductivos de los cuyes.</li> <li>- Registro de mortalidad por depredadores.</li> <li>- Plan de viaje</li> <li>- Informe de viaje</li> <li>- Informes de consultorías.</li> <li>- Calidad y uniformidad.</li> <li>- Ventas realizadas.</li> <li>- Convenios y contratos (SEPAR)</li> </ul>
---	---

los productores de cuyes. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Curso-taller en liderazgo y desarrollo personal.</li> <li>• Curso-taller en métodos de organización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- N° de líderes(as)</li> <li>- N° de alianzas estratégicas.</li> </ul>
--	---

**4.7. Descripción de la Estrategia de Cofinanciamiento:**

El costo total del subproyecto es de S/. 39 308.00 nuevos soles, de los cuales el grupo de productores de la Asociación Civil de Criadores de Cuyes de Sicaya aportará S/. S/. 4 913,50 (12.5%), en tanto se espera el apoyo del INCAGRO con S/. 34 394.50 (87.5%).

Cada productor aportará la suma de S/. 242.76 nuevos soles, al año, este monto proviene de los recursos propios de cada productor por la venta de cuyes y esta asegurado por el compromiso firmado en acta por cada participante.

El cofinanciamiento de los productores se hará en efectivo mensualmente de acuerdo con el avance de actividades.