

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:

“Incremento de La Rentabilidad Económica de La Asociación Comunal de Criadores de Animales Menores-ACOCAM- San Pedro de Cajas”

1.1.2. Palabras clave: Cuy, producción, comercialización.

1.1.3. Actividad: Pecuaria

1.1.4. Producto: carne de cuy

1.1.5. Localización:

El proyecto se desarrollará en la comunidad Campesina de San Pedro de Cajas. Está ubicada en la Región Suni, a 4014 msnm, como característica geofísica posee terrenos en su mayoría con pendiente regularmente pronunciada.

Cuenta con poca infraestructura de riego.

1.1.6. Región natural: Sierra Centro

1.1.7. Circunscripción política:

Distrito: San Pedro de Cajas.

Provincia: Tarma.

Departamento: Junín.

1.1.8. Duración del subproyecto en meses: 12 meses

1.1.9. Fecha tentativa de inicio: Diciembre del 2006

1.2) ENTIDAD PROPONENTE

1.2.1 Nombre de la Entidad Proponente :

Asociación Comunal de Criadores de Animales Menores-ACOCAM- San Pedro de Cajas”

1.2.2 Nombre de la Persona de Contacto:

Meyer René Oscanoa León

1.2.3 Dirección de la Entidad Proponente :

Calle José Gálvez N° 787

1.2.4 Localización de la Entidad Proponente :

Distrito: San Pedro de Cajas.

Provincia: Tarma.

Departamento: Junín.

1.2.7 Correo electrónico : protemac-spc@yahoo.es

1.3) ENTIDADES PARTICIPANTES

1.3.1) ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DEMANDANTES

[1] Entidad Proponente

- **Nombre de la Organización:**
Asociación Comunal De Criadores De Animales Menores-ACOCAM-SPC.
- **Siglas de la Organización:** ACOCAM-SPC
- **Localización:**
Distrito: San Pedro de Cajas.
Provincia: Tarma.
Departamento: Junín.
- **Dirección:** Calle José Gálvez N° 787
- **Correo Electrónico:** acocam_spc@yahoo.es
- **Fecha de Fundación:** 05/05/2005
- **Inscripción en Registros Públicos:**
- **RUC:** 20486043076
- **N° total de Asociados:** 30
- **N° de Asociados que se espera atender con la presente propuesta:** 30
- **Número total de clientes de servicios:** 30
- **Breve historia de la Organización:**
Se inició a mediados del 2005. Ante la creciente demanda de la carne de cuy, un grupo de personas decididas a iniciarse en la crianza, forman la asociación, motivados por la necesidad de tener nuevos fuentes de ingreso económico familiar y, de este modo, con el escaso conocimiento técnico que manejan ofrecen al mercado cuyes vivos, que logran vender gracias a una cierta capacidad de negociación. La zona de trabajo es el distrito de San Pedro de Cajas.
- **Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:**
Se tiene experiencia de un año en la crianza familiar de cuyes, pero solamente aplicando el conocimiento tradicional, que se desarrolla en la asociación, tanto en producción como en comercialización.
- **Proyectos en ejecución:** Ninguno.

[2] Organización de Productores Demandantes

- **Nombre de la Organización:**
Asociación Más Proteínas con Maca

- **Siglas de la Organización:** PROTEMAC
 - **Localización:**
Distrito: San Pedro de Cajas.
Provincia: Tarma.
Departamento: Junín.
 - **Dirección:** Calle José Gálvez N° 787
 - **Correo Electrónico:** protemac-spc@yahoo.es
 - **Fecha de Fundación:** 31/08/2005
 - **Inscripción en Registros Públicos:** 10003791
 - **RUC:** 20486043076
 - **N° total de Asociados:** 6
 - **N° de Asociados que se espera atender con la presente propuesta:** 1
 - **Número total de clientes de servicios:** 1
 - **Breve historia de la Organización:**
Se inició en el mes de Agosto del 2005, ante la creciente demanda de la maca. Un grupo de personas decididas a iniciarse en su cultivo y comercialización. Por otra parte gracias a la buena relación que se tiene, hace más de un año con la Asociación Comunal de Criadores de animales menores ACOCAM-SPC. Se vio por conveniente formar una alianza con la finalidad de poder participar en el concurso de subproyectos,
 - **Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:**
Ninguna
- Proyectos en ejecución: Ninguno.

1.3.2) ALIADO

- **Nombre de la Persona:**
Meyer René Oscanoa León
- **Grado de instrucción:**
Estudiante Universitario
- **Especialidad:**
Ingeniería Zootecnia
- **Localización:**
Distrito: San Pedro de Cajas.
Provincia: Tarma.
Departamento: Junín.
- **Dirección:**
Calle Buenos Aires S/N, cuadra 6
- **Correo Electrónico:**
meyeroscanoaleo@yahoo.es
- **Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:**
 - A lo largo de su trayectoria ha desarrollado capacidades analíticas y prácticas

Analíticas:

 - Cursos dentro del plan curricular del módulo de animales menores de la Facultad de Zootecnia de la Universidad Nacional del Centro Del Perú.

Prácticas:

 - Asesorías en el ámbito privado con criadores de cuyes, en la Provincia de Chupaca.
 - Asesorías en el ámbito privado en la crianza tecnificada de cuyes en el distrito de San Pedro de Cajas, bajo la supervisión y apoyo de docentes de la universidad Nacional del Centro del Perú.
- **Proyectos o servicios en ejecución:**
Capacitación e instalación de módulos de crianza de cuyes en tres comités del Programa de Vaso de Leche de la Provincia de Chupaca.
- **Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:**
 - Ing. Abel Socualaya Leyva, Docente Principal de la Facultad de Ingeniería Zootecnia de la Universidad Nacional del Centro del Perú, teléfono número: (064)245718
 - Comité del programa de vaso de leche de la Provincia de Chupaca. Coordinadora la Sra. Alicia Peña Madueño, con numero de celular (064)9627663

1.3.4) OFERENTES DE SERVICIOS PROPUESTOS

OFERENTE 1

- **Nombre de la Persona:** Elvis Percy Tinoco Rojas
 - **Grado de instrucción:** Superior.
 - **Especialidad:** Administración de empresas.
 - **Servicios que brindará:**
Será el líder del equipo técnico. Además tendrá a su cargo las siguientes actividades, incluyendo su ejecución y seguimiento:
 - Capacitación en administración de una empresa agropecuaria (planeación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo).
 - Visita corta para ver una de las organizaciones más exitosas de la provincia de Tarma.
 - Pasantía a dos centros modelo de producción de cuyes en la ciudad de Huancayo.
 - Coordinación para actividad a realizarse con los agentes de extensión, en la producción, comercialización y gestión.
 - **Razones por las que se eligió al oferente de servicios:**
Es un profesional, hijo de la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas, además tiene experiencia demostrada en trabajos realizados en la comunidad con el sector rural. Posee una facilidad didáctica para trabajos con comuneros.
 - **Localización**
Departamento Junín
Provincia: Tarma
Distrito: San Pedro de Cajas
 - **Dirección:** Calle José Gálvez S/N, cuadra 12.
 - **Teléfono:** 064 – 832208
 - **Correo Electrónico:** elvisprojas@hotmail.com
 - **Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:**
Trabajo de extensión y Proyección social en la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas y además realizo trabajos en la parte administrativa y contable de la Cooperativa Comunal de San Pedro de Cajas.
 - **Proyectos o servicios en ejecución:**
Ninguno.
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:**
Universidad Nacional del Centro del Perú, Facultad de administración de empresas. Lic. Rodolfo Peña Bailón, cel. 9669410

OFERENTE 2

- **Nombre de la Persona:** Jaisson Soriano Arellano

- **Grado de instrucción:** Superior.
 - **Especialidad:** Técnico Agropecuario.
 - **Servicios que brindará:**
Tendrá el cargo de asistente técnico para desarrollar el proyecto. Además se encargará de desarrollar las siguientes actividades, incluyendo su ejecución y seguimiento:
 - Curso taller sobre instalaciones y alojamiento para los cuyes.
 - Curso taller sobre manejo sanitario de los cuyes
 - Visitas semanales a los productores, para verificar el avance productivo de acuerdo a las capacitaciones y charlas realizadas.
 - Elaboración de informes mensuales con respecto al avance productivo de acuerdo a las capacitaciones y charlas realizadas.
 - **Razones por las que se eligió al oferente de servicios:**
Es un profesional, nacido en la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas, además tiene experiencia demostrada en trabajos realizados en el sector rural del Departamento de Junín y Pasco.
Posee una facilidad de trato con las personas del campo.
 - **Localización**
Departamento Junín
Provincia: Tarma
Distrito: San Pedro de Cajas
 - **Dirección:** Calle Buenos Aires S/N, cuadra 8.
 - **Teléfono:** 064 – 832209
 - **Correo Electrónico:** jaissonsoiare@hotmail.com
 - **Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:**
Trabajo de extensión en las comunidades rurales de la Provincia de Junín, posee experiencia gracias a la asistencia técnica realizada a los pequeños productores de la Meseta del Bombón y proyección social en la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas y además realizo trabajos de investigación en la Cooperativa Comunal San Ignacio de Loyola de Junín.
 - **Proyectos o servicios en ejecución:**
Ninguno.
- Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:**
Universidad Nacional del Centro del Perú, cede Junín.
Instituto Superior Tecnológico, Humberto Sauri Martínez Junín, Ing. Rodolfo Olivera Valle. Cel. 9424186

OFERENTE 3

- **Nombre de la Persona:**
Mario Vilchez Crisóstomo
- **Grado de instrucción:** Superior.
- **Especialidad:** Ing. Zootecnista, Maestría en Desarrollo Rural.

- **Servicios que brindará:**
- Será responsable de la ejecución y seguimiento de las siguientes actividades:
 - Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes.
 - Curso sobre características y presentación del producto en el mercado.
- **Razones por las que se eligió al oferente de servicios:**
Experiencia y capacidad de trabajo con comunidades el sector rural, además que es un gran profesional y de una u otra manera esta ligado al trabajo en el sector social.
- **Localización**
Departamento Junín
Provincia: Huancayo
Distrito: 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 Hvca., Proyecto: Conservación In Situ.
- **Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:**
Ing. M. Sc. Oscar Garay (INIEA – Santa Ana / Hyo.); Ing. M. Sc. Wilfredo Cavero (INIEA – Santa Ana / Hyo.); Lic. Raúl Santana (Grupo Talpuy / Hyo.).

OFERENTE 4

- **Nombre de la Persona:** Percy Mueras Zevallos
- **Grado de instrucción:** Superior.
- **Especialidad:** Ing. Zootecnista.
- **Servicios que brindará:**
Encargado de desarrollar las siguientes actividades, incluido su ejecución y seguimiento:
 - Curso taller sobre manejo reproductivo de los cuyes.
 - Curso taller sobre manejo genético de los cuyes.
- **Razones por las que se eligió al oferente de servicios:**
Experiencia en trabajos con el sector rural y capacidad demostrada en trabajos de campo.
- **Localización**
Departamento Junín
Provincia: Jauja
Distrito: Jauja
- **Dirección:**
Jr. Los Rosales 434, Jauja.

- Teléfono: 064 – 253435
- Correo Electrónico:
- **Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:**
Trabajo de proyección social en diversas comunidades campesinas del departamento de Junín.
- **Proyectos o servicios en ejecución:** Ninguno
- **Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:**
Universidad Nacional del Centro del Perú, Facultad de Zootecnia. Ing. Rafael Pantoja Esquivel cel. 9641991

OFERENTE 5

- **Nombre de la Persona:**
Juan José Güere Canqui
- **Grado de instrucción:**
Superior.
- **Especialidad:**
Ingeniero Zootecnista.
- **Servicios que brindará:**
Será responsable de la siguiente actividad, incluyendo su ejecución y seguimiento:
 - Curso taller sobre nutrición, alimentación y manejo de pastos para cuyes.
- **Razones por las que se eligió al oferente de servicios:**
Su trabajo solidario y social le facilita la comunicación con los agricultores. Además tiene una buena didáctica de enseñanza en el campo agropecuario.
- **Localización:**
Distrito: Huancayo.
Provincia: Huancayo
Departamento: Junín.
- **Dirección:** Jr. Julio C. Tello 242
- **Teléfono:** 064 – 243536
- **Correo Electrónico:** juanijo_guere@hotmail.com
- **Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:**
Es un profesional con 8 años de experiencia al servicio de la empresa ALABAMA, especialista en pastos y forrajes.
- **Proyectos o servicios en ejecución:**
Ninguno

▪ **Resumen del Equipo Técnico**

Nombre	Institución oferente a la que pertenece	Especialidad	Principales funciones a desempeñar como parte del Equipo Técnico
Elvis Percy Tinoco Rojas	Independiente	Ing. Zootecnista	Líder del equipo técnico Capacitador
Jaisson Soriano Arellano	Independiente	Técnico Agropecuario	Asistente técnico del proyecto. Capacitador
Mario Vilchez Crisóstomo	Independiente	Ing. Zootecnista	Capacitador
Percy Mueras Zevallos	Independiente	Ing. Zootecnista	Capacitador
Juan José Gere Canqui	Independiente	Ing. Zootecnista	Capacitador

1.3.5) OTROS SOCIOS ESTRATÉGICOS

No hay.

2) PLAN DE NEGOCIOS QUE SUSTENTA EL SUBPROYECTO

2.1.1 ¿Cómo está la producción y comercialización del cuy actualmente en la Asociación Comunal de Criadores de Animales Menores- ACOCAM - San Pedro de Cajas? (Descripción de la situación actual Sin Proyecto):

El agro negocio es pecuario, implicado en la producción de cuyes, producto que se desea mejorar.

La Asociación Comunal de Criadores de Animales Menores- ACOCAM – SPC, integrada por 30 socios, tienen una población de reproductores total de cuyes de 400 cabezas, de las cuales se logra obtener una producción mensual de 150 cuyes para saca, con un peso de 900 gr. En un tiempo de crecimiento y engorde de 4 a 5 meses, debido a que son cuyes criollos que tienen una productividad baja. Actualmente el costo de producción por cuy de 900gr. de peso vivo es S/. 7.20

Se comercializa los cuyes en pie en las ferias locales y provinciales (Huancayo, Tarma, Junín), el precio de venta oscila entre S/. 8.00 a 8.50 por cuy.

La disponibilidad de recursos alimenticios para producir cuyes y su creciente demanda por el mercado, motivó al surgimiento de una asociación de criadores, que iniciaron sus actividades en el año 2005.

Hasta la fecha los avances en cuanto a productividad y comercialización no son satisfactorias, los que a su vez dificultan la consolidación del proceso.

El financiamiento para el desarrollo de esta actividad proviene del capital propio de los productores.

El problema central es: la baja rentabilidad económica de la actividad. Ello debido a tres factores claves:

1. **Débil Organización de los productores**, se observa un debilitado liderazgo y desarrollo personal, y un escaso conocimiento de sistemas de organización de los miembros de la asociación.

Desconocimiento de una planificación de tipo productivo, que afecta entre otros a los costos de producción, lo que trae consigo un bajo rendimiento económico.

2. **Deficiente empleo de técnicas de producción**, se inicia de la inadecuada administración de la producción (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo en la actividad), deficiente manejo genético, escaso conocimiento del manejo adecuado de los pastos, la práctica tradicional de la alimentación, práctica inadecuada de manejo sanitario, inconvenientes sistemas de manejo reproductivo y deficiente condiciones ambientales e instalaciones para los cuyes.

3. **Inadecuada comercialización**, la problemática se inicia desde la parte productiva y se agudiza en el desconocimiento sobre información de nuevos mercados y estrategias de comercialización, lo cual imposibilita la participación en mercados competitivos.

Puntualmente hay problemas sobre las características y presentación del producto en el mercado, ya que actualmente estamos obteniendo 150 cuyes de unos 900gr en 4 a 5 meses de crecimiento y engorde, frente a lo que se puede obtener 360 cuyes de 1000gr en un máximo de 4 meses de crecimiento y engorde.

Todo ello a causa de que los animales son de baja calidad genética, a ello sumado la alta tasa de mortalidad de 30%, que no debería sobrepasar del 10%, y además el manejo deficiente que no permite una mejor producción. Todo ello ocasiona que no se puede cubrir la demanda actual de 200 cuyes por mes, impuesta por la Agencia Agraria Tarma, ellos están proveyendo de cuyes a la

cadena productiva del Ministerio de Agricultura.

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 crianza de cuyes**, de la asociación Comunal de Criadores de Animales Menores ACOCAM – SPC.

Estos tres frentes son:

1. Fortalecimiento de la organización de productores, la capacitación y prácticas del caso mediante cursos-talleres en administración de una empresa agropecuaria que reflejaran una eficiente (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo), para evidenciar de manera objetiva las ventajas comparativas y competitivas frente a otras organizaciones de productores y a un grupo de trabajo.

La visita corta a una empresa modelo de la Provincia de Tarma, tendrá un efecto positivo sobre la organización ya que incentivará y sensibilizará a los asociados en el aspecto organizacional.

2. Aplicación de técnicas eficientes del manejo productivo. A través de cursos-talleres aplicados al manejo productivo, se logrará elevar los niveles de producción en un 140%, vale decir que si antes obteníamos 150 cuyes para venta/mes ahora podremos obtener 360 cuyes para venta/mes con un peso promedio de 1000gr y en un tiempo de engorde y crecimiento máximo de 4 meses.

Esto se alcanzará empleando correctamente los criterios sobre: administración en la producción, en el manejo genético, en el manejo alimenticio, sanitario, reproductivo, medio ambiental e instalaciones para los cuyes.

3. Mejora del proceso de comercialización. A través de talleres vivenciales y experimentales, de información de mercados y estrategias de comercialización, se llegará a conocer nuevos mercados potenciales, además se podrá mejorar las características de presentación del producto final al mercado (cuyes sanos, sin heridas y de buena conformación cárnica).

Esta presentación para incentivar el consumo y fortalecer el conocimiento de estrategias de comercialización, que posibilite la participación de la asociación en nuevos mercados competitivos, con comercialización de naturaleza estratégica y operativa, buscando mejores mercados (precios) para la comercialización del cuy.

En la comercialización se tiene el apoyo del Ministerio de Agricultura, en especial de la agencia Agraria Tarma, la cual nos canalizará un mercado fijo y por ende una venta estable mensual, pero el único inconveniente es la cantidad que nos piden, la cuál es de un mínimo de 200 cuyes por mes, cantidad que no podemos lograr producir debido a la falta de asistencia técnica especializada.

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, así como, disminuir la participación de intermediarios en el proceso de comercialización, y generar una cultura de planificación a mediano y largo plazo. Esto, unido al progresivo acceso a fuentes de financiamiento, aprovechamiento de oportunidades de mercados competitivos, contribuirá en el mediano y largo plazo al desarrollo de la crianza de cuyes en la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas.

El negocio, al finalizar el primer año será la venta de cuy en pie a un mercado fijo. Habiéndose iniciado las actividades de mejoramiento productivo, estaremos en la capacidad de vender 140% más que en la actualidad. Vale decir que teniendo 400 madres, estaremos en la capacidad de vender 360 cuyes/mes, con un peso promedio de 1000gr, los cuales llegaran a ese peso de comercialización en un tiempo

máximo de 4 meses.

A parte de la cuestión productiva los productores percibirán 194% más que el ingreso actual. Esto se verá reflejado en el incremento de la rentabilidad económica.

Finalmente es importante mencionar que el proyecto contempla la promoción de la Gestión de la Calidad mediante Buenas Prácticas Agrícolas, mediante la utilización sostenible de los recursos naturales básicos para la producción, además que beneficia a los pequeños productores, quienes obtendrán un mejor producto y tendrán acceso a nuevos mercados potenciales. Además de generará 30 empleos temporales para labores de campo y por supuesto se logrará la participación de la mujeres buscando la equidad de género.

El proyecto también contempla el fortalecimiento de capacidades de innovación para mejorar la competitividad en un contexto de mayor apertura comercial, porque los pequeños productores podrán aprovechar ventajas comparativas y desarrollar ventajas competitivas de manera acorde con la demanda interna y externa y los cambios que se produzcan como consecuencia de la mayor apertura comercial. Así como una mayor competitividad de los agro negocios rurales.

2.2 Producto a mejorar (Oferta)

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

El producto mejorado a obtener será cuyes de tamaño y peso comercial, tiernos, de 12 - 16 semanas de edad con 1000 g. de peso vivo así como cuyes de saca (reproductores machos y hembras que terminaron su ciclo productivo), con 1200g. Todos los cuyes provendrán de la Asociación Comunal de Criadores de animales menores ACOCAM - SPC.

Entonces se tendrá 2 categorías:

- a). De 1000 g. de peso vivo.
- b). De 1 200g. de peso vivo (saca por haber cumplido el ciclo productivo).

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

Tareas (Producción /Post producción)	Detalles (Tiempos, Riesgos, etc.)
Organización	
1. Planificación de la producción	<ul style="list-style-type: none">- Los asociados contarán con conocimiento y actitudes de liderazgo y desarrollo de la autoestima personal, trabajaran organizados, con alto sentido de responsabilidad y lograrán una mejor producción.- Los miembros de la asociación conocedores del plan de negocio, convencidos de su ejecución y resultados, trabajarán comunicados y fortalecerán su organización.- Se Hará el diseño del calendario de manejo para la especie, considerando variaciones climáticas, su influencia en la disponibilidad de insumos alimenticios, presencia de enfermedades, variación del mercado, etc. Se hará en los primeros 30 días y será utilizado todo el año, con ajuste anual.- Se diseñará un programa de empadre que permita una saca mensual, sincronizado para todos los socios durante todo el año.
Producción	
1. Nutrición y alimentación.	<ul style="list-style-type: none">- Inicialmente conoceremos las necesidades nutritivas de los cuyes de acuerdo con el estado productivo y/o reproductivo en que se encuentren,

	<p>esto para poder implementar un tipo de alimentación específica.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La base de la alimentación será el Rye Grass Italiano, Trébol Rojo, cebada, avena y algunos granos de descarte o segunda, de su propia cosecha. - Los cuyes de engorde destinados a la venta serán alimentados con 400 g. de forraje y 20 g. de cebada o concentrado, tendrán una ganancia de 10 g. en promedio/día/cuy. Es decir obtendremos cuyes de 1000 g. a las 12 a 16 semanas de edad y cuyes de 1 200 g. (como saca de reproductores), - En las reproductoras hembras habrá 3 raciones, a base de forraje 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. - Para los cuyes reproductores machos habrá 2 tipos de ración, una primera a base de forraje y un mínimo de 20 g. de cebada, para los días en que no este en actividad reproductiva, y una segunda a base de forraje y 50 g. de cebada durante el empadre (casi todo el año. La base alimenticia será forraje (Rye Grass Italiano, Trébol Rojo, Avena), restos de cosecha, restos de cocina, entre otros complementados con cebada y otros granos de descarte de la zona.
2. Manejo de pastos	<ul style="list-style-type: none"> - Instalación de pastos: la época mas propicia es entre los meses de Noviembre y Diciembre, se sembraran pastos asociados compuestos por: Rye Grass Italiano + Trébol Rojo, el cual tendrá un rendimiento promedio de 60 toneladas/Ha/año. - Por otra parte se sembrara Avena y cebada en los terrenos de los propios productores, con fines de poder elaborar heno o silaje. - En el caso de productores con instalaciones de pastos se hará mejoras para elevar el rendimiento de la producción. - El mantenimiento de los pastos, su cosecha, almacenamiento y utilización, se desarrollarán de acuerdo a un cronograma previamente elaborado.
3. Acondicionamiento de Instalaciones y alojamientos.	<ul style="list-style-type: none"> - Las instalaciones serán acondicionadas y refaccionadas con los fines de facilitar el manejo, la limpieza, la alimentación, la reproducción, proveerles el confort necesario a los cuyes, etc. - El tipo de instalaciones inicialmente será de acuerdo con la disponibilidad de materiales y de espacio disponible por el productor. Paulatinamente se tratara de utilizar instalaciones homogéneas con diseños, medidas y materiales más recomendables. - Pozas para reproducción de 1.0 m x 1.5 m x 0.45m (con 8 hembras y 1 macho). - Pozas de Engorde 1.5m x 1.0m x 0.40m (12 -15 cuyes). - Pozas para reproductores machos de reserva o juveniles 1.0 m x 1.0m x 0.50 m (6 -8 cuyes). - Pozas de reposo, en caso de enfermos, accidentados 0.5m x 0.5m x 0.5m (1-2 cuyes)
4. Manejo reproductivo	<ul style="list-style-type: none"> - Se buscará 4 pariciones anuales, se implementará el sistema de empadre controlado, con 8 hembras por macho. - Para disminuir la mortalidad de las crías se utilizarán cercas gazaperas

	<p>metálicas circulares o semi circulares en las pozas de parición y lactancia.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El destete se hará efectivo a los 21 días debido a la baja temperatura ambiental de la zona. - El inicio de la reproducción será de acuerdo al peso vivo: hembras al alcanzar un peso mínimo de 800gr. machos al alcanzar un peso mínimo de 1 200gr. - La vida reproductiva de hembras será un año ó 4 pariciones. De los machos será 1.5 - 2 años.
5. Mejora Genética Animal	<ul style="list-style-type: none"> - El mejoramiento genético, inicial será con la población de animales existentes, aprovechando su rusticidad con énfasis en características productivas como prolificidad (tamaño de camada promedio: 3.0) y la velocidad de crecimiento (10g./día/cuy). - Luego, mediante el cruce por absorción con cuyes del tipo-I (genéticamente puros), 10 de los socios trabajan con cuyes de la raza Perú, 10 de los siguientes con la raza Andina, y 10 siguientes con la línea Inti. En este caso se empleará el método de selección de acuerdo a la producción. - Si hay la posibilidad se adquirirán núcleos de reproductores de una misma raza o de lo contrario se trabajará con el método de cruzamiento entre razas, para aprovechar la heterosis o vigor híbrido. - El tiempo para homogenizar características genéticas cuantitativas en los cuyes de los 30 asociados será dentro de los dos primeros años.
6. Manejo Sanitario	<ul style="list-style-type: none"> - A implementarse en el segundo mes, un programa sanitario completo, para toda la asociación, que se abocará principalmente a la prevención de enfermedades, buenas prácticas de manejo, limpieza de las pozas, de almacenes y de todo el galpón, diagnóstico y tratamiento de las enfermedades, eliminación de animales muertos (a diario), etc.
7. Estrategias de Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> - La comercialización será desarrollada ampliamente en el sentido de ¿cómo podemos llegar a mercado potencial?, el cual debe ser de una manera sencilla pero eficaz
8. características y presentación del producto en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollaremos actividades educativas con temas importantes como marketing, características del producto a ofrecer (cuyes sanos), y la forma de presentación que será la más adecuada para el tipo de mercado.

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

Tareas (Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	Problemas	Cómo se llega a la Solución (Señalar las actividades de capacitación y asistencia técnica que permitirían resolver los problemas)
Organización		

1. Planificación de la producción	<ul style="list-style-type: none"> - Inadecuada administración de la producción, (planificación, organización, coordinación, dirección, control de actividades y liderazgo. - Deficiente análisis del costo de producción - Improvisaciones en las actividades que acerquen a los objetivos de la organización. - Falta de capacidad para la gestión financiera y por ende tienen dificultades para acceder a capital para mejorar la infraestructura productiva. - Falta de innovaciones en la actividad ganadera que no permiten adoptar tecnologías desarrolladas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Curso-taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo) - Visita corta para ver una de las organizaciones más exitosas de la provincia de Tarma.
Producción		
1. Nutrición y alimentación.	<ul style="list-style-type: none"> - Deficiente manejo alimenticio - Inadecuado racionamiento del alimento. - Deficiencia en el conocimiento de los requerimientos nutricionales en etapas productivas y reproductivas críticas. - Falta de capacidad para la gestión financiera y por ende tienen dificultades para acceder a capital para mejorar la infraestructura productiva. - Inadecuada alimentación de vacas en producción ocasiona baja producción. 	<ul style="list-style-type: none"> - Curso taller sobre nutrición, alimentación y manejo de pastos para cuyes.
2. Manejo de pastos	<ul style="list-style-type: none"> - Desconocimiento del tipo de pasto recomendado, manejo incorrecto de los pastos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Curso taller sobre nutrición, alimentación y manejo de pastos para cuyes.
3. Acondicionamiento de Instalaciones y alojamientos.	<ul style="list-style-type: none"> - Inadecuadas Instalaciones - Poca funcionalidad de las instalaciones. - Falta de innovaciones en la actividad ganadera que no permiten adoptar tecnologías desarrolladas. 	<ul style="list-style-type: none"> -Curso taller sobre instalaciones y alojamiento de los cuyes. - Pasantía a dos centros modelo de producción de cuyes en la ciudad de Huancayo.
4. Manejo reproductivo	<ul style="list-style-type: none"> - Escaso empleo de técnicas de manejo reproductivo disponibles. - Insostenibles volúmenes de venta. - Desconocimiento del manejo productivo apropiado 	<ul style="list-style-type: none"> - Curso taller sobre manejo reproductivo de los cuyes - Pasantía a dos centros modelo de producción de cuyes en la ciudad de Huancayo.
5. Mejora Genética Animal	<ul style="list-style-type: none"> - Inadecuado manejo de sistemas de mejora genética. 	<ul style="list-style-type: none"> -Curso taller sobre manejo reproductivo de los cuyes.

	<p>Alta consanguinidad de los cuyes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Baja calidad genética de los cuyes. - Falta de innovaciones en la actividad ganadera que no permiten adoptar tecnologías desarrolladas. 	<p>-Curso taller sobre manejo genético de los cuyes.</p>
6. Manejo Sanitario	<ul style="list-style-type: none"> - Inadecuado manejo sanitario. -Deficiente programa preventivo y de control de enfermedades. - Inadecuada aplicación de tratamientos de enfermedades. - Incorrecto manejo de los animales. - Escasa limpieza. - No cuentan con un calendario sanitario y atención oportuna a enfermedades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Curso – taller sobre manejo sanitario de los cuyes. - Pasantía a dos centros modelo de producción de cuyes en la ciudad de Huancayo.
7. Estrategias de Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> - Desconocimiento de una buena estrategia de comercialización. -Desconfianza al comprador. - Desconocimiento de las características y condiciones que el mercado actual exige. - Desconocimiento de técnicas de difusión. - Desconocimiento sobre la existencia de nuevos mercados potenciales. 	<p>- Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes.</p>
8. Características y presentación del producto en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Inadecuada presentación del producto al mercado. -Mala presentación del producto final. - Baja calidad y cantidad del producto que dificulta ingresar a nuevos mercados. 	<p>- Curso sobre características y presentación del producto en el mercado.</p>

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

no se logra satisfacer la demanda 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 la Región Junín existen diversas asociaciones de productores de cuyes: la asociación de productores de cuyes Palcamayo, de Tarma, de Acobamba, 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.

Estas asociaciones de productores de cuyes venden sus productos a los acopiadores y a la cadena productiva del departamento de Junín.

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

Tareas	Costo total S/. Año 1	Detalle del costo	Costo total S/. Año 2	Detalle del costo
Costo total de inversión en producción de forraje (2 Ha)	9,396	- Incluye costo de la instalación de pasturas mantenimiento y corte.	7,268	- Incluye mantenimiento y corte de los pastos.
Costo total de instalación e inversión de cuyes	4,500	- Incluye costo de inversión e instalación anual de los reproductores.	500	- Incluye costo de instalación anual de los reproductores.
Crianza de cuyes	6,380	- Incluye manejo alimenticio, sanitario, reproductivo y de mejora genética.	6,380	- Incluye manejo alimenticio, sanitario, reproductivo y de mejora genética.
Gastos mensuales	1,280	- Incluye gastos de compra de materiales de limpieza anual	1,280	- Incluye gastos de compra de materiales de limpieza anual
Capacitaciones para el segundo año	-	-	6,000	-Incluye capacitaciones a los socios durante el segundo año.
Costo de compra de equipos demostrativos (Batería metálica para cuyes y módulo de forraje hidropónico)	-	-	3,800	- Incluye costo de los equipos demostrativos para los socios (Batería metálica para cuyes y módulo de forraje hidropónico)
Costo total de producción	21,556		25,228	
Costo total del proyecto (presupuesto total a cofinanciar)	39,177	Incluye los costos del plan de servicios cofinanciado por INCAGRO.	-	
Total Costos Productivos	60,733		25,228	

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 Tarma y 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 San Pedro de Cajas.
2. A quién venderán	<p>Se comercializará cuyes de 1000gr. de peso vivo y los de saca (reproductores machos y hembras que cumplieron su ciclo reproductivo) con peso vivo de 1200gr.</p> <p>El comprador principal será, la cadena productiva, representado en nuestra provincia por la Agencia Agraria Tarma, que es una institución vinculada al Ministerio de Agricultura.</p> <p>Es un mercado fijo, un precio aceptable de S/. 10.00 por cuy de 1000gr y S/. 12.00 por cuy de 1200gr. Además del recojo será en el centro de producción.</p> <p>Se logró un compromiso de compra mínima mensual de 200 cuyes a más, no tienen techo de compra. (Ver compromiso de compra de la Agencia Agraria Tarma en el Anexo A1)</p>
3. Cantidad que venderán	<p>El primer año se venderán 3010 cuyes, de los cuales 2408 (80%) serán cuyes de 1000 gr. y 602 (20%) cuyes de saca de 1200gr. La mayor capitalización será en vientres para las próximas campañas.</p> <p>El segundo año se venderán 4320 cuyes (con una producción mensual de 360 cuyes) 3456 cuyes de 1000 gr. y 864 cuyes de saca de 1200gr.</p> <p>A esta cantidad se estandarizará 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 1000 g.: S/. 10.00</p> <p>b). Cuy de 1200 g.: S/. 12.00</p>
5. Frecuencia de venta	Mensual durante todo el año.
6. Modalidad de venta	Directo y al contado.
7. Promoción del producto (propaganda para hacerlo conocido)	No se realizará ya que se cuenta con un mercado fijo y establecido (Ver anexo A1)
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/. 5.00 y 10.00.</p> <p>Los que venden cuyes beneficiados obtienen precios entre S/.10.00 y 12.00, 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 de comidas típicas de Lima como Huachipa, AGROCAP, INVERSIONES PERUANAS.

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 3010 cuyes, aumentando para el segundo año a 4320 cuyes. Existe la posibilidad de crecimiento poblacional de los animales y también el incremento en el número de asociados hasta 60 nuevos pequeños productores.
11. Riesgos en la comercialización	La alternativa de trabajar con la agencia Agraria Tarma resulta ser por ahora la mejor. El desafío es, mantener la calidad, homogeneidad y cantidad mensual sostenible.

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 información sobre la existencia de nuevos mercados potenciales.	- Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes.
3. Cantidad que venderán	-Desconfianza al comprador.	- Curso sobre características y presentación del producto en el mercado. - Curso taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo).
4. Precio de venta	- Variabilidad en los volúmenes de producción. - Deficiente análisis del costo de producción	- Curso taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo).
5. Frecuencia de venta.	- Insostenibles volúmenes de venta. - Baja articulación a mercados fijos.	- Curso taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo). - Curso taller sobre manejo reproductivo de los cuyes.
6. Modalidad de venta.	- Desconocimiento de las características y condiciones que el mercado actual exige. - Desconocimiento de las estrategias de comercialización.	- Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes.
7.Promoción del producto (propaganda para hacerlo conocido)	- Desconocimiento de técnicas de difusión.	- Curso sobre características y presentación del producto en el mercado. - Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes.

8. Cómo venden los competidores	- Desconocimiento de las estrategias de venta	- Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes
9. Posibles nuevos compradores o nuevos mercados.	- Baja calidad y cantidad del producto dificulta ingresar a nuevos mercados. - Inadecuada organización - Desconocimiento del proceso productivo.	- Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes - Curso taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo)
10. Capacidad de los productores para producir más y poder vender a estos nuevos compradores y/o nuevos mercados.	- Desconocimiento de nuevos mercados. -Mala presentación del producto final.	- Curso taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo) - Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes
11. Riesgos en la comercialización	- Desconocimiento del manejo productivo apropiado	- Curso taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo)

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

Tareas	Costo por año	Detalle del costo (Costos directos, indirectos, inversiones, etc.)
Costo total de comercialización	0,00	No se incurren en costos de comercialización.

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 vivos
Lugar de venta:	San Pedro de Cajas

Mes/Detalle	DATOS	Primer año												Total año 1
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
Galpones involucrados	1													
Cantidad que se cosechará por mes (cabezas)	150													
Cantidad de madres en producción	400													
cantidad a vender a los acopiadores	80%	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1,440
cantidad a vender al mercado local	20%	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Precio de venta (S/.) - acopiadores	8.50													
Precio de venta (S/.) - mercado local	8.50													
Total Ingresos (A1)		1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	15,300

Mes/Detalle	DATOS	Segundo año												Total año 2
		M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	
Galpones involucrados	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cantidad que se cosechará por mes (cabezas)	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
cantidad a vender a los acopiadores	80%	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1,440
cantidad a vender al mercado local	20%	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Precio de venta (S/.) - acopiadores	8.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Precio de venta (S/.) - mercado local	8.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ingresos (A1)	-	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	1,275	15,300

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

Mes/Detalle		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total año 1
HECTÁREAS INVOLUCRADAS	2													
Costo total de instalación e inversión de pastos	1,558	1,558												
Costo total de instalación e inversión en cuyes	4,500	4,500												4,500
Costo total de crianza de cuyes	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	4,266
Costo total de mantenimiento y cosecha de pastos		600		600	34	634	94	634	34	634	34	634	60	3,992
Costo total de gastos anuales	180	180												180
Total Costos (A2)		7,194	356	956	390	990	450	990	390	990	390	990	416	12,938

Mes/Detalle		M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	Total año 2
HECTÁREAS INVOLUCRADAS	2													
Costo total de instalación e inversión de pastos														
Costo total de instalación de cuyes	500	500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500
Costo total de Crianza de cuyes	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	356	4,266
Costo total de mantenimiento y cosecha de pastos		600	-	600	34	634	94	634	34	634	34	634	94	4,026
Costo total de gastos anuales	180	180	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	180
Total Costos (A2)		-	1,636	356	956	390	990	450	990	390	990	390	990	8,972

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 vivos
Lugar de venta:	San Pedro de Cajas

Mes/Detalle	DATOS	Primer año												Total año 1	
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12		
Galpones involucrados	1														
Cantidad de madres en producción	400														
Unidades a vender de 1000 gr de peso vivo	80%	120	128	144	160	176	192	208	224	240	256	272	288	2,408	
Unidades a vender de 1200 gr de peso vivo	20%	30	32	36	40	44	48	52	56	60	64	68	72	602	
Precio de venta (S/.) por cuy de 1000gr	10.00														
Precio de venta (S/.) por cuy de 1200 gr	12.00														
Total Ingresos (A1)		1,560	1,664	1,872	2,080	2,288	2,496	2,704	2,912	3,120	3,328	3,536	3,744	31,304	

Mes/Detalle	DATOS	Segundo año												Total año 2
		M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	
Galpones involucrados	1													
Cantidad de madres en producción	400													
Unidades a vender de 1000 gr de peso vivo	80%	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	3,456
Unidades a vender de 1200 gr de peso vivo	20%	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	864
Precio de venta (S/.) por cuy de 1000gr	10.00													
Precio de venta (S/.) por cuy de 1200 gr	12.00													
Total Ingresos (A1)		-	3,744	3,744	3,744	3,744	3,744	3,744	3,744	3,744	3,744	3,744	3,744	44,928

- **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
HECTÁREAS INVOLUCRADAS	2													
Costo total de instalación e inversión de pastos	2,128	2,128												2,128
Costo total de instalación e inversión de cuyes	4,500	4,500												4,500
Costo total de crianza de cuyes		465	865	465	465	465	465	865	465	465	465	465	465	6,380
Costo total de mantenimiento y cosecha de pastos			900	180	1,006	106	1,336	106	1,006	286	1,006	106	1,230	7,268
Costo total de otros gastos mensuales	1,280	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	1,280
Costo del proyecto	39,177	11,041	4,596	1,991	3,151	2,421	2,001	2,001	3,276	2,001	1,936	2,046	2,716	39,177
Total Costos (A2)		18,241	6,468	2,743	4,729	3,099	3,909	3,079	4,854	2,859	3,514	2,724	4,518	60,733

Mes/Detalle	-	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	Total año 2
HECTÁREAS INVOLUCRADAS	2													
Costo total de instalación e inversión de pastos														
Costo total de instalación e inversión de cuyes	500	500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500
Costo total de Crianza de cuyes		465	865	465	465	465	465	865	465	465	465	465	465	6.380
Costo total de mantenimiento y cosecha de pastos			900	180	1.006	106	1.336	106	1.006	286	1.006	106	1.230	7.268
Costo total de otros gastos mensuales	1.280	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	1.280
Costo de capacitaciones			1.000		1.000		1.000		1.000		1.000		1.000	6.000
Costo de compra de equipos demostrativos (Batería metálica para cuyes y módulo de forraje hidropónico)							950		950		950		950	3.800
Total Costos (A2)	-	1.072	2.872	752	2.578	678	3.858	1.078	3.528	858	3.528	678	3.752	25.228

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
Ingresos totales	44,928	15,300	29,628
Costos totales	25,228	8,972	16,256
Ganancias Netas	29,700	6,328	13,372

La importancia de estos resultados radica en que el agro negocio mejorado, proporciona mayores ingresos, los costos de producción disminuyen, por lo tanto las ganancias netas anuales se incrementan.

Cuando este agro negocio avance mejor se podría incrementar el número de socios provenientes de la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas; de esta manera se mejoraría la calidad de vida de más familias.

Las dificultades para conseguir estos resultados satisfactorios, no son muchas, radica principalmente en las condiciones ambientales adversas (heladas, sequías, etc.), que podrían disminuir nuestra producción.

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:

El dinero para financiar el agro negocio mejorado, en el primer y segundo año de la situación futura, vendrá de la venta de cuyes que se realiza mensualmente por la asociación, los productores aportarán un total de S/. 21,556 (aparte del dinero para el proyecto), mas S/. 4,897(dinero para el proyecto), haciendo un total de S/. 26,423 para el primer año.

Dentro de esta cantidad de dinero esta incluido los costos que a continuación detallaremos:

- Costo de instalación de los pastos = S/. 2,128 este costo será cubierto mediante el aporte no efectivo por parte individual de los socios de la siguiente manera, cada socio aportará con mano de obra para la preparación del terreno y demás actividades, para la siembra harán un aporte con la semilla necesaria, en el caso del fertilizante cada socio hará llegar 20 Kg. de estiércol de cuy u ovino.
- Costo de instalación e inversión de los cuyes = S/. 4,500 este aporte también será no efectivo ya que los reproductores serán proporcionados por cada productor a razón de 15 animales.
- Costo total de crianza de cuyes = S/. 6,380 será un aporte no efectivo porque la mano de obra para la crianza de los cuyes estará a cargo de cada socio por una temporada determinada, para el pago de los gastos de servicios ésta será en efectivo con el dinero de la venta de los cuyes.
- Costo total de mantenimiento y cosecha de pastos = S/. 7,268 en este caso también los socios aportarán con la mano de obra necesaria para realizar las actividades señaladas. Para el pago del derecho de riego, éste se hará efectivo con el dinero de la venta de los cuyes, lo mismo ocurrirá

para el control de plagas y enfermedades.

- Otros gastos mensuales = S/. 1,280 éste se hará en efectivo con dinero producto de la venta de los cuyes.
- Dinero para el proyecto = S/. 4,897 este aporte será en efectivo con dinero proveniente de la venta de los cuyes por cada productor, cada socio aportará la suma de S/. 165 el cual se hará efectivo de acuerdo al requerimiento para desarrollar las actividades del proyecto, al inicio de cada mes.

Para el segundo año los productores harán un aporte total de S/. 24,228 el dinero en efectivo que sea necesario vendrá de la venta de los cuyes durante el primer y segundo año.

Los gastos del segundo año serán cubiertos de la siguiente manera:

- Costo de instalación de los cuyes = S/. 500 este aporte también será en efectivo con dinero proveniente de la venta mensual de cuyes.
- Costo total de crianza de cuyes = S/. 6,380 será un aporte no efectivo porque la mano de obra para la crianza de los cuyes estará a cargo de cada socio por una temporada determinada, para el pago de los gastos de servicios ésta será en efectivo con el dinero de la venta de los cuyes.
- Costo total de mantenimiento y cosecha de pastos = S/. 7,268 en este caso también los socios aportarán con la mano de obra necesaria para realizar las actividades señaladas. Para el pago del derecho de riego, éste se hará efectivo con el dinero de la venta de los cuyes, lo mismo ocurrirá para el control de plagas y enfermedades.
- Otros gastos mensuales = S/. 1,280 éste se hará en efectivo con dinero producto de la venta mensual de los cuyes.
- Costo de las capacitaciones para el segundo año = S/. 6.000 este aporte será en efectivo con dinero proveniente de la venta de los cuyes por cada productor, cada socio aportará la suma de S/. 200 el cual se hará efectivo de acuerdo al requerimiento para desarrollar las capacitaciones.
- Costo de la compra de los equipos demostrativos = S/. 3.800 a partir de un año y medio de iniciado el proyecto el 60% de los productores estarán en la capacidad económica de poder adquirir 8 módulos demostrativos, los cuales serán destinados a la parte productiva de cada socio.

Fuente/Año	Primer Año (S/.)	Segundo Año (S/.)
Dinero propio de los productores para el agro negocio (aparte del dinero para el	21.556	25.228
Préstamo (si es que hay)	-	-
Dinero de los productores para el proyecto	4.897	-
Dinero de los colaboradores para el proyecto (si aportan)		-
Dinero de los socios no oferentes para el proyecto (si aportan)		-
Dinero de INCAGRO para el proyecto	34.280	-
Total	60.733	25.228

No habrá préstamos, todo el aporte será dinero propio de los productores.

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):

Actividad	Detalle (Sobre la forma en que se realizará la actividad)	Problemas Productivos que resolverá (En producción; post cosecha/post producción; procesamiento)	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
1. Curso taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo)	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un facilitador, utilizando nuevas técnicas de motivación para la construcción de un plan de desarrollo empresarial para ACOCAM-SPC, San Pedro de Cajas. Permitirá elaborar el plan que permita la tecnificación e incremento de la producción con calidad y cantidad.	- Inadecuada administración de la producción, (planificación, organización, coordinación, dirección y control de actividades. - Improvisaciones en las actividades que acerquen a los objetivos de la organización. - Falta de capacidad para la gestión financiera y por ende tienen dificultades para acceder a capital para mejorar la infraestructura productiva.	Bach. Elvis Percy Tinoco Rojas
2. Visita corta para ver una de las organizaciones más exitosas de la provincia de Tarma	- Visita vivencial participativo en el proceso productivo de la Asociación de madres del programa de vaso de leche productoras de cuyes "Sr: de Muruhuay" de la Provincia de Tarma.	- Inadecuada administración de la producción, (planificación, organización, coordinación, dirección y control de actividades.	Bach. Elvis Percy Tinoco Rojas
3. Curso taller sobre nutrición, alimentación y manejo de pastos para cuyes	- Curso en auditorio con equipo audio visual, dictado por un especialista. Se utilizará material educativo como manual y muestras o insumos que se emplean en la producción, trabajo de campo demostrativo en la instalación y manejo de pasturas.	- Resolver la mala alimentación de animales que deprimen la producción: - Inadecuada alimentación de vacas en producción ocasiona baja producción. - Manejo incorrecto de los pastos. - Deficiente abonamiento de base. - Inadecuada cantidad de semillas. - Inadecuadas técnicas de deshierbo. - Incorrecto momento de corte. - Deficiente fertilización de mantenimiento. - Desconocimiento del tipo de pasto recomendado, manejo incorrecto de los pastos.	Ing. Juan Jose Guere Canqui
4. Curso taller sobre instalaciones y alojamiento de los cuyes.	Curso en auditorio con equipo audio visual, dictado por un especialista. Se utilizará material educativo como manual y muestras o insumos que se emplean en la producción.	- Inadecuadas Instalaciones - Poca funcionalidad de las instalaciones. - Deficiente manejo medio ambiental.	Tec. Agrop. Jaisson Soriano Arellano
5. curso taller sobre manejo reproductivo de los cuyes	Curso en auditorio con equipo audio visual, dictado por un especialista. Se utilizará material educativo como manual. Prácticas de buen manejo reproductivo con cada productor. Se utilizará los materiales necesarios.	- Escaso empleo de técnicas de manejo reproductivo disponibles.	Ing. Percy Mueras Zevallos
6. Curso taller sobre manejo genético de los cuyes.	Curso en auditorio con equipo audio visual, dictado por un especialista. Se utilizará material educativo como manual. Prácticas de buen manejo genético. Se utilizará los materiales necesarios.	- Baja calidad genética de los cuyes. - Inadecuado manejo de sistemas de mejora genética. - Alta consanguinidad de los cuyes.	Ing. Percy Mueras Zevallos
7. Curso taller sobre manejo sanitario de los cuyes	Curso en auditorio con equipo audio visual, dictado por un especialista. Se utilizará material educativo como manuales de manejo sanitario. - Trabajo de observación y campo en la prevención de enfermedades.	- Inadecuado manejo sanitario. - Deficiente programa preventivo y de control de enfermedades. - Inadecuada aplicación de tratamientos de enfermedades. - Incorrecto manejo de los animales. - Escasa limpieza.	Tec. Agrop. Jaisson Soriano Arellano

		- No cuentan con un calendario sanitario y atención oportuna a enfermedades.	
8. Pasantía a dos centros modelo de producción de cuyes en la ciudad de Huancayo.	Visita guiada a la Granja Agropecuaria de Yauris, que es propiedad de la Universidad Nacional del Centro del Perú en el distrito de El Tambo Provincia de Huancayo y La Granja de Cuyes Salomé en el distrito de El Tambo en Huancayo, para observar el proceso productivo en grandes dimensiones productivo y tecnológico.	- Falta de innovaciones en la actividad ganadera que no permiten adoptar tecnologías desarrolladas.	Bach. Elvis Percy Tinoco Rojas

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):

Actividad	Detalle (Sobre la forma en que se realizará la actividad)	Problemas en la Comercialización que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
9. Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes.	- Capacitación participativa con todos los productores, con la conducción de un facilitador, utilizando nuevas técnicas de motivación y sensibilización, se utilizara equipo audiovisual. - Se desarrollará una capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización del producto final. - La capacitación permitirá adoptar valores que fortalezcan el compromiso de los socios con la organización y respetar los acuerdos contraídos y mejorar las capacidades de negociación.	- Desconocimiento de una buena estrategia de comercialización. - Poco compromiso de los socios para mantener una oferta estable. - Falta de planes de desarrollo para la incursión de nuevos mercados. - Baja calidad y cantidad del producto que dificulta ingresar a nuevos mercados. - Desconocimiento sobre la existencia de nuevos mercados potenciales.	Ing. Mario Vilchez Crisostómo
10. Curso sobre características y presentación del producto en el mercado	Curso participativo con todos los productores, con la conducción de un facilitador, utilizando técnicas de motivación para la construcción de un plan de desarrollo empresarial para la presentación adecuada del producto final que el mercado nos exige en este caso son los cuyes vivos, sanos y limpios.	- Inadecuada presentación del producto al mercado.	Ing. Mario Vilchez Crisostómo

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

Tema que se desarrollará:	1. Promoción de la Gestión de la Calidad mediante Buenas Prácticas Agrícolas. 2. Fortalecimiento de capacidades de innovación para mejorar la competitividad en un contexto de mayor apertura comercial.
Explicación de cómo se incorporará el tema en las actividades del Plan de servicios:	El plan de servicios propuesto logrará que los productores trabajen mediante la utilización sostenible de los recursos naturales básicos para la producción de cuyes, además que beneficia a los pequeños productores, quienes obtendrán un mejor producto y tendrán acceso a nuevos mercados potenciales. Además de generará 30 empleos temporales para labores de campo y por supuesto se logrará la participación de la mujeres buscando la equidad de género. El plan de servicios propuesto logrará que los pequeños productores puedan aprovechar ventajas comparativas y desarrollar ventajas competitivas de manera acorde con la demanda interna y externa y los cambios que se produzcan como consecuencia de la mayor apertura comercial. Así como una mayor competitividad de los agro negocios rurales.

3.3 Resultados o impactos que se esperan con el proyecto:		
Tipo de impacto	Tamaño del impacto	Punto de partida
<p>1). Sobre el producto o agro negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Productividad del producto. - Precio del producto. - Cantidad del producto que se vende. - Rentabilidad del producto. 	<p>Con la implementación del proyecto al finalizar el primer año, el índice productivo por madre se incrementará a 0,9 crías por mes y éstas llegarán al peso de comercialización (1000gr) a los 3 o 4 meses. En otras palabras la productividad se incrementará en más del 100%.</p> <p>Se incrementará el precio de venta a: S/. 10,00 por cuy de 1000gr, y S/. 12,00 por cuy de 1200gr.</p> <p>Con la implementación del proyecto la cantidad de cuyes producidos con 400 madres, se incrementará hasta 360 cuyes de saca mensuales.</p> <p>Gracias a la implementación del proyecto la ganancia neta anual se incrementará a S/. 19,700.</p>	<p>Actualmente el índice productivo por madre es de 0,34 crías por mes y éstas llegan al peso de comercialización a los 4 o 5 meses.</p> <p>Actualmente el precio de venta promedio es S/. 8.50 por cada cuy de saca.</p> <p>En la actualidad se está produciendo con 400 madres 150 cuyes de saca mensuales.</p> <p>Actualmente se obtiene una ganancia neta anual de S/. 6,328.</p>
<p>2). Gestión de Agro negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mejores capacidades de los productores para manejar mejor sus agro negocios. 	<p>Con los conocimientos adquiridos a mediano plazo en administración de una empresa agropecuaria, comercialización y mercados, los productores llegarán a realizar una mejor gestión de sus agro negocios.</p>	<p>Es débil la gestión empresarial, La comercialización es a nivel local. La administración empresarial es deficiente.</p>
<p>3). Sobre el mercado de servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fortalecimiento de la cultura de pago de los productores. - Mejores capacidades de los oferentes para brindar servicios de calidad y de manera sostenible. 	<p>Los productores innovarán sus conocimientos y técnicas en la producción de cuyes, gracias al aporte técnico de los capacitadores, por lo tanto se fortalecerá la cultura de pago a los mismos.</p> <p>Con la implementación del proyecto, los oferentes adquirirán experiencia sobre capacitaciones y charlas, y gracias a ello estarán en la capacidad de brindar un servicio de calidad y de manera sostenible.</p>	<p>Los productores muchas veces no tienen una confianza sobre el trabajo de los capacitadores, por lo tanto tienen una deficiente cultura de pago.</p> <p>Los oferentes muchas veces no brindan un servicio de calidad por motivos de que no participan regularmente, y no tienen la oportunidad de ser partícipes de este tipo de actividades</p>
<p>3.4 Responsabilidad Ambiental: La organización de productores practicará la conservación de los recursos naturales a fin de no afectar el medio ambiente, por ello en las capacitaciones se enfatizará el uso de abonos orgánicos, reduciendo al mínimo el uso de fertilizantes y productos químicos en las actividades agropecuarias. Así mismo el buen uso del recurso agua para riego evitará la erosión del suelo y una mejor distribución del recurso que no afectará negativamente al equilibrio ecológico.</p>		
<p>3.5 Responsabilidad Social: El aporte del plan de servicios para los productores, se hará efectivo con el desarrollo correcto y oportuno de todas las actividades planteadas, los cuales tendrán un efecto positivo sobre los socios, porque se</p>		

promocionará la Gestión de la Calidad mediante Buenas Prácticas Agrícolas, y el fortalecimiento de las capacidades de innovación para mejorar la competitividad en un contexto de mayor apertura comercial.

Los resultados del aporte del plan de servicios se verán reflejadas en:

- La promoción de 30 empleos eventuales en trabajos en campo, para los ciudadanos de San Pedro de Cajas, que trabajen en el sector agrícola (riego, siembra, cosecha, etc.).
- La promoción de igualdad de oportunidades para los 30 productores en el acceso a la capacitación y asistencia técnica, los cuales beneficiaran de manera positiva a las personas que participen de las actividades programadas.
- Promoción de la equidad de género entre varones y mujeres, ya que gracias al proyecto todos los socios (esposos 30 varones y 30 mujeres), sin distinción de sexo ni edad, tendrán la oportunidad de participar de las actividades de capacitación técnica en el manejo productivo de los cuyes.

Todos estos factores contribuirán de manera significativa en el desarrollo socio económico de los criadores de cuyes de la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas.

3.6 Marco Lógico:

RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES VERIFICABLES
<p>FIN Contribuir al desarrollo económico de los criadores de cuyes de la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas</p>	<p>El ingreso anual promedio de la asociación se incrementa de S/.15,300 a S/. 44,928 luego de un año de terminado el subproyecto.</p>
<p>PROPÓSITO Mejorar la productividad de cuyes de la asociación Comunal de Criadores de Animales Menores ACOCAM-SPC de la Comunidad Campesina de San Pedro de Cajas</p>	<p>30 productores de ACOCAM-SPC logran incrementar la saca de animales de 150 cabezas/mes a 360 cabezas/mes, es decir un 140% del rendimiento en cuyes por mes al finalizar el subproyecto.</p>
<p>COMPONENTES 1 Fortalecimiento de la organización de productores 2 Aplicación de técnicas eficientes del manejo productivo. 3. mejora del proceso de comercialización</p>	<p>Surgimiento de tres nuevas líderes en aspectos de organización, al finalizar el sub proyecto.</p> <p>Los 30 productores aplican correctamente cada uno de los componentes del proceso productivo (nutrición, alimentación, manejo reproductivo, manejo genético y manejo sanitario)</p> <p>Al culminar el subproyecto, se habrá firmado un contrato de compra-venta de cuyes con la Agencia Agraria Tarma.</p> <p>Al finalizar el subproyecto, se contará con un plan de desarrollo productivo para la asociación.</p>
<p>ACTIVIDADES 1. Fortalecimiento de la organización de</p>	

	<p>productores.</p> <p>1.1. Curso taller sobre administración de una empresa agropecuaria (planificación, organización, coordinación, dirección, control y liderazgo).</p> <p>1.2. Visita corta para ver una de las organizaciones más exitosas de la provincia de Tarma.</p> <p>2. Aplicación de técnicas eficientes del manejo productivo.</p> <p>2.1 Curso taller sobre nutrición, alimentación y manejo de pastos para cuyes</p> <p>2.2 Curso taller sobre instalaciones y alojamiento de los cuyes.</p> <p>2.3 Curso taller sobre manejo reproductivo de los cuyes</p> <p>2.4 Curso taller sobre manejo genético de los cuyes.</p> <p>2.5 Curso taller sobre manejo sanitario de los cuyes</p> <p>2.6 Pasantía a dos centros modelo de producción de cuyes en la ciudad de Huancayo.</p> <p>3 Mejora del proceso de comercialización</p> <p>3.1 Capacitación sobre información de mercados y estrategias de comercialización de cuyes.</p>	<p>2 cursos al primer y al doceavo mes (S/.1,340)</p> <p>1 Visita corta al segundo mes. (S/.1,050)</p> <p>3 Cursos al segundo, onceavo y doceavo mes. (S/.2,175)</p> <p>2 cursos al tercer y cuarto mes. (S/.1,340)</p> <p>1 curso al cuarto mes. (S/.660)</p> <p>1 curso al quinto mes (S/.650)</p> <p>2 cursos al sexto y séptimo mes (S/.1,360)</p> <p>1 pasantía al octavo mes (S/. 1,955)</p> <p>1 capacitación al noveno mes (S/.680)</p>	
--	--	---	--

	3.2 Curso sobre características y presentación del producto en el mercado	1 curso al décimo mes (S/.615)	
	Presupuesto Total		
	* Costo de actividades =	S/.11,825	
	* Servicios No Personales =	S/.17,100	
	* Equipos y Bienes duraderos =	S/.7,600	
	* Gastos de Gestión =	S/.2,652	
	* TOTAL¹ =	S/.39,177	

4) PRESUPUESTO

4.1 Costo unitario por actividad (Ver el presupuesto Excel)

4.2 Detalle por actividad (Ver el presupuesto Excel)

4.3 Servicios No Personales (Ver el presupuesto Excel)

4.4 Equipos y Bienes Duraderos (Ver el presupuesto Excel)

4.5 Gastos de Gestión

Porcentaje	Total
6.8%	S/. 2,652.00

¹ Debe coincidir con el Presupuesto Total del proyecto que se estime en el Ítem "4.6) Presupuesto Total" (Por lo tanto los totales de las partidas Servicios No Personales, Equipos y Bienes Duraderos y Gastos de Gestión, deben coincidir con lo que se estime en los Ítems 4.3), 4.4) y 4.5), respectivamente)

4.6 Presupuesto Total

4.6.1 Presupuesto Total por Componentes y Partidas Generales

4.6.1. Presupuesto total por componentes y partidas geneales		
DETALLES	TOTAL	PORCENTAJE
Componente 1: Fortalecimiento de la organización de productores.	S/. 2,390.00	6.10%
Componente 2: Aplicación de técnicas eficientes del manejo productivo .	S/. 8,140.00	20.78%
Componente 3: Mejora del proceso de comercialización	S/. 1,295.00	3.31%
Componente 4:	S/. 0.00	0.00%
Componente 5:	S/. 0.00	0.00%
GASTOS DE GESTIÓN	S/. 2,652.00	6.77%
SERVICIOS NO PERSONALES	S/. 17,100.00	43.65%
EQUIPOS Y BIENES DURADEROS	S/. 7,600.00	19.40%
Total presupuesto a cofinanciar	S/. 39,177.00	100%

4.6.2 Presupuesto Total por Partidas Especificas y Partidas Generales

4.6.2. Presupuesto total por por partidas especificas y partidas geneales		
DETALLES	TOTAL	PORCENTAJE
Bienes de consumo	S/. 2,020.00	5.16%
Otros Servicios	S/. 1,820.00	4.65%
Servicios de terceros	S/. 2,735.00	6.98%
Servicio de consultoría	S/. 5,250.00	13.40%
GASTOS DE GESTIÓN	S/. 2,652.00	6.77%
SERVICIOS NO PERSONALES	S/. 17,100.00	43.65%
EQUIPOS Y BIENES DURADEROS	S/. 7,600.00	19.40%
Total presupuesto a cofinanciar	S/. 39,177.00	100%

4.6.3 Presupuesto Total por Fuente de Financiamiento (según porcentajes máximos y mínimos de cofinanciamiento que corresponden a cada actor del proyecto)

4.6.3. Presupuesto total por fuente de financiamiento		
DETALLES	TOTAL	PORCENTAJE
INCAGRO	S/. 34,279.88	87.50%
Productores	S/. 4,897.13	12.50%
Entidades colaboradoras	S/. 0.00	
Socios Estrategicos no oferentes de servicios	S/. 0.00	
TOTAL	S/. 39,177.00	100%

4.7 Descripción de la Estrategia de Cofinanciamiento:

El costo total del subproyecto es de S/. 39,177, de los cuales el grupo de productores de la asociación ACOMAM- aportará S/. 4,897 (12.5%), en tanto que se espera el apoyo del INCAGRO con S/. 34,280 (87,5%).

Cada productor aportará la suma de S/. 165, durante la ejecución del proyecto, este monto proviene de los recursos propios de cada productor por su trabajo en forma individual y de la venta mensual de los cuyes, a su vez esta asegurado por el compromiso firmado en el acta por cada participante.

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

Fuente	Comentario
Acciones para garantizar el cumplimiento del cofinanciamiento de los productores demandantes:	Se aprobó en una asamblea general de los socios, en la cual se comprometieron a realizar el aporte de S/. 15.00 mensuales por un lapso de 12 meses, a la tesorería de la asociación.
Cómo harán los productores para conseguir el dinero para el cofinanciamiento:	El dinero que aportarán lo obtendrán del trabajo individual que realizan cada uno de los socios y de la venta mensual de los cuyes.
Cómo harán efectivo su aporte monetario los productores (momento, modalidad):	El aporte lo realizarán al inicio de cada mes en efectivo, teniendo como fecha de inicio para los aportes en el mes en que se apruebe el subproyecto.