

Fondo de Tecnología Agraria (FTA)

PROPUESTA DE SUBPROYECTO DE SERVICIOS DE EXTENSION (Tipo III)

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Subproyecto

Título del Subproyecto:

Fortalecimiento de la tecnología productiva y comercial de la Asociación de Criadores de Cuyes del Centro – ACRICUCEN - del Valle del Mantaro

Palabras clave:

Cuy, producción, pos producción, comercialización.

Actividad:

Pecuaria

Producto:

Cuy

Si desea ingrese un comentario sobre su(s) producto(s) elegido(s) o el nombre de un producto que no aparezca en la lista:

carne de cuy

Localización:(ámbito de acción):

El valle del mantaro esta ubicado en la sierra central posee extensos terrenos para la producción de forraje, propicio para la crianza de cuyes a gran escala, cuenta con infraestructura de riego.

Región natural:

Sierra Centro

Circunscripción política (Departamento-Provincia-Distrito):

Junin-Jauja-El mantaro

Localidad:

El Mantaro

Duración del Subproyecto (en meses):

12

Mes tentativo de inicio:

2008-Enero

1.2 Entidad proponente

1.3 Entidades participantes

1.3.1 Organizaciones de productores demandantes

Entidad Proponente**Nombre de la organización:**

Asociación de Criadores de Cuyes del Centro

Siglas:

ACRICUCEN

Localización (Departamento-Provincia-Distrito):

Junin-Jauja-El mantaro

Localidad:

El Mantaro

Dirección:

Jr 28 de julio S/N El Mantaro-Jauja-Junín

Teléfono:

064-9681331

Correo Electrónico:

agrovid_perú@hotmail.com

Fecha de Fundación:

2004-Febrero

Inscripción en Registros Públicos:

11025296

RUC:

20486259168

Nº total de Asociados:

30

Nº de Asociados que se espera atender con la presente propuesta:

30

Número total de Clientes de servicios:

30

Breve historia de la organización:

La "Asociación de Criadores de Cuyes del Centro-ACRICUCEN" está integrada por un grupo de 30 socios de 5 localidades del Valle del Mantaro (Chupaca, Sicaya, Jauja, Concepción) que inicia la producción de cuyes en el año 2003.

Desde sus inicios este grupo de productores – con el apoyo del Instituto Veterinario de Investigación en Trópico y Altura IVITA y el proyecto INCAGRO, han desarrollado las siguientes actividades:

1. Formalización legal de la Asociación De Criadores de Cuyes del Centro - ACRICUCEN.
2. Manejo de la producción de cuyes, mediante la aplicación de tecnología de tipo productivo.
3. Comercialización de cuyes vivos a mercados locales.

Marcas comerciales (en caso que se utilicen marcas para sus productos):

ninguno

Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:

experiencia de cinco años en la producción de cuyes, gracias a l apoyo de profesionales, la experiencia es tecnicada en el proceso productivo

Proyectos en ejecución:

Ninguno

Persona de contacto(Apellidos y nombres):

Aquiles Benjamin Salomé García

Teléfono:

064-9688202

Correo electrónico:

agrovid_peru@hotmail.com

Representante legal(Apellidos y nombres):

Guillermo Macias Molina Zamudio

DNI del representante legal:

20083606

1.3.2 Aliado

Nombre:

Aquiles Salome Garcia

Grado de instrucción:

Superior incompleta

Especialidad:

Produccion de cuyes

Localización (Departamento-Provincia-Distrito):

Junin-Huancayo-El tambo

Localidad:

Saños Chaupi

Dirección:

Av universitaria N° 2601-El Tambo- Huancayo

Teléfono:

064-9688202

Correo Electrónico:

agrovid_peru@hotmail.com

Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:

Experiencia como productor individual hace cuatro años

Proyectos o servicios en ejecución:

Ninguno

Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:

M.V. Ronal Jimenez, celular 064-9667521

1.3.3 Entidades colaboradoras

Colaborador 1

Tipo de colaborador:

Institución

Nombre de la institución:

Intituto de Investigación en Trópico y Altura

Siglas:

IVITA

Fecha de Fundación:

1962-Febrero

Rol como colaborador:

AGENTE PRESTADOR DE SERVICIOS DE EXTENSION

¿Aportará dinero para el cofinanciamiento de los servicios? ¿Cuánto?:

00

¿Hará un aporte no monetario para el Plan de Negocios o de Servicios? ¿Qué aportes?:

Servicios de extensión

Tipo de institución:

Institución de Educación Superior

Pública o privada:

Publica

Localización de la institución (Departamento-Provincia-Distrito):

Junin-Jauja-El mantaro

Localidad:

El mantaro

Dirección:

Jr 28 de Julio S/N El Mantaro Jauja

Teléfono:

064-9688202

Correo Electrónico:

agrovid_peru@hotmail.com

Página Web:

ninguno

Breve historia de la institución:

ninguno

Marcas comerciales (en caso la persona, entidad o empresa utilice marcas para sus productos):

ninguno

Experiencia en la actividad o producto que forma parte de la presente propuesta:

Aseoría en el ambito privado en producción de cuyes.

¿Forma parte de cadenas productivas? Precisar en cuáles, lugar y año:

Ninguna

Proyectos o servicios en ejecución:

Desarrollo y evaluacion de reproductores para maximizar la produccion de reproductores de carne

Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:

Ninguno

2. PLAN DE NEGOCIOS

2.1 Estado actual e ideas para mejorar

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

La "Asociación de Criadores de Cuyes del Centro-ACRICUCEN" está integrada por un grupo de 30 socios de 5 localidades del Valle del Mantaro (Chupaca, Sicaya, Jauja, Concepción) que inicia la producción de cuyes en el año 2003.

Desde sus inicios este grupo de productores – con el apoyo del Instituto Veterinario de Investigación en Trópico y Altura IVITA y el proyecto INCAGRO, han desarrollado las siguientes actividades:

1. Formalización legal de la Asociación De Criadores de Cuyes del Centro - ACRICUCEN.
2. Manejo de la producción de cuyes, mediante la aplicación de tecnología de tipo productivo.
3. Comercialización de cuyes vivos a mercados locales.

Esta asociación, posee una población de 6000 reproductoras, de las cuales se logra obtener una producción mensual de 4800 cuyes vivos, con un peso de 1000 gr. Empleando para este un tiempo de engorde de 3 meses, debido a que se aplica correctamente las técnicas de manejo de todo el proceso productivo. Actualmente el costo de producción por cuy vivo de 1000 gr es S/. 8.60.

Los cuyes se comercializa en pía (vivos) a acopiadores locales, el precio de venta es S/. 10.00

Hasta la fecha los avances en cuanto a productividad son buenas; pero en el caso del engorde de cuyes, procesamiento y comercialización son escasas, 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.

Sin embargo, aún presentan algunas dificultades en la ejecución de dichas actividades.

En general, hay mayores volúmenes de venta de cuyes, no sólo suyas si no de otros productores a nivel nacional. Sin embargo, han observado que su problema central es que obtienen una baja calidad del producto ofertado de la Asociación de Criadores de Cuyes del Centro (ACRICUCEN) del Valle del Mantaro. Ello debido a cuatro factores claves o causas directas:

1. Aplicación de técnicas deficientes de engorde de cuyes: tales como la Inadecuado aplicación de un sistema de pre- engorde, de cuyes, además el inadecuado engorde, así mismo el escaso conocimiento del acabado de cuyes, como también las inadecuadas instalaciones para engorde de cuyes y el desconocimiento de formulación de alimentos para cuyes de engorde.

2. Escasa aplicación de técnicas de agro procesamiento en cuyes. Así por ejemplo, las causas indirectas que originan esto están en que: los productores desconocen el valor agregado que se le pueda dar al producto; del mismo modo el escaso conocimiento de técnicas de agro procesamiento de cuyes como: faenado, envasado, empacado, etiquetado, etc.; la poca implementación de un centro de acopio y agro procesamiento de cuyes (camal y sala de empaque).

3. Débil Articulación de productores a mercados competitivos de cuyes: generada por las siguientes causas indirectas: la limitada capacidad de gestión comercial, la carencia de vínculos con otros actores de la cadena de comercialización, el desconocimiento de nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad, y el desconocimiento de técnicas de promoción del producto (marketing).

4. Fragilidad de la organización de productores de cuyes a nivel empresarial: aspecto que se basa en la escasa autoestima, desarrollo personal y trabajo en equipo y la limitada capacidad de gestión empresarial.

Puntualmente hay problemas sobre las características y presentación del producto en el mercado, ya que actualmente estamos obteniendo 4800 cuyes de unos 1000 gr de peso vivo en 3 meses de crecimiento y engorde, frente a lo que se puede obtener cuyes de 1200 gr en un tiempo máximo de 3 meses de crecimiento y engorde.

Con este panorama, a pesar de los esfuerzos que aún se requieren, existe la posibilidad de desarrollar la producción de cuyes con miras a satisfacer la demanda por productos de buena calidad, puesto que en los últimos tiempos se ha visto una gran preocupación por consumir productos que no ocasionen daños al medio ambiente ni a la salud.

Ideas principales sobre cómo mejorar el agro negocio (Resumen del Plan de Negocios a mejorar con el Proyecto):

La reversión de la situación de los productores exige el trabajo de los problemas identificados en cuatro frentes, teniendo el subproyecto como propósito mejorar la calidad del producto ofertado de la Asociación de Criadores de Cuyes del Centro (ACRICUCEN) del Valle del Mantaro. Estos cuatro frentes o componentes son:

1. Aplicación de técnicas eficientes de engorde de cuyes, a través de la cual se ejecutarán capacitaciones y asistencia técnica en sistemas de pre-engorde; engorde y acabado de cuyes y prácticas in situ sobre adecuadas instalaciones para engorde de cuyes; y capacitaciones teórico práctico sobre formulación de alimentos para cuyes de engorde.

2. Aplicación de técnicas de agro procesamiento en cuyes, lo que se pretende lograr con el desarrollo de una visita guiada sobre aplicación de técnicas de procesamiento de cuyes en un camal certificado del país, curso taller sobre valor agregado de cuyes; curso práctico sobre técnicas de agro procesamiento de cuyes (faenado, envasado, empacado, etiquetado, etc.).

3. Mejorar la articulación de productores al mercados competitivos de cuyes, mediante la puesta en marcha de capacitaciones y asesoría en gestión comercial, capacitación sobre establecimiento de vínculos con otros eslabones de la cadena de comercialización, capacitación sobre nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad, curso práctico sobre técnicas de promoción del producto (marketing).

4. Fortalecer la organización de productores de cuyes a nivel empresarial, a obtenerse con la realización de cursos talleres sobre autoestima, desarrollo personal y trabajo en equipo, capacitaciones y asesoría en gestión empresarial.

La idea es que la ejecución de todas estas actividades traiga como consecuencia otros beneficios adicionales referidos no sólo al ámbito productivo sino también comercial, como son la generación de ahorros para la mejora de la productividad, el incremento del valor agregado del producto final, la recurrencia a servicios de capacitación y asistencia técnica, así como también lograr la independencia del acopiador local y poner en marcha la planificación a mediano y largo plazo de la organización. Con todo esto, más el progresivo acceso a financiamiento y el aprovechamiento de oportunidades de venta y mercados más grandes, se espera contribuir a la dinamización de la actividad pecuaria y al desarrollo del mercado de servicios en el valle del Mantaro.

La oportunidad de negocio que se espera aprovechar es la venta de cuyes beneficiados con valor agregado al segmento de mercado de supermercados e hipermercados (TOTTUS, PLAZA VEA) y empresas exportadoras de cuyes como Andes Enterprises SAC quien tiene la intención de comprar toda la producción de haber logrado los estándares de calidad requeridos por esta empresa (con mayor calidad), la cual se espera alcanzar al octavo mes de iniciado las actividades del subproyecto.

La alianza estratégica para la ejecución del subproyecto estará conformada por los 30 productores de cuyes que conforman la "Asociación de Criadores de Cuyes del Centro ACRICUCEN" y el Instituto Veterinario de Investigación en Trópico y Altura IVITA que brindará capacitación y asistencia técnica en el caso de la producción (engorde); del mismo modo será contratada SIERRA EXPORTADORA para solucionar los problemas vinculados al procesamiento; comercialización y fortalecimiento organizacional.

El negocio, al finalizar el primer año será la venta de cuyes beneficiados a un mercado fijo. Habiéndose iniciado las actividades de mejoramiento productivo y agro procesamiento, estaremos en la capacidad de vender 4800 carcasas de cuyes/mes, con un peso promedio de 850 gr de carcasa, los cuales llegaran a ese peso de comercialización en un tiempo máximo de 3 meses.

A parte de la cuestión productiva los productores percibirán 41% más que el ingreso actual. Esto se verá reflejado en el incremento de la rentabilidad económica.

2.2 Producto a mejorar (Oferta)

2.2.1 Producto que se quiere obtener

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

El producto mejorado a obtener será cuyes beneficiados (carcasas) de peso comercial, tiernos, de 10 - 12 semanas de edad con 850 gr de carcasa, así como cuyes de saca (reproductores machos y hembras que terminaron su ciclo productivo), con 1000 gr de carcasa. Todos los cuyes provendrán de la Asociación de Criadores de cuyes del Centro ACRICUCEN.

Entonces se obtendrá 2 categorías:

- a). Carcasas de 850 gr: proveniente de cuyes tiernos de 10 a 12 semanas de edad.
- b). Carcasas de 1000 gr: proveniente de cuyes de saca (por haber cumplido su ciclo productivo).

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

2.2.2 Proceso de producción del producto que se quiere obtener

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

El proceso de producción se inicia desde la planificación de la producción, luego pasa al proceso de producción en sí iniciándose con el empadre, parición, destete, pre-engorde, engorde, acabado, además de ello se considera el agro procesamiento (en este caso viene a ser el proceso del faenado y empacado de las carcasas de los cuyes).

Proceso de producción del producto que se quiere obtener con el proyecto:

	Tareas(Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	Detalles(Tiempos, Riesgos, etc.)
1.	1. Sistema de pre engorde de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Los asociados adquirirán conocimientos sobre el correcto manejo de los cuyes en la etapa de pre engorde. • Este sistema consiste en preparar a los cuyes de engorde desde el nacimiento hasta el destete, brindándoles una ración balanceada que les permita cubrir sus necesidades nutricionales, de tal forma que alcancen un desarrollo óptimo durante esta etapa.
2.	2. Sistema de engorde de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Los asociados adquirirán conocimientos sobre el correcto manejo de los cuyes en la etapa de engorde. • Este sistema consiste en proporcionar a los cuyes un sistema de alimentación

	Tareas(Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	Detalles(Tiempos, Riesgos, etc.)
		adecuado desde el destete hasta las ocho semanas de edad, brindándoles una ración balanceada que les permita acelerar su crecimiento, de tal forma que alcancen un desarrollo óptimo durante esta etapa, para obtener cuyes tiernos.
3.	3. Sistema de acabado de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Los asociados adquirirán conocimientos sobre el correcto manejo de los cuyes en la etapa de acabado antes de pasar al faenado. • Este sistema consiste en proporcionar a los cuyes un sistema de alimentación adecuado desde las diez semanas de edad hasta el momento de la saca para el faenado (12 semanas de edad), brindándoles una ración balanceada que les permita desarrollar una carne magra con infiltración de grasa requerida por el mercado actual.
4.	4. Instalaciones para engorde de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • La construcción jaulas especiales para el engorde de cuyes, con todas las consideraciones técnicas que permita un crecimiento uniforme y con buena sanidad, que a la larga nos permitirá obtener un producto de buena calidad.
5.	5. Raciones alimenticias para engorde de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Los cuyes serán alimentados dos veces al día con forrajes y balaceados elaborados conforme a los requerimientos nutricionales de acuerdo a cada etapa del engorde.
6.	2. Agro procesamiento de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Se iniciara con el ayuno 12 horas antes para proseguir con el aturdimiento y luego se prosigue al degüello que consiste en cortar a la altura del cuello seccionando las yugulares y vasos sanguíneos, luego el desangrado Posteriormente se iniciará con la etapa del escaldado y pelado para proseguir con el eviscerado, lavado y para proceder con el oreo. • Se seleccionará de acuerdo al peso y tipo de carcasas (tiernos y maduros). • Luego de seleccionado la carcasa se procederá a realizar el empacado al vacío con estándares adecuadas de calidad este proceso se efectuará en un ambiente adecuado.
7.	1. Gestión comercial. Vínculos con otros eslabones de la cadena de comercialización. Nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad. Técnicas de promoción del producto (marketing).	<ul style="list-style-type: none"> - Se Desarrollara actividades formativas y educativas con temas de trascendencia como marketing, características del producto, nociones básicas sobre el beneficio del cuy y las posibles alternativas sobre su transformación, ofrecer cuyes de buena calidad y presentación que será la más adecuada para el tipo de mercado. - Las estrategias de comercialización y la información sobre las cadenas productivas consistirá básicamente en desarrollar tácticas y capacidades que puedan aplicar cada productor en el sentido de ¿cómo se puede llegar al mercado potencial?, ¿Cómo puede formar parte de estas cadenas productivas? el cual debe ser de una manera sencilla y eficaz.

	Tareas(Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	Detalles(Tiempos, Riesgos, etc.)
8.	Gestión empresarial Autoestima, desarrollo personal y trabajo en equipo.	práctica de valores. Trabajarán organizados, con alto grado de responsabilidad para lograr una mejora en su producción de cuyes. - Todos los miembros de la asociación serán conocedores del plan de negocios y de los objetivos del proyecto, convencidos de los resultados que se obtendrán trabajarán comunicados para fortalecer mucho mejor la organización. - los productores aplicarán correctamente la administración empresarial de sus unidades de producción.
9.		
10.		

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

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

Gracias a la implementación y ejecución del subproyecto los productores podrán solucionar los problemas productivos mas importantes, entre ellas podemos detallar los siguientes:

- Los sistemas de pre engorde, engorde y acabado de los cuyes, serán fortalecidos, por lo tanto la calidad de los cuyes se incrementará y se podrá obtener carcasas de acuerdo a las exigencias de los mercados competitivos, del mismo modo se mejorará las instalaciones exclusivamente destinadas al engorde de los animales, y finalmente se brindará los conocimientos necesarios para la correcta alimentación de los cuyes que se encuentren en las diferentes etapas del engorde.
- Por otro lado se logrará dar un mayor valor agregado al producto, en el agro procesamiento, se obtendrá carcasas de cuyes empacadas al vacío por lo tanto el valor de este es mayor que al inicio.
- La parte organizacional también será fortalecida logrando de este modo incrementar la producción y sobre todo manteniendo la uniformidad en cuanto a calidad y cantidad.

Problemas productivos que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica:

	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)
1.	1. Sistema de pre engorde de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de un sistema de pre engorde • Inadecuada alimentación de cuyes en pre-engorde. 	<ul style="list-style-type: none"> • Curso práctico sobre sistema de pre- engorde de cuyes.
2.	2. Sistema de engorde de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de un sistema adecuado de engorde • Inadecuada alimentación de cuyes en engorde. 	<ul style="list-style-type: none"> • Curso práctico sobre sistema de engorde de cuyes.
3.	3. Sistema de acabado de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de un sistema de acabado final. • Inadecuada alimentación de cuyes en acabado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Curso práctico sobre sistema de acabado de cuyes.
4.	4. Instalaciones para engorde de cuyes	<ul style="list-style-type: none"> • Inadecuadas instalaciones para el engorde de cuyes. • Desconocimiento de área requerida para engorde de cuyes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Curso práctico sobre instalaciones adecuadas para engorde de cuyes
5.	5. Raciones alimenticias para	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de 	<ul style="list-style-type: none"> • Curso práctico sobre

	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)
	engorde de cuyes	formulación de raciones para las diferentes etapas de engorde de cuyes. • Inadecuada alimentación de cuyes en engorde.	formulación de raciones alimenticias para engorde de cuyes
6.	1. Valor agregado de cuyes	• Desconocimiento del valor agregado que se le pueda dar a los cuyes. • Inadecuada presentación del producto en el mercado.	• Curso taller sobre valor agregado de cuyes. • Visita guiada para observar el proceso de agroprocesamiento de cuyes en un camal certificado del país.
7.	Agroprocesamiento de cuyes	• Desconocimiento de técnicas correctas del faenado de cuyes. • Inadecuada recepción de animales en el centro de acopio. • Inadecuado degüello de cuyes. • Inadecuado sangrado. • Inadecuado pelado. • Desconocimiento de técnicas de empaçado de cuyes.	• Curso práctico sobre técnicas de agroprocesamiento de cuyes (faenado, envasado, empacado, etiquetado, etc.). • Visita guiada para observar el proceso de agroprocesamiento de cuyes en un camal certificado del país.
8.	1. Autoestima, desarrollo personal y trabajo en equipo. 2. Gestión empresarial.	• Desconfianza para el trabajo en equipo. • Desconfianza para el trabajo a largo plazo. • Inadecuada gestión empresarial.	• Curso taller sobre autoestima, desarrollo personal y trabajo en equipo. • Capacitación y asesoría en gestión empresarial.
9.			
10.			

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

2.2.4 Otros productores de este bien o producto en la región**Información sobre otros productores de este bien o producto en la región (competidores):**

Información sobre otros productores de este bien o producto en la región (competidores):

En el país y la región existen productores de cuyes, en su mayoría en manos de pequeños y medianos 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 del país. 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 competitivos.

En la Región Junín existen diversas asociaciones de productores de cuyes: la asociación de productores de cuyes Orcotuna, Sincos, Jauja, El Mantaro, Matahuasi, Ataura, Chupaca, Huanacan, 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 1000 y 2000 reproductoras.

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

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

2.2.5 Costos de producción

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

- Para el análisis del costo de producción de cuyes se está considerando el costo total que se emplea en la instalación de 6000 reproductoras este asciende a S/. 17000.00 (Incluye costo de inversión e instalación anual de los reproductores); como también el costo total de crianza de cuyes que asciende a S/. 484200.00 (Incluye manejo alimenticio, sanitario, reproductivo y de mejora genética); y el costo tal de gastos anuales S/. 1100.00 (Incluye gastos de compra de materiales de limpieza anual). Haciendo total un costo de S/. 655300.00.
- De otro lado se tiene un costo total del agro procesamiento en inversión en agro procesamiento la suma de S/. 72400.00 (Incluye recepción, beneficio, empacado, etiquetado; Costo de compra de equipos: balanza digital, empacadora al vacío, mejora de la infraestructura).
- El costo de comercialización que asciende a S/. 18000.00 (Incluye transporte y jabs para el transporte). Todo esto lo detallamos en el cuadro siguiente:

Cuánto cuesta la producción del producto que se quiere obtener con el proyecto:

Tareas(Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	Costo por año(Valor numérico)	Detalle del costo (Costos directos, indirectos, inversiones, etc., incluyendo el costo del proyecto)
Costo total de instalación e inversión de cuyes	17000.00	- Incluye costo de inversión e instalación anual de los reproductores.
Costo total de crianza de cuyes	484 200.00	- Incluye manejo alimenticio, sanitario, reproductivo y de mejora genética.
Costo total de gastos anuales	1100.00	- Incluye gastos de compra de materiales de limpieza anual
Costo total de producción	655300.00	
Costo total de post cosecha/post producción(si corresponde)		
Costo total de gastos de agro procesamiento	61200.00	Incluye Recepción, beneficio, empacado, etiquetado.
Inversión para el agro procesamiento	11200.00	- Costo de compra de equipos (Balanza digital, empacadora al vacío, mejora de la infraestructura)
Costo de comercialización	18000.00	Incluye transporte y jabs para el transporte.
Costo total de procesamiento(si corresponde)	90400.00	
Costo total del proyecto(presupuesto total a cofinanciar)	49910.00	Incluye los costos del plan de servicios cofinanciado por INCAGRO.
Total Costos Productivos	795610.00	

Archivo con cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: EE FF ACRICUCEN.xls

2.3 Comercialización del producto (Demanda)

2.3.1 Forma de comercialización del producto

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

A continuación detallamos la forma de comercialización del producto, según el análisis del mercado se demostró la viabilidad ya que se

ve que hay demanda insatisfecha, sobre todo de los mercado de exportación , de manera de tallada lo mostramos en el cuadro siguiente:

Forma de comercialización del producto que se quiere obtener:

Características de la Comercialización	Detalles
1. Dónde venderán	En la ciudad de Lima, Centro de acopio de la empresa exportadora ANDES ENTERPRISES S.A.C.
2. A quién venderán	Se comercializará carcasas tiernas de 850 gr. de peso y los de saca (reproductores machos y hembras que cumplieron su ciclo reproductivo) con peso vivo de 1200 gr de peso de carcasa. El comprador principal será, la empresa ANDES ENTERPRISES S.A.C., que es una organización dedicada al acopio y comercialización de carne de cuy en el mercado internacional. Es un mercado fijo, un precio aceptable de S/. 14.00 por carcasa de 850 gr y S/. 14.00 por carcasa de 1000gr. Se logró un compromiso de compra semanal de 1200 cuyes a más, no tienen techo de compra.
3. Cantidad que venderán	El primer año se venderán 57600 carcasas, de los cuales 54720 (95%) serán carcasas tiernas de 850 gr. y 2880 (5%) carcasas maduras de 1000gr. La mayor capitalización será en vientres para las próximas campañas. El segundo año se venderán 57600 carcasas (con una producción mensual de 4800 carcasas) 54720 carcasas de 850 gr. y 2880 carcasas de saca de 1000gr. A esta cantidad se estandarizará el volumen de saca anual, consiguiéndose ventas sostenibles del volumen señalado.
4. Precio de venta	Los precios de venta serán: a). Carcasa de 850 g.: S/. 14.00 b). Carcasa de 1000 g.: S/. 14.00
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)	Se realizará la actualización de nuestra página web, donde se podrá ofertar nuestro producto, tratando de conseguir mejores mercados que nos puedan ofrecer mayores márgenes de utilidades.
8. Cómo venden los competidores	La mayoría vende cuyes vivos con pesos entre 300 g. (recría) y 1 200 g. a precios entre S/. 7.00 y 10.00. 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/. 9.00.
9. Posibles nuevos compradores y/o nuevos mercados	Restaurantes de comidas típicas de Lima como Huachipa, INVERSIONES PERUANAS, HIPERMERCADOS TOTTUS, PLAZA VEA.
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 para el segundo año es 57600 carcasas. Existe la posibilidad de crecimiento poblacional de los animales y también el incremento en el número de asociados hasta 20 nuevos pequeños productores.
11. Riesgos en la comercialización	La alternativa de trabajar con la empresa ANDES ENTERPRISES S.A.C. resulta ser por ahora la mejor. El desafío es, mantener la calidad, homogeneidad y cantidad mensual sostenible.

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

2.3.2 Problemas en la comercialización que pueden ser solucionados

Información sobre los problemas en la comercialización que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica (gracias al

Con la implementación de las actividades que comprende el subproyecto, se logrará solucionar los problemas puntuales de la comercialización como por ejemplo: la frecuencia de venta, el lugar donde se venderá, la cantidad, la calidad, etc.

Problemas en la comercialización que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica:

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	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de las exigencias de calidad de mercados competitivos nacionales e internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación sobre nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad. Capacitación sobre establecimiento de vínculos con otros eslabones de la cadena de comercialización.
2. A quién venderán	<ul style="list-style-type: none"> Desconfianza al comprador. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación y asesoría en gestión comercial.
3. Cantidad que venderán	<ul style="list-style-type: none"> Variabilidad en los volúmenes de producción. Deficiente análisis del costo de producción 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación y asesoría en gestión comercial.
4. Precio de venta	<ul style="list-style-type: none"> Variabilidad en los volúmenes de producción. Deficiente análisis del costo de producción 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación y asesoría en gestión comercial. Capacitación sobre nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad.
5. Frecuencia de venta	<ul style="list-style-type: none"> Insostenibles volúmenes de venta. Baja articulación a mercados fijos. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación y asesoría en gestión comercial.
6. Modalidad de venta	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de las exigencias de calidad de mercados competitivos nacionales e internacionales. Desconocimiento de la cadena de comercialización de cuyes a nivel nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación sobre nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad. Capacitación sobre establecimiento de vínculos con otros eslabones de la cadena de comercialización.
7. Promoción del producto (propaganda para hacerlo conocido)	<ul style="list-style-type: none"> Inadecuada promoción del producto. Deficiente marketing del producto. Desconocimiento de técnicas de difusión. 	<ul style="list-style-type: none"> Curso práctico sobre técnicas de promoción del producto (marketing).
8. Cómo venden los competidores	<ul style="list-style-type: none"> Inadecuada promoción del producto. Deficiente marketing del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> Curso práctico sobre técnicas de promoción del producto (marketing).
9. Posibles nuevos compradores y/o nuevos mercados	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de las exigencias de calidad de mercados competitivos nacionales e internacionales. Desconocimiento de la cadena de comercialización de cuyes a nivel nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación sobre nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad.
10. Capacidad de los productores para producir más y poder vender a estos nuevos compradores y/o nuevos mercados	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de la cadena de comercialización de cuyes a nivel nacional. Baja calidad y cantidad del producto dificulta ingresar a nuevos mercados. Inadecuada organización Desconocimiento del proceso pos productivo. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación sobre establecimiento de vínculos con otros eslabones de la cadena de comercialización.
11. Riesgos en la comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de nuevos mercados. Mala presentación del producto final. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitación sobre nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad.

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

2.3.3 Costos de comercialización del producto que se quiere obtener**Información sobre cuánto cuesta la comercialización del producto que se quiere obtener con el proyecto:**

El costo de comercialización comprende los gastos que se incurren en el transporte y los envases necesarios para transportarlas de manera adecuada.

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.)(Valor numérico)
1. Transporte	14400.00	Combustible de movilidad, jornal al personal encargado.
2. Envases	3600.00	Compra de jabas para transporte de carcasas, cada dos meses.
3. Propaganda		
Costo total de comercialización	18000.00	

Archivo de cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: EE FF ACRICUCEN.xls

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

2.4.1 Situación actual de los ingresos y costos (situación sin proyecto)

Ingresos actuales:

Los ingresos actuales que se obtiene es por la venta de los cuyes vivos, que se venden en las ferias de la provincia de Huancayo y del Valle del Mantaro en general.

Ingresos actuales:

Producto	Cuyes vivos
Lugar de venta	Huancayo

Ingresos actuales:

Mes/Detalle	Cantidad que se vende	Precio de venta	Total Ingresos (a1)(multiplicar cantidad por precio)
Mes 1	4800	10.00	48000.00
Mes 2	4800	10.00	48000.00
Mes 3	4800	10.00	48000.00
Mes 4	4800	10.00	48000.00
Mes 5	4800	10.00	48000.00
Mes 6	4800	10.00	48000.00
Mes 7	4800	10.00	48000.00
Mes 8	4800	10.00	48000.00
Mes 9	4800	10.00	48000.00
Mes 10	4800	10.00	48000.00
Mes 11	4800	10.00	48000.00
Mes 12	4800	10.00	48000.00
Total	57600	10.00	576000.00

Costos de producción y comercialización actuales:

Los costos de producción y comercialización comprende los gastos en los siguientes rubros: instalación e inversión en cuyes, crianza de cuyes, gastos anuales, y transporte,

Costos de producción y comercialización actuales:

Mes/Detalle	Costo total de producción	Costo total de post cosecha/post producción(si corresponde)	Costo total de procesamiento(si corresponde)	Costo total de comercialización	Total Costos (a2)(sumar todos los costos)
Mes 1	41415.00			800.00	42215.00
Mes 2	41415.00			800.00	42215.00
Mes 3	41415.00			800.00	42215.00
Mes 4	41415.00			800.00	42215.00
Mes 5	41415.00			800.00	42215.00
Mes 6	41415.00			800.00	42215.00
Mes 7	41415.00			800.00	42215.00
Mes 8	41415.00			800.00	42215.00
Mes 9	41415.00			800.00	42215.00
Mes 10	41415.00			800.00	42215.00
Mes 11	41415.00			800.00	42215.00
Mes 12	41415.00			800.00	42215.00
Total	496980.00			9600.00	506500.00

Archivo de cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: EE FF ACRICUCEN.xls

2.4.2 Situación futura de los ingresos y costos después de recibir la capacitación y asistencia técnica**Ingresos futuros:**

Los ingresos futuros que se obtendrá será por la venta de carcasas de cuyes empacadas al vacío, que se venderán a la empresa exportadora ANDES ENTERPRISES S.A.C.

Ingresos futuros:

Producto	Cuyes beneficiados
Lugar de venta	Lima

Ingresos futuros:

Mes/Detalle	Cantidad que se venderá	Precio de venta	Total Ingresos (b1)(multiplicar cantidad por precio)
Mes 1	4800	14.00	67200.00
Mes 2	4800	14.00	67200.00
Mes 3	4800	14.00	67200.00
Mes 4	4800	14.00	67200.00
Mes 5	4800	14.00	67200.00
Mes 6	4800	14.00	67200.00
Mes 7	4800	14.00	67200.00
Mes 8	4800	14.00	67200.00
Mes 9	4800	14.00	67200.00
Mes 10	4800	14.00	67200.00
Mes 11	4800	14.00	67200.00
Mes 12	4800	14.00	67200.00
Total año 1	57600	14.00	806400.00
Mes 1	4800	14.00	67200.00
Mes 2	4800	14.00	67200.00
Mes 3	4800	14.00	67200.00
Mes 4	4800	14.00	67200.00
Mes 5	4800	14.00	67200.00
Mes 6	4800	14.00	67200.00
Mes 7	4800	14.00	67200.00
Mes 8	4800	14.00	67200.00
Mes 9	4800	14.00	67200.00
Mes 10	4800	14.00	67200.00

Mes/Detalle	Cantidad que se venderá	Precio de venta	Total Ingresos (b1)(multiplicar cantidad por precio)
Mes 11	4800	14.00	67200.00
Mes 12	4800	14.00	67200.00
Total año 2	57600.00	14.00	806400.00

Costos de producción y comercialización futuros:

Los costos de producción y comercialización comprende los gastos en los siguientes rubros: instalación e inversión en cuyes, crianza de cuyes, gastos anuales, transporte, inversión para el agro proceso y la comercialización misma.

Costos de producción y comercialización futuros:

Mes/Detalle	Costo total de producción	Costo total de post cosecha/post producción(si corresponde)	Costo total de procesamiento(si corresponde)	Costo total del proyecto(presupuesto total a cofinanciar)	Costo total de comercialización	Total Costos (b2)(sumar todos los costos)
Mes 1	41450.00		16300.00	49910.00	1500.00	109160.00
Mes 2	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 3	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 4	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 5	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 6	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 7	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 8	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 9	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 10	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 11	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 12	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Total año 1	497400.00		61200.00	49910.00	18000.00	626510.00
Mes 1	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 2	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 3	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 4	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 5	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 6	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 7	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 8	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 9	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 10	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 11	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Mes 12	41450.00		5100.00		1500.00	48050.00
Total año 2	497400.00		61200.00		18000.00	576600.00

Archivo de cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: EE FF ACRICUCEN.xls

2.4.3 Comparación de la situación futura con la situación actual: cálculo de las ganancias netas**Comparación de la situación futura con la situación actual: Cálculo de las ganancias netas que resultarán de haber mejorado el agro negocio**

En el cuadro siguiente podemos observar la comparación de la situación actual con la situación futura, en términos de ingresos totales, egresos totales y ganancias netas.

Comparación de la situación futura con la situación actual:

	Situación futura(Segundo año)	Situación actual	Diferencia
Ingresos totales	806400.00	576000.00	230400.00
Costos totales	620500.00	544900.00	75600.00
Ganancias Netas	185900.00	31100.00	154800.00

Archivo de cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: EE FF ACRICUCEN.xls

2.4.4 Información sobre cómo harán los productores para financiar el agro negocio mejorado**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/. 745700.00 (aparte del dinero para el proyecto), mas S/. 7486.50 (dinero para el proyecto), haciendo un total de S/. 795610.00 para el primer año.

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

 Costo de instalación e inversión de los cuyes = S/. 170000.00 este aporte será no efectivo ya que los reproductores serán proporcionados por cada productor a razón de 200 reproductoras.

 Costo total de crianza de cuyes = S/. 484200.00 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.

 Otros gastos anuales = S/. 1100.00 éste se hará en efectivo con dinero producto de la venta de los cuyes.

 Costo total de agroprocesamiento = S/. 61200.00 este aporte será en efectivo con dinero proveniente de Los ingresos de cada socio por la venta de los cuyes.

 Costo total de inversión para el agroprocesamiento = S/. 11200.00 este aporte será en efectivo con dinero proveniente de Los ingresos de cada socio por la venta de los cuyes.

 Costo de comercialización = S/. 18000.00 este aporte será en efectivo con dinero proveniente de Los ingresos de cada socio por la venta de los cuyes.

 Costo de capacitaciones = Ninguno

 Dinero para el proyecto = S/. 7 486.50 este aporte será en efectivo con dinero proveniente de Los ingresos de cada socio, ellos aportarán la suma de S/. 623.88/mes el cual se hará efectivo de acuerdo al requerimiento para desarrollar las actividades del proyecto, al inicio de cada mes, a partir del primer mes de iniciado la ejecución del subproyecto.

Para el segundo año los productores harán un aporte total de S/. 27 330.00 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 inversión de los cuyes = S/. 50000.00 este aporte será no efectivo ya que los reproductores serán proporcionados por cada productor a razón de 200 reproductoras.

 Costo total de crianza de cuyes = S/. 484200.00 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.

 Otros gastos anuales = S/. 1100.00 éste se hará en efectivo con dinero producto de la venta de los cuyes.

 Costo total de agroprocesamiento = S/. 61200.00 este aporte será en efectivo con dinero proveniente de Los ingresos de cada socio por la venta de los cuyes.

 Costo total de inversión para el agroprocesamiento = Ninguno

 Costo de comercialización = S/. 18000.00 este aporte será en efectivo con dinero proveniente de Los ingresos de cada socio por la venta de los cuyes.

 Costo de capacitaciones = S/. 6 000.00 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.

Cómo harán los productores para financiar el agro negocio mejorado:

Fuente/Año	Primer año (S/.)	Segundo Año (S/.)
Dinero propio de los productores para el agro	745700.00	620500.00

Fuente/Año	Primer año (S/.)	Segundo Año (S/.)
negocio(aparte del dinero para el proyecto)		
Préstamo(si es que hay)	0	0
Dinero de los productores para el proyecto	7486.50	0
Dinero de los colaboradores para el proyecto(si aportan)	0	0
Dinero de INCAGRO para el proyecto	42423.50	0
Total	795610.00	620500.00

¿Usará préstamos?:

No

3. PLAN DE SERVICIOS

3.1 Actividades que conforman el Plan de Servicios

Actividades que conforman el plan de servicios:

Las actividades consideradas para la realización de las actividades son: capacitaciones, cursos prácticos, visitas, y asesoramiento técnico permanente.

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

Actividades para atacar los problemas productivos que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica con el proyecto:

	Actividad	Detalle	Problemas Productivos que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
1	1. Curso práctico sobre sistema de pre- engorde de cuyes.	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un especialista, utilizando nuevas técnicas de capacitación. - Permitirá elaborar una ficha de manejo de cuyes en pre-engorde.	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de un sistema de pre engorde Inadecuada alimentación de cuyes en pre-engorde. 	Ing. Wiliam Quevedo
2	2. Curso práctico sobre sistema de engorde de cuyes.	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un especialista en sistema de engorde de cuyes, utilizando nuevas técnicas de capacitación. - Permitirá elaborar una ficha de manejo de cuyes en engorde.	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de un sistema adecuado de engorde Inadecuada alimentación de cuyes en engorde. 	Ing. Wiliam Quevedo
3	3. Curso práctico sobre sistema de acabado de cuyes.	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un especialista en sistema de acabado de cuyes, utilizando nuevas técnicas de capacitación. - Permitirá elaborar una ficha de manejo en acabado de cuyes.	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de un sistema de acabado final. Inadecuada alimentación de cuyes en acabado. 	Ing. Wiliam Quevedo
4	4. Curso práctico sobre	- Taller participativo con	<ul style="list-style-type: none"> Inadecuadas 	Ing. Ronal Zevallos

	Actividad	Detalle	Problemas Productivos que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
	instalaciones adecuadas para engorde de cuyes	todos los productores, con la conducción de un especialista en instalaciones para engorde de cuyes, utilizando nuevas técnicas de capacitación. - Permitirá elaborar un manual técnico sobre requerimientos de espacio para cuyes en engorde, y el tipo de instalaciones mas adecuadas para engorde.	instalaciones para el engorde de cuyes. • Desconocimiento de área requerida para engorde de cuyes.	
5	5. Curso práctico sobre formulación de raciones alimenticias para engorde de cuyes	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un especialista en formulación de raciones alimenticias para cuyes de engorde, utilizando nuevas técnicas de capacitación. - Permitirá elaborar una ración alimenticia para cada etapa del engorde de cuyes (pre-engorde, engorde y acabado).	• Desconocimiento de formulación de raciones para las diferentes etapas de engorde de cuyes. Inadecuada alimentación de cuyes en engorde.	Ing. William Quevedo
6	6. Curso taller sobre valor agregado de cuyes.	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un especialista en valor agregado que se le puede dar a los cuyes, utilizando nuevas técnicas de capacitación. - Permitirá conocer las diferentes presentaciones como valor agregado que se de puede dar a los cuyes, implementarlas durante la ejecución del sub proyecto.	• Desconocimiento del valor agregado que se le pueda dar a los cuyes. • Inadecuada presentación del producto en el mercado.	Ing. Ronal Zevallos
7	7. Curso práctico sobre técnicas de agro procesamiento de cuyes (faenado, envasado, empacado, etiquetado, etc.).	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un especialista en agro procesamiento de cuyes, utilizando nuevas técnicas de capacitación. - Permitirá conocer y aplicar las técnicas eficientes del faenado de cuyes. - Permitirá conocer y aplicar las técnicas eficientes de la recepción de cuyes en el centro de acopio. -Permitirá conocer y aplicar las técnicas eficientes del degüello de cuyes en el momento del faenado.	• Desconocimiento de técnicas correctas del faenado de cuyes. • Inadecuada recepción de animales en el centro de acopio. • Inadecuado degüello de cuyes. • Inadecuado sangrado. • Inadecuado pelado. • Desconocimiento de técnicas de empacado de cuyes.	Ing. Ronal Zevallos

	Actividad	Detalle	Problemas Productivos que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
		-Permitirá conocer y aplicar las técnicas eficientes del sangrado de cuyes en el momento del faenado. -Permitirá conocer y aplicar las técnicas eficientes del pelado de cuyes durante el faenado. -Permitirá conocer y aplicar las técnicas eficientes del empacado y etiquetado de cuyes después del faenado.		
8	8. Visita guiada para observar el proceso de agroprocesamiento de cuyes en un camal certificado del país.	- Visita guiada al camal de Huachipa-Lima, para observar el agro proceso-tecnológico a gran escala (recepción en el centro de acopio, degüello, sangrado, pelado, empacado y etiquetado).	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de técnicas correctas del faenado de cuyes. • Inadecuada recepción de animales en el centro de acopio. • Inadecuado degüello de cuyes. • Inadecuado sangrado. • Inadecuado pelado. • Desconocimiento de técnicas de empacado de cuyes. 	MV Ronal Jimenez
9	9. Curso taller sobre autoestima, desarrollo personal y trabajo en equipo.	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un facilitador, utilizando nuevas técnicas de motivación para la sensibilización de cada persona. - Permitirá concientizar a cada persona y fortalecer la organización de productores. - 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.	<ul style="list-style-type: none"> • Desconfianza para el trabajo en equipo. • Desconfianza para el trabajo a largo plazo. 	Ing Fernando Rodriguez
10	10. Capacitación y asesoría en gestión empresarial.	- Taller participativo con todos los productores, con la conducción de un facilitador, utilizando nuevas técnicas de motivación para el fortalecimiento de la organización de productores. - Permitirá elaborar el plan estratégico de gestión empresarial que permita el manejo adecuado de la	Inadecuada gestión empresarial.	Ing Fernando Rodriguez

	Actividad	Detalle	Problemas Productivos que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
		empresa.		

Actividades para atacar los problemas en la comercialización que pueden ser solucionados mediante capacitación y asistencia técnica con e

	Actividad	Detalle	Problemas en la Comercialización que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
1	1. Capacitación y asesoría en gestión comercial.	- 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 capacitaciones sobre gestión comercial de una empresa organizada. - 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 estrategia de comercialización en el mercado.	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de las exigencias de calidad de mercados competitivos nacionales e internacionales. Deficiente análisis del costo de producción 	Ing Fernando Rodriguez
2	2. Capacitación sobre establecimiento de vínculos con otros eslabones de la cadena de comercialización	Curso participativo con todos los productores, con la conducción de un facilitador, utilizando técnicas de motivación para la construcción de un plan de desarrollo comercial para establecer vínculos con otros eslabones de la cadena de comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de la cadena de comercialización de cuyes a nivel nacional. Baja articulación a mercados fijos. 	Ing Fernando Rodriguez
3	3. Capacitación sobre nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad.	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 actualmente.	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de las exigencias de calidad de mercados competitivos nacionales e internacionales. 	Ing Fernando Rodriguez
4	3. Curso práctico sobre técnicas de promoción del producto (marketing).	Curso participativo con todos los productores, con la conducción de un facilitador, utilizando técnicas de motivación para la construcción de un plan de gestión comercial para la	<ul style="list-style-type: none"> Inadecuada promoción del producto. Deficiente marketing del producto. 	Ing Fernando Rodriguez

	Actividad	Detalle	Problemas en la Comercialización que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
		promoción de producto (marketing).		
5				
6				
7				
8				
9				
10				

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

Tema(s) prioritario(s) de INCAGRO para los concursos FTA, abordado(s) por el Subproyecto:

Tema prioritario	Estrategia
Promoción de cadenas agro-comerciales	Con la implementación del subproyecto se facilitará la innovación técnica, por lo tanto se reduce la incertidumbre del productor ya que con el paquete tecnológico descrito en el plan de negocios los productores tendrán acceso a esta tanto en producción como en comercialización, articulándoles a un mercado seguro y competitivo, gracias a ello podrán tener acceso a créditos de entidades financieras que trabaje en el sector rural.
Contribución a la biodiversidad con visión de negocios	.
Promoción de la gestión de calidad mediante BPA y BPM	Buscar la producción sostenible de la actividad agropecuaria. Con el subproyecto la producción de cuyes en el lugar de ejecución buscará el equilibrio entre la empresa y el medio ambiente, se buscará no contaminar a este. Se trabajará con las normas de calidad que se esta exigiendo actualmente tanto en el producto como en el bienestar animal proveyéndoles de las necesidades de espacio que no maltraten al animal, como también la alimentación será de acuerdo a las recomendaciones internacionales.
Promoción de sistemas agrarios sostenibles con visión de negocios	.
Fortalecimiento de la innovación para más competitividad en contexto de apertura comercial	<ul style="list-style-type: none"> Promover inversiones en el ámbito rural. Mediante la articulación al mercado los productores serán incentivados para que puedan emplear mayor cantidad de dinero en la producción de cuyes, aprovechando las oportunidades presentadas (mercado actual), estas inversiones también se hará en la contratación de servicios a las cuales los productores tendrán acceso después de finalizar el presente subproyecto.

3.3 Condiciones antes de iniciar el Subproyecto

Condiciones antes de iniciar el subproyecto (de base):

Las consideraciones consideradas son a nivel productivo, de procesamiento y comercialización.

A nivel productivo

- Peso de comercialización: 1000 gr (peso vivo)
- Tiempo de crecimiento y engorde: 3 meses.
- Precio de venta promedio: S/. 10.00
- Ganancia neta anual de: S/. 24380.00.

A nivel de procesamiento:

- No se realiza el agro procesamiento de cuyes (valor agregado)
- Se desconoce el valor agregado que se le puede dar al producto.

A nivel de comercialización

- Débil la gestión comercial,
- Comercialización es a nivel local.

3.4 Resultados esperados con los servicios especializados de extensión a contratar

A nivel productivo:

Se incrementará el precio de venta a: S/. 14,00 por carcasa de 850 gr, y S/. 14,00 por carcasa de 1000gr.

Con la implementación del proyecto la cantidad de cuyes producidos con 6000 madres, se mantendrá en 1200 cuyes semanales, pero se le dará el valor agregado por lo tanto la calidad será mejor.

Gracias a la implementación del proyecto la ganancia neta anual se incrementará a S/. 33737.00.

Con el subproyecto se logrará obtener cuyes con 1250 gr de los cuales se obtendrá carcasas de 850 gr, en un tiempo de engorde de 3 meses.

A nivel de procesamiento:

Gracias al proyecto el producto ofertado será con un valor agregado en este caso beneficiado y empacado al vacío.

A nivel de comercialización:

Con los conocimientos adquiridos a mediano plazo en estrategias de comercialización de cuyes, sus exigencias de características y calidad del producto, los productores llegarán a realizar una mejor gestión comercial de sus agro negocios (oferta del producto a nuevos mercados).

3.5 Responsabilidad ambiental

Responsabilidad ambiental:

La organización de productores practicará la conservación de los recursos naturales con el objetivo de no afectar el medio ambiente, por ello en las capacitaciones se enfatizará el uso mínimo de 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.

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

3.6 Responsabilidad social

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 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 60 empleos eventuales en trabajos en campo, para los Socios de la Asociación de Criadores del centro - ACRICUCEN, 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 (varones y mujeres), sin distinción de sexo ni edad, tendrán la oportunidad de participar de las actividades de capacitación técnica en el manejo productivo y agroprocesamiento de los cuyes.

Todos estos factores contribuirán de manera significativa en el desarrollo socio económico de los productores de cuyes de la Asociación

de Criadores del centro - ACRICUCEN.

Descripción del contenido del archivo complementario:

Ninguno

3.7 Plan de Contrataciones de Servicios Especializados de asistencia técnica, capacitación y gestión comercial

Servicio especializado 1:

Condiciones solicitadas al servicio especializado	Descripción
1. Objetivo del servicio expresado en términos del o los problemas identificados	Extensionista: su labor se basara en asistencia técnica en la parte del proceso productivo de cuyes (engorde), durante la ejecución del subproyecto.
2. Tiempo de duración del servicio	Seis meses.
3. Especialidad y experiencia del prestador de servicios	Ing. Zootecnista, técnico agropecuario o programas a fines. Experiencia en trabajos de elaboración y ejecución de proyectos para el proyecto INCAGRO, ministerio de agricultura, etc.
4. Modalidad de prestación del servicio	Extensionista
5. Resultados que se le solicitará alcanzar con el servicio contratado	Ejecución del subproyecto al 100%
6. Responsable de elaborar los términos de referencia para la contratación	Coordinador general del sub proyecto-Aliado de elaboración de la propuesta.
7. Momento de contratación	Al tercer mes de ejecución del subproyecto.

Servicio especializado 2:

Condiciones solicitadas al servicio especializado	Descripción
1. Objetivo del servicio expresado en términos del o los problemas identificados	Extensionista: su labor se basara en asistencia técnica en la parte de gestión comercial, durante la ejecución del subproyecto.
2. Tiempo de duración del servicio	Tres meses.
3. Especialidad y experiencia del prestador de servicios	Ing. Zootecnista, técnico agropecuario, marketing, administrador o programas a fines. Experiencia en trabajos de elaboración y ejecución de proyectos para el proyecto INCAGRO, ministerio de agricultura, etc.
4. Modalidad de prestación del servicio	Extensionista
5. Resultados que se le solicitará alcanzar con el servicio contratado	Comercialización del producto obtenido al 100%
6. Responsable de elaborar los términos de referencia para la contratación	Coordinador general del sub proyecto-Aliado de elaboración de la propuesta.
7. Momento de contratación	Al noveno mes de ejecución del subproyecto.

Servicio especializado 3:

Condiciones solicitadas al servicio especializado	Descripción
1. Objetivo del servicio expresado en términos del o los problemas identificados	Capacitador: su labor se basará en fortalecer los conocimientos teórico práctico de los productores en la parte del proceso de engorde de los cuyes, durante la ejecución del subproyecto.
2. Tiempo de duración del servicio	1 mes.
3. Especialidad y experiencia del prestador de servicios	Ing. Zootecnista, técnico agropecuario, marketing, administrador o programas a fines. Experiencia en trabajos de elaboración y ejecución de proyectos para el proyecto INCAGRO, ministerio de agricultura, etc.
4. Modalidad de prestación del servicio	Capacitador
5. Resultados que se le solicitará alcanzar con el servicio contratado	Ejecución del subproyecto al 100%
6. Responsable de elaborar los términos de referencia para la contratación	Coordinador general del sub proyecto-Aliado de elaboración de la propuesta.
7. Momento de contratación	Al tercer mes de ejecución del subproyecto.

3.8 Marco lógico

Resumen narrativo	Indicadores verificables	Medios de verificación	Supuestos importantes
FIN			
Contribuir a la dinamización de la actividad pecuaria y al desarrollo del mercado de servicios en el Valle del Mantaro	1. El ingreso anual promedio de la Asociación se incrementa de S/. 578880.00 a S/. 806400.00 al finalizar el subproyecto.	1. Informe técnico de ejecución del subproyecto.	El ingreso anual promedio se incrementa de acuerdo a lo previsto.
PROPÓSITO			
Mejorar la calidad del producto ofertado de la asociación de criadores de cuyes del centro (ACRICUCEN) del Valle del Mantaro	1. 30 productores de la Asociación de Productores de cuyes del centro ACRICUCEN logran incrementar el valor agregado y calidad de su producto, es decir comercializan carcasas de cuyes beneficiados y empacado al vacío.	1. Registro de ventas.	La calidad del producto se incrementa de acuerdo a lo previsto en el subproyecto.
COMPONENTES			
1. 1 Aplicación de técnicas eficientes de engorde de cuyes	Los 30 productores aplican correctamente cada uno de los componentes de las diferentes etapas del engorde de cuyes.	Actas de asistencia a capacitaciones. Informe técnico de ejecución del subproyecto.	Los productores asimilan correctamente los temas de la capacitación.
2. 2 Aplicación de técnicas de agroprocesamiento en cuyes	Los 30 productores aplican correctamente cada uno de los componentes de las técnicas de agroprocesamiento de cuyes (recepción en el centro de acopio, faenado, degüello, sangrado, pelado, empacado y etiquetado).	Actas de asistencia a capacitaciones. Informe técnico de ejecución del subproyecto.	La información vertida es de interés común de los participantes.
3. 3. Mejorar la articulación de productores a mercados competitivos de cuyes	Al culminar el subproyecto, se habrá firmado un contrato de compra-venta de cuyes con ANDES ENTERPRISES S.A.C.	Actas de asistencia a capacitaciones. Informe técnico de ejecución del subproyecto. Registro de ventas.	Los productores asimilan correctamente los temas de la capacitación.
4. 4. Fortalecer la organización de productores de cuyes a nivel empresarial	Al finalizar el subproyecto, se contará con un plan de desarrollo productivo para cada productor que contemple las diferentes actividades productivas que se desarrollen dentro de ella.	Actas de asistencia a capacitaciones. Informe técnico de ejecución del subproyecto.	Los productores asimilan correctamente los temas de la capacitación.
ACTIVIDADES			
Componente 1			
1. 1.1 Curso práctico sobre sistema de pre- engorde de cuyes.	1 cursos al segundo mes (S/.860.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
2. 1.2 Curso práctico sobre sistema de engorde de cuyes.	1 curso al tercer mes (S/.870.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
3. 1.3 Curso práctico sobre sistema de acabado de cuyes.	1 curso al tercer mes. (S/.810.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces.

Resumen narrativo	Indicadores verificables	Medios de verificación	Supuestos importantes
			Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
Componente 2			
1. 2.1 Curso taller sobre valor agregado de cuyes.	1 curso al segundo mes (S/. 810.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
2. 2.2 Curso práctico sobre técnicas de agro procesamiento de cuyes (faenado, envasado, empacado, etiquetado, etc.).	2 curso al quinto y sexto mes (S/.1 740.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
3. 2.3 Visita guiada para observar el proceso de agro procesamiento de cuyes en un camal certificado del país.	1 visita al cuarto mes (S/.4 170.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
Componente 3			
1. 3.1 Capacitación y asesoría en gestión comercial.	2 capacitaciones al séptimo y octavo mes (S/.1 820.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
2. 3.2 Capacitación sobre establecimiento de vínculos con otros eslabones de la cadena de comercialización.	1 Capacitación al séptimo mes (S/. 760.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
3. 3.3 Capacitación sobre nuevos mercados nacionales e internacionales y sus exigencias de calidad.	1 Capacitación al sexto mes (S/. 760.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
4. 3.4 Curso práctico sobre técnicas de promoción del producto (marketing).	2 cursos al séptimo y noveno mes (S/.2000.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente.

Resumen narrativo	Indicadores verificables	Medios de verificación	Supuestos importantes
			Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
Componente 4			
1. 4.1 Curso taller sobre autoestima, desarrollo personal y trabajo en equipo.	2 cursos al segundo y tercer mes (S/.1640.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.
2. 4.2 Capacitación y asesoría en gestión empresarial.	2 cursos al cuarto y quinto mes (S/.1860.00)	Informe técnico. Libro de control de asistencia.	Mecanismos de difusión y organización eficaces. Productores dispuestos a colaborar permanentemente. Los productores asimilan el 90% de los conocimientos.

4. PRESUPUESTO

4.1 Presupuesto

Archivo de presupuesto de la propuesta:

Se adjunta el archivo: Presupuesto-cuyes-ACRICUCEN.xls