

Fondo de Tecnología Agraria (FTA)

PROPUESTA DE SUBPROYECTO DE SERVICIOS DE EXTENSION (Tipo III)

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Subproyecto

Título del Subproyecto:

Desarrollo de capacidades en la crianza tecnificada de cuyes y articulación comercial competitiva de la Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos del Distrito de 9 de Julio - Concepción

Palabras clave:

Cuy, roedor, carne de cuy nutritiva

Actividad:

Pecuaría

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:

Animal menor doméstico andino - cuy

Localización:(ámbito de acción):

El Subproyecto se desarrollará en el distrito de Nueve de Julio, de la provincia de Concepción sede de la Asociación de productores Agropecuarios Ecológicos - "APAEJ", y está a una Latitud 11° 53' 39" S y Longitud 75° 18' 57" O, a una altitud 3326 msnm., ubicado en pleno centro del Valle del Mantaro del departamento de Junín. Cuentan con áreas de topografía homogénea, apta para el cultivo de pastos y cultivos de pan llevar, con disponibilidad de riego permanente.

Región natural:

Sierra Centro

Circunscripción política (Departamento-Provincia-Distrito):

Junin-Concepcion-Nueve de julio

Localidad:

Distrito de Nueve de Julio - Concepción

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 Productores Agropecuarios Ecológicos Nueve de Julio

Siglas:

APAENJ

Localización (Departamento-Provincia-Distrito):

Junin-Concepcion-Nueve de julio, Junin-Concepcion-Nueve de julio

Localidad:

Nueve de Julio

Dirección:

Avenida Proceres s/n IV cuartel

Teléfono:

064- 9856283

Fax:

No tiene

Correo Electrónico:

apaenj@hotmail.com

Fecha de Fundación:

2007-Julio

Inscripción en Registros Públicos:

03 - 10 - 2007

RUC:

20486720868

Nº total de Asociados:

40

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

60

Número total de Clientes de servicios:

60

Breve historia de la organización:

La conformación de la asociación se da a partir de un grupo organizado y la necesidad de organizarse para acciones conjuntas y actividades productivas en bien común de sus integrantes; es así que surge desde los trabajos y capacitaciones que se realiza con todo los criadores de cuyes del Distrito de Nueve de Julio de la Provincia de Concepción, en cuyas reuniones a sugerencias de los asociados se decide conformar una asociación debidamente constituida con la finalidad de trabajar a nivel empresarial con proyectos e instituciones públicas y privadas, logrando constituir la Asociación de Productores agropecuarios Ecológicos del Distrito de Nueve de Julio - Concepción con la finalidad de trabajar en forma unida por el progreso del Distrito y de los criadores de cuyes; con el propósito de llegar a los mercados nacionales e internacionales cumpliendo las exigencias de cada uno de ellos.

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

No tiene

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

Los pobladores del Distrito de Nueve de Julio, cuya actividad principal es la agricultura y la ganadería, desde muchos años atrás se dedican a la crianza de cuyes en forma empírica, desde que iniciaron sus trabajos a inicios del año 2005 en forma asociada, hasta la actualidad se cría cuyes con las técnicas en alimentación, instalación, sanidad y selección por líneas en crianza de cuyes deseando superar y ser los mejores productores del Valle del Mantaro en carcasa para los mercados nacionales e internacionales.

Proyectos en ejecución:

APAEJ, como organización de criadores de animales menores, especialmente de cuyes, tiene como origen los Grupos de Familias Criadoras, durante el año 2005 - 2006 por la CEDEPAS Centro, orientado a desarrollar el "Mejoramiento de la Crianza Familiar de Animales Menores" a partir de un Manejo Integrado de la Crianza; desde ahí han venido realizando trabajos en conjunto, sobre todo en capacitación e implementación de algunos insumos y materiales para la producción. Es una Asociación cuyo principal objetivo es mejorar las condiciones de su crianza y comercialización de su producción a un precio justo.

Persona de contacto (Apellidos y nombres):

Cárdenas Narváez, Edith Paty

Teléfono:

064 - 9678479

Correo electrónico:

gatytazaforo@hotmail.com

Representante legal(Apellidos y nombres):

Cárdenas Narváez, July Milagro

DNI del representante legal:

20407780

1.3.2 Aliado

Tipo de Aliado:

Institución

Nombre de la institución:

Centro Ecumenico de Promoción y Acción Social Centro

Persona al interior de la Institución que asumirá la responsabilidad como Aliado:

Ing. Eler Salazar Bravo

Siglas de la institución:

CEDEPAS Centro

Fecha de Fundación:

1984-Octubre

Tipo de institución:

ONG

Pública o privada:

Privada

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

Junin-Huancayo-Huancayo

Localidad:

Distrito de Huancayo

Dirección:

Jr. Ayacucho No. 690

Teléfono:

064 - 200738

Fax:

064 - 237-456

Correo Electrónico:

cedepashyo@speedy.com.pe

Página Web:

www.cedepascentro.org

Breve historia de la institución:

El Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Centro, CEDEPAS Centro, es una Asociación Civil de carácter cristiano, de derecho privado, fundado en octubre de 1984 con el propósito de intervenir en los procesos de desarrollo local y regional.

Inicia sus actividades en el Valle del Canipaco (Departamento de Junín) con un proyecto denominado "Pachacamac" financiado por la Misión Basilea de Suiza, posteriormente crece su radio de acción en el ámbito del Valle del Mantaro con diferentes proyectos productivos y sociales, para posteriormente ampliar su ámbito de intervención al Norte del Perú, a las Regiones de Cajamarca y Piura.

Actualmente han enfatizado como eje de intervención, la dimensión productiva, fundamentalmente agropecuaria, alimentación y salud, organización y cultural; infraestructura y los servicios. En este proceso han ido definiendo sus enfoques y ejes temáticos.

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

CEDEPAS Centro Es una Institución con 24 años de experiencia cuya misión es: contribuir al desarrollo agropecuario sostenible,

mejoramiento de la economía familiar, el acceso equitativo a la salud y educación, en favor de comunidades campesinas, pequeños productores agropecuarios organizados, grupos eclesiales, familias en situación marginal y microempresarios, en alianza y cooperación con organismos afines a nuestros objetivos; contribuyendo así, al desarrollo humano sustentable de la zona central del Perú.

Proyectos o servicios en ejecución:

Servicios y proyectos que actualmente viene desarrollando:

Gestión Ambiental y Desarrollo Sostenible

Agroecología

Saneamiento básico y ambiental

Escuelas de campo en agricultura sostenible

Cultivo de especies orientadas al mercado nacional y de exportación (plantas aromáticas)

Procesamiento post cosecha de hierbas aromáticas.

Crianza intensiva y ecológica del cuy

Desarrollo Humano y liderazgo

Derechos Humanos

Fortalecimiento de espacios de concertación y participación ciudadana en la gestión ambiental

Fortalecimiento de gobiernos locales

Asesoramiento a equipos técnicos municipales en procesos de presupuesto participativo

Elaboración de proyectos de desarrollo.

Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:

A NIVEL REGIONAL:

Mi Empresa: Programa del Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo de Junín. Facilita procesos de capacitación a la micro y pequeña empresa de la provincia de Huancayo, en el marco del Programa Bonopyme.

Universidad Continental de Ciencias e Ingeniería – UCCI Convenio para la realización de estudios de mercado en cuanto a la crianza y comercialización de cuyes.

Comité Técnico de Cambio Climático, Vulnerabilidad y Adaptación –Junín: Espacio de trabajo y concertación, preocupados por los problemas climáticos – ambientales. Miembros activos y permanentes

Ministerio de Agricultura Región Junín: Convenio para las cadenas Productivas de Animales Menores y Plantas Aromáticas.

Municipalidad Provincial de Concepción: Convenio para las cadenas Productivas de Animales Menores, Plantas Aromáticas y Medio Ambiente.

Municipalidad Provincial de Chupaca: Convenio para las cadenas Productivas de Animales Menores, Plantas Aromáticas y Medio Ambiente.

Municipalidad Distrital de Sincos: Convenio para las cadenas Productivas de Animales Menores, Plantas Aromáticas y Medio Ambiente.

Conjunto Integral de Proyectos para la Microcuenca del Rio Yacus – Jauja, integrada por las siguientes instituciones: FOVIDA, CEDEPAS, IRINEA, EDUCA, UNCP y CEPROM.

A NIVEL NACIONAL:

La Asociación Nacional de Centros – ANC.

La Coordinadora Rural de Organizaciones Campesinas e Instituciones Agrarias del Perú.

Red de Alternativas al Uso de Agroquímicos – RAAA.

Fundación Ecuménica para el Desarrollo y la Paz - FEDEPAZ.

Mesa de Concertación para la Lucha Contra la Pobreza – MCPLCP.

Red Uniendo Manos Contra la Pobreza.

Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – COPEME.

Convención Regional Agraria Junín - CONVEAGRO REGIONAL JUNIN.

Grupo de Iniciativa de COREDEGIE (Economía Solidaria).

1.3.3 Entidades colaboradoras

Colaborador 1**Tipo de colaborador:**

Institución

Nombre de la institución:

Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural

Siglas:

SEPAR

Fecha de Fundación:

1987-Febrero

Rol como colaborador:

Asegurar con toda la compra de cuy en pie vivo y carcaza, producido por la asociación, el cual actualment se compromete a través de una carta de intención (documento que se adjunta en las propuestas de acuerdo a las bases).

¿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?:

Ninguno, sólo asegurará con la compra de toda la producción.

Tipo de institución:

Asociación Civil sin fines de lucro

Pública o privada:

Privada

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

Junin-Huancayo-Huancayo

Localidad:

San Carlos

Dirección:

Av. Francisco Solano No. 290

Teléfono:

064 - 216792

Fax:

064 - 223261

Correo Electrónico:

separ@separ.org.pe

Página Web:

www. separ.org.pe

Breve historia de la institución:

Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural (Separ), es fundada el 02 de febrero de 1987, sobre la experiencia institucional de Servicio Evangélico Peruano de Acción Social (Sepas), en medio de una crisis política y económica del país (violencia política e hiperinflación). Separ expresa un claro compromiso con la vida, los Derechos Humanos y el fortalecimiento de la institucionalidad local, los mismos que fueron duramente vulnerados por la violencia política, cuyo alto costo social es una deuda pendiente para la sociedad y el Estado peruano.

Esta etapa se caracteriza por la resistencia a los efectos devastadores de la violencia y el terror desatados desde distintos lados. Frente a ello, se asume una estrategia de "repliegue activo", cohesión con la población y sistemas de seguridad y defensa propios. Paralelamente al desarrollo de pequeños proyectos transicionales, en el marco del primer plan trienal de Separ denominado "Kausay Pacha I".

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

Cuy Andino

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

SEPAR, en la línea de comercialización de cuyes en carcaza para su transformación y venta, trabaja con organizaciones

constituidas en las poblaciones urbanas y rurales desarrollando una floreciente actividad empresarial de Pymes y consolida sistemas de aglomeraciones especializadas y cadenas de producción de la agroindustria, agro-forestaría, artesanía, turismo rural y ecológico, entre otras; relacionadas a las características de la diversidad biológica y cultural del territorio.

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

Cadena Productiva de Cuy en el Valle del Mantaro, desde el año 2,006 en la Región Junín.

Proyectos o servicios en ejecución:

Articulación comercial y cadenas productivas de cuyes.

Cadenas de producción de la agroindustria, agro-forestaría, artesanía, turismo rural y ecológico.

Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:

La Coordinadora Rural de Organizaciones Campesinas e Instituciones Agrarias del Perú.

Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – COPEME.

FIAC COPEME.

FONDO EMPLEO

Colaborador 2

Tipo de colaborador:

Institución

Nombre de la institución:

Municipalidad Distrital "Nueve de Julio"

Siglas:

MDNJ

Fecha de Fundación:

1962-Enero

Rol como colaborador:

Reconociendo el potencial de la zona para la producción de cuyes, el rol fundamental es la articulación al mercado, mejorar el nivel de vida de sus pobladores apoyando la producción agropecuaria familiar y comunal de su ámbito jurisdiccional.

¿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?:

Como gobierno Local que viene desarrollando trabajos en apoyo de producción agropecuaria de los pobladores de su Distrito, apoyará con local, equipos necesarios para las reuniones y capacitaciones previa coordinación

Tipo de institución:

Gubernamental

Pública o privada:

Publica

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

Junin-Concepcion-Nueve de julio

Localidad:

Nueve de Julio

Dirección:

Av. España No. 111

Teléfono:

064 - 581627

Correo Electrónico:

muninuevedejulio@hotmail.com

Breve historia de la institución:

El Distrito de Nueve de Julio, Ubicado a 1 kilometro de la provincia de Concepción, antes del año 1961, como quinto cuartel de la provincia, los pobladores con actividad principal la agricultura y la crianza de animales menores. Un grupo de ciudadanos

notables y residentes de la ciudad de Lima, decidieron elevar a Distrito al barrio, para lo cual conformaron un comité de Distritalización, realizando las gestiones de acuerdo a Ley en la capital Lima, siendo reconocido oficialmente como Distrito Nueve de Julio de la Provincia de Concepción y con Resolución.

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

Actualmente es integrante y parte del programa de desarrollo territorial y es parte del comité técnico de desarrollo agropecuario de su provincia; enfatizando en su distrito al cuy como producto potencial.

Proyectos o servicios en ejecución:

promueve el desarrollo local de su jurisdicción.

Referencias de profesionales o instituciones que pueden certificar su experiencia:

Municipalidad Provincial de Concepción.

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 Productores Agropecuarios Ecológicos del Distrito de Nueve de Julio - APAEJ, está integrada por un grupo de 40 familias, quienes inician la crianza de cuyes desde el año 2005. Estos criadores con el apoyo de la ONG CEDEPAS Centro, han identificado como potencial productivo para desarrollar sus familias; la actividad de la crianza de cuyes, las mismas que presentan las mismas realidades en cada una de las etapas de la cadena productiva:

- En la Producción.- Los criadores de la Asociación son criadores de pequeños a medianos, mantienen sus crianzas de cuyes en un rango que va de 20 a 60 reproductoras hembras por criador, conformado por animales criollos y cruzados mejorados de distintos tipos y líneas, que a la saca están con un peso que va desde 0.35 – 0.60 Kg. (2 meses), con lo que no alcanzan el peso adecuado para ser comercializados (min. 0.72 kg.) el mismo que alcanzan en estas condiciones a los 3.5 meses, El peso por reproductora hembra oscila en 0.70 Kg., y por el macho 1.10 kg., un rendimiento de carcasa de 58 %.
- En cuanto a la Comercialización.- la producción se destina en un promedio de 10 % para el autoconsumo, el 50% para reproductores y el 40 % restante para venta, actualmente esta se realiza de forma individual ó a los acopiadores; al no ser debidamente caracterizados, se cotizan al cálculo y por unidad, y en precios que oscilan desde S/. 5.00 a S/ 7.00, resultando en un margen de ganancia casi nulas o ínfimas. La venta directa se realiza en ferias locales y festividades donde hay mayor demanda, pero se concentra solo en algunas épocas del año; la indirecta a los acopiadores que es la más común, estos los colocan en restaurantes locales y de la capital a mejores precios.
- Respecto a la Organización.- La Asociación es relativamente "nueva", que aún no manejan herramientas de gestión organizacional ni comercial, venden cada uno individualmente, su organización responde a realizar trabajos conjuntos de producción, solicitar fondos a instituciones públicas ó privadas, y a la necesidad de comercializar.

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

El presente subproyecto estará abocado a superar el problema central identificado a nivel de 40 familias criadores de cuyes del Distrito de Nueve de Julio de la Provincia de Concepción del Departamento de Junín. Siendo este: "Los limitados ingresos de las familias integrantes de la Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos del distrito de Nueve de Julio", debido a la baja producción y productividad; así como las deficiencias en la comercialización y organización; para lo cual se propone lo siguiente:

- Optimizar el manejo integrado de tecnologías de producción y productividad de cuyes, capacitando y brindando asesoría técnica a los criadores para la implementación de planes operativos de producción que contemplan tecnologías apropiadas para la crianza tecnificada de cuyes (todo el proceso productivo); considerando todo el enfoque sistémico de la producción orgánica.
- Mejorar gestión empresarial y la articulación comercial de los criadores a mercados alternativos y locales, capacitándolos y asesorándolos en la gestión comercial y de negociación, implementando un plan de negocios, apoyando la vinculación con clientes y proveedores; y fortaleciendo las alianzas estratégicas.
- Fortalecer la organización de productores, capacitándolos y asesorándolos en temas de liderazgo, planes de negocios y gestión empresarial con visión de negocios. Así mismo sensibilizar en género y prácticas de responsabilidad social – empresarial, implementando herramientas de gestión organizacional.

Con la ejecución del subproyecto, se espera incrementar los ingresos de la crianza familiar de cuyes de las familias involucradas, desarrollando ventajas competitivas; así mismo mejorar su capacidad de capitalización, acceso oportuno a servicios de extensión, y que formalizan vínculos de comercialización insertándose al mercado en mejores condiciones. Además, esto debe permitir que los productores adquieran capacidades, recursos e internalicen la necesidad de contratar servicios de extensión.

La oportunidad de negocio concreta que se espera aprovechar es la venta de cuy con estándares de calidad en segmentos de mercados alternativos y locales, que reconozcan la calidad del producto.

Se ha establecido una alianza estratégica para la ejecución del subproyecto, el mismo que estará conformada por 40 familias (como demandantes) miembros de la Asociación APAEJ, además son ellos quiénes han definido como su potencialidad la crianza de cuyes. Por otro lado se tiene a la ONG SEPAR (Como empresa que asegurará la comercialización); Asimismo se tiene a la municipalidad Distrital de Nueve de Julio, quiénes apoyarán con la difusión, centro de capacitación y equipos audiovisuales. El Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social - CEDEPAS Centro (ONG) especialista en producción de cuyes, producción orgánica y fortalecimiento organizacional, cumplirá el papel de aliado y apoyará en la elaboración, presentación y ejecución de la propuesta ante INCAGRO.

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 cuy es una especie animal con características sobresalientes, su carne comparada con otras especies es superior en proteína 20.3%, menor en grasa 1.6% menor en calorías 96 Cal / 100 gr. demás posee características nutricionales que hacen de su carne especial son el bajo porcentaje de triglicéridos, no representando riesgos a la salud; y la alta presencia de ácidos grasos (Linoleico y Linolénico) precursores del Ácido Araquidónico que resultan útiles para las células cerebrales.

Es de resaltar las bondades adicionales de la carne del cuy producida con alimentación en base a producción ecológica; la misma que obtiene un sabor fácilmente distinguible en sus características organolépticas (terneza, jugosidad, suavidad, palatabilidad, gustocidad, digestibilidad y color).

En cuanto a la presentación del cuy de calidad a producir será:

Cuyes con 0.75 Kg. Promedio de peso vivo alcanzado a los 60 días de recría y peso 0.50 Kg. en carcaza (para garantizar la terneza de la carne y fácil cocción).

Cuyes con 1.00 Kg. Promedio de peso vivo alcanzado a los 75 días de recría y peso de carcaza de 0.75 kg. (También de carne tierna y de fácil cocción).

Archivo complementario:

Se adjunta el archivo: FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO DEL CUY.doc

Descripción del contenido del archivo complementario:

El proceso productivo del cuy comprende desde la producción de sus forrajes (alfalfa, rye grass, trébol, cebada y chala), que se inicia con la preparación de terreno (volteado, riego, abonamiento, melgado), siembra (voleo y tapado), primer corte y los cortes sucesivos (abonamiento y riegos). Producción del cuy, que se inicia con el empadre (selección de reproductores), preñez, parto, lactancia, recría (separación de machos para saca y hembras para reproductoras y saca).

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:

La asociación de productores son criadores familiares y familiar comercial con poco conocimiento en crianza técnica de cuyes, conformada por cuyes criollos y cruzados, con la consigna de alcanzar el peso adecuado para ser comercializados un mínimo de 700 gramos en peso vivo a los 3.5 meses como máximo, llegando seleccionar por líneas y tipos de cuyes, logrando insertarse a los mercados regionales y nacionales.

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

	Tareas(Producción; Post cosecha/Post producción; Procesamiento)	Detalles(Tiempos, Riesgos, etc.)
1.	Empadre	25 días
2.	Preñez	68 días
3.	parto	01 días
4.	Lactancia	15 días
5.	Recría	54 a 68 días
6.	Hembras reproductoras	01 año
7.	Machos reproductores	1.5 año
8.		
9.		
10.		

Archivo complementario:

Se adjunta el archivo: FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO DEL CUY.doc

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)**

Lograr un producto de óptima calidad, depende directamente de un manejo adecuado de cada una de sus etapas; así, los problemas identificados son:

En la etapa productiva.- Hay problemas productivos que deben ser solucionados mediante la capacitación y asistencia técnica tales como: la implementación de tecnologías del Manejo integrado del Cuy, dentro del sistema de crianza familiar; y mejorar sus índices productivos y reproductivos. Así tenemos los siguientes problemas: (i) Alimentación, garantizar la disponibilidad de forraje verde permanente todo el año producido sin agroquímicos, (ii) Sanidad, disminución de la incidencia de enfermedades parasitarias e infecciosas (iii) Infraestructura productiva, acondicionamiento de pozas para manejar una densidad poblacional adecuada, (iv) Calidad genética, lograr animales mejorados y (v) Manejo de un plan de producción ecológica, registros y controles; garantizando de esta manera cantidad y calidad de producto.

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.	Preparación de terreno	Ningún problema	
2.	Siembra de forrajes	Ningún problema	
3.	Labores culturales y abonamiento a los forrajes instalados.	Incorrecta aplicación de abonamiento.	Capacitación y asistencia técnica sobre técnicas de abonamiento.
4.	Primer corte y cortes sucesivos.	Ningún problema	
5.	Alimentación de cuyes.	No existe la alimentación balanceada adecuada y presencia de malezas en los forrajes.	Capacitación y asistencia técnica permanente en la formulación y provisión de alimentos.
6.	Empadre (cuyes)	Peso y edad inapropiada.	Talleres de capacitación en sistemas de crianza.
7.	Prenéz	Un mínimo porcentaje de mortandad por desconocimiento en el sistema de crianza y por presencia de alguna enfermedad.	Capacitación y asistencia técnica en sistemas de crianza y alimentación.
8.	Parto	Un mínimo porcentaje de mortandad por desconocimiento en el sistema de alimentación.	Capacitación y asistencia técnica en sistemas de crianza y alimentación.
9.	Lactancia	Mínimo porcentaje de mastitis (enfermedad a madres reproductoras), debido al exceso de crías lactantes.	Capacitación y asistencia técnica en sistemas de crianza (sanidad).
10.	Recría	Exceso poblacional por pozas	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)
		debido al desconocimiento en sistemas de crianza.	en sistemas de crianza.

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):

El Valle del Mantaro viene constituyéndose en una de las principales zonas de producción de cuyes a nivel nacional, sobre la base principalmente de pequeñas unidades productivas familiares, conducidas en su mayoría por mujeres campesinas, así también por productores organizados, que han alcanzado un relativo desarrollo en cuanto a procesos tecnológicos productivos y estrategias de comercialización; ÉS así entonces que el Valle del Mantaro es una de las zonas con gran número de criadores de cuyes; pero que sin embargo aun son informales y aun desarrollan procesos productivos diferenciados, obteniendo diversos niveles de calidad y tamaño.

Casi todas las familias tienen actividades de crianza tradicional casera de animales menores que representa ingresos monetarios en determinados momentos de necesidad de la familia campesina, se cultiva además alfalfa en pocas áreas y en huertos familiares y se complementa la alimentación de los animales menores, entre ellos el cuy, con residuos de cocina. La tenencia familiar es de 25 cuyes en promedio por familia en las comunidades campesinas, pero los tipos están degenerados y son heterogéneos en los tamaños.

2.2.5 Costos de producción

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

Los costos base de producción son constantes a lo largo de la vida útil del proyecto. El sub proyecto atiende a 60 productores y cuentan con 30 hembras reproductoras en promedio estabilizándose en 80 madres.

Los índices productivos y reproductivos para elaborar el desarrollo poblacional y hacer el cálculo de la producción anexamos.

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)
Producción	5140.86	Costo directo
Costos del mantenimiento del galpón.	5400.00	Costo directo
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)	47,800	Costos indirectos
Total Costos Productivos	58,340.86	Costos directos e indirectos; incluido los costos de cofinanciamiento.

Archivo con cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: Indices productivos y reprod. de cuyes.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:

La estrategia de comercialización nos permitirá proponer un tipo de comercialización concentrado en una primera etapa, para lo cual

será especializándose en el abastecimiento del segmento de mercado identificado.

De acuerdo con el mismo se han identificado las siguientes características de comercialización:

Forma de comercialización del producto que se quiere obtener:

Características de la Comercialización	Detalles
1. Dónde venderán	En el Valle del Mantaro (Región Junín).
2. A quién venderán	Se ha identificado 2 puntos de venta en el mercado local del Valle del Mantaro, con una cuota de 80 cuyes en peso vivo por semana. Se tiene identificado un punto de venta a la Empresa Separ, el cual tiene un contrato suscrito con la Asociación de Productores. Conformación de alianzas estratégicas entre agentes de la cadena productiva (subproyecto).
3. Cantidad que venderán	80 cuyes en peso vivo por semana.
4. Precio de venta	Cuyes de 0.72 Kg. a un precio de S/. 6.50 Cuyes de 1.0 Kg. a un precio de S/. 12.00
5. Frecuencia de venta	La venta será semanal
6. Modalidad de venta	La venta se realizará al contado.
7. Promoción del producto (propaganda para hacerlo conocido)	Asistencia a las principales ferias agropecuarias como una forma de lograr presencia en el sector. Además, se tratará de participar en concursos de juzgamiento cuyos títulos son importantes para la promoción del producto. Y material publicitario.
8. Cómo venden los competidores	Un mínimo porcentaje venden productos de buena calidad, de ahí la necesidad de implementar el plan de servicios.
9. Posibles nuevos compradores y/o nuevos mercados	Empresa agroprocesadoras de Lima Metropolitana, restaurantes y supermercados.
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 criadores el primer año es de 3, 840, mejorando para el segundo año a 5,760. Considerando que existe capacidad de ampliar los galpones y pastos forrajeros.
11. Riesgos en la comercialización	Las expectativas de trabajar con los mercados identificados son las más adecuadas, sin embargo hay que tener cuidado de problemas sanitarios como la salmonelosis, por otro lado es importante mantener la estandarización de la calidad de los cuyes.

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 a...)

Los problemas de mercado que pueden ser saturados y que los precios bajen, esto a falta de información en relación por la falta de información e identificación de mercados y la falta de estandarización de los productos para la comercialización a mercados exitosos

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	El mercado Local, regional como tal es que se sature el mercado o que este oferte a precios mas reducidos que no compensan el precio de producción	Cursos sobre costos de producción y planes de negocios.
2. A quién venderán	El mercado estaría en disminución a falta de información en relación a la identificación de nuevos mercados potenciales.	Capacitación en temas de articulación comercial, mecanismos de comercialización
3. Cantidad que venderán	Poca experiencia en comercialización de cuyes en peso vivo y/o empacado al vacío de cuyes a mercados más potenciales.	Curso taller en temas de negociaciones, oferta y demanda de productos.
4. Precio de venta	Poca experiencia en comercialización y precios no estándar de cuyes en peso vivo y/o empacado al vacío de cuyes a mercados más	Curso taller en temas de negociaciones, oferta y demanda de productos.

Características de la Comercialización	Problemas	Cómo se llega a la Solución (Señalar las actividades de capacitación y asistencia técnica que permitirían resolver los problemas)
	potenciales.	
5. Frecuencia de venta	Falta de estandarización de procesos productivos y Poca experiencia en comercialización de cuyes en peso vivo a mercados más potenciales.	Curso taller en temas de negociaciones, oferta, demanda de productos y articulación comercial
6. Modalidad de venta	Poca experiencia en comercialización de cuyes en peso vivo y/o empacado al vacío de cuyes a mercados más potenciales.	Curso taller en temas de negociaciones, oferta y demanda de productos.
7. Promoción del producto (propaganda para hacerlo conocido)	Debil conocimiento en articulación comercial y poca experiencia en comercialización de cuyes en peso vivo a mercados más potenciales.	Curso taller en temas de articulación comercial y plan de Marketing.
8. Cómo venden los competidores	Manejo de Stocks de cuyes a precios varatos para ser vendidos a 100% más en mercados nacionales	Curso taller en temas de negociaciones, oferta y demanda de productos.
9. Posibles nuevos compradores y/o nuevos mercados	Limitado conocimiento de nuevos mercados y la utilidad en la alimentación como fuente importante de proteínas.	Curso en composición y valor nutritivo en la carne del cuy.
10. Capacidad de los productores para producir más y poder vender a estos nuevos compradores y/o nuevos mercados	Limitado conocimiento de nuevos mercados y la utilidad en la alimentación como fuente importante de proteínas.	Identificación de mercados potenciales y curso en composición y valor nutritivo en la carne del cuy.
11. Riesgos en la comercialización	Limitado articulación a nuevos mercados potenciales y la utilidad del cuy en la alimentación como fuente importante de proteínas.	Curso en comercialización y composición del valor nutritivo en la carne del cuy.

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:

Se definirá 1 centro de acopio el cual será en el mismo local de la Asociación; por lo tanto no se incurrirán en costos considerando que los criadores de cuy están ubicados en la misma población de donde se preverá la manipulación y la organización rápida y precisa para la venta a la empresa comercializadora.

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	600	Costos Indirectos
2. Envases		No se utilizarán envases porque se venderá en vivo, por lo tanto no se incurre ningún costo.
3. Propaganda		
Servicios	846	Para el presente rubro se recurrirán a documentos impresos desde una computadora, además se pagarán servicios de luz, agua y comunicaciones.
Promotor de ventas	4800	Costo Indirecto
Costo total de comercialización	6246	Este costo se prorrateará equitivamente durante los 12 meses del año.

Archivo de cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: Costos de comercialización.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:**

Actualmente tienen en promedio un ingreso de 17952.00

Ingresos actuales:

Producto	Por la venta de duyes en total s/. 17952.00
Lugar de venta	En la zona de producción

Ingresos actuales:

Mes/Detalle	Cantidad que se vende	Precio de venta	Total Ingresos (a1)(multiplicar cantidad por precio)
Mes 1	187	8	1496.00
Mes 2	187	8	1496.00
Mes 3	187	8	1496.00
Mes 4	187	8	1496.00
Mes 5	187	8	1496.00
Mes 6	187	8	1496.00
Mes 7	187	8	1496.00
Mes 8	187	8	1496.00
Mes 9	187	8	1496.00
Mes 10	187	8	1496.00
Mes 11	187	8	1496.00
Mes 12	187	8	1496.00
Total	2244		17952.00

Costos de producción y comercialización actuales:

Los costos de producción están sobre la base de los parámetros productivos.

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	1309.00			93.50	1215.50
Mes 2	1309.00			93.50	1215.50
Mes 3	1309.00			93.50	1215.50
Mes 4	1309.00			93.50	1215.50
Mes 5	1309.00			93.50	1215.50
Mes 6	1309.00			93.50	1215.50
Mes 7	1309.00			93.50	1215.50
Mes 8	1309.00			93.50	1215.50
Mes 9	1309.00			93.50	1215.50
Mes 10	1309.00			93.50	1215.50
Mes 11	1309.00			93.50	1215.50
Mes 12	1309.00			93.50	1215.50
Total	15708.00			93.50	14586.00

Archivo de cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: Costos de producción y comercialización.xls

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

En el primer año: S/. 30,000.00

En el segundo año: S/.60,000.00

En el tercer año: S/. 60,000.00

En el cuarto año: S/. 60,000.00

En el quinto año: S/. 60,000.00

Ingresos futuros:

Producto	La venta consistirá en cuy parrilleros.
Lugar de venta	En la zona de producción a la Empresa Separ.

Ingresos futuros:

Mes/Detalle	Cantidad que se venderá	Precio de venta	Total Ingresos (b1)(multiplicar cantidad por precio)
Mes 1	250	10.00	2500.00
Mes 2	250	10.00	2500.00
Mes 3	250	10.00	2500.00
Mes 4	250	10.00	2500.00
Mes 5	250	10.00	2500.00
Mes 6	250	10.00	2500.00
Mes 7	250	10.00	2500.00
Mes 8	250	10.00	2500.00
Mes 9	250	10.00	2500.00
Mes 10	250	10.00	2500.00
Mes 11	250	10.00	2500.00
Mes 12	250	10.00	2500.00
Total año 1	3000	10.00	30000.00
Mes 1	500	10.00	500.00
Mes 2	500	10.00	500.00
Mes 3	500	10.00	500.00
Mes 4	500	10.00	500.00
Mes 5	500	10.00	500.00
Mes 6	500	10.00	500.00
Mes 7	500	10.00	500.00
Mes 8	500	10.00	500.00
Mes 9	500	10.00	500.00
Mes 10	500	10.00	500.00
Mes 11	500	10.00	500.00
Mes 12	500	10.00	500.00
Total año 2	6000		60000

Costos de producción y comercialización futuros:

En el primer año: S/. 108566.28

En el segundo año:s/. 108566.28

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	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 2	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 3	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 4	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 5	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 6	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 7	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 8	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 9	5140.86			3385.83	520.50	9047.19

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 10	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 11	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 12	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Total año 1	61690.32			40629.96	6246.00	108566.28
Mes 1	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 2	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 3	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 4	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 5	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 6	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 7	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 8	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 9	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 10	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 11	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Mes 12	5140.86			3385.83	520.50	9047.19
Total año 2	61690.32			40629.96	520.50	108566.28

Archivo de cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: Flujo de caja Incremental.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**

Con la puesta en marcha del proyecto, queda demostrado que el negocio es rentable, dado que a una situación futura (al segundo año) la ganancia neta es de S/. 21142.14; comparado a la situación actual que arroja una pérdida de S/. -1786.86.

Comparación de la situación futura con la situación actual:

	Situación futura(Segundo año)	Situación actual	Diferencia
Ingresos totales	60000.00	15000.00	45000.00
Costos totales	38857.86	16786.86	22071.00
Ganancias Netas	21142.14	-1786.86	22929.00

Archivo de cálculos numéricos:

Se adjunta el archivo: Flujo de caja con proyecto y sin proyecto.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:**

Los clientes del servicio – APAEJ, Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos de Nueve de Julio, conformado por 40 socios, aportará la suma de S/. 7 170.00, que corresponde al 15% de las partidas sujetas de co-financiamiento. Siendo el monto que debe aportar cada uno de los productores S/. 179.25, que se pagarán a partir del sexto mes de iniciado el subproyecto, el pago se hará mensualmente en un monto de S/. 29.88 y/o su equivalente en cuyes, el mismo que es comprometido por los socios, la misma que será depositado en la cuenta respectiva del subproyecto.

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 negocio(aparte del dinero para el proyecto)	10540.00	10
Préstamo(si es que hay)	0	0
Dinero de los productores para el proyecto	7170.00	0

Fuente/Año	Primer año (S/.)	Segundo Año (S/.)
Dinero de los colaboradores para el proyecto(si aportan)	0	0
Dinero de INCAGRO para el proyecto	40630.00	10
Total	58340.00	0

¿Usará préstamos?:

No

3. PLAN DE SERVICIOS

3.1 Actividades que conforman el Plan de Servicios

Actividades que conforman el plan de servicios:

Para superar la problemática de la producción, comercialización y organización, descrita en el Plan de Negocios, se plantea proveer los siguientes servicios de extensión.

En la Producción En esta etapa los servicios de extensión que el proyecto proveerá se centrará en mejorar los parámetros productivos y reproductivos de la crianza de cuyes, con: Una alimentación de acuerdo a los requerimientos nutricionales del cuy por etapa productiva, implementación de instalaciones adecuadas, iniciando un programa de mejoramiento genético, y en general implementando buenas practicas de manejo productivo, reproductivo y sanitario; que debe permitir además una producción estandarizada y continua, todo en el marco de un plan de producción.

En la Comercialización.- En esta etapa el proyecto ofertará al mercado un producto de calidad, resultado de una producción que cumple las normas exigidas para tal. Articulándosele en una primera etapa a un mercado estable previo contrato.

En la Organización.- se plantea el fortalecimiento de la Asociación, partiendo de un cambio de visión del productor "dar el paso de una crianza familiar a una crianza empresarial"; para lo cual, los servicios de extensión que brindará el proyecto la proveerán de las herramientas de gestión organizacional y empresarial, para llevar adelante el negocio emprendido, así mismo se constituirá una empresa fortalecida.

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	Cursos talleres de capacitación sobre tecnologías apropiadas de crianza tecnificada de cuyes. (todo el proceso productivo).	Capacitación sobre crianza tecnificada de cuyes y sus forrajes, bajo la metodología ECA's.	El limitado conocimiento sobre alimentación, sanidad, infraestructura productiva, mejoramiento genético y manejo.	Lider del proyecto y consultor - asesor
2	Asesoría técnica a la implementación de un programa de manejo.	Asistencia técnica personalizada a través de convenios de compromiso para implementar sus planes operativos.	El limitado conocimiento sobre alimentación, sanidad, infraestructura productiva y mejoramiento genético de cuyes. (Manejo integrado de animales menores – cuyes).	Lider de proyecto y Asistente Técnico
3	Desarrollar pasantía e intercambio de experiencias a lugares exitosos a nivel Nacional.	Participación de 10 productores líderes/as a dos pasantías a criadores de cuyes exitosos (uno al fundo ecológico ECOSAN – Lima y otro a Cajamarca).	Fortalecimiento organizacional a nivel, productivo, comercial y organizacional.	Lider de proyecto y Asistente Técnico
4				
5				
6				

	Actividad	Detalle	Problemas Productivos que resolverá	Miembro del equipo técnico responsable de la actividad
7				
8				
9				
10				

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	Cursos talleres de capacitación en Gestión Empresarial, comercial y planes de negocios.	Cursos talleres sobre gestión empresarial y estrategias de comercialización (desarrollo del producto, empaque, envases, embalaje, etiquetado, presentación, precio, promoción, mercados.	Desconocimiento sobre: exigencias del mercado, estrategias de comercialización, gestión empresarial y planes de negocio.	Consultor Asesor
2	2.2 Desarrollo de un Encuentro Local de intercambio de experiencias y feria ecológica del cuy en el Distrito de Nueve de Julio.	Participación de 200 personas y 20 entidades públicas y privadas relacionadas al sector participan en la feria ecológica y encuentro de intercambio de experiencias.	promoción y publicidad de sus productos y adopción de nuevas técnicas de comercialización.	Líder de proyecto y asistente técnico.
3				
4				
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	Insertar a los criadores organizados de cuyes a una cadena productiva rentable y así formar parte de otros agentes; para lograr esto el proyecto garantizará un producto con atributos de calidad, cantidad y continuidad productiva. Además debe permitir a los agentes de la cadena el reconocer la importancia de los servicios de extensión brindados de manera oportuna.
Contribución a la biodiversidad con visión de negocios	La contribución es mantener la biodiversidad con visión de negocios, sin deteriorar ni modificar el medio ambiente en forma sostenible.
Promoción de la gestión de calidad mediante BPA y BPM	La adopción de los aspectos centrales de la Buenas Practicas Agrícolas _BPA, será implementada acorde a la realidad de la producción de cuyes para estas zonas, para lo cual las metodologías elegidas son compatibles a este fin (Escuelas de Campo de Agricultores - ECA's), las mismas que por su proceso participativo revaloran los conocimientos y permiten la incorporación de los nuevos. La implementación de los lineamientos de las Buenas Practicas de Manufactura _BPM será en

Tema prioritario	Estrategia
Promoción de sistemas agrarios sostenibles con visión de negocios	otro proceso como parte de la empresa comercializadora. Mantener un equilibrio entre la rentabilidad y el uso de los recursos disponibles de manera sostenible por parte de los productores es una condición del proyecto, de tal forma garantice su sostenibilidad en el tiempo, tanto de la producción como de los recursos que la sustentan. Así, se considera como parte del proyecto la implementación de técnicas de las Buenas Prácticas Agrícolas _BPA, en un proceso de producción pecuaria orgánica, garantizando el cuidado al medio ambiente.
Fortalecimiento de la innovación para más competitividad en contexto de apertura comercial	Fortalecimiento de la innovación para más competitividad, se dará a partir de la gestión comercial. Este componente está orientado a brindar una mejor articulación entre la demanda y la oferta. Para ello se han planteado actividades con miras a proveer información de mercados y canales de comercialización y promoción de las cadenas agro comerciales.

3.3 Condiciones antes de iniciar el Subproyecto

Condiciones antes de iniciar el subproyecto (de base):

La Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos del Distrito de Nueve de Julio, tiene como finalidad mejorar las condiciones de vida de sus asociados desarrollando sus capacidades productivas, en cultivos como la papa y el maíz y en ganadería con producción de vacunos y cuyes, para lo cual cuentan con pastos instalados y animales.

Además tiene por finalidad trabajar el fortalecimiento organizacional, la gestión empresarial y productiva de sus asociados para responder con productos competitivos a mercados locales y alternativos. Asimismo se vienen practicando tecnologías limpias con enfoque agro ecológico en las labores agrícolas de sus parcelas y sus crianzas.

Para el caso del sub proyecto, da inicio con la articulación e involucramiento de diferentes instituciones, con el fin de mejorar su producción y articularse al mercado de manera eficiente.

3.4 Resultados esperados con los servicios especializados de extensión a contratar

A nivel productivo:

Dada la importancia de esta etapa en la consecución de los objetivos del proyecto, se considera la capacitación y asesoría técnica a los productores y como resultado de ello se espera:

Aumentar la producción y mejorar la calidad de los cuyes, control preventivo y correctivo del manejo técnico.

En cuanto a la presentación, se ofrecerán en dos (02) formas Cuy Parrillero.- con 0.75 Kg. en promedio en pie (peso vivo). y Cuy Extra beneficiado .- con 1.00 Kg., promedio de peso vivo, con un peso de 0.75 Kg., de carcaza beneficiado.

Además la calidad del producto será con las características adecuadas como: peso, tamaño, color, sabor agradable y característico.

A nivel de procesamiento:

La parte de procesamiento le corresponde a la empresa que asegura la comercialización, dado que el compromiso de compra es en peso vivo.

A nivel de comercialización:

Articulación de toda la producción a mercados locales y alternativos, según contratos y convenios suscritos, insertándose a una cadena productiva rentable.

3.5 Responsabilidad ambiental

Responsabilidad ambiental:

La crianza de cuyes con alimentación a base de forrajes orgánicos se obtiene cuyes sanos, es uno de los objetivos de este subproyecto, sin embargo, el uso de leguminosas como alimento principal del cuy va de la mano con el uso indiscriminado de fertilizantes, que trae como mayor desventaja la poca o nula recuperación de la microflora y micro fauna natural del suelo. Asimismo, sabemos que son necesarias para las leguminosas el calcio y el fósforo; el primero no es problema en los suelos de las zonas altas sobre los 3000 m.s.n.m

debido a que los suelos son calcáreos, pero el fósforo se encuentra en bajo porcentaje para lo cual se ha contemplado la técnica del bocashi (abono orgánico) y el humus de lombriz, así como la preparación de Bioles con inclusión de roca fosfórica. Además es conocido la calidad de las heces del cuy en función al aporte de nitrógeno y las leguminosas son unas excelentes fijadoras de nitrógeno, por lo cual la fertilización nitrogenada no se practicará en este proyecto.

Se tiene como un peligro natural, el fenómeno de sequías que afectaría severamente el desarrollo de los pastos. Para estas épocas se considera en el programa de extensión la prevención con residuos de cosecha y técnicas para almacenaje de forraje al que debe complementarse con provisión de agua a los cuyes.

Por otro lado se puede contemplar métodos para uso de cantidades mínimas de agua en el riego: utilización de motobombas, riegos por aspersión, entre otros.

3.6 Responsabilidad social

Responsabilidad Social:

Uno de los logros más importantes sería la consolidación de la asociación de productores a nivel empresarial, quienes mejorarían enormemente su poder de negociación frente a clientes, proveedores, entidades proveedoras de servicios, entidades públicas y privadas, de cuya interacción se obtendrían beneficios económicos, culturales y sociales de mucha importancia.

También podemos encontrar la promoción del empleo de tipo técnico en la producción del cuy, los cuales involucran a 40 familias. Todo ello sin considerar la replicabilidad de la crianza y la mejora de vida de estos productores.

Respecto a la participación de la mujer, ésta actividad productiva es ideal para ser desarrollada por ella, pues el orden, paciencia y responsabilidad con que la caracterizan mejoraría la eficiencia de la producción de cuyes. No se conoce de experiencias similares, con lo que podrá evaluarse este aspecto durante la ejecución del subproyecto.

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	Bajos ingresos económicos de las familias integrantes de la Asociación de Productores agropecuarios Ecológicos de Nueve de Julio
2. Tiempo de duración del servicio	Los servicios por Capacitaciones y Asistencias técnicas a los criadores de cuyes de la Asociación será por el periodo de un año
3. Especialidad y experiencia del prestador de servicios	Profesional, Ingeniero Zootecnista, con experiencia y especialista en crianza de cuyes en zonas rurales.
4. Modalidad de prestación del servicio	Los servicios prestados por los profesionales será por contrato celebrado por la representante legal de la Asociación.
5. Resultados que se le solicitará alcanzar con el servicio contratado	Mejorar la producción y productividad de cuyes y los niveles de la calidad de vida de las familias de la Asociación y articulación comercial competitiva.
6. Responsable de elaborar los términos de referencia para la contratación	La representante Legal de la Asociación es la responsable de celebrar los contratos por servicios bajo los términos y cláusulas estatutarias.
7. Momento de contratación	Los contratos por servicios a los profesionales se celebraran al inicio del proyecto.

3.8 Marco lógico

Resumen narrativo	Indicadores verificables	Medios de verificación	Supuestos importantes
FIN			
Mejorar los niveles de la calidad de vida de la Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos del Distrito de 9 de Julio, provincia de Concepción.	1. 01 Asociación de productores consolida su capacidad de gestión operadora y oferta de servicios y están en capacidad de financiar servicios de extensión en diferentes rubros productivos al finalizar subproyecto. 2. El 100% de los productores	1. • Encuesta • Contratos de servicios • Resultados de la línea de base. 2. • Encuesta • Contratos de servicios • Resultados de la línea de base.	• Estabilidad socio económica del país. • Instituciones financieras (públicas y privadas) incorporen un co-financiamiento en efectivo. • Se incrementa el consumo per cápita del cuy a nivel nacional e internacional

Resumen narrativo	Indicadores verificables	Medios de verificación	Supuestos importantes
	mejoran su seguridad alimentaria con productos alimenticios complementarios obtenidos por mejores ingresos por la venta del cuy al final del subproyecto.		
PROPÓSITO			
"Mejorar los ingresos de las familias integrantes de la Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos de Nueve de Julio, mediante la producción tecnificada y la articulación comercial competitiva a los mercados locales y alternativos de manera equitativa y sostenible".	<p>1. Se generan empleo para 40 familias. 40 criadores de cuyes invierten en servicios de capacitación y asistencia técnica a 01 año de finalizado el subproyecto.</p> <p>2. Se incrementa en 50% el número de asociados al finalizar el subproyecto.</p> <p>3. Al final del proyecto el 100% de los integrantes de la Asociación incrementan sus utilidades en un 30 % por la producción y comercialización de cuyes.</p>	<p>1. • Registro de producción. • Registro de ventas. • Padrón de socios • Encuestas a productores. • Línea de base • Informe final</p> <p>2. • Registro de producción. • Registro de ventas. • Padrón de socios • Encuestas a productores. • Línea de base • Informe final</p> <p>3. • Registro de producción. • Registro de ventas. • Padrón de socios • Encuestas a productores. • Línea de base • Informe final</p>	<p>• Las políticas agrarias, económicas y sociales favorables para las(os) productoras(es). • El cuy se encuentra en tendencia de crecimiento como producto alternativo.</p>
COMPONENTES			
1. Productores/as de cuy, han incrementado su producción y productividad con estándares de calidad, adecuados para el mercado local y regional.	<p>Al final del sub proyecto: Se llegará a una población de 6000 madres en producción, se habrá mejorado el peso de reproductores hembras de 0.6 a 1.0 Kg., el peso de reproductores machos de 0.9 a 1. Kg., el peso de cuyes de recría (56 días) 0.40 a 0.65 Kg., el rendimiento de carcasa del 58 al 62 %.</p> <p>40 criadores adoptan tecnologías de producción ecológica de cuyes (Alimentación, sanidad, mejoramiento genético, manejo e infraestructura productiva). Incremento en 15 % del volumen de oferta de c</p>	<p>• Registro de la crianza por familia • Línea de base • Informes mensuales • Registros de visitas in situ y reportes por visitas directas a los galpones.</p>	<p>• Disposición favorable de las(os) productoras(es) para participar en la ejecución de las actividades del proyecto • Recursos disponibles</p>
2. Productores (as) con adecuada capacidad de gestión empresarial y comercial, articulados eficientemente al mercado.	<p>Al final del sub proyecto: Comercialización de 3000 cuyes de 1 Kg. de peso vivo, con estándares de calidad para el mercado. La Asociación de productores viene funcionando con capacidades de gestión empresarial y comercial. 10 % de incremento de ventas por implementación de un plan de negocios. 01 contrato de comercialización de cuy, suscrito y ejecutado.</p>	<p>• Documento de Contrato con empresa comercializadora. • Reportes técnicos • Registro de venta • Encuesta del nivel de aceptación del producto.</p>	<p>• Recursos disponibles. • Mercado con demanda suficiente y precios adecuados. • Productores/as con predisposición de elaborar documentos de gestión empresarial. • Disponibilidad de oferta de productos de calidad</p>
3. Fortalecimiento de la Organización de productores.	<p>Al final del sub proyecto: 40 criadores manejan su crianza familiar con enfoque empresarial y visión de negocios.</p>	<p>• Documentación contable. • Reportes e informes.</p>	<p>• Recursos disponibles. • Productores/as con predisposición</p>

Resumen narrativo	Indicadores verificables	Medios de verificación	Supuestos importantes
	01 Asociación de productores de cuy manejan e implementan instrumentos de gestión organizacional y empresarial. Surgimiento de 3 líderes/as en aspectos de comercialización al finalizar el subproyecto.		
ACTIVIDADES			
Componente 1			
1. 1.1 Realizar cursos talleres de capacitación sobre tecnologías apropiadas de crianza tecnificada de cuyes (todo el proceso productivo).	06 cursos talleres de capacitación sobre crianza tecnificada de cuyes de cuyes y sus forrajes (Alimentación, sanidad, infraestructura productiva, mejoramiento genético y manejo) bajo la metodología ECA´s .	Relación de participantes. Informes técnicos Fotografías Documentaciones contables. Fichas de evaluación de cursos.	Disponibilidad a ser capacitado de los productores. Recursos disponibles
2. 1.2 Asesoría técnica a la implementación de un programa de manejo, alimentación, sanidad, infraestructura productiva y mejoramiento genético de cuyes. (Manejo integrado de animales menores – cuyes)	01 asistencia técnica personalizada cada quincena. 40 convenios de compromiso de cada familia para implementar sus planes operativos. 40 galpones familiares de cuyes acondicionados	Relación de participantes. Informes técnicos Fotografías Documentaciones contables. Fichas de evaluación de cursos.	Disponibilidad a ser capacitado de los productores. Recursos disponibles
Componente 2			
1. 2.1 Cursos talleres de capacitación en Gestión Empresarial y Comercial.	04 cursos talleres sobre gestión empresarial. 04 cursos talleres sobre estrategias de comercialización (desarrollo del producto, empaque, envases, embalaje, etiquetado, presentación, precio, promoción, mercados, desarrollo de marca y logo.	Relación de participantes. Informes técnicos. Documentaciones contables. Comprobantes de venta Fotografías	Recursos disponibles Predisposición de productores/as.
2. 2.2 Desarrollo de un Encuentro Local de intercambio de experiencias y feria ecológica del cuy en el Distrito de Nueve de Julio.	Participación de 200 personas y 20 entidades públicas y privadas relacionadas al sector participan en la feria ecológica y encuentro de intercambio de experiencias.	Relación de participantes. Informes técnicos. Documentaciones contables. Comprobantes de venta Fotografías	Recursos disponibles Predisposición de productores/as.
3. 2.3 Apoyo a la Gestión Comercial	Asesoría y consultoría en Gestión comercial.	Relación de participantes. Informes técnicos. Documentaciones contables. Comprobantes de venta Fotografías	Recursos disponibles Predisposición de productores/as.
Componente 3			
1. 3.1 Cursos talleres de capacitación sobre liderazgo y planes de negocios.	02 cursos talleres de capacitación sobre liderazgo y 02 cursos talleres sobre planes de negocios.	Relación de participantes. Informes técnicos. Documentaciones contables. Comprobantes de venta Fotografías.	Recursos disponibles Predisposición de productores/as.
2. 3.2 Desarrollar pasantía e intercambio de experiencias a lugares exitosos a nivel Nacional.	Participación de 20 productores líderes/as a dos pasantías a criadores de cuyes exitosos (uno al fundo ecológico ECOSAN – Lima y otro a Cajamarca).	Relación de participantes. Informes técnicos. Documentaciones contables. Comprobantes de venta Fotografías.	Recursos disponibles Predisposición de productores/as.

4. PRESUPUESTO

4.1 Presupuesto

Archivo de presupuesto de la propuesta:

Se adjunta el archivo: Plantilla