

Octubre
2011

Evaluación final del Proyecto Procuy Wanka

Ejecutado por: SEPAR

Consultoría realizada por SASE

CONSULTORES y contratada por encargo de
Fondoempleo

SASE CONSULTORES



Contenido del Informe de Evaluación final

Introducción.....	6
I. Objetivos de la evaluación	7
1.1. Generales	7
1.2. Específicos.....	7
II. Metodología de la evaluación.....	7
2.1. Beneficiarios del proyecto y selección de la muestra.....	8
2.2. Revisión de información secundaria y preparación del trabajo de campo	9
2.3. Estrategia para el trabajo de campo	10
2.4. Procesamiento de la información	10
III. Marco general del proyecto.....	11
3.1. Objetivo general del proyecto	11
3.2. Resultados.....	11
3.3. Población objetivo	12
3.4. Metas	12
3.5. Componentes.....	13
3.6. Estrategias para la ejecución del proyecto	14
3.7. Presupuesto analítico por fuente de financiamiento	15
IV. La ejecución del Proyecto	17
4.1. Los niveles de ejecución de las metas físicas.....	17
4.2. Las modificaciones realizadas al proyecto original.....	18
4.3. Los niveles de ejecución financiera.....	22
4.4. Informes de monitoreo del proyecto.....	24
4.5. Entrevistas a beneficiarios sobre la ejecución de las actividades.....	29
V. Los resultados e impacto del proyecto por componentes	37
5.1. IMPACTO DEL PROYECTO.....	40
5.2. Resultados logrados en el Componente 1	45
5.3. Resultados logrados en el <i>Componente 2</i>	53
5.4. Resultados logrados en el Componente 3	54
VI. La sostenibilidad de las acciones del proyecto	61
6.1. Asociaciones impulsadas y fortalecidos por el proyecto	61
6.2. Características percibidas de la asociatividad.....	62
6.3. Coordinación interinstitucional	63

6.4.	Participación de otros actores relevantes	63
6.5.	Perspectivas del sector	64
VII.	Lecciones aprendidas	65
	ANEXOS	67
	Anexo 1 – Ficha de la encuesta.....	68
	Anexo 2 - Marco lógico del proyecto.....	73
	Anexo 3 - Ejecución de metas del proyecto.....	81
	Anexo 4 – Marca CUY ANDINO	84
	Anexo 5 – registro aporte municipal a actividad	85

Lista de Tablas

Tabla 1: Beneficiarios encuestados según sexo y distrito de procedencia.....	8
Tabla 2: Beneficiarios encuestados según sexo y rango de edad.....	9
Tabla 3: Metas propuestas en el Proyecto Procuyl Wanka (reprogramación 2010).....	13
Tabla 4: Metas reprogramadas para el Resultado 1.....	19
Tabla 5: Reprogramaciones sucesivas de metas para el Resultado 2.....	20
Tabla 6: Reprogramaciones sucesivas de metas para el Resultado 3.....	21
Tabla 7: Ejecución financiera (en nuevos soles).....	22
Tabla 8 Aportes comprometidos de los municipios.....	23
Tabla 9 Modalidad de crianza del cuy.....	38
Tabla 10 Distribución de productores según promedio de cuyes que mantienen.....	39
Tabla 11 Distribución de beneficiarios por rango de edad y género.....	40
Tabla 12 Evaluación: Ingreso promedio.....	40
Tabla 13 Modalidad de venta de cuyes según género.....	41
Tabla 14 Ingresos, precios y número de cuyes promedios comparado según género.....	42
Tabla 15 Ingreso promedio por la venta de cuyes de quienes SI recibieron Asistencia Técnica Por tipo de cuy y según género y rango de edad.....	42
Tabla 16 Ingreso promedio por la venta de cuyes de quienes NO recibieron Asistencia Técnica Por tipo de cuy y según género y rango de edad.....	43
Tabla 17 Número total de personal dedicado a la crianza de cuyes según tamaño de la familia productora.....	43
Tabla 18 Porcentaje de tiempo que dedican a la crianza de cuyes según número de miembros dedicados.....	44
Tabla 19 Número de personas dedicadas a la crianza de cuyes por familia y promedio de horas.....	45
Tabla 20 Implementos complementarios para el beneficio y la comercialización.....	51
Tabla 21 De quién ha recibido capacitación.....	51
Tabla 22 Número de crías que mueren a la semana.....	52
Tabla 23 Volumen promedio de cuyes por raza, según género y rango de edad del productor.....	52
Tabla 24 Volumen promedio de cuyes y reproductores según género.....	53
Tabla 25 Número de días antes de que alcance el peso para la venta.....	54
Tabla 26 Pertenece a alguna asociación.....	55
Tabla 27 La asociatividad de los productores para la comercialización.....	56
Tabla 28 Stock, reproductoras y venta mensual de cuyes, por tipo de cuy.....	58
Tabla 29 Reproductoras y crías por parto.....	59
Tabla 30 Número total de cuyes que venden mensualmente según forma de venta empleada por sus criadores, por tipo de cuy.....	59
Tabla 31 Precio promedio por la venta según punto de venta.....	60
Tabla 32 Solicitud de crédito en los últimos dos años.....	60
Tabla 33 Tipo de crédito solicitado.....	61

Lista de Gráficos

Gráfico 1: Esquema general para el informe de resultados finales.....	7
Gráfico 2 Diagrama de la estrategia de intervención del Proyecto Procuy Wanka.....	16
Gráfico 3 Lengua de origen de los beneficiarios.....	37
Gráfico 4 Crianza de cuyes según tipo de cuyes.....	38
Gráfico 5 Lugar de crianza de cuyes.....	45
Gráfico 6 Instalaciones Complementarias.....	46
Gráfico 7 Disposición de animales muertos.....	47
Gráfico 8 Implementos de producción utilizados Implementos de Personal.....	47
Gráfico 9 Tipo de alimento que le dan a los cuyes.....	48
Gráfico 10 Forma que adquiere los alimentos para los cuyes.....	49
Gráfico 11 Prácticas de Sanidad Animal.....	50
Gráfico 12 Asistencia técnica y capacitación recibidas.....	54
Gráfico 13 Formas de comercialización de cuyes según género.....	57
Gráfico 14 Principales beneficios de la asociación.....	57
Gráfico 15 Ratio de Reproductoras por Cuy vendido, por tipo de cuy.....	58

Introducción

El proyecto "Tecnología de Producción y Comercialización de Carne de Cuy Procesada en las micro cuencas Cunas y Pariahuanca para el Mercado Nacional y de Exportación -PROCUY WANKA Región Junín- tiene como fin "Contribuir a la reducción de pobreza hasta 1% en las micro cuencas del Cunas y Pariahuanca de la Región Junín¹". Este proyecto es ejecutado por la institución Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural (SEPAR).

Las principales actividades en la zona son la agricultura y ganadería tradicional, las cuales son poco rentables en términos económicos (bajos ingresos, baja capacidad de generación de empleo, baja producción y productividad), agudizado por la marginalidad y pobreza en la que se encuentra más del 50% de la población de la micro cuenca del Cunas y Achamayo y más del 70% de la micro cuenca Parihuanca. En este contexto, el proyecto consideró la generación de empleo y mejora de los ingresos para 1 400 productores² de cuyes ubicados en la Región Junín³, en tres de sus provincias y en veintitrés distritos.

Se estimó que la ejecución de este proyecto demandaría una inversión de S/. 1,67 millones de soles, de los cuales Fondoempleo aportaría el 61,1 por ciento (S/. 1 025 000 nuevos soles) para un tiempo estimado de 36 meses. Si bien el proyecto se inició formalmente en marzo del 2008⁴ y debía concluir en febrero del 2011, este se prorrogó hasta setiembre del 2011.

Entre enero y mayo del 2009 se suspendieron los desembolsos por problemas administrativos, pero la institución se comprometió a continuar con el desarrollo de las actividades. De agosto a diciembre del 2009 el proyecto se reestructura a solicitud de Fondoempleo y con el fin de reformular los alcances y ámbito del proyecto, siendo aprobada una versión actualizada del proyecto en enero del 2010⁵.

En este contexto es que se realiza la evaluación final del proyecto, realizando el trabajo de campo en setiembre del 2011 en que se entrevista a los beneficiarios y a otros actores relevantes, y se ejecuta una encuesta con el objetivo de medir los logros del proyecto.

La elaboración del presente informe ha estado a cargo de Enrique Chon Yamasato y de Vilma Montañez Ginocchio, y las encuestas fueron realizadas por Martin Mendoza, bajo la supervisión de SASE Consultores.

¹ No se ha encontrado el fin en el proyecto reestructurado, por ello no se ha incluido.

² El proyecto utiliza como sinónimos, de manera implícita, los términos productores y familias

³ La capital de la Región Junín es la ciudad de Huancayo, y desde esta ciudad dista 13 Km la ciudad de Chupaca y 65 Km a la localidad de Pariahuanca.

⁴ En la práctica fue el 17 de abril

⁵ Carta N° 009-10/ME-FE

I. Objetivos de la evaluación

1.1. Generales

- Determinar si el programa produjo los efectos deseados en los beneficiarios y si esos efectos son atribuibles a la intervención del proyecto.
- Examinar consecuencias no previstas en los beneficiarios, positivas o negativas.

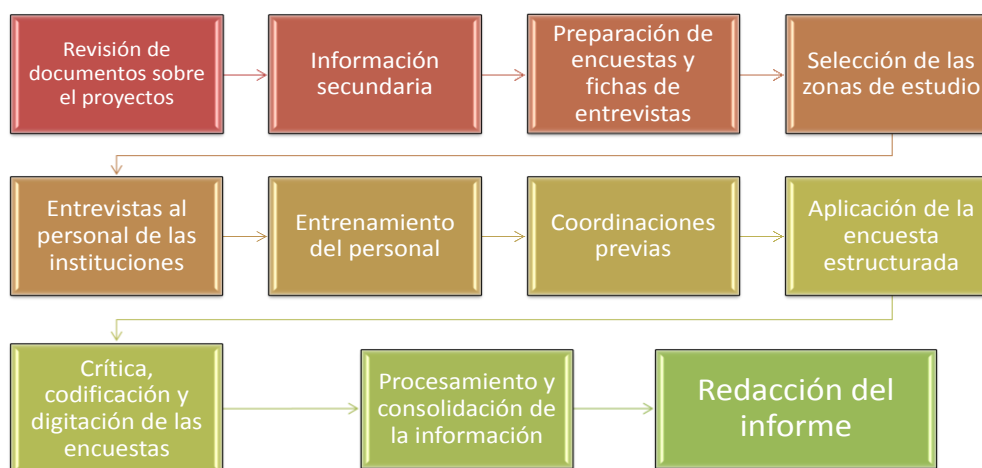
1.2. Específicos

- Determinar si el proyecto logró mejorar los ingresos de los beneficiarios en los niveles previstos.
- Evaluar si el proyecto logró incrementar el empleo.
- Examinar si el proyecto logró los resultados previstos en la producción de cuyes.

II. Metodología de la evaluación

La información para elaborar el informe de resultados finales del proyecto Tecnología de Producción y Comercialización de Carne de Cuy procesada en las micro cuencas del Cuna y Pariahuanca para el mercado nacional y de exportación - PROCUY WANKA - REGIÓN JUNÍN ejecutado por SEPAR ha contemplado por la lectura de diversos documentos sobre crianza de cuyes, los informes de ejecución y los informes de monitoreo, entrevistas a los beneficiarios y al personal de SEPAR encargado del proyecto, y encuestas a los beneficiarios.

Gráfico 1: Esquema general para el informe de resultados finales



Fuente: Elaboración propia

2.1. Beneficiarios del proyecto y selección de la muestra

Para realizar esta evaluación final al proyecto, se comienza por seleccionar una muestra a encuestar que tuviera características similares a las de los beneficiarios encuestados para la elaboración de la línea de base. Cabe recordar que la evaluación inicial se debió realizar en dos etapas debido principalmente a dificultades experimentadas en dicha ocasión⁶. En la primera etapa, la recolección de información se realiza en las comunidades determinadas en la reformulación del proyecto, considerado a los beneficiarios que estuvieron desde el inicio del proyecto como a aquellos incorporados recientemente. En la segunda etapa se recolectan los datos tomando como personajes a encuestador a las mismas personas que habían sido encuestadas en la primera etapa, con el objetivo de preservar la calidad de integridad de la información en la medida de lo posible.

Tabla 1: Beneficiarios encuestados según sexo y distrito de procedencia

	Línea de base			Evaluación final		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
3 de diciembre	4	3	7	4	3	7
9 de julio	8	4	12	9	4	13
Cajas	7	4	11	7	4	11
Chupaca	8	1	9	8	1	9
Concepción	3	2	5	2	2	4
Huachoc	3	6	9	3	6	9
Humancaca	1		1	1	0	1
Manzanres	7	2	9	8	1	9
Matahuasi		2	2	0	2	2
Mito	2		2	2	0	2
Orcotuna	3	1	4	4	0	4
Pilcomayo	5	4	9	5	4	9
Qhichuay	11	2	13	11	2	13
San Juan de Iscos	2		2	2	0	2
Sano	8	4	12	8	4	12
Santa rosa de Ocopa	5	1	6	5	1	6
Sapallanga	2	1	3	2	1	3
Sicaya	15	3	18	15	3	18
Sincos	5	1	6	5	1	6
Total general	99	41	140	101	39	140

Fuente: Encuesta a beneficiarios
Elaboración propia

En este sentido, en primer término, se ha buscado mantener un tamaño de muestra de encuestados similar a la de la línea de base, y con una distribución distrito y por sexo también similar.

⁶ En la primera etapa, realizada en el mes de julio 2010, aun cuando el proyecto se inició en el 2008, Fondoempleo formula observaciones en cuanto al universo de beneficiarios (que incluía zonas bastante alejadas con pocas posibilidades de éxito por las condiciones geográficas y económicas de la población) que detuvo la primera visita hasta que se reformulara el proyecto (cinco meses) y posteriormente hubo una suspensión de desembolsos por asuntos administrativos (4 meses más) en los que el proyecto continuó con sus actividades de manera un tanto restringida.

En una segunda etapa se recolecta información en el mes de febrero de 2011, la cual busca precisar y complementar los datos recolectados en la primera etapa. Este trabajo complementario se debió realizar con motivo de las observaciones formuladas a los resultados obtenidos y al informe presentado en el mes de julio del 2010.

Tabla 2: Beneficiarios encuestados según sexo y rango de edad

	Línea de base			Evaluación final		
	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
<25	4	2	6	4	3	7
26-30	8	3	11	3	2	5
31-40	26	13	39	40	13	53
41-50	27	7	34	29	10	39
51-60	26	4	30	17	4	21
>61	7	11	18	8	7	15
S.I.	1	1	2	0	0	0
Total	99	41	140	101	39	140

Fuente: Encuesta a beneficiarios

Elaboración propia

2.2. Revisión de información secundaria y preparación del trabajo de campo

El primer paso para poder desarrollar una evaluación apropiada al proyecto ha sido el de reunir información sobre el proyecto PROCUY WANKA y conocer detalles de su diseño, los desarrollos posteriores, los indicadores que dan cuenta de sus avances. Para esto el primer insumo ha sido el documento de formulación del proyecto⁷, luego se ha tomado conocimiento de los informes de monitoreo⁸ realizados entre los años 2009 y 2011, el informe de Línea de Base del proyecto⁹, y en general cualquier otra información que pudiera dar cuenta del desarrollo del proyecto desde sus inicios hasta la actualidad, como han sido últimamente el documento de reprogramación del proyecto (diciembre 2010) y el Plan Operativo 2010-2011.

Posteriormente, y con el propósito de elaborar los instrumentos de recojo de información se toma conocimiento de otros documentos técnicos sobre la crianza y comercialización de cuyes¹⁰. Con esta información es que se elaboran las fichas de encuestas a emplear para entrevistar a un número similar de personas encuestadas en la línea de base.

Cabe notar que las áreas en donde se han realizado las encuestas son las mismas del proyecto, y se ha evitado dejar sin encuestar a beneficiario alguno.

Con la ficha de encuesta es que se procede a realizar un primer simulacro para validarla, y de ser necesario hacer las modificaciones necesarias. La ficha de encuesta aplicada se encuentran en el Anexo 1, y en ella se han considerado aspectos sociales, técnicos y económicos que incluyen la capacitación, el manejo de las granjas, comercialización, los ingresos y la asociatividad como aspectos centrales, así como en los resultados propuestos en el Marco Lógico del proyecto¹¹.

⁷ Procuyl Wanka. Proyecto reestructurado. Diciembre 2009.

⁸ DESCO. Informes de monitoreo del proyecto Procuyl Wanka del 1 al 9.

⁹ SASE. Línea de base del proyecto. Marzo 2011.

¹⁰ SARRIA; J. (2011) "El cuy. Crianza técnica". Lima, UNALM

¹¹ Ver Anexo 2

2.3. Estrategia para el trabajo de campo

Para la realización de este estudio el trabajo de campo se realizó entre los meses de setiembre y octubre de 2011. En un primer momento se realizaron entrevistas a beneficiarios del proyecto con el propósito de recoger sus propias impresiones sobre el proyecto, así como conocer otros hechos que pudieran ser considerados relevantes para los fines de esta evaluación. Aquí cabe destacar las entrevistas realizadas a los dirigentes de las asociaciones conformadas por los propios beneficiarios del proyecto, así como la influencia aparentemente negativa para el proyecto por la presencia de otra institución. Ambos hechos se comentarán con mayor amplitud y detalle en los siguientes capítulos.

Se han visitado las comunidades de todos los distritos en los que se trabaja para levantar las encuestas y conversar con algunos beneficiarios, ver en el lugar las condiciones de los galpones en cuanto a instalaciones, manejo de los animales y expectativas respecto al proyecto. Las encuestas han sido elaboradas considerando aspectos técnicos de la crianza que permitan evaluar las mejoras en los niveles de ingreso, la ocupación, y el rendimiento general en la crianza que pueda ser atribuible a las instalaciones, el manejo sanitario, las capacitaciones y asistencia técnica, la asociatividad, entre otras.

En un segundo momento se realizaron las encuestas a los beneficiarios, procurando que estos fueran los mismos encuestados en la evaluación de línea de base, con el objetivo de tener una muestra de comparación fidedigna.

2.4. Procesamiento de la información

Con las encuestas ya realizadas se procede a revisarlas y detectar posibles inconsistencias, antes de continuar con la digitación¹². Afortunadamente no se han tenido mayores errores de campo por lo cual no ha sido necesario realizar una segunda encuesta.

Siempre tomando como referencia los hallazgos de la línea de base del proyecto es que se procede a analizar los datos obtenidos para proceder a compararlos. En la redacción del informe de evaluación, es que los datos comparados son complementados con la entrevistas realizadas, con los informes de monitoreo y otras fuentes, de forma tal que ayuden a tener una evaluación más amplia sobre los resultados obtenidos y sobre las posibles causas de dichos resultados.

¹² Junto con este informe también se entrega un archivo en el cual está la base de datos de las encuestas realizadas

III. Marco general del proyecto

El proyecto se inició el 17 de abril de 2008 con una duración prevista de 3 años. El proyecto fue reprogramado en diciembre de 2009 y la fecha de culminación del proyecto fue establecida finalmente para septiembre de 2011.

3.1. Objetivo general del proyecto

Impacto

“El proyecto contribuirá en reducir la pobreza en las Microcuencas del Cunas, Achamayo y Pariahuanca, Junín. La población del ámbito del proyecto son 142,535 habitantes, que representan 32,742 familias. Del total de familias, el 65% se encuentran en condición de pobreza, vale decir 21,283 familias son pobres, el proyecto atenderá a 1400 beneficiarios, que representa el 4.27% de las familias del ámbito del proyecto”.

- *Indicador de Impacto del Proyecto*
Al término del proyecto, el 70%¹³ de las familias beneficiarias habrán incrementado sus ingresos económicos de S/. 271.75 a S/. 816.84 mensuales al finalizar el proyecto.

Propósito

Incrementar la capacidad de oferta de carne de cuy para el mercado regional y nacional de 1,400 beneficiarios de las micro cuencas del Cunas, Achamayo y Pariahuanca - Región Junín, a través del desarrollo de competencias y capacidades técnico productivo, comercial y de gestión empresarial mejorando los ingresos económicos y la generación de empleo.

- *Indicador de propósito*
Al finalizar el proyecto, se habrá generado 2520 empleos familiares.

3.2. Resultados

Resultado 1: Incremento de la productividad del sistema de crianza¹⁴

- 1400 productores han mejorado su tecnología e incrementado los parámetros productivos y reproductivos en la producción de cuyes.

Se mejorará el manejo productivo, sanidad, alimentación, mejoramiento genético e infraestructura productiva. Este incremento de la productividad, indica poder obtener mayor número de cuyes logrados por cada parto. Del mismo modo se mejora el rendimiento de peso.

Resultado 2: Articulación comercial organizada¹⁵

- El 40% de la saca de cuyes de 1400 productores se ha articulado organizadamente al mercado regional y nacional.

¹³ En el documento “Procuyl Wanka Reestructurado” del 16 de diciembre 2009 se señala este porcentaje en la Matriz de Marco Lógico (Anexo 01), pero en la página 12 del mismo documento se dice que es del 80%.

¹⁴ Originalmente este resultado se denominada “tecnología y capitalización productiva”

¹⁵ Originalmente este resultado se denominada “procesamiento y calidad de producto”

Mejorar la comercialización articulada en pie a 132,000 unidades, y una comercialización en planta de 12,000 unidades y la capacitación de 50 líderes.

Resultado 3: Mejora de la capacidad de gestión empresarial competitiva de las asociaciones de productores¹⁶

- Productores, gestionan sus granjas familiares comerciales con visión empresarial

El proyecto considera organizar y/o fortalecer 25 organizaciones de productores, que agrupan a 1400 beneficiarios con capacidades para la crianza de cuyes en el ámbito del proyecto.

Los productores comercializan al inicio del proyecto de manera individual a los comerciantes informales, a un costo por animal entre 4 a 6 nuevos soles, dependiendo el tamaño y peso del animal, aprovechándose de la escasa capacidad de negociación de estos productores. El proyecto promoverá la comercialización organizada, para lo cual, apoyará a los productores a promocionar sus productos a través de una página web y el desarrollo de festivales en la ciudad de Lima.

3.3. Población objetivo

Población total del ámbito del proyecto:

El ámbito del proyecto, compuesto por 23 distritos, cuenta con una población de 142,545 habitantes.

Número de familias en el ámbito del proyecto

La población total del ámbito del proyecto, corresponde a 32,742 familias; de este total, el proyecto atenderá directamente a 1400 productores.

3.4. Metas

Cada resultado del proyecto cuenta con metas por cada actividad. Así, en el Resultado 1 tiene 19 metas, el Resultado 2: 9 metas y el Resultado 3 tiene 11 metas. Las metas que se indican a continuación corresponden a la reprogramación del proyecto en diciembre de 2009.

¹⁶ Originalmente este resultado se denominaba "gestión empresarial competitiva"

Tabla 3: Metas propuestas en el Proyecto Procuyl Wanka (reprogramación 2010)

VARIABLE	META REPROGRAMADA	VARIABLE	META REPROGRAMADA	VARIABLE	META REPROGRAMADA
	dic-09		dic-09		dic-09
Resultado 1: Incremento de la productividad del sistema de crianza	IM: 01/02/2010	Resultado 2: Articulación comercial organizada	IM: 01/02/2010	Resultado 3: Mejora de la gestión empresarial competitiva de las asociaciones de productores	IM: 01/02/2010
1.1.1. Talleres de motivación	191	2.1.1. Realizar una certificación Haccp de la planta de beneficio	1	3.1.1 Organización y formalización de 35 asociaciones de productores	25
1.1.2. Talleres de planificación de la producción.	88	2.1.2. Realizar una certificación sanitaria de planta y productos a ser procesados y comercializados.	ANULADO	3.1.2. Organización y formalización de una empresa comercializadora	1
1.1.3. Visitas de beneficiarios	2202	2.1.3. Definición y registro de una marca de productos a ser producidos por la planta de beneficio.	ANULADO	3.2.1. 50 talleres de liderazgo y motivación empresarial	118
1.2.1. Talleres del plan de producción de reproductores	7	2.2.3. 10 Cursos talleres en buenas prácticas de manufactura	4	3.2.2. 600 talleres de gestión empresarial y comercial	240
1.2.2. Instalación de 1000 cuyes reproductores del Banco de Germoplasma	500	2.3.1. Identificación y registro de 1,400 productores individuales y organizados	889	3.2.3. 06 pasantías en gestión comercial y de exportación	2
1.3.1 Talleres para la instalación de un sistema de crédito	5	2.3.2. 25 Talleres de planificación de la producción y sistema de abastecimiento	25	3.2.4. 03 seminarios regionales sobre procesamiento y comercialización de cuy	
1.3.2 Administrar una cartera de créditos	1159	2.3.3. Desarrollar un sistema de abastecimiento, beneficio y control del plan de procesamiento de 144,000 cuyes (**)	132,000	3.2.5. 600 visitas de asesoría empresarial a organizaciones de productores	600
1.4.1. Realizar 06 talleres para la instalación del Comité de Expertos (*)	4	2.2.1. Realizar 7 cursos en sistemas de engorde y acabado de cuyes (*)		3.3.1. Desarrollo de una página web para la promoción y comercialización de cuyes	1
1.4.2. Administración de 60 unidades empresariales de cuyes (**)	15	2.2.2. Realizar 4 cursos en buenas prácticas de manufactura	3	3.3.2. 40 cursos de internet para la promoción y comercialización de productos	40
1.4.2 Realizar dos programas de capacitación		2.4.1. 03 estudios de investigación de mercado para identificación de nuevos productos	ANULADO	3.3.3. 06 festivales de promoción del consumo de carne de cuy	15
1.4.4 Monitoreo y auditoría de las granjas empresariales		2.4.2. Desarrollo de 3 nuevos productos para el mercado meta	ANULADO	3.3.4. 06 participaciones en ferias nacionales (EN OCT. 2010 DICE LOCALES)	14
1.5.1. Cursos talleres especializados	298	2.2.1. Realizar 7 cursos en sistemas de engorde y acabado de cuyes	ANULADO	3.2.6. 02 talleres de emprendimiento para productores de cuy	2
1.5.2. Charlas de reforzamiento	748	2.3.4. Comercialización de 12,000 cuyes a través de la planta	12,000		
1.5.3. Realizar encuentros	4	2.3.5. 03 ruedas de negocios para productores	3		
1.5.4. 06 pasantías que permitirán mejorar la capacidad técnica	32	2.3.6.01 estudio de identificación de nuevos nichos de mercado	1		
1.5.5. 03 Seminarios Regionales sobre Producción de cuyes mejorados.	2	2.2.3. Realizar cursos en técnicas de beneficio y control de calidad			
1.5.6. Visitas de asistencia técnica	17108	2.1.1. Funcionamiento de la planta de faneamiento			
1.2.3 Instalación o acondicionamiento de 1400 granjas familiares comerciales.	1400				
1.2.4. Instalación o mantenimiento de 280 has. O asociación	280				
1.2.5. Instalación o mejoramiento de de 3,500 pozas de cuyes en 1,400 granjas	3500				
1.2.6. Mejorar la calidad genética de 28,000 cuyes hembras reproductoras	28000				
1.5.1. Cursos de entrenamiento en producción de cuyes mejorados					
1.2.2 Funcionamiento del centro de producción de reproductores de cuyes con 500 cuyes hembra					
(*) 1.4.1. Realizar talleres de instalación del centro de certificación - septiembre 2011					
(**) Certificación de granjas empresariales - septiembre 2011					
		(*) Curso de bioseguridad - septiembre 2011			
		(**) Comercialización articulada de 132,000 cuyes - septiembre 2011			

Fuente: Documento Reprogramación del Proyecto, Informes de monitoreo.
Elaboración propia

3.5. Componentes

Componente 1 - Incremento de la productividad del sistema de crianza. Para el logro del incremento de la productividad mejorarían la capacidad de los productores mediante capacitación, asesoría técnica y apoyo con el fondo de capitalización. Se mejoraría el manejo productivo, sanidad, alimentación, mejoramiento genético e infraestructura productiva.

Componente 2 Articulación comercial organizada. Este componente las acciones de asistencia técnica y capacitación en la instalación e implementación, en el manejo de cuyes, comercialización, entre otros aspectos.

Componente 3 - Mejora de la capacidad de gestión empresarial competitiva. El proyecto consideró organizar y/o fortalecer 25 organizaciones de productores, que agrupan a 1400 beneficiarios con capacidades para la crianza de cuyes en el ámbito del proyecto. Además, planteó apoyar a los productores en promocionar sus productos a través de una página web y el desarrollo de festivales en la ciudad de Lima.

3.6. Estrategias para la ejecución del proyecto

Componente 1

Permitir el fortalecimiento de las capacidades técnico productivo en la producción de cuyes, para incrementar los rendimientos de peso vivo, carcasa y el factor de capitalización.

Actividad 1.1: Promocionar, organizar y planificar la producción

A través de la selección y sensibilización de los beneficiarios potenciales que cuenten con recursos requeridos por el proyecto.

Actividad 1.2: Instalación de un Centro de Producción de Reproductores -CPR:

Buscaba mejorar la calidad genética de los cuyes de los beneficiarios, mediante la entrega de reproductores hembras y machos de calidad genética garantizada; además serviría como una granja modelo a ser replicado por los beneficiarios y como un espacio de capacitación especializada.

Actividad 1.3¹⁷: Fondo de capitalización permite el acceso al crédito para la crianza e incremento de producción de cuyes.

Permitiría facilitar recursos económicos en calidad de crédito, para su inversión en la mejora de infraestructura, forrajes, alimentación, sanidad y adquisición de reproductores.

Actividad 1.4: Fondo de capitalización permite el acceso al crédito para la crianza e incremento de producción de cuyes. Desaparece la actividad en la reprogramación y pasa a ser Actividad 1.3.

Actividad 1.5: 1400 productores capacitados y asistidos técnicamente mejoran la productividad de sus cuyes: lo que permitiría el fortalecimiento de capacidades técnico productivas de los beneficiarios a fin de implementar el paquete tecnológico propuesto por el proyecto.

Componente 2

Fortalecer las acciones de comercialización de manera organizada y promocionar la venta de animales beneficiados cumpliendo las exigencias de las Buenas Prácticas de Manufactura – BPM, de acuerdo a la tendencia del mercado.

Actividad 2.1: Planta de procesamiento de la carne de cuy. Esta meta se mantuvo en la reprogramación del proyecto de la siguiente manera “1 planta de procesamiento de carne cuy”, sin embargo en el POA 2010-2011 se cambió la unidad de medida de la meta por “planta de procesamiento con 42 meses de funcionamiento”.

La meta tenía como propósito garantizar el aprendizaje y puesta en práctica de las BPM en el faeneamiento de los cuyes. Adecuar el funcionamiento de la planta con la infraestructura y las autorizaciones legales pertinentes para un centro de faenamiento, en el cual se establecería el sistema de acopio y comercialización de cuyes.

Actividad 2.2: Productores desarrollan sus capacidades en sistemas de faeneamiento de carne de cuy. Esta actividad permitiría el dominio cognitivo y práctico del BPM en el faeneamiento y el sistema de control de calidad de la carne de cuy.

Actividad 2.3: Productores planifican y se organizan para el acopio y comercialización de cuyes. Esta actividad permitiría el acercamiento entre los ofertantes y demandantes, bajo criterios de intercambio comercial equitativo.

¹⁷ Actividad reprogramada, inicialmente consideraba 1400 granjas familiares comerciales en funcionamiento.

Componente 3

Fortalecer la capacidad organizativa, asociativa y de emprendimiento de los productores para permitir la administración y toma de decisiones inteligentes (mediante información de costos de producción, establecimiento del punto de equilibrio y de utilidades para cada granja), en la mejora de la empresa familiar comercial (“Equipo empresarial de vida” y “Empresa vital”).

Actividad 3.1: Organización y/o fortalecimiento de 25 asociaciones de productores.

Conocer la importancia de la asociatividad y gestión coordinada de la organización.

Actividad 3.2: 1400 productores desarrollan sus capacidades en gestión empresarial y mejoran sus capacidades de negociación

Permitiría tomar la decisión a nivel familiar para el establecimiento del negocio de producción de cuyes; así mismo, a nivel colectivo fortalecer su capacidad de gestión empresarial.

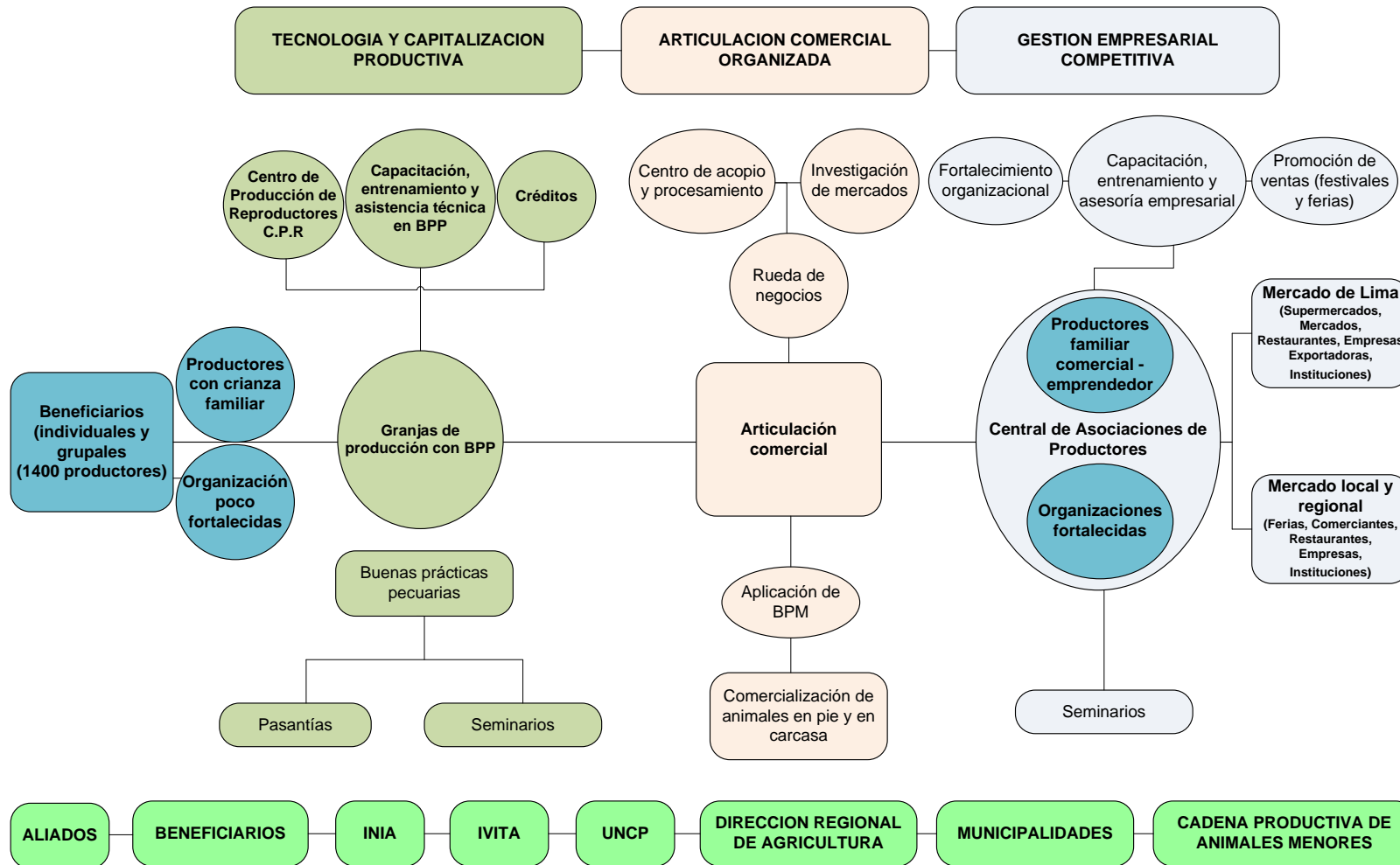
A continuación se muestra un diagrama (Gráfico 1) que fue incluido en la reprogramación del proyecto (diciembre 2009) que muestra la estrategia a seguir para los tres componentes.

3.7. Presupuesto analítico por fuente de financiamiento

PRESUPUESTO TOTAL	FINANCIAMIENTO			
	FONDO EMPLEO	SEPAR	MUNICIPIOS	BENEFICIARIOS
1,676,724.47	1'025,000.00	288,324.47	140,000.00	223,400.00

Fuente: Documento Reprogramación del Proyecto

Gráfico 2 Diagrama de la estrategia de intervención del Proyecto Procuyl Wanka



IV. La ejecución del Proyecto

4.1. Los niveles de ejecución de las metas físicas

Resultado 1: *Incremento de la productividad del sistema de crianza*

1400 productores mejoran su tecnología e incrementan los parámetros productivos y reproductivos en la producción de cuyes.

El proyecto se inició con 15 metas para el Resultado 1. Al finalizar la ejecución del proyecto las metas se incrementaron a 19 de las cuales 12 fueron concluidas y 7 no concluidas. Los niveles de ejecución alcanzados fueron muy variables, como por ejemplo en la actividad 1.3.2 “Administrar una cartera de crédito” el nivel de ejecución fue del 36.23%; mientras que en la actividad 1.2.3 “Instalación y acondicionamiento de 1400 granjas familiares comerciales” la ejecución fue del 56%.

Por otro lado, en la actividad 1.5.3 “encuentros de productores de cuyes a nivel del ámbito del proyecto” que inicialmente se programaron 6, para luego reducirse a 1 en la reprogramación, al final se logró realizar 14 encuentros. Así como también, la actividad 1.2.5 “instalación o mejoramiento de 3,500 pozas de cuyes en 1400 granjas” sobrepasó la meta llegando a un nivel de ejecución de 246%.

Las metas de 12 actividades sobrepasaron el 100% de ejecución, es decir el proyecto cumplió con la realización de talleres de planificación de la producción, de visitar a los beneficiarios y darles asistencia técnica, realizar talleres para instalar el comité de expertos, administrar 15 unidades empresariales (aunque esta meta inicialmente era de 60), dar charlas de reforzamiento, realizar pasantías para mejorar capacidades técnicas, y en general implementar y mejorar el proceso productivo de los beneficiarios.

La reprogramación en la que incurrió el proyecto dio como resultado que 63% de las metas se cumplieran. (Ver Anexo 3 - Ejecución de metas del proyecto Resultado 1).

Resultado 2: *Articulación comercial organizada.*

El 40% de la saca de cuyes de 1400 productores se ha articulado organizadamente al mercado regional y nacional.

El proyecto inició con 8 metas para el resultado 2, pero durante la reprogramación se eliminaron 2 (Actividad 2.1.2 y Actividad 2.1.3) y también se anularon 3 metas que fueron incluidas por el proyecto (no programadas oficialmente – correspondientes a 3 estudios de investigación, desarrollo de 3 nuevos productos para el mercado, y 7 cursos en sistemas de engorde y acabo de cuyes). Se incorporaron en la reprogramación 3 actividades nuevas: la Actividad 2.3.4 de comercialización de 12,000 cuyes, la Actividad 2.3.5 de 3 ruedas de negocios para productores y la Actividad 2.3.6 un estudio de identificación de nuevos nichos de mercado.

Con el POA 2010-2011 el proyecto replanteó la Actividad 2.2.3 a la realización de 4 cursos en técnicas de beneficio y control de calidad, en vez de los 4 cursos talleres en buenas prácticas de manufactura considerados en la reprogramación. De igual modo, lo mismo sucedió para él la actividad 2.1.1 que pasó a ser “42 meses de funcionamiento de la planta de beneficio” que reemplazó a la – certificación HACCP de la planta de beneficio.

Al final del proyecto el cumplimiento de metas de las 9 actividades que quedaron fue que 4 de ellas sobrepasaron la meta y estaban relacionadas con la identificación y registro de productores individuales y organizados (inicialmente programaron 1400 y en la reprogramación quedaron en 889), estudio de nuevos nichos de mercado, realizar cursos en técnicas de beneficio y control de calidad, funcionamiento de la planta de faenamiento. Muy cerca a la meta estuvo la actividad de talleres de planificación de la producción y sistema de abastecimiento, la comercialización de 12,000 cuyes a través de la planta –se logró la comercialización de 11,677 cuyes.

Quedó rezagada la meta de hacer 3 ruedas de negocios para productores alcanzando solo un 33.3% de ejecución y la realización de 4 cursos en buenas prácticas de manufactura que logró un 66.70%.

Resulta difícil hacer un balance del cumplimiento de metas tomando en cuenta la aparición de nuevas metas y la anulación de otras durante el período de vigencia del proyecto. (Ver Anexo 3 – ejecución de metas del proyecto- Resultado 2).

Resultado 3: *Mejora de la capacidad de gestión empresarial competitiva de las asociaciones de productores.*

Productores, gestionan sus granjas familiares comerciales con visión empresarial

A pesar que los informes de monitoreo del proyecto hicieron énfasis en el retraso que experimentaban las actividades de este resultado los niveles de ejecución alcanzados superan el 100% en 6 de las actividades de las 12 programadas. Sin embargo, dos actividades no lograron ser ejecutados durante la implementación, no se realizaron las pasantías en gestión comercial y de exportación a pesar que se reprogramaron pasando de 6 a 3, ni se lograron hacer los 2 talleres de emprendimiento para productores de cuyes.

Las 4 actividades restantes alcanzaron niveles de ejecución entre el 80 y 86%, tal es el caso de la organización y formalización de 35 asociaciones de productores (que fue reprogramada a 25) y que alcanzó un nivel de ejecución de 21, los talleres de gestión empresarial y comercial lograron una ejecución del 85.9% (de 220 talleres se hicieron 189, inicialmente la meta fue de 600). Con 80% culminaron los cursos de internet para la promoción y comercialización de productos y los festivales de promoción del consumo de carne de cuy. (Ver Anexo 3 – ejecución de metas del proyecto- Resultado 3).

4.2. Las modificaciones realizadas al proyecto original

Resultado 1 – Incremento de la productividad del sistema de crianza

El proyecto reestructuró sus metas en diciembre del 2009, los talleres de motivación (actividad 1.1.1) se incrementaron de 120 a 191, el informe de monitoreo de febrero del 2010 registró la reprogramación. A diferencia del taller de planificación de la producción (actividad 1.1.2), el cual inicialmente programó 80 y en la reestructuración oficial del proyecto se incremento a 107 para bajar nuevamente en febrero del 2010 a 88 (POA 2010-2011). Aparecieron en febrero de 2010 como producto de la reprogramación las actividades 1.2.3, 1.2.4, 1.2.5 y 1.2.6. Y las metas 1.5.1 y 1.2.2 fueron redefinidas de la siguiente manera: 1.5.1 pasó de ser 298 cursos talleres especializados a 298 cursos de entrenamiento en producción de cuyes mejorados, y la actividad 1.2.2 pasó de llamarse instalación de 1000 cuyes reproductores del banco de germoplasma a “funcionamiento del centro de producción de reproductores de cuyes con 500 cuyes hembras.

El último informe de monitoreo del proyecto de septiembre 2011 registra una actividad no programada 1.4.4 monitoreo y auditoría de las granjas empresariales con una meta de 10.

Algunas reprogramaciones a las metas fueron drásticas, por ejemplo la actividad 1.3.2 administrar una cartera de créditos fue programada al inicio del proyecto para 2,229 créditos y en la reestructuración de septiembre de 2009 la meta descendió a 1400 para seguir descendiendo a 1159 créditos en febrero del 2010. Así mismo, la actividad 1.4.2 administración de 60 unidades empresariales de cuyes bajó de 60 a 15 y antes de finalizar el proyecto la actividad cambió de nombre a: certificación de granjas empresariales.

Los problemas de planificación y administración del proyecto fueron la causa de estas constantes reprogramaciones.

Tabla 4: Metas reprogramadas para el Resultado 1

	Meta inicial	Meta reprogramada	Poa 2010-2011	Avance acumulado	% de avance acumulado
		dic-09	dic-10		
Resultado 1: Incremento de la productividad del sistema de crianza		IM: 01/02/2010	IM: 01/02/2011	sep-11	sep-11
1.1.1. Talleres de motivación	120	191	191	187	97.80%
1.1.2. Talleres de planificación de la producción.	80	88	88	94	107.00%
1.1.3. Visitas de beneficiarios	1400	2202	2202	2314	105.00%
1.2.1. Talleres del plan de producción de reproductores	5	7	7	6	85.70%
1.2.2. Instalación de 1000 cuyes reproductores del Banco de Germoplasma	1000	500			
1.3.1 Talleres para la instalación de un sistema de crédito	5	5	5	4	80.00%
1.3.2 Administrar una cartera de créditos	2229	1159	1159	420	36.23%
1.4.1. Realizar 06 talleres para la instalación del Comité de Expertos (*)	6	4	4	4.00	100.00%
1.4.2. Administración de 60 unidades empresariales de cuyes (**)	60	15	15	15	100.00%
1.4.2 Realizar dos programas de capacitación				0	0.00%
1.4.4 Monitoreo y auditoría de las granjas empresariales				9	90.00%
1.5.1. Cursos talleres especializados	22	298			
1.5.2. Charlas de reforzamiento	1700	748	748	1060	142.00%
1.5.3. Realizar encuentros	6	4	1	14	1400.00%
1.5.4. 06 pasantías que permitirán mejorar la capacidad técnico	6	32	32	54	169.00%
1.5.5. 03 Seminarios Regionales sobre Producción de cuyes mejorados.	3	2	2	2	100.00%
1.5.6. Visitas de asistencia técnica	31500	17108	17108	18519	108.00%
1.2.3 Instalación o acondicionamiento de 1400 granjas familiares comerciales.		1400	1400	779	56.00%
1.2.4. Instalación o mantenimiento de 280 has. O asociación		280	280	318.38	114.00%
1.2.5. Instalación o mejoramiento de de 3,500 pozas de cuyes en 1,400 granjas		3500	3500	8611	246.00%
1.2.6. Mejorar la calidad genética de 28,000 cuyes hembras reproductoras		28000	28000	30124	108.00%
1.5.1. Cursos de entrenamiento en producción de cuyes mejorados			298	350	117.00%
1.2.2 Funcionamiento del centro de producción de reproductores de cuyes con 500 cuyes hembra			42 meses	35	83.00%

(*) 1.4.1. Realizar talleres de instalación del centro de certificación - septiembre 2011

(**) Certificación de granjas empresariales - septiembre 2011

Fuente: Proyecto inicial. Documento Reprogramación del Proyecto, Informes de monitoreo.

Elaboración propia

Resultado 2 - Articulación comercial organizada.

A diferencia del resultado 1, en este caso las actividades fueron anulándose, es así que la actividad 2.1.2 realizar una certificación sanitaria de planta y productos a ser procesados y comercializados y la actividad 2.1.3 definición y registro de una marca de productos a ser producidos por la planta de beneficio fueron anuladas en febrero de 2010. Sin embargo, en el último informe de monitoreo, el proyecto registró la marca "CUY ANDINO" (ver Anexo 4) que no fue puesta en el mercado finalmente.

Tabla 5: Reprogramaciones sucesivas de metas para el Resultado 2

Variable	Meta	Meta reprogramada	Poa 2010-2011	Avance acumulado	% de avance acumulado
		dic-09	dic-10		
Resultado 2: Articulación comercial organizada		IM: 01/02/2010	IM: 01/02/2011	sep-11	sep-11
2.1.1. Realizar una certificación Haccp de la planta de beneficio	1	1	ANULADO		
2.1.2. Realizar una certificación sanitaria de planta y productos a ser procesados y comercializados.	1	ANULADO	ANULADO		
2.1.3. Definición y registro de una marca de productos a ser producidos por la planta de beneficio.	1	ANULADO	ANULADO		
2.2.3. 10 Cursos talleres en buenas prácticas de manufactura	10	4	ANULADO		
2.3.1. Identificación y registro de 1,400 productores individuales y organizados	1,400	889	889	987	111.00%
2.3.2. 25 Talleres de planificación de la producción y sistema de abastecimiento	25	25	25	24	96.00%
2.3.3. Desarrollar un sistema de abastecimiento, beneficio y control del plan de procesamiento de 144,000 cuyes (**)	144,000	132,000	132,000	131,316	99.00%
2.2.1. Realizar 7 cursos en sistemas de engorde y acabado de cuyes (*)					
2.2.2. Realizar 4 cursos en buenas prácticas de manufactura	s.i.	3	3	2	66.70%
2.4.1. 03 estudios de investigación de mercado para identificación de nuevos productos		ANULADO	ANULADO		
2.4.2. Desarrollo de 3 nuevos productos para el mercado meta		ANULADO	ANULADO		
2.2.1. Realizar 7 cursos en sistemas de engorde y acabado de cuyes		ANULADO	ANULADO		
2.3.4. Comercialización de 12,000 cuyes a través de la planta		12,000	12,000	11,677	97.00%
2.3.5. 03 ruedas de negocios para productores		3	3	1	33.33%
2.3.6 01 estudio de identificación de nuevos nichos de mercado		1	1	1	100.00%
2.2.3. Realizar cursos en técnicas de beneficio y control de calidad			4	5	125.00%
2.1.1. Funcionamiento de la planta de faneamiento			42	98	233.30%

(*) Curso de bioseguridad - septiembre 2011

(**) Comercialización articulada de 132,000 cuyes - septiembre 2011

Fuente: Proyecto inicial. Documento Reprogramación del Proyecto, Informes de monitoreo.

Elaboración propia

La actividad 2.2.3 fue anulada luego de reprogramar de 10 a 4 cursos talleres en buenas prácticas de manufactura para pasar a ser 4 cursos en técnicas de beneficio y control de calidad. La actividad

2.3.1 fue reducida drásticamente de 1,400 a 889 de identificación y registro de productores individuales y organizados en febrero de 2010.

Finalmente, la actividad 2.2.1 fue una actividad no programada inicialmente, pero que fue incluida en la reprogramación del proyecto en septiembre de 2009 con 78 cursos en sistemas de engorde y acabado de cuyes. La actividad posteriormente fue anulada pero apareció redefinida en el último informe de monitoreo de septiembre 2011 como curso de bioseguridad.

Resultado 3 – Mejora de la capacidad de gestión empresarial competitiva de las asociaciones de productores.

Este Resultado, tal y como estaba formulado originalmente, contemplaba la formación de 35 asociaciones de productores que agruparan a 1400 productores, para comercializar su producción tanto para el mercado nacional como para la exportación. Sin embargo, este resultado ha sido reformulado para reducirlo a 25 asociaciones.

Tabla 6: Reprogramaciones sucesivas de metas para el Resultado 3

Variable	Meta	Meta reprogramada	Poa 2010-2011	Avance acumulado	% de avance acumulado
		dic-09	dic-10		
Resultado 3: Mejora de la gestión empresarial competitiva de las asociaciones de productores		IM: 01/02/2010	IM: 01/02/2011	sep-11	sep-11
3.1.1 Organización y formalización de 35 asociaciones de productores	35	25	25	21	84.00%
3.1.2. Organización y formalización de una empresa comercializadora	1	1	1	2	200.00%
3.2.1. 50 talleres de liderazgo y motivación empresarial	50	118	118	236	200.00%
3.2.2. 600 talleres de gestión empresarial y comercial	600	240	220	189	85.90%
3.2.3 06 pasantías en gestión comercial y de exportación	6	2	3	-	0.00%
3.2.4 03 seminarios regionales sobre procesamiento y comercialización de cuy	3		2	2	100.00%
3.2.5. 600 visitas de asesoría empresarial a organizaciones de productores	600	600	600	604	101.00%
3.3.1. Desarrollo de una página web para la promoción y comercialización de cuyes	1	1	1	1	100.00%
3.3.2. 40 cursos de internet para la promoción y comercialización de productos	40	40	5	4	80.00%
3.3.3. 06 festivales de promoción del consumo de carne de cuy	6	15	15	12	80.00%
3.3.4. 06 participaciones en ferias nacionales	6	14	14	14	100.00%
3.2.6. 02 talleres de emprendimiento para productores de cuy		2	2	-	0.00%

Fuente: Proyecto inicial. Documento Reprogramación del Proyecto, Informes de monitoreo. Elaboración propia

Así también los otros resultados particulares también han sido modificados desde su formulación inicial tales como la actividad 3.2.1 que contemplaba la realización de 50 talleres de liderazgo y motivación empresarial fue modificada en la reprogramación incrementándose a casi el doble 118. La actividad 3.2.2 también sufrió tres variaciones pasando de 600 talleres de gestión empresarial y comercial a 240 durante la reprogramación oficial y en el POA 2010-2011 la redujeron a 220. La actividad 3.3.2 que contemplaba 40 cursos de internet para la promoción y comercialización de productos fue reprogramada a solo 5. Por otro lado, las actividades 3.3.3 y 3.3.4 vinculadas con la realización de festivales de promoción del consumo de carne de cuy y de participación en ferias

nacionales ambas pasaron de 6 a 15 y 14 respectivamente. La actividad 3.3.4 sin embargo cambió su carácter nacional a local en octubre 2010 tratándose de una precisión.

Un primer elemento por destacar es el hecho de que se propone tener no solamente 25 asociaciones constituidas sino que además se manejen con enfoque empresarial, tal y como se formula este resultado en el Marco Lógico. Sin embargo, no se ha podido constatar que dichas asociaciones, aun cuando están constituidas formalmente, en la práctica no están teniendo prácticas regulares de formalidad tributaria y muchos menos de tipo laboral, con lo cual se puede inferir que no se están siguiendo prácticas empresariales.

En cuanto a la conformación de una empresa comercializadora, si bien existe la Central de Asociaciones Productoras, ella cumple un rol de articulador y coordinador entre asociaciones, y como vocero de estas, más no es una empresa como tal. La Central trata de hacer la comercialización más organizada, tanto en la venta de cuyes como en la compra de insumos, y busca obtener mejores precios y condiciones, basado en los volúmenes de comercialización.

El desarrollo de una página web para la promoción se hizo en algún momento, pero actualmente el dominio (www.procuylwanka.com) apenas si tiene habilitada la página de inicio pero no las otras (quienes somos, productores, comercialización, gestión empresarial, servicios) además de no registrar mayores movimientos comerciales que se realicen por intermedio de ella.

4.3. Los niveles de ejecución financiera

El proyecto tuvo una ejecución financiera del 62% según el penúltimo informe de monitoreo de DESCO que fue en febrero del 2011. El último informe de monitoreo de DESCO – setiembre 2011 – no muestra cambios en los niveles de ejecución financiera de los aportes correspondientes a FONDOEMPLEO y registra “sin información” para los niveles de ejecución de SEPAR. Sin embargo, de acuerdo con el informe de monitoreo de febrero de 2011, la ejecución financiera de los fondos aportados por FONDOEMPLEO llegó al 70.14%, la ejecución de los fondos de SEPAR fueron de 89.97% y el aporte de los beneficiarios llegó a un nivel de ejecución financiera del 32% mientras que el de los Municipios fue del 0%.

El bajo nivel de ejecución que se reporta en el aporte de los beneficiarios según las verificaciones de campo realizadas durante la evaluación se debe a debilidades en el sistema de registro de SEPAR así como también consta con el aporte de los Municipios al desarrollo de las actividades (ver Anexo 5 – registro aporte municipal a actividad). Cabe decir que al cierre de este informe¹⁸, SEPAR no contaba con la ejecución financiera final de todos los aportantes.

Tabla 7: Ejecución financiera (en nuevos soles)

	Total Programado inicialmente	Total Reprogramado	Total Ejecutado (a febrero 2011)	Porcentaje de avance (%)
Fondoempleo	1,025,000	1,025,000	718,935	70.1%
SEPAR	283,149	288,324	259,402	90.0%
INIAE	42,650			
TOTAL MUNICIPIOS	139,060	140000.00	-	0.0%
Beneficiarios*	58,500	223,400	71,593	32.1%
TOTAL DEL PROYECTO	1,548,360	1,676,725	1,049,929	62.6%

Fuente: Documento Reprogramación del Proyecto, Informes de monitoreo .
Elaboración propia

¹⁸ 15 de octubre de 2011

El proyecto tuvo dos reprogramaciones financieras, la primera incrementó el aporte programado de SEPAR de 283,149 nuevos soles a 288,324 nuevos soles y el segundo modificó el aporte de los beneficiarios de 58,500 a 223,400 nuevos soles. De no haber existido la reprogramación del aporte de los beneficiarios, el nivel de ejecución hubiera sobrepasado en 122%.

La reprogramación del proyecto en septiembre de 2009 incluyó la participación de más municipios pero sin incrementos en el aporte de estos al proyecto.

Tabla 8 Aportes comprometidos de los municipios

	MONTO S/.
Municipalidad Provincial de Chupaca	10,000.00
Municipalidad Distrital de Huachac	5,000.00
Municipalidad Distrital de San Juan de Iscos	7,000.00
Municipalidad Distrital de Tres de Diciembre	7,000.00
Municipalidad Distrital de El Tambo	25,000.00
Municipalidad Distrital de Sicaya	15,000.00
Municipalidad Distrital de Hualhuas	1,000.00
Municipalidad Distrital de San Pedro de Saño	1,000.00
Municipalidad Distrital de Pucará	5,000.00
Municipalidad Provincial de Concepción	35,000.00
Municipalidad Distrital de 9 de Julio	10,000.00
Municipalidad Distrital de Santa Rosa de Ocopa	2,000.00
Municipalidad Distrital de Matahuasi	10,000.00
Municipalidad Distrital de Manzanares	5,000.00
Municipalidad Distrital de Mito	2,000.00
TOTAL S/.	140,000.00

Fuente: Documento Reprogramación del Proyecto.

4.4. Informes de monitoreo del proyecto

PRIMER INFORME DE MONITOREO (MARZO 2009)	SEGUNDO INFORME – Julio 2009	TERCER INFORME PROCUY –OCTUBRE 2009	CUARTO INFORME PROCUY –FEBRERO 2010
<ul style="list-style-type: none"> • Problemas administrativos identificados por FONDOEMPLEO en enero 2009. • CPRs funcionando y recomiendan seguir con la entrega de cuyes. Piden reiniciar el sistema de crédito regularizando la relación entre SEPAR y FONDOEMPLEO. • Identificar adecuadamente al beneficiario, aparece el varón pero es la mujer la que los cría. • Asistencia técnica retrasada. • Retomar capacitación con INIAE en capacitación y provisión de reproductores a los CPRs. • Empadronamiento de familias de productores y criadores de cuy mejorado, con fichas individuales. 2 CPR manejados técnicamente. • Inicio de entrega de créditos en semovientes (7 hembras y un macho) a productores (fondo rotatorio). • Familias productoras cultivan forraje para consumo de los cuyes. • Persiste crianza de cuyes dentro del hogar y con problemas sanitarios. • No se han realizado actividades relacionadas con la planta de procesamiento de cuy. • FONDOEMPLEO observó en enero 2009 el perfil del equipo técnico, e incluir a 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuertes retrasos de casi seis meses en la ejecución de actividades programadas para el período, reprogramación urgente correspondiente¹⁹. • SEPAR debería elaborar un sistema simple de recojo de información cuantitativa y cualitativa que dé cuenta de la evolución de los indicadores en todos sus niveles, considerando un grupo control. • SEPAR debe elaborar formatos simples para que productores realicen registros del volumen de ventas, ingresos, mercados de destino. • Fuerte retraso en la entrega de crédito a las familias beneficiarias, especialmente de reproductores como parte del módulo de cuyes. • El manejo técnico del cuy en los criadores tiene problemas técnico sanitarios en el marco del concepto de bioseguridad. • La estrategia, contenidos y metodología de la asistencia técnica a los beneficiarios es homogénea, no hace distinción alguna tomando en cuenta los niveles de desarrollo, situación socio económica y tecnología utilizada en la crianza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lograron reprogramar las actividades y algunas metas del proyecto²⁰. Las actividades de asistencia técnica han sido reprogramadas • SEPAR necesita revisar los instrumentos (fichas) utilizados para evaluar la información recogida. Nuevamente se recomienda que SEPAR de a los criadores instrumentos simples y de fácil manejo del control y seguimiento del peso del cuy. • El SEPAR debería establecer cronogramas y metas por cada tipo de productor con la finalidad de definir la modalidad más eficiente y eficaz de la asistencia técnica. • Los productores tienen predisposición en construir sus galpones y efectuar un manejo técnico sanitario de acuerdo a las normas vigentes y a los requerimientos técnicos comprendidos en el concepto de bioseguridad. • Necesidad de disponer de mayores montos de crédito en aquellas unidades económicas ubicadas en el estrato comercial. El monitoreo da cuenta que hasta la fecha se habían entregado alrededor del S/. 23,000, recuperándose S/; 9,218, con la salvedad de que cada beneficiario tiene la potestad de escoger 	<ul style="list-style-type: none"> • Se ha logrado reprogramar las actividades y algunas metas del proyecto²². • El proyecto viene manejando un sistema adecuado y básico de registros a partir de fichas individuales por productores, que ayudan a estimar el proceso desarrollado y sus efectos. SEPAR necesita revisar los instrumentos (fichas) utilizados. • se insiste que el SEPAR los responsables del recojo de información son los miembros del equipo del proyecto. • A pesar de las limitaciones económicas de algunos criadores, existe voluntad y deseo de respetar las exigencias técnicas mínimas. • Los beneficiarios del proyecto están produciendo su propio forraje, con la instalación de áreas exclusivas dedicadas al cultivo de alfalfa, ray grass, trébol entre otras variedades de alimentación vegetal de animales menores. • La relación con los gobiernos locales sigue siendo un proceso que requiere mayor atención en torno a los ejes del proyecto. • No se ha continuado de manera

¹⁹ / Al respecto hay un acuerdo con FONDOEMPLEO, que deberá formalizarse mediante la entrega de la reprogramación de las actividades del proyecto para la primera semana de agosto

²⁰ / A la fecha de la visita el SEPAR estaba a la espera de la carta de aprobación de parte de FONDOEMPLEO

<p>un veterinario.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La planta de procesamiento no se encuentra plenamente operativo, se viene realizando acciones de acopio y comercialización. • Es necesario que familias dispongan de terrenos para la instalación y cultivo de forrajes. • La relación con los gobiernos locales copartícipes del proyecto, sigue siendo débil y escasamente estructurado. SEPAR no cuenta con registros valorizados de esta contribución. Tampoco hay una estrategia sistematizada y debidamente estructurada en torno a los ejes del proyecto que otorgue mayor claridad acerca de la modalidad de coparticipación. • Las actividades de comercialización a través de la planta se han iniciado a partir del mes de abril. A la fecha se han comercializado alrededor de 6,211 cuyes. • En la visita se ha podido constatar que algunos criadores - sobre todo los considerados líderes tecnológicos ubicados en el estrato A -, han logrado aumentar el peso del cuy en pie. Por ejemplo se ha visto animales con 1 kg y hasta de 2 kgs de peso. Sin embargo estos hechos no están siendo registrados por los responsables del proyecto. 	<p>el plazo de pago que más se ajuste a sus necesidades²¹.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La relación con los gobiernos locales copartícipes del proyecto, sigue siendo un proceso que requiere de mayor atención en torno a los ejes del proyecto. También se debe consolidar la relación con INIAE, en los temas de capacitación y provisión de reproductores a los CPRs. • SEPAR debería realizar un estudio de mercado que segmente la población o mercado objetivo. Aun cuando el SEPAR ha encargado estudios específicos, como el de deshuesado, este debería tomarse con mucha cautela, considerando el pequeño mercado para este tipo de producto. • El proyecto tiene como uno de sus objetivos la generación de unidades económicas empresariales, es necesario que cuenten con instrumentos para estimar los costos de producción totales y unitarios del cuy, con la finalidad de conocer más certeramente el margen de utilidad. • El SEPAR dejó de trabajar en Pariahuanca por la lejanía de su ubicación, los altos costos y bajos recursos de los beneficiarios. 	<p>sostenida con la entrega de crédito, por la escasez, tanto de fondos prestables, como de animales reproductores, limitando la expansión del número de beneficiarios que cuentan con cuyes mejorados. Recomiendan que SEPAR facilite el acceso al sistema financiero formal a aquellas unidades de productores ubicadas en el estrato comercial o superior que requieren montos mayores de capital de trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El SEPAR, deberá apoyar a los productores para la estimación correcta de sus costos de producción totales y unitarios, precios y márgenes de utilidad. • Se ha implementado una nueva estrategia en el tema de comercialización, se trabajará en la organización de ruedas de negocios como forma de articular la oferta con la demanda. • Se debe consolidar la relación con INIAE, en los temas de capacitación y provisión de reproductores a los CPRs. • Se insiste en que el SEPAR revise permanentemente su estrategia, contenidos y metodología de asistencia técnica a los beneficiarios, tomando en cuenta los niveles de desarrollo, situación socio económica y tecnología utilizada en la crianza.
------------------------	---	---	--

²² / SEPAR ya cuenta con la carta de aprobación de parte de FONDOEMPLEO

²¹ Para tal fin SEPAR cuenta con un sistema de seguimiento para las tres modalidades de crédito con que cuenta: a) módulo donado: dona cuy (7 hembras 1 macho); b) módulo en crédito cuy: credi cuy: (7 hembras y 1 macho) y c) módulo en efectivo, que hasta la fecha no está en marcha. La meta de esta actividad era de 2,229 créditos, este ha sido disminuido en la nueva reprogramación a 1,400 tomando en cuenta lo que queda para finalizar el proyecto.

QUINTO INFORME PROCUY – ABRIL 2010	SEXTO INFORME DE MONITOREO PROCUY – JULIO 2010	SEPTIMO INFORME DE MONITOREO PROCUY - OCTUBRE 2010	OCTAVO INFORME DE MONITOREO PROCUY - FEBRERO 2011
<ul style="list-style-type: none"> • Todos los criadores conocen y vienen aplicando los principios básicos de sanidad del cuy. Los nuevos criadores incorporados al proyecto, rápidamente logran la adopción del paquete tecnológico, en promedio es de 3 a 4 meses. • Interés de los criadores en adoptar y aplicar el sistema de alimentación balanceado. • Se estima que las prácticas aplicadas vienen contribuyendo – en algunos casos -, en la mejora de la productividad, el peso y por lo tanto la rentabilidad del cuy. • Algunos criadores –sobre todo los considerados líderes tecnológicos o comerciales-, han logrado aumentar el peso del cuy en pie. Se ha visto animales con 1 kg y hasta de 2 kgs de peso. Sin embargo, este proceso viene siendo reconsiderado, debido a que el mercado viene demandando cuyes con peso entre 700 y 800 gramos que supone menos edad (3 a 4 meses), con carne más suave. • Necesidad – ante las nuevas exigencias del mercado -, en implementar el sistema de empadre controlado. SEPAR a través de su centro de producción de cuy, distribuye reproductores a los criadores, Buscan se garanticen las condiciones mínimas de crianza en los 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe interés por adoptar y aplicar alimentación balanceada porque obtienen crías con: buen peso al nacer, por ejemplo se ha visto crías con ganancia de peso de alrededor de 14 gramos/días, estudios sitúan en promedio en 9 gramos /día. • Se debe incentivar entre los criadores el pesaje de las crías al nacer y el monitoreo en los períodos subsiguientes para observar el rendimiento de carcasa y en especial el efecto de la dosis alimenticia y el estado de sanidad de los animales. • SEPAR está en la identificación de más criadores para incorporarlos a su cartera de potenciales beneficiarios. A la fecha tiene 451 criadores que están capacitados, mientras que otros 400 están en proceso de cumplir con las exigencias que comprenden el paquete tecnológico mencionado. • Algunos criadores tienen ciertas deficiencias en la implementación de acciones de prevención, en especial en la limpieza de los galpones para evitar la humedad y la presencia de parásitos propios de un clima húmedo y de mucho frío. • Algunos criadores – en especial aquellos con mayores niveles de desarrollo -, se hace necesario que el SEPAR sugiera la implementación de 	<ul style="list-style-type: none"> • Los productores manejan de manera separada el espacio para la crianza de cuyes, respetan las exigencias técnicas mínimas en la construcción de los galpones para cuy. • Los beneficiarios del proyecto están produciendo su propio forraje, y se han stockeado de forrajes para eventuales alteraciones del clima. • El SEPAR deberá prestar especial atención en las condiciones de limpieza y la implementación de medidas de prevención sanitarias para evitar la aparición de parásitos en los galpones de algunos criadores. • Retrasos en el resultado N° 3 • Consolidar la metodología de rueda de negocios, como un instrumento de articulación entre productores y compradores. • El sistema de empadre controlado debe ser constantemente evaluado para ver su pertinencia y eficacia en el conjunto de criadores de cuy. • SEPAR debe ver la posibilidad de réplica del proceso de instalación de galpones (3 a 4 meses) en los otros ámbitos de intervención. Asimismo debe de masificar y difundir el sistema de alimentación balanceada que viene implementándose con éxito entre los 	<ul style="list-style-type: none"> • SEPAR ha efectuado análisis de suelos en todas las granjas, para ver las condiciones edáficas, nutrientes y capacidad de absorción para el cultivo de forrajes. Se cuenta con un mapa de todo el valle. Se han instalado pastos y en la actualidad se está haciendo la evaluación de rendimientos. • El CPR ofrece cuyes mejorados y el proyecto continúa con asistencia técnica para consolidar el paquete tecnológico, la alimentación ahora está centrada en la dotación de alimento balanceado y la provisión de agua a través de bebederos instalados en algunas granjas, actividad en proceso de su masificación. • Se viene generalizando entre los criadores el pesaje de las crías al nacer y el monitoreo para observar el rendimiento de carcasa y en especial el efecto de la dosis alimenticia • El SEPAR ha establecido que en las granjas relativamente grandes se aplique el sistema de empadre controlado y en las pequeñas el continuo (para luego introducirlos gradualmente). • El sistema de crédito ya no se llevará a cabo, queda solo 7 meses para la culminación del proyecto, la recuperación de los préstamos sería inviable. En su lugar se ha optado por

<p>galpones familiares, con la introducción de cuy mejorado para el refrescamiento de la especie.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El SEPAR debe continuar con el registro del desempeño de los indicadores del proyecto. • Retrasos en las actividades del resultado N° 3. Las actividades de asistencia técnica han sido reprogramadas. • El SEPAR, deberá apoyar a los productores para la estimación correcta de sus costos de producción totales y unitarios, precios y márgenes de utilidad, sugieren apoyar a productores de punta en la elaboración de planes de negocios y el correspondiente flujo de caja. • SEPAR deberá de consolidar la metodología de rueda de negocios, como un instrumento de articulación entre productores y compradores. • No se ha continuado con la entrega de crédito. El SEPAR deberá implementar el sistema de préstamos (Bancos Comunes), para que los criadores puedan contar con recursos para la implementación de las actividades que el proyecto exige. • Se han incorporado tres nuevos especialistas en manejo de animales 	<p>bebederos automáticos, tolvas y comederos con la finalidad de otorgar una mayor eficiencia al paquete tecnológico implementado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El proyecto tiene un sistema adecuado y básico de registros a partir de fichas individuales por productores, que ayudan a estimar el proceso desarrollado y sus efectos. • Se estima que los criadores viene aumentando sus ingresos monetarios, debido a la mejor calidad de los cuyes, a la creciente demanda tanto local como regional y extra regional. • Se ha podido notar retrasos en el resultado N° 3, los bancos comunales, la formalización de asociaciones de productores y la conformación de la Central de Asociaciones. • Es necesario que el SEPAR muestre algunos resultados del avance de los indicadores del proyecto. • Debe enfatizar en su sistema de seguimiento, y la evaluación permanente. • El SEPAR, deberá apoyar de manera sostenida a los productores para la estimación correcta de sus costos de producción totales y unitarios, precios y márgenes de utilidad. 	<p>criadores de cuy.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para otorgar mayor eficiencia al paquete tecnológico implementado, el SEPAR debería sugerir la implementación de bebederos, tolvas y comederos, en especial en aquellos criadores con mayores niveles de desarrollo. Debe incentivar entre los criadores el pesaje de las crías al nacer y el consiguiente monitoreo. • El SEPAR deberá implementar el sistema de préstamos (Bancos Comunes), para que los criadores puedan contar con recursos para la implementación de las actividades que el proyecto exige, en especial recursos para la implementación y/o ampliación de la infraestructura y la adquisición de reproductores. • El SEPAR deberá enfatizar en su sistema de seguimiento, el control de las acciones de asistencia técnica, con el propósito de evaluar su desempeño, efectividad y eficiencia. 	<p>destinar ese fondo (alrededor de S/. 30,000) al financiamiento de nuevas actividades, mientras que los créditos anteriormente entregados seguirá su curso de recuperación²³.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se estima que las prácticas aplicadas vienen contribuyendo – en algunos casos –, en la mejora de la productividad, el peso y por lo tanto la rentabilidad del cuy. El SEPAR viene procesado datos para confirmar esta hipótesis. • El SEPAR debe enfatizar en su sistema de seguimiento. • Es necesario revertir los retrasos en el componente 3 sobre gestión empresarial. • El SEPAR deberá de consolidar su estrategia de articulación entre productores y compradores. • El SEPAR deberá prestar especial atención en las condiciones de limpieza y la implementación de medidas de prevención sanitarias para evitar la aparición de parásitos en los galpones de algunos criadores. • Se ha solicitado información, pero que quedaría pendiente: i) de los productores por niveles alcanzados en sus capacidades; ii) de los créditos accedidos por parte de los beneficiarios
---	---	---	--

²³ / En el taller de entrada, los responsables del proyecto manifestaron que el SEPAR había consultado a FONDOEMPLOO acerca de las perspectivas del fondo de crédito. Dado el corto periodo para la culminación del proyecto. Llegándose al pre acuerdo que este fondo sería destinado al financiamiento de otras actividades. Por lo tanto el componente crediticio del proyecto se restringiría a la recuperación de los préstamos efectuados con anterioridad. Los responsables del SEPAR se han comprometido en informar el proceso y culminación de esta solicitud a FONDOEMPLOO.

<p>menores con la finalidad de promover una mejor asistencia técnica a los criadores de cuy.</p>			<p>a nivel de entidades financieras (falta recoger información de campo); iii) listado de compradores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ya no cuentan con la planta de procesamiento, se necesita un nuevo indicador.
--	--	--	--

NOVENO INFORME DE MONITOREO – SEPTIEMBRE 2011

- Los productores manejan de manera separada el espacio para la crianza de cuyes y el resto de la vivienda, evitando la contaminación.
- A pesar de las limitaciones económicas de algunos criadores, respetan las exigencias técnicas mínimas en la construcción de los galpones para cuy.
- El aprendizaje y conocimiento en los criadores del manejo técnico sanitario del cuy es destacable.
- Los beneficiarios están produciendo su propio forraje, con la instalación de áreas exclusivas dedicadas al cultivo de alfalfa, ray grass, trébol entre otras variedades de alimentación vegetal de animales menores
- Es destacable que los criadores vienen adoptando de manera masiva el sistema de alimentación balanceada, con resultados importante: buen peso al nacer de las crías,
- Se estima que las prácticas aplicadas vienen contribuyendo – en algunos casos -, en la mejora de la productividad, el peso y por lo tanto la rentabilidad del cuy.
- Se viene generalizando la práctica el sistema de empadre controlado, debido a la posibilidad de manejar e implementar - a menor costo -, un proceso de planificación de la producción, cría y recria de cuyes.
- Se continúa trabajando el tema de comercialización. La constitución de la Central de Asociaciones de Productores Agropecuarios – CENEAGRO Nación Huanca, ha permitido articular la oferta con la demanda, ya sea para la venta directa de criador a comprador o ventas conjuntas a través de las asociaciones o de la CENEAGRO, tanto ésta como otras cinco asociaciones cuentan con inscripción en los Registro Públicos.
- Algunos criadores a sugerencia del SEPAR vienen implementando bebederos, tolvas y comederos. Se viene generalizando entre los criadores el pesaje de las crías al nacer y el consiguiente monitoreo para observar el rendimiento de carcasa y en especial el efecto de la dosis alimenticia y por lo tanto el estado de sanidad de los animales.
- SEPAR debió evaluar de manera permanente la pertinencia, eficacia y eficiencia de generalizar en el conjunto de criadores el sistema de empadre controlado.
- El SEPAR debió haber prestado especial atención a las actividades que muestran cierto retraso, en particular a las del resultado 3.
- Dado el tiempo transcurrido, es necesario que el SEPAR muestre el comportamiento de los indicadores del proyecto en todos sus niveles ya que cuentan con la suficiente información como para dar cuenta de los resultados arribados hasta la fecha.

4.5. Entrevistas a beneficiarios sobre la ejecución de las actividades

Durante la evaluación se realizaron entrevistas a personas claves y aquí se anotan sus apreciaciones sobre el proyecto, las decisiones que tomaron, los beneficios del proyecto, entre otros aspectos.

Jaime Toribio (Coordinador del Proyecto Procuy Wanka) *SEPAR Huancayo*

1. Criterios para seleccionar a los beneficiarios

SEPAR considera que, dadas las características del proyecto PROCUY Wanka, las personas interesadas deben tener una cierta cantidad de cuyes, forrajes, área para expandirse, y un terreno con riego en donde cultivar su propia alfalfa.

En un momento cambian de orientación debido a la precariedad con la que se criaban en algunos casos los cuyes, por parte de productores con escasa capacidad económica para invertir en condiciones mínimas de crianza. Supuestamente el “paquete tecnológico” demanda un conjunto de inversiones.

2. Local para experimentación

Al inicio del proyecto se tenía un convenio con INIA por el cual este se comprometía a proveer de un ambiente, y que se realizarían actividades mutuas de colaboración; sin embargo, durante la implementación cambian al Director de INIA y el entrante no lo vio conveniente debido a los cuidados y gastos que demandaría. En opinión de Toribio, el nuevo Director pretendía brindar el mismo servicio pero cobrándoles un monto.

Actualmente SEPAR tiene alquilado un local en San Juan de Iscos (Colegio Agropecuario de San Juan de Iscos) más 1 Ha. para cultivo de pastos; a cambio de entregar animales (250 cuyes reproductores) y más el pago de la guardianía. Adicionalmente tenía otro similar en Huallao, pero este se cierra en junio de 2011.

Esta forma de colaboración inspira confianza pues los resultados se ven en la práctica.

3. Créditos

Inicialmente se empezaron a otorgar créditos en dinero para mejoras varias que debían hacer los productores, pero debido a incapacidad para tener un manejo ordenado devino en retrasos y riesgos de incobrabilidad. Esta situación motiva la suspensión de desembolsos por parte de Fondoempleo.

Debido al poco tiempo para recuperar los créditos, se pensó en dar y devolver animales (cuyes) con INIA.

Se capacitó al personal de SEPAR en técnica de banca comunal pero no se llegó a implementar por todos los problemas y por el poco tiempo para recuperar los créditos.

4. Marca Cuy Andino

La marca se encuentra registrada en INDECOPI pero no se hace uso de ella porque se había pensado en usarla en la venta de cuyes empacados al vacío, pero vieron que solamente se prefiere el cuy vivo, ni siquiera en carcasa. Antes SEPAR tenía una planta de faenamiento pero no se alcanzaban a cubrir los gastos de mantenimiento.

5. Central de Asociación de Productores

Trata de hacer la comercialización más organizada, tanto en la venta de cuyes como en la compra de insumos. Busca obtener mejores precios y condiciones, basado en los volúmenes de comercialización. Otra ventaja es en la reducción de gastos administrativos y contables.

Una ventaja es poder aprovechar la concentración de productores para uniformizar el mismo paquete tecnológico.

Como “entidad de comercialización de 2do piso” aun falta formalizarse ante el Ministerio de Agricultura. Sí estaba prevista su creación, según Toribio.

La Central ha llegado a pedirle cuentas a SEPAR sobre el financiamiento, especialmente en aquellas actividades que son de realización conjunta, tales como las pasantías.

Actualmente han estado vendiendo cuyes reproductores a un proyecto en Churcampa, financiado por el Fondo Italo Peruano (FIP).

6. Lecciones aprendidas

- Falto personal para supervisión y asistencia técnica.
- Los beneficiarios muestran más confianza si los del proyecto también tienen sus propios animales, de allí la necesidad de tener una granja de demostración.
- La crianza de cuyes debe complementarse con la producción de otros productos tales como la alfalfa.
- Se necesita tener un mejor laboratorio para hacer las necropsias

Distrito de Quichuay

Gonzalo Párraga (alcalde de Quichuay)

No conoce mucho sobre el proyecto Procuyl Wanka, pero manifiesta apoyarlos y por ello es que les han prestado un ambiente en la alcaldía para que se puedan reunir los miembros de la asociación, desde hace casi 2 años. También les han cedido sillas y una balanza.

Según manifiesta “ha verificado que la cría de cuyes está en crecimiento” y le parece que los productores “están teniendo una vida mejor gracias a la venta de cuyes”.

Las principales actividades económicas en su localidad son el agro y la ganadería, aunque estas no sean de gran volumen. También existen otras asociaciones de productores de ovinos, vacas, y “como producen más (entonces) se les apoya más”.

Los principales problemas en su localidad son el desempleo y la “falta de capacitación” (entendida esta como el uso de técnicas poco productivas).

Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos VALLE AZUL -Quichuay:

- Arturo Apolinario Torpoco (Preside la Asociación de productores de Quichuay)
- Doris Apolinario Chileno (Secretaria)
- Dora Sanchez Orihuela (Fiscal)
* Ingresó al proyecto en noviembre del 2010
- Teresa Paez Rodriguez
- Nancy Molina López
- Luz Molina Ramos
- Luz Paez Camarena
- Lucinda Torpoco Ortiz



Reconocen que gracias a la mejora en la implementación para la crianza de cuyes casi han triplicado su producción, y una buena parte de sus ingresos los vienen usando para seguir invirtiendo en las granjas.

Como asociación han visto que se puede abastecer la demanda con mejores condiciones, pero también se pueden adquirir alimentos y otros insumos con descuentos gracias a las compras por volumen.

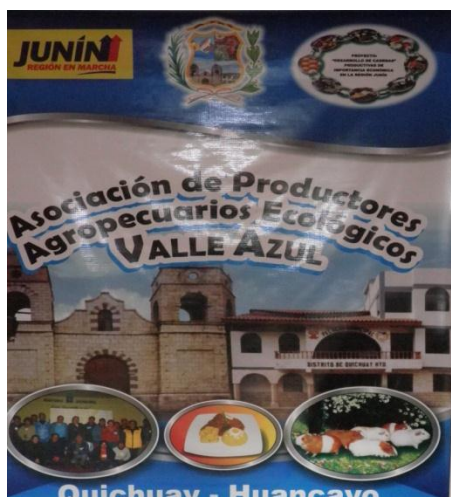
Solamente participan en la Feria de Yauli, 2 veces al año, porque ello demanda alquilar un stand.

Algunos asociados tienen préstamos con la Caja Municipal y con Mi Banco. Aparentemente los promotores de estas instituciones emplean como criterios de evaluación crediticia: el tamaño de la cuyada y la garantía sobre el terreno.

Una particularidad en la crianza es que “se les pone música para que (los cuyes) no se asusten” porque entonces se vuelven más proclives a contraer enfermedades como salmonelosis. Este hecho fue corroborado en todas las granjas que se visitaron.

Han hecho una venta grande de reproductoras a Churcampá, gracias al CENAGRO

Quieren mayor capacitación y asistencia técnica para seguir creciendo y les preocupa que el proyecto Procuyl termine y no haya más apoyo.



Distrito San Pedro de Saño

Nicasia Teodora Daviran (preside la Asociación de productores de San Pedro de Saño)

Su asociación cuenta con 15 miembros, pero 3 ya dejaron porque “ya tienen otros trabajos”.

Desde mayo han recibido apoyo del programa ALIADOS, valorizado en S/. 33 mil consistentes en: galpones, ambientes de crianza acondicionados, uniformes y mascarillas.

Gracias al presupuesto participativo con la municipalidad han recibido 40 Kg. de semilla para forraje, y 5 Kg. de abono, valorizados en S/. 1,800. Tienen un presupuesto aprobado de S/. 4,500.

Otros miembros: Celinda Inga (Fiscal), Diana Ramos (Tesorera).

Distrito de Santa Rosa de Ocopa

Gloria de la Cruz (vocal de la asociación)

Su asociación cuenta con 15 miembros, pero se inició con 22.

Tiene una balanza electrónica “porque la balanza romana no es exacta y se malogra”, además es más precisa para pesar a los gazapos y también para hacer la mezcla.

Saco un préstamo en Mi Banco para ampliar su local.

Una ventaja de trabajar en asociación es el trabajo comunitario que se hace para todos los asociados.



Adelaida Bendezú

Empezó con 14 vientres y hoy tiene 89.

Ella menciona la existencia de CONSORCIO²⁴ como otra entidad de cooperación que les ha ofrecido mejorar sus granjas y darles asistencia técnica y semillas, pero que ello no fue así. La valorización de las obras es mayor a lo que realmente consideran que es el precio: A ella le hicieron una pequeña obra (reparación de una parte del techo) valorizada en S/. 90 pero cree que realmente no vale ni S/. 10. También se ha dado mucho desorden en el reparto de semillas.

Cecilia Bendezú de la Cruz

Ella está en el proyecto desde octubre del 2010.

Ha vendido las vacas y terneros que tenía para dedicarse de lleno a la cría de cuyes.

Está buscando tierras para cultivar forraje.

Es quechua hablante y no sabe leer, y recién han venido desde San Pedro. El hijo (11 años) es quien escribe en las hojas registros

Hace una semana tuvieron un accidente en moto (4 miembros de su familia), lo cual les ha obligado a tener que vender cuyes para solventar los gastos de curación. Antes tenían 150 cuyes

²⁴ "Las ONGs peruanas ADEC-ATC, CENCA y EDAPROSPO somos 3 organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro que conformamos el Consorcio Junín y venimos ejecutando en la región Junín del Perú, el proyecto "Fortalecimiento del Desarrollo Territorial en Concepción y Huancayo", con el financiamiento de la Unión Europea, contando con un socio europeo la ONG italiana Fratelli dell'uomo"
http://consorciojunin.org/index.php?option=com_content&view=article&id=57:cuyes-chupuro&catid=40&Itemid=66

Pablo Canales (Presidente de la Central de productores)



Empezó con 10 cuyes hace 3 años, y hoy tiene 700. Está construyendo un galpón exclusivamente para criar cuyes, hasta 3,000.

Manifiesta que los municipios apoyan a los grandes productores (agro y ganado), a pesar de lo cual han conseguido S/. 15,000 del presupuesto participativo para realizar actividades de promoción, difusión, y capacitación (taller de gastronomía).

Como asociación vende 1,000 cuyes mensualmente.

Manifiesta que CONSORCIO ha estado boicoteando sus trabajos al ofrecerles materiales y semillas a sus asociados. Él también estuvo con CONSORCIO "hasta que se dio cuenta" que realmente no lo iban a ayudar.

Como gazapos, venden el cuy en S/. 20 por unidad, mayormente para los chamanes. El kilo de cuy vivo para comercialización es de S/. 14.

Han visto que necesitan mejorar en marketing y por eso ha llevado algunos cursos por su cuenta. Considera que tener una marca propia es necesario para lograr posicionarse como productores de cuyes (tipo Pollos San Fernando), y también necesitan una planta de beneficio.

Uno de los beneficios de la cría de cuyes es que generan ingresos y ello ha permitido que los niños puedan estudiar y no dedicarse a otras cosas.

La idea de la Central de asociaciones surge porque dudaban del apoyo desinteresado de SEPAR, así que convocaron a las otras asociaciones para conocer más de los otros beneficiarios y para intercambiar experiencias. Así, ellos ahora fiscalizan a SEPAR y a sus profesionales y lo que hacen.

Como Central buscan difundir un solo paquete tecnológico en el valle de Huancayo que les permitan consolidar a la región frente a los productores de otras zonas. También se les ha facilitado realizar pasantías para sus asociados en otras zonas.

Distrito de SICAYA

Hermelinda Colonia

Tiene un ingreso total aproximado entre S/. 2,000 y S/. 2,500 pero realiza actividades de molienda, y de agro, además de la cría de cuyes.

Su hijo (25) ha asistido al curso de crianza de IVITA.

Considera que la cría de cuyes es bueno porque le permite tener un ingreso mensual casi fijo, a diferencia de la molienda que es esporádico

Esther Socolaya (preside la Asociación de criadores de cuyes de Sicaya)

Dice que los nuevos miembros se animaron a entrar “porque les sobraba alfalfa y esta no se vende”.

Hace más de 3 años empezó con 4 cuyes en un proyecto de IVITA, así que al empezar PROCUY ella tenía 200.

Distrito de Pilcomayo

Flor Arce (preside la asociación de productores)

Recién tiene poco más de un año en el proyecto, y lo empezó como complemento a la crianza de otros animales que tiene (3 vacas, 1 becerro, 2 toros). Además los cuyes no demandan mucho tiempo.

Otros asociados están medio alejados porque se dedican a otras actividades ganaderas.

Tenía más de 300 cuyes pero los ha tenido que vender casi todos para solventar la operación y recuperación de su hija (quiste iatidico confundido inicialmente como una hernia). Los cuyes les han servido como un capital para usar en caso de emergencia.

Otra ventaja de la cría de cuyes es que es compatible con las actividades de la casa.

Margot Quiñones

Empezó hace 1,5 años con 2 pozas y ahora tiene 23.

Tenía una vaca pero ya la vendió porque demandaba “mucho trabajo” y se animó a criar porque “tenía pastos” y porque es una actividad complementaria a las otras que realiza, como cuidar a una hija que es sorda y epiléptica

Distrito de SAPALLANGA

Andres Jeremias Gabriel (pertenece a la Asociación SUMAK SONKJO)



Empezó inicialmente con 75 cuyes, llegando a tener hasta 240 vientres (aproximadamente 1500 en total) pero bajó la producción porque le faltó alimento (forraje). Hoy solamente tiene 120, pero proyecta ampliar su terreno de cultivo, así como el acondicionamiento para 45 pozas.

Principalmente usa los cuyes para preparar comida que cocina y vende su esposa en el mercado.

Para la preparación de comida usa unos 25 cuyes y vende otros 30 mensualmente.

Manifiesta que vende sus cuyes a un acopiador (no recordaba el nombre) que viene quincenalmente, pero está descontento porque los pesa “uno por uno a todos como si fueran de 700 gr.” y no reconoce el exceso en el peso a favor del productor. Quisiera vender a alguien más pero no vienen los grandes acopiadores (como los del norte).

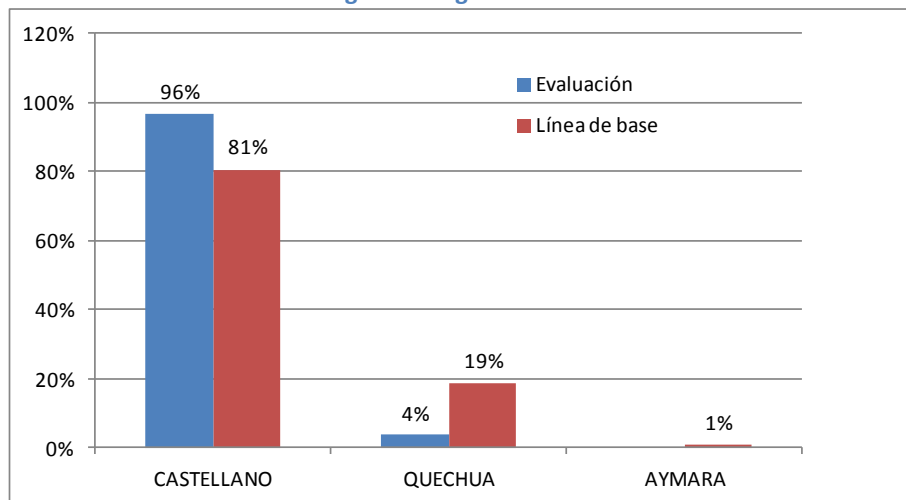
Él sí es uno de los que apostó por el proyecto a diferencia de otros, porque en este no se ofrece nada material, sino que piensa que es más importante aprender a producir.

Su asociación se inició con 15 miembros pero 3 desistieron porque “no se les regalaba nada”.

V. Los resultados e impacto del proyecto por componentes

El proyecto ha sido eminentemente dirigido a personas hispano-hablantes de origen, el 96% tiene como lengua de origen el castellano, en cambio al inicio del proyecto el 81% de los beneficiarios hablaba castellano. Estos resultados se observan por un cambio de estrategia del proyecto para lograr mejorar ingresos y empleo de los beneficiarios con población con mejores condiciones para emprender las actividades del proyecto (que no se encuentren en pobreza extrema).

Gráfico 3 Lengua de origen de los beneficiarios



Fuente: Encuesta a beneficiarios de Línea de Base y Evaluación de Impacto.
Elaboración propia

En ese sentido, las minorías tuvieron dificultades de acceso a las actividades del proyecto y finalmente se optó por grupos con menos desventajas estructurales. El segundo informe de monitoreo del proyecto elaborado por DESCO da cuenta del caso de Parihuanca, con familias de estrato con altos niveles de pobreza (diferente a las otras zonas de intervención) y con población quechua-hablante que requerían de una intervención específica del proyecto, que tomara en cuenta los niveles de desarrollo, condición socio económica y ubicación geográfica de las familias productoras. El proyecto en vista de las dificultades que tenía Parihuanca optó por trabajar en la provincia de Concepción en reemplazo de ésta, donde los beneficiarios son criadores más vinculados al mercado.

Uno de los retos del proyecto era buscar que la práctica de crianza de cuyes migrara de una actividad familiar y de autoconsumo hacia una actividad comercial. Es claro que los beneficiarios del proyecto lograron pasar hacia prácticas combinadas de uso familiar y comerciales en la crianza de cuyes, es así que del 50% de beneficiarios que tenía cuyes solo para uso familiar al final del proyecto habían pasado a representar solo el 3%, y más bien el 86% al final del proyecto tenía cuyes para ambos fines vrs. el 45% que era al inicio del proyecto. La práctica eminentemente comercial pasó de 5% al inicio del proyecto a 11% al final del proyecto.

Tabla 9 Modalidad de crianza del cuy

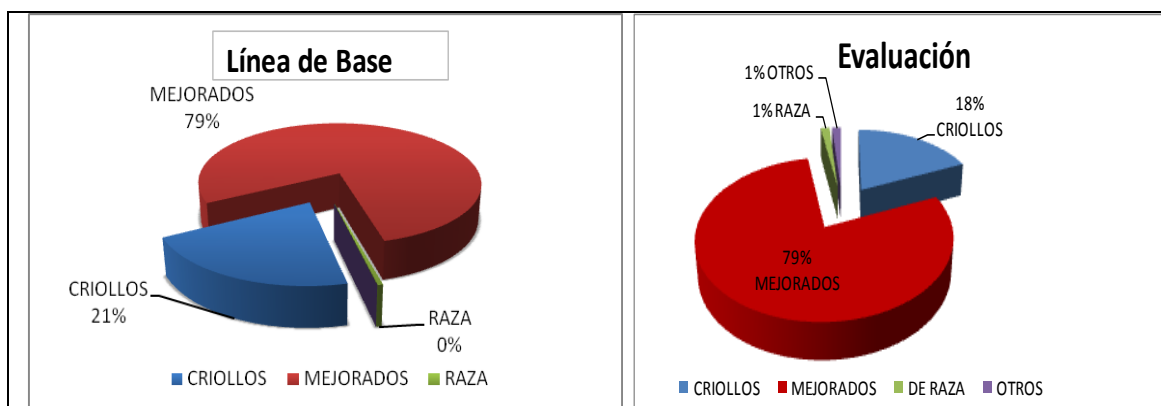
	FAMILIAR	COMERCIAL	AMBOS	Total
Evaluación	3%	11%	86%	100%
Línea de base	50%	5%	45%	100%

Fuente: Encuesta a beneficiarios de Línea de Base y Evaluación de Impacto.

Elaboración propia

Otro reto que tuvo el proyecto fue el de introducir en los beneficiarios la crianza de cuyes mejorados por las ventajas observadas que estos presentan, como mayor peso y mejores resultados en la producción y reproducción. Sin embargo, cambiar las prácticas de crianza y consumo no fue posible, de esta manera el 79% de los productores mantuvo desde el inicio hasta el fin del proyecto la crianza de cuyes mejorados y la crianza de criollos solo decreció de 21% a 18% para dar paso a la crianza en 1% de cuyes de raza con otros fines (para la venta como mascotas, concursos). Cabe mencionar que los cuyes criollos son aquellos criados y seleccionados de manera empírica, con lo cual se obtiene un animal rústico, en cambio el cuy mejorado es aquel que es seleccionado técnicamente y se obtiene progresivamente por mejoras en el manejo productivo y genético.

Gráfico 4 Crianza de cuyes según tipo de cuyes



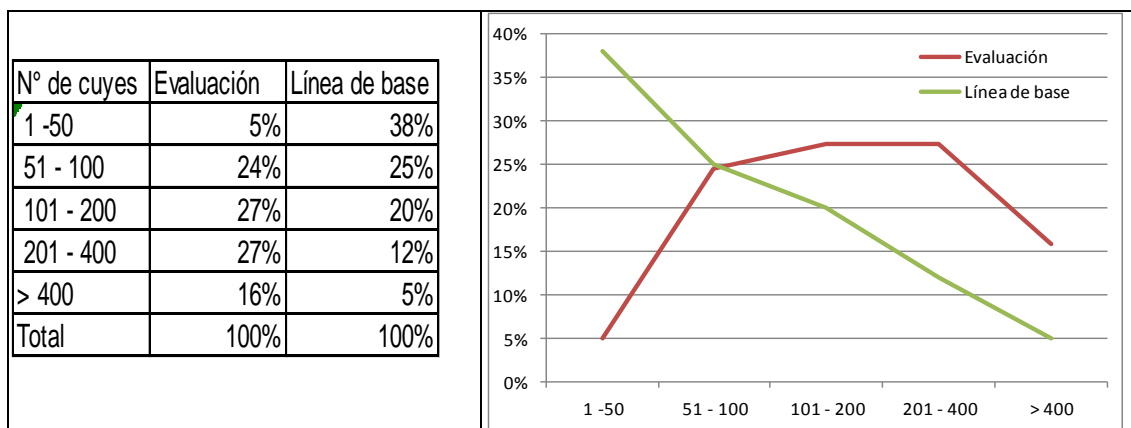
Fuente: Encuesta a beneficiarios de Línea de Base y Evaluación de Impacto.

Elaboración propia

De igual modo, el 38% de los beneficiarios pasaron de tener una producción promedio de 1- 50 cuyes al inicio del proyecto, a contar con una producción mayor de 100 – 200 cuyes y de 201 a 400 cuyes al final del proyecto, es decir que la tendencia general en los beneficiarios ha sido a contar con un mayor número de cuyes. En el gráfico se puede apreciar el cambio de comportamiento de los beneficiarios. Incluso, el rango de productores que en promedio tenían más de 400 cuyes pasó de 5% a 16% al final del proyecto y los que tenían de 201 a 400 pasaron de 12% a 27%.

Este comportamiento es acorde con el cambio en las prácticas de los beneficiarios de pasar de una crianza familiar a una práctica combinada comercial-familiar, incrementando el volumen de cuyes por productor.

Tabla 10 Distribución de productores según promedio de cuyes que mantienen



Fuente: Encuesta a beneficiarios de Línea de Base y Evaluación de Impacto.
Elaboración propia

En relación al tipo de beneficiarios, el proyecto partió de una distribución de beneficiarios concentrados en edades entre 31-40 años que representaban el 28.3% del total, beneficiarios de 41-50 años que representaban el 24.6% y beneficiarios de 51-60 años que representaban el 21.7% del total de beneficiarios. Esta distribución bastante homogénea de beneficiarios en esos rangos de edades también se caracterizó al inicio del proyecto por ser bastante homogénea en el rango de edades de los beneficiarios hombres y mujeres (ver tabla distribución de beneficiarios).

No obstante, al final del proyecto los beneficiarios del proyecto tendieron a concentrarse en el rango de edad de 31 -40 años alcanzando el 37.9% del total de beneficiarios vs. El 28.3% del inicio y un segundo grupo se concentró en el rango de edad de 41-50 años.

La distribución de beneficiarios mujeres y hombres también varió orientándose hacia el final del proyecto en el caso de las mujeres hacia el grupo de edad de 31-40 años, el cual pasó de 66.7% a 75.5% al final del proyecto y en términos generales el grupo de edad de 31-40 años tuvo una participación que pasó de 28.3% a 37.9%. En el caso de los hombres la actividad también se concentró en el grupo de edad de 31-40 años, seguido de un incremento del grupo de 41- 50 años que en conjunto se incrementó de 24.6% a 27.9%.

En general, la participación de las mujeres dentro del proyecto se incrementó ligeramente vs. La participación de los hombres, de 71% que era al inicio terminó con una participación del 72.1%. Los hombres en cambio disminuyeron su participación de 29% a 27.9%.

El cambio en los grupos de edad hacia los rangos 31-49 y 41-50 años es consistente con el giro de la actividad de familiar a comercial, es decir los productores vieron en la crianza de cuyes una posibilidad real de incrementar sus ingresos.

Tabla 11 Distribución de beneficiarios por rango de edad y género

Línea de base	Mujer		Hombre		Total	
<25	4	66.7%	2	33.3%	6	4.3%
26-30	8	72.7%	3	27.3%	11	8.0%
31-40	26	66.7%	13	33.3%	39	28.3%
41-50	27	79.4%	7	20.6%	34	24.6%
51-60	26	86.7%	4	13.3%	30	21.7%
>61	7	38.9%	11	61.1%	18	13.0%
Total	98	71.0%	40	29.0%	138	100.0%

Evaluación final	Mujer		Hombre		Total	
<25	4	57.1%	3	42.9%	7	5.0%
26-30	3	60.0%	2	40.0%	5	3.6%
31-40	40	75.5%	13	24.5%	53	37.9%
41-50	29	74.4%	10	25.6%	39	27.9%
51-60	17	81.0%	4	19.0%	21	15.0%
>61	8	53.3%	7	46.7%	15	10.7%
Total	101	72.1%	39	27.9%	140	100.0%

Fuente: Encuesta a beneficiarios de Línea de Base y Evaluación de Impacto.
Elaboración propia

5.1. IMPACTO DEL PROYECTO

El proyecto planteó como indicador de impacto que al término, “el 70% de las familias beneficiarias habrán incrementado sus ingresos económicos de S/. 271.75 a S/. 816.84 mensuales”.

Los resultados del levantamiento de información de la línea de base en la segunda fase determinó que el ingreso promedio proveniente de la venta de cuyes era de S/. 393.45 (febrero 2011). Los resultados de la evaluación muestra que si bien hubo un incremento en los ingresos de los beneficiarios, el objetivo no se cumplió, en promedio el proyecto logró mejorar los ingresos de los productores a 546.28 nuevos soles.

Tabla 12 Evaluación: Ingreso promedio

Tipo de cuy	Ingreso promedio	Observaciones
Mejorado	565.58	113
Criollo	466.32	19
De raza	700.00	2
Otras	550.00	2
Total general	546.28	136

Fuente: Encuesta a beneficiarios.
Elaboración propia

Los beneficiarios alcanzaron ingresos promedio de 565.58 nuevos soles por la venta de cuyes mejorados, y recibieron ingresos de 466.32 nuevos soles por la venta de cuyes criollos. La crianza de cuyes de raza con fines comerciales como mascotas es una variante no contemplada por el proyecto que reporta a los productores un ingreso promedio de 700 nuevos soles.

La mejora de los ingresos comparando hombres y mujeres beneficiarios muestran un comportamiento a favor de las mujeres quienes a pesar que al final del proyecto terminaron percibiendo un ingreso promedio inferior a los hombres 543.09 vs. 554.86, durante la vida del proyecto sus ingresos fueron los que más se incrementaron pasando de 348.98 nuevos soles a 543.09 nuevos soles, así mismo los precios que recibieron las mujeres por la venta de cuyes en promedio se incrementaron de 9.56 nuevos soles a 10.82 nuevos soles.

En el caso de los hombres si bien experimentaron una mejora de sus ingresos por la venta de cuyes pasando de 505.79 nuevos soles a 554.86 nuevos soles, experimentaron un descenso en el precio de los mismos de 9.88 a 8.85, es decir perdieron 1 nuevo sol en el precio promedio de venta. Estos resultados están asociados con la preferencia de los hombres y mujeres en la modalidad de venta, las mujeres por ejemplo prefieren la venta desde sus domicilios (alguien viene a comprarlos) y solo un 15% sale a venderlos, los hombres muestran también una tendencia favorable a la venta desde casa 77%, sin embargo un porcentaje mayor sale a venderlos 18%.

Tabla 13 Modalidad de venta de cuyes según genero

	ALGUIEN VIENE A COMPRARLOS	YO MISMO VOY A VENDERLOS
Mujeres	83%	15%
Hombres	77%	18%

Fuente: Encuesta a beneficiarios
Elaboración propia

Este comportamiento es compatible con los estilos de vida de las comunidades, donde las mujeres permanecen en casa y los hombres tienden más a desplazarse para trabajar o ir a ferias y mercados. Este desplazamiento al parecer no dio buenos resultados o los hombres no reportan información veraz sobre los precios logrados en la venta directa.

La venta de cuyes promedio por mes también se incrementó como se pudo ver en la Tabla 10 Distribución de productores según promedio de cuyes que mantienen, con ventas mensuales al inicio de 41 cuyes y de 54 cuyes en promedio al final del proyecto. El grupo de las mujeres fue el que incrementó significativamente el número de cuyes de promedio vendidos al mes de 36.49 a 50.21. El grupo de los hombres mejoraron la venta promedio de cuyes por mes de 40.73 a 53.60. Este resultado deja ver que la actividad de crianza de cuyes en el caso de las mujeres ha sido compatible con otras tareas del hogar por lo que los resultados han sido favorables a ellas.

Tabla 14 Ingresos, precios y número de cuyes promedios comparado según género

	Línea de base	Evaluación final
Mujeres		
Ingreso promedio por la venta de cuyes	348.98	543.09
Precio promedio por venta cuyes	9.56	10.82
No. promedio cuyes vendidos por mes	36.49	50.21
Hombres		
Ingreso promedio por la venta de cuyes	505.79	554.86
Precio promedio por venta cuyes	9.88	8.85
No. promedio cuyes vendidos por mes	51.21	62.71
Total Hombres y Mujeres		
Ingreso promedio por la venta de cuyes	393.45	546.28
Precio promedio por venta cuyes	9.66	10.19
No. promedio cuyes vendidos por mes	40.73	53.60

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.

Elaboración propia

La intervención de la asistencia técnica a los beneficiarios generó ingresos superiores en 2 nuevos soles en relación con aquellos que no recibieron asistencia técnica al inicio del proyecto, cabe mencionar que cuando se hizo la primera línea de base en el 2010 y luego la segunda fase de la línea de base en febrero 2011, el proyecto ya había tenido intervenciones de asistencia técnica en el 90% de los beneficiarios por lo que en los resultados no se logra percibir a nivel de los ingresos de los beneficiarios. Es más, al finalizar el proyecto todos los beneficiarios del proyecto habían recibido asistencia técnica por lo que los resultados no muestran gran diferencia entre beneficiarios.

**Tabla 15 Ingreso promedio por la venta de cuyes de quienes SI recibieron Asistencia Técnica
Por tipo de cuy y según género y rango de edad**

Línea de base	Edad	Tipo de cuy		Promedio según género	Evaluación final	Edad	Tipo de cuy		Promedio según género
		Criollos	Mejorados				Criollos	Mejorados	
Mujeres	18-45	430.9	261.7	311.0	Mujeres	18-45	467.50	522.36	500.63
	46-74	405.0	440.6	432.7		46-74	600.00	636.07	633.67
Hombres	18-45	500.0	552.5	546.7	Hombres	18-45	437.50	591.11	563.18
	46-74	235.0	463.3	406.3		46-74	300.00	560.83	540.77
Promedio según tipo de cuy		400.4	395.9	395.0	Promedio según tipo de cuy		466.32	565.58	546.28

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.

Elaboración propia

En la línea de base, el 10% de beneficiarios que no había recibido asistencia técnica diferenciado por sexo muestra que en efecto los ingresos de las mujeres son inferiores en 11 nuevos soles a aquellas mujeres que si recibieron asistencia técnica también en el inicio, sin embargo en los hombres los ingresos de los que no recibieron asistencia técnica eran

notablemente superiores a los que recibieron asistencia técnica en ese mismo momento. La diferencia puede deberse a falsedad de la información en el caso de los hombres, ya que los resultados finales muestran que los hombres lograron ingresos de 546.268 nuevos soles, y no llegan a alcanzar la cifra referida por aquellos que no recibieron asistencia técnica.

**Tabla 16 Ingreso promedio por la venta de cuyes de quienes NO recibieron Asistencia Técnica
Por tipo de cuy y según género y rango de edad**

Línea de base	Edad	Tipo de cuy		Promedio según género	Evaluación final	Edad	Tipo de cuy		Promedio según género			
		Criollos	Mejorados				Criollos	Mejorados				
Mujeres	18-45	300.0	N.A.	300.0	Mujeres	18-45	TODOS HAN RECIBIDO ASISTENCIA TECNICA					
	46-74	290.0	250.0	280.0		46-74						
Hombres	18-45	720.0	N.A.	720.0	Hombres	18-45						
	46-74	N.A.	N.A.	N.A.		46-74						
Promedio según tipo de cuy		384.0	250.0	393.5	Promedio según tipo de cuy							

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

El proyecto planteó como indicador de propósito que al finalizar, se habría generado 2520 empleos familiares. Este indicador se puede interpretar de dos maneras: como el total de empleos generados, o como el incremento en empleos. Si fuese la primera de las dos interpretaciones, desde el inicio ya habría superado la meta ya que la línea de base daba cuenta de 2920 y al final se alcanzó 3270.

Tabla 17 Número total de personal dedicado a la crianza de cuyes según tamaño de la familia productora

Miembros del hogar	Línea de base		Evaluación final	
	Nº de encuesta	Nº de personas	Nº de encuesta	Nº de personas
1	38	38	11	11
2	61	122	71	142
3	31	93	48	144
4	7	28	5	20
5	1	5	2	10
6	1	6	s.i.	s.i.
0	1	0	3	0
	140	292	140	327

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Si fuese la segunda interpretación, el proyecto pasó de contar con 2920 personas involucradas en la crianza al inicio del proyecto a emplear 3270 personas lo que a nivel de resultado final extrapolando a partir de la muestra, el proyecto logró generar empleos adicionales solo para 350 personas, es decir no llegó a cubrir los empleos previstos en la meta.

El nivel de dedicación de los beneficiarios en la crianza de cuyes es consecuente con el incremento del volumen de cuyes por productor y el volumen de ventas, mientras que al inicio del proyecto la dedicación en la crianza recaía de 1 a 2 personas con el 27% y 43.8% del total de productores, al finalizar el proyecto la dedicación pasó a concentrarse de 2 a 3 personas en el 51.88% y 35.34% del total de productores.

Esta mayor dedicación se distribuyó hacia el incremento de personas y no así hacia el tiempo de dedicación, los productores prefirieron mantener el tiempo de dedicación entre “casi la mitad del tiempo y poco tiempo” lo que resulta consistente al ser ésta una actividad compartida con otras.

Un cambio que es apreciable en la evaluación es que la intervención del proyecto conllevó a un uso más eficiente del tiempo en los productores, aquellos que dedicaban “casi la mayor parte del tiempo” a la crianza 4.3% pasaron a ser solo el 0.75% y los que dedicaban “poco más de la mitad del tiempo” pasaron de 15.82% en el inicio a 6.02% al finalizar el proyecto, este aspecto se verá a mayor detalle cuando se analicen los resultados del componente 1.

Tabla 18 Porcentaje de tiempo que dedican a la crianza de cuyes según número de miembros dedicados

Línea de base	Casi la mayor parte del tiempo	Poco más de la mitad del tiempo	Casi la mitad del tiempo	Poco tiempo	No mucho/casi nada	Subtotal
Uno	0.72	3.6	6.47	13.67	2.88	27.34
Dos	2.16	7.19	17.27	16.55	0.72	43.88
Tres	0.72	3.6	10.79	7.19	-	22.3
Cuatro	0.72	1.44	2.16	0.72	-	5.04
Cinco	-	-	0.72	-	-	0.72
Más de cinco	-	-	-	0.72	-	0.72
Total general	4.32	15.83	37.41	38.85	3.6	100
Evaluación final	Casi la mayor parte del tiempo	Poco más de la mitad del tiempo	Casi la mitad del tiempo	Poco tiempo	No mucho/casi nada	Subtotal
Uno	-	1.50	1.50	4.51	0.75	8.27
Dos	-	0.75	21.05	28.57	1.50	51.88
Tres	0.75	3.01	23.31	8.27	-	35.34
Cuatro	-	0.75	2.26	0.75	-	3.76
Cinco	-	-	-	0.75	-	0.75
Total general	0.75	6.02	48.12	42.86	2.26	100

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.

Elaboración propia

La dedicación de las familias en términos de horas, en la línea de base, se concentró en la participación de dos miembros con un promedio de 2 horas y 9 minutos (44% de las familias), y al finalizar el proyecto esta misma dedicación fue de 2 horas 41 minutos (52% de las familias). De igual modo es interesante destacar el desplazamiento de la participación familiar en la crianza de cuyes, es así que mientras en la línea de base en el 27% de las familias donde intervenía un solo miembro, al finalizar el proyecto esta participación disminuye al 8%; pero se

incrementa la participación familiar hacia 2 (de 44% se incrementa a 52%) y 3 miembros (de 22% se incrementa a 35%); todo lo cual conlleva a un incremento de 2 horas y 13 minutos hacia las 2 horas y 55 minutos de dedicación familiar diaria en promedio (Tabla 19 Número de personas dedicadas a la crianza de cuyes por familia y promedio de horas).

Tabla 19 Número de personas dedicadas a la crianza de cuyes por familia y promedio de horas

Número de personas	Línea de base		Evaluación final	
	Promedio de horas dedicadas al día	Número de familias *	Promedio de horas dedicadas al día	Número de familias *
Una sola	2h 32min	38	2h 49min	11
Dos	2h 9min	61	2h 41min	71
Tres	2h 6min	31	3h 15min	48
Cuatro	1h 34min	7	3h 36min	5
Cinco	2h 0min	1	1h 30min	2
Más de cinco	3h 0min	1		
Total general	2h 13min	139	2h 55min	137

* Observaciones válidas

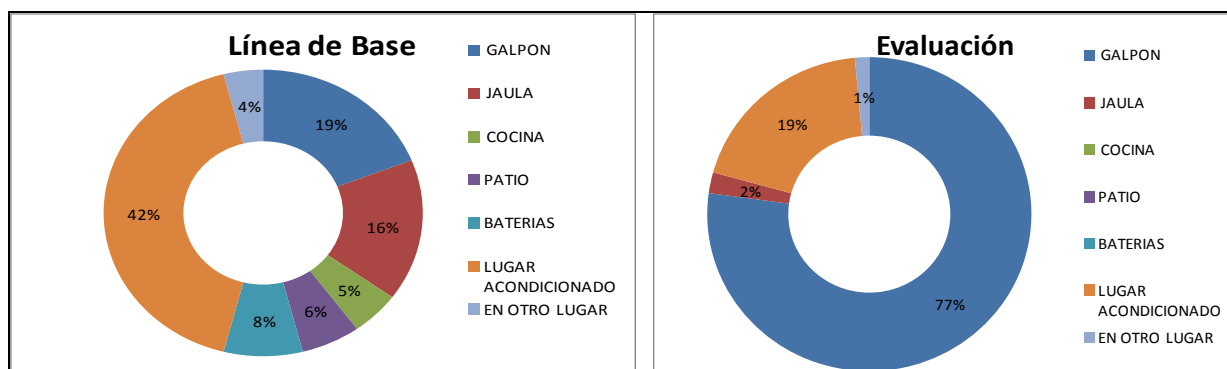
Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.

Elaboración propia

5.2. Resultados logrados en el Componente 1

El componente 1 del proyecto busca la mejora de la tecnología y el incremento de los parámetros productivos y reproductivos en la producción de cuyes de 1400 productores. Para lograr este cometido el proyecto planteo el apoyo a los productores para mejorar sus instalaciones, equipamiento y prácticas técnico productivas en la crianza de cuyes transfiriéndoles un paquete tecnológico.

Gráfico 5 Lugar de crianza de cuyes



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.

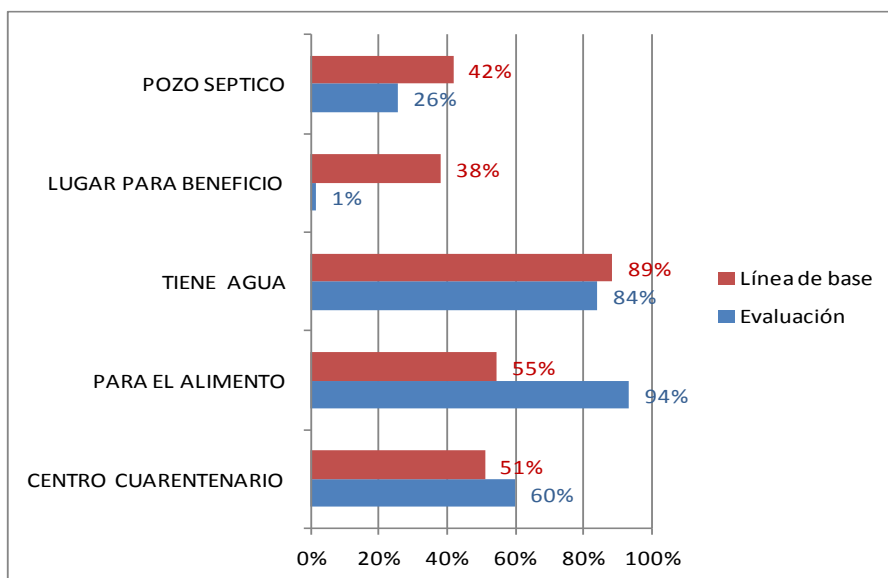
Elaboración propia

Dado que la práctica habitual en la crianza de cuyes se realizaba en un 42% de los productores en lugares acondicionados dentro o fuera de la casa, el proyecto mediante sus intervenciones logró que esta práctica se redujera al 19% de los productores y la crianza en galpones pase a ser la principal, de esta manera la crianza en galpones pasó de ser del 19% a 77% al finalizar el proyecto. Desaparecieron prácticas de crianza en cocinas, baterías, patio y quedaron a nivel mínimo la crianza en jaulas. Es de resaltar que en ese sentido el proyecto contribuyó a eliminar riesgos para la salud de las personas disminuyendo sustancialmente la crianza de cuyes en lugares acondicionados y cocinas.

En la crianza de animales y en especial de cuyes, es importante contar con infraestructura preparada para disponer de los animales muertos; como pozos sépticos en lugares apartados de la granja, alejados de fuentes de agua y corrientes subterráneas, y usar cal para la incineración o entierro de animales muertos. Contar con agua para la higiene de las granjas y la hidratación de los animales es otro de las instalaciones complementarias necesarias, y contar con infraestructura para la alimentación de los animales, así como con centros cuarentenarios para los animales cuando estos se enferman o deben estar en observación. La situación al inicio del proyecto era que el 42% de los productores contaba con pozo séptico, 38% contaba con un lugar para el beneficio de los animales, un 89% contaba con agua para la higiene de los animales, 55% contaba con infraestructura para la alimentación de los animales y un 51% tenía un centro cuarentenario.

Con la intervención del proyecto, la situación cambió en que solo el 26% al final del proyecto contaba con pozo séptico, solo 1% pasó a tener un lugar para el beneficio de animales y disminuyó a 84% de productores que tenía agua para la higiene. Mejoraron las instalaciones para el alimento en el 94% de los productores y con el 60% contando con centro cuarentenario ves. 51% al inicio.

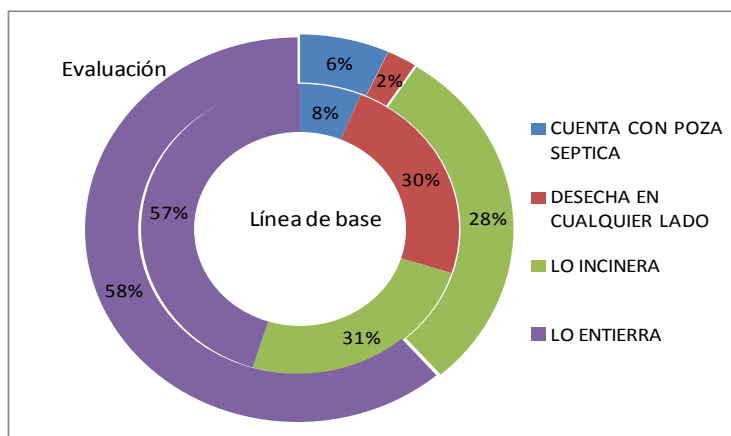
Gráfico 6 Instalaciones Complementarias



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

La caída en el porcentaje de productores con pozo séptico estaría explicado por la preferencia de los productores por el entierro de los animales como alternativa más barata., en vez del desecho en pozos sépticos. En cuanto a la reducción de los lugares para beneficio encuentra explicación en la variación en la comercialización de los cuyes, que privilegió la venta de animales vivos.

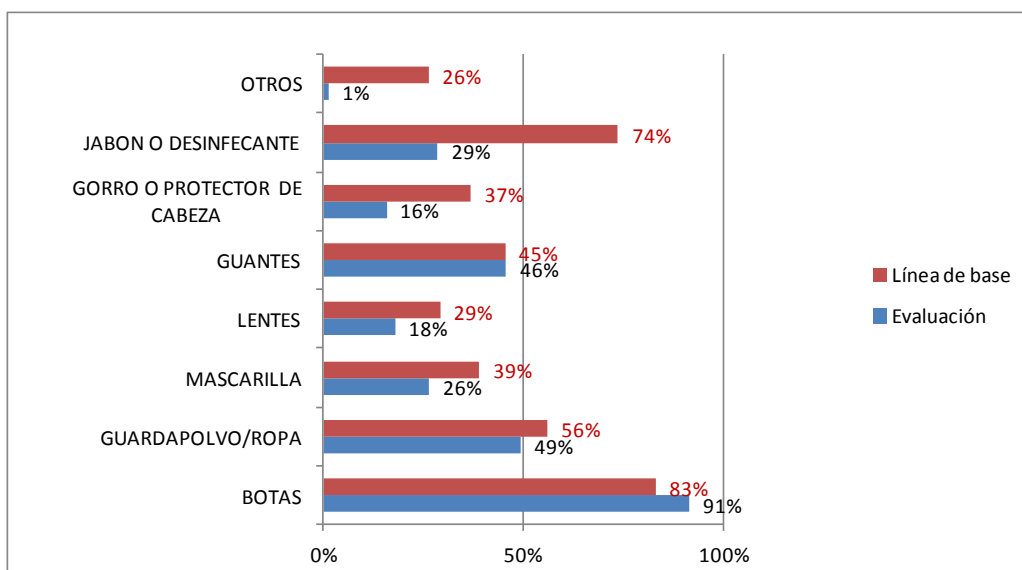
Gráfico 7 Disposición de animales muertos



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Las medidas para la manipulación de los animales es otro de los aspectos que el proyecto incluyó en su paquete tecnológico, los resultados alcanzados fueron que algunas prácticas fueron mejoradas y otras no, por ejemplo en el caso del uso de jabón desinfectante al inicio el 74% de los productores tenía esta práctica y al final descendió al 29% de los productores, también sucedió con los gorros o protectores de cabeza, al inicio el 37% de ellos los usaba y al finalizar el proyecto solo el 16% los siguió usando, los lentes también pasaron de un uso inicial en el 29% de los productores a un uso en el 18% de los mismos, en la mascarillas de 39% inicialmente a 26% y en el uso de guardapolvos al inicio el 56% de los productores los usaba vs. Al final que los usaba el 49%, solo en el caso de las botas es que hubo un aumento de uso de 83% a 91%.

Gráfico 8 Implementos de producción utilizados Implementos de Personal



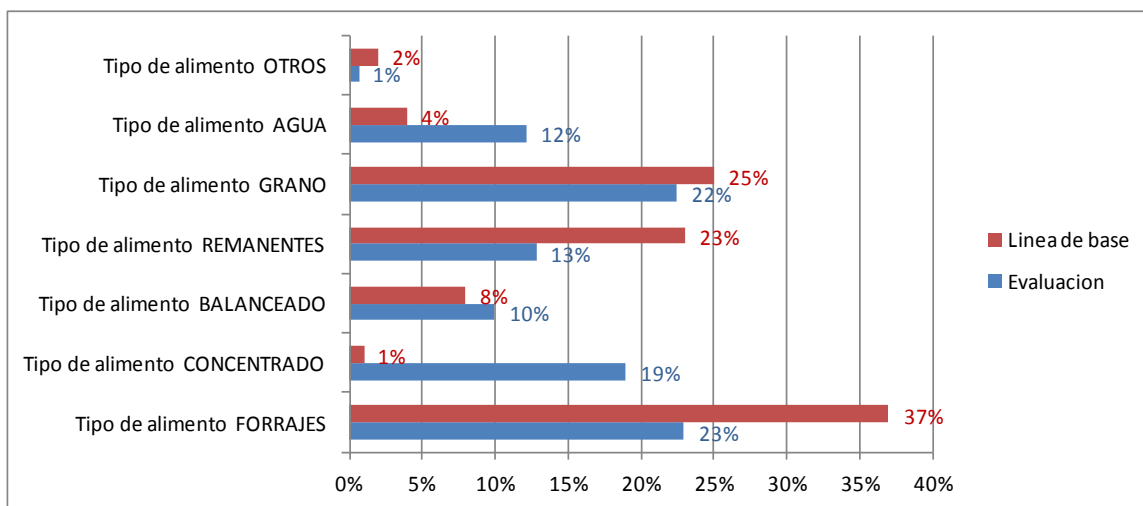
Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Una de las razones más fuertes para explicar este descenso en las buenas prácticas de manipulación de animales es que el proyecto no logró poner en marcha un sistema de crédito que permitiera la inversión de los productores para la mejora de sus granjas, este crédito solo estuvo enfocado a la entrega de reproductores.

El proyecto no pudo lograr que las granjas adoptaran procesos estándares a partir del paquete tecnológico propuesto, en general porque la apuesta del proyecto por una estandarización de procesos no es aplicable a todos por igual dado que la mayoría optó por una producción semi-comercial, por lo tanto no existe una receta única para la crianza. De acuerdo a información de la Universidad Agraria los objetivos de cada sistema general son diferentes, mientras que por otra parte no hay una receta única de crianza para todos los casos. Los procesos productivos, se diseñan conociendo las alternativas de sistemas aplicados existentes (sistemas de alimentación, instalación, reproducción, etc.) para decidir con ello el programa general de explotación, debiendo en todo momento mantener un equilibrio entre la viabilidad, funcionalidad y proceso óptimos.

En relación a la alimentación de los animales, el proyecto logró mejoras parciales, en el caso del suministro de agua, existe la creencia que los cuyes no tienen necesidad de beber agua, se observa que con la intervención del proyecto este comportamiento cambió de 4% a 12%, en cambio se modificaron algunas prácticas de alimentación de granos, forrajes y remanentes que inicialmente eran utilizadas por el 25% y 23% de los productores hacia el consumo de concentrados y alimentos balanceados, los cuales crecieron comparativamente en el 19% de los productores y el 10% al final del proyecto vs. 1% y 8% que tenían como práctica al inicio.

Gráfico 9 Tipo de alimento que le dan a los cuyes



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

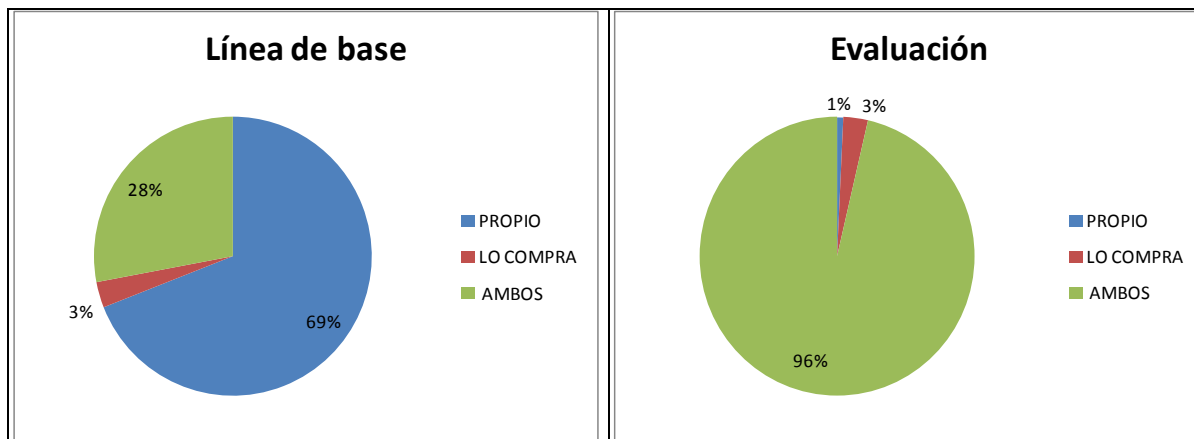
Este cambio en el comportamiento hacia la alimentación con concentrados y balanceados fue un cambio que surgió en plena ejecución del proyecto, ya que la apuesta inicial fue por el uso de forrajes para la alimentación de los animales, tanto así que programaron un resultado final de 250 hectáreas habilitadas para la siembra de forrajes. El resultado final muestra que los

productores optaron por una combinación de alimentos balanceados, concentrados con granos y forrajes.

De acuerdo a las recomendaciones de la Universidad Agraria los cuyes deben contar con un programa de alimentación que le aporte cantidades necesarias de nutrientes, acordes a su edad y condición productiva. Los forrajes necesitan contar con cuidados que evitan la fermentación o exceso de humedad, indican evitar la utilización de granos o forrajes químicamente tratados con pesticidas y similares. Lo óptimo es una combinación de forrajes, balanceados y concentrados de acuerdo al ciclo de crecimiento de los cuyes. Por ejemplo, existen tres sistemas diferenciados: solo forrajes que tiene como limitante que no cubre los requerimientos nutricionales de los animales y por lo tanto se obtiene baja productividad, el segundo es la combinación de forrajes y alimentos balanceados con el que se cubren requerimientos, se consigue mejor productividad y producción alta pero requiere mayor capital de trabajo y depende de la relación costo/precio, y una tercera alternativa es la de darles solo alimento balanceado (balanceado, agua, vitamina C) que cubre requerimientos nutricionales productividad y da producción alta pero al igual que el anterior requiere de un mayor capital de trabajo. Por lo tanto, la decisión de los productores sobre el tipo de alimentación fue racional y dependió de sus posibilidades de contar con capital de trabajo.

Como muestra de esta racionalidad productiva es que al inicio del proyecto el 69% de los productores usaba alimentos propios y al final del proyecto 96% de los productores optaron por una combinación de alimentos comprados y propios

Gráfico 10 Forma que adquiere los alimentos para los cuyes



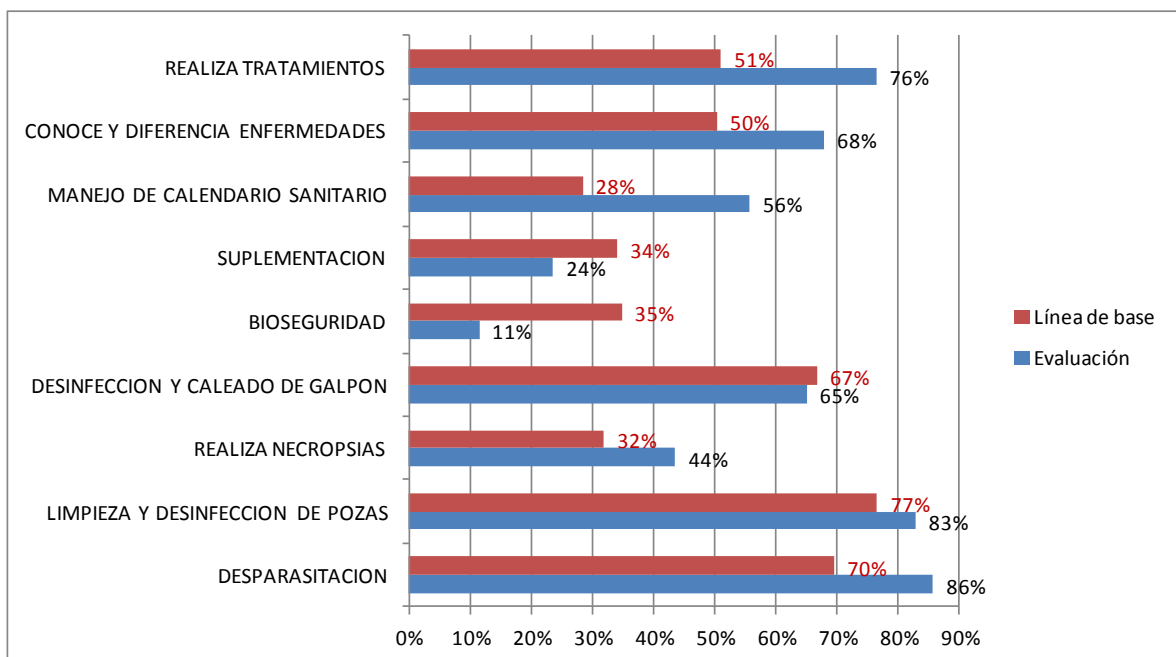
Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

El proyecto tuvo logros en algunos aspectos para lograr prácticas de sanidad y bioseguridad, es decir en el manejo de todos los conocimientos técnicos, normas y medidas sanitarias de trabajo para prevenir la entrada y diseminación de infecciones en las granjas. Una de las condiciones de un adecuado manejo sanitario es el cumplimiento de de los programas de manejo, reproducción, alimentación y de política sanitaria y bioseguridad como son: observación permanente de los animales, restringir el ingreso de personas extrañas, limpieza

permanente con equipos adecuados, aislar y/o eliminar animales enfermos, alimentos y agua limpias, brindar adecuada suplementación.

Algunos de estos logros se pueden ver en la limpieza y desinfección de las pozas que fue incorporada al final del proyecto por el 83% de productores vs. El 70% inicial, de igual modo sucedió con las prácticas de desparasitación que pasaron del 70% al inicio del proyecto a 86%. El proyecto también logró incorporar la práctica de realizar necropsias en los el 44% de los productores lo que les permite llevar una historia sanitaria documentada y tomar medidas concretas al problema, y en la práctica de realizar tratamientos a los cuyes mejorando de 51% a 76%, sin embargo sobre este aspecto de realizar tratamientos los expertos de la Universidad Agraria recomiendan que los tratamientos sean bajo autorización o sugerencia profesional ya que los riesgos de administrar de manera irresponsable los medicamentos podría generar resistencias y contaminación mayor de otros animales. El proyecto incorporó un veterinario a su equipo y este hecho pudo estar bajo control durante la implementación del mismo, de tal forma que los productores lograron una mejora en el reconocimiento y diferenciación de enfermedades. El aspecto que fue más difícil superar para el proyecto fue el de la bioseguridad, las actividades de prevención no fueron capaces de lograr un control sanitario adecuado pasando de una práctica en el 35% de los productores al inicio al 11%.

Gráfico 11 Prácticas de Sanidad Animal



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Por otro lado, la demanda de cuyes se orientó progresivamente a la compra de animales vivos en el centro de producción para su traslado a Lima, este hecho llevó a que se dejara de lado la implementación de las granjas con equipos destinados al beneficio y comercialización. Es así que, al finalizar el proyecto se redujo sustancialmente de 21% a 9% los productores que contaban con trampas para captura, de 29% a 10% las jabas de transporte (al finalizar estaban

a cargo del comprador), de 82% a 81% las mallas para transporte, de 34% a 1% las ollas para beneficio y de 30% a 2% de productores con cuchillos para el beneficio de los animales, y finalmente los productores con lavaderos se redujeron de 36% a 1%. Sin embargo, la caída en la tenencia de estos implementos es dramática y riesgosa para la atención de demanda local específica de animales sacrificados de esos productores.

Tabla 20 Implementos complementarios para el beneficio y la comercialización

	TRAMPAS PARA CAPTURA	JABAS DE TRANSPORTE	BALDES	MALLAS PARA TRANSPORTE	OLLA PARA EL BENEFICIO	CUCHILLOS PARA EL BENEFICIO	LAVADERO	OTROS
Evaluación	9%	10%	77%	81%	1%	2%	1%	1%
Línea de base	21%	29%	45%	82%	34%	30%	36%	24%

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

A pesar de la heterogeneidad de los resultados alcanzados en los procesos técnicos productivos la asistencia técnica se dio al 100% de los beneficiarios del proyecto, mientras que en la línea de base solamente un 10% no habían recibido ninguna capacitación.

Esta asistencia técnica provino principalmente de SEPAR que condujo el proyecto con un equipo técnico contratado para tal fin, solo el 2% recibió capacitación de otras instituciones. En el caso del INIA el convenio de capacitación con SEPAR quedó sin efecto y los beneficiarios perdieron la oportunidad de contar con capacidad especializada, en vez de ello SEPAR asumió el proceso de capacitación con el costo de aprendizaje que ello implicó y los resultados que se observan al final del proyecto en el manejo técnico-productivo.

Tabla 21 De quién ha recibido capacitación

	PROCUY-SEPAR	OTRAS INSTITUCIONES	NINGUNA
Evaluación	98%	2%	
	89%	26%	14%

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Algunos procesos si fueron más exitosos, por ejemplo el manejo técnico vinculado con el proceso reproductivo fue bastante bien controlado por el proyecto, es así que la muerte de crías se redujo de 0.38 en aquellos que recibieron asistencia técnica al inicio a 0.12 al final del proyecto, mejorando los rendimientos.

Tabla 22 Número de crías que mueren a la semana

Línea de base	¿Recibió asistencia técnica?		Evaluación final	¿Recibió asistencia técnica?	
	Si	No		Si	No
Mujeres	0.42	1.75	Mujeres	0.15	
Hombres	0.3	1.25	Hombres	0.05	
Total	0.38	1.58	Total	0.12	

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Este mejor manejo del proceso reproductivo de los animales y la obtención de una mejor productividad se reflejan en el incremento promedio del volumen de cuyes que pasó de 207.8 a 241.2 al finalizar el proyecto. Las mejoras más significativas en el volumen de cuyes la obtuvieron las mujeres de 46 a 74 años con la crianza de cuyes mejorados que pasaron de 218 cuyes en promedio a 302 cuyes y en las mujeres de 18-45 años la mejora se dio de 144 a 219 cuyes en promedio. La crianza de cuyes criollos disminuyó en general pasando de 208 cuyes a 110 en promedio al final del proyecto.

Tabla 23 Volumen promedio de cuyes por raza, según género y rango de edad del productor

Línea de base	Edad	Tipo de cuy		Volumen Promedio según género
		Criollos	Mejorados	
Mujeres	18-45	270.2	144.5	166.2
	46-74	262.5	218.3	226
Hombres	18-45	176.7	313.5	234
	46-74	158.8	188.3	182.1
Promedio según tipo de cuy		208.8	207.1	207.8

Evaluación final	Edad	Tipo de cuy		Volumen Promedio
		Criollos	Mejorados	
Mujeres	18-45	152.4	219.8	217.5
	46-74	122.6	301.7	277.4
Hombres	18-45	233.3	330.0	307.1
	46-74	80.0	252.8	243.4
Promedio según tipo de cuy		110.4	287.4	241.2

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Si bien las mujeres siguen teniendo menor número de cuyes, en promedio, en comparación a los hombres, el crecimiento del número de reproductores ha sido de un 15% frente a apenas 2% de los criadores hombres; estos mayores niveles de crecimiento en el caso de las mujeres se explica porque ellas venden menos cuyes reproductores que los hombres, y esto se ve

reflejado en la diferencia de precios que obtienen las mujeres y los hombres, lo cual se verá en el desarrollo del Componente 3. La explicación a este mayor crecimiento de cuyes reproductores se explica porque las mujeres se las están guardando con miras hacer crecer rápidamente sus granjas de cuyes.

Tabla 24 Volumen promedio de cuyes y reproductores según género

	Número Promedio de cuyes	Número Promedio de reproductoras	Número Promedio de crías nacidas por camada
Evaluación			
Mujeres	238	89	3.3
Hombres	284	103	3.3
Total general	250	93	3.3
Línea de base			
Mujeres	193	77	3.4
Hombres	242	102	3.1
Total general	208	85	3.3

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

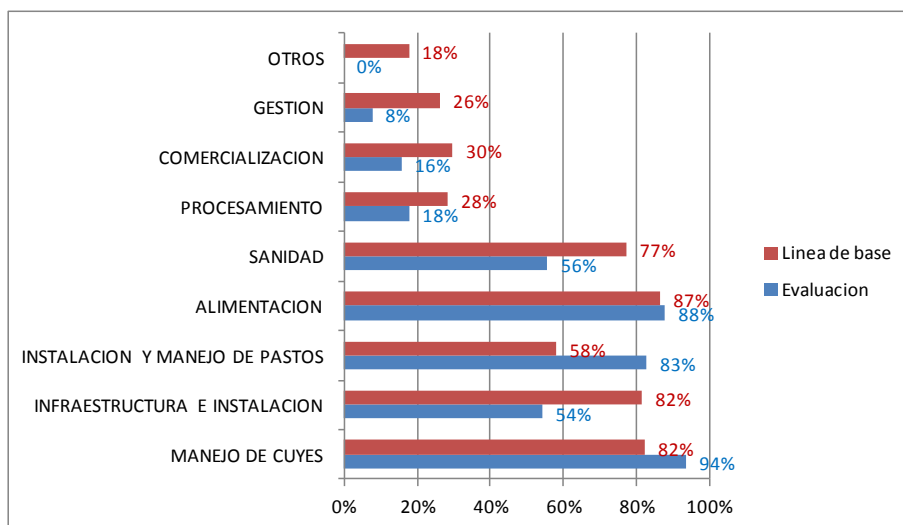
5.3. Resultados logrados en el Componente 2

Con el componente 2 el proyecto buscó el incremento del 72% de la capacidad operativa de la planta de procesamiento de cuyes, y mejorar la sostenibilidad productiva, para ello el proyecto realizó asistencia técnica y capacitación en: manejo de cuyes, infraestructura e instalación de pozas, alimentación de animales, sanidad, entre otros.

Al inicio del proyecto y cuando se efectuó el levantamiento de la línea de base el proyecto ya había iniciado las capacitaciones a los productores registrándose que el 82% de los productores había recibido capacitación en infraestructura e instalación y el manejo de cuyes, el 58% registraba haber recibido capacitación en la instalación de pastos y 77% en sanidad, y en menor medida los productores reportaron haber recibido capacitaciones en gestión 26%, comercialización 30% y procesamiento 28%. Sin embargo, al finalizar el proyecto si bien el 100% reportaba haber recibido asistencia técnica del proyecto, al momento de especificar los temas en los que fueron capacitados los resultados fueron inferiores en muchos casos a los registrados en la línea de base. Un factor que puede haber jugado en contra es la poca retención de los temas sobre los cuales fueron capacitados, pero todo lleva a concluir que el proyecto concentró sus capacitaciones en determinados temas como es el caso del manejo de cuyes, la instalación de pastos y la alimentación, lo cual concuerda con los resultados encontrados en las instalaciones y manejo de las granjas.

Por ejemplo, los bajos resultados en sanidad concuerdan con una caída del 77% al 56% de productores que reportaron recibir capacitación al final del proyecto. Otro factor que coincide con los logros del proyecto es la tardía implementación del componente 3 y que solo el 16% de los productores reportara capacitaciones en comercialización.

Gráfico 12 Asistencia técnica y capacitación recibidas



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

En relación a los conocimientos y prácticas de los productores del proceso productivo, reportaron que al inicio del proyecto el 61% de las mujeres vendía los cuyes cuando estos alcanzaban entre 60 y 80 días, en cambio el 80% de los hombres lo hacía cuando estos obtenían ese rango de peso. Al finalizar el proyecto las mujeres mejoraron sus prácticas y el 83% de éstas logro venderlos cuando llegaban a ese rango de peso, mientras que en los hombres se redujo a 71%. Siendo las mujeres las que se dedicaron durante el proyecto en su mayoría al cuidado de los cuyes a pesar que los hombres permanecieron como titulares (este hecho fue resaltado en los informes de monitoreo) se muestra un mejor aprovechamiento en los aprendizajes en las mujeres.

Tabla 25 Número de días antes de que alcance el peso para la venta

Línea de base			Evaluación		
Mujeres	60-80 días	61.62%	Mujeres	60-80 días	83.17%
Hombres	60- 80 días	80.63%	Hombres	60- 80 días	71.79%

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

5.4. Resultados logrados en el Componente 3

La mejora de la capacidad de gestión competitiva empieza por reconocer que los productores locales se encuentran organizados y pertenecen a alguna asociación, observándose un avance pues al momento de realizar la línea de base el 57% de ellos manifestaron encontrarse asociados, y actualmente es el 71%.

Tabla 26 Pertenece a alguna asociación

	SI	NO
Evaluación	71%	29%
Línea de base	57%	43%

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Sin embargo, este avance no se ha dado por igual entre hombres y mujeres por cuanto ahora son más los hombres los que están asociados a diferencia de las mujeres que al parecer prefieren no pertenecer a asociación alguna, o simplemente no han tenido la oportunidad de hacerlo. En términos relativos el incremento de productores hombres asociados es de 35%, mientras que en las mujeres productores no asociadas el incremento es del 22%.

Una primera constatación es que los ingresos de las mujeres no asociadas casi se han duplicado entre la línea de base y la evaluación, mientras que el ingreso de las mujeres asociadas ha crecido en un 45%. En cuanto al volumen de cuyes, este ha crecido en un 30% y 35% tanto para las mujeres asociadas como para las no asociadas respectivamente, sin embargo la gran diferencia que explica los mayores ingresos para las segundas se atribuye al precio de comercialización, que es casi un 30% superior para las mujeres no asociadas en comparación a la de sus congéneres asociadas. Y comparándolo el precio promedio de la evaluación final frente a la línea de base, el incremento favorece a las mujeres no asociadas (46%) en comparación de las mujeres asociadas (12%).

Otra constatación es que, en general, el incremento en los ingresos de los hombres es menor al de las mujeres, pero también se observan diferencias similares a las halladas en el caso de las mujeres asociadas frente a las no asociadas; pero además se observa que el precio promedio que obtienen los hombres ha disminuido en la evaluación final en comparación a la línea de base.

Así, los ingresos de las mujeres asociadas ha superado al ingreso de los hombres asociados; y en el caso de los no asociados, si bien los ingresos de las mujeres sigue siendo menor al de los hombres, el crecimiento experimentado de las mujeres es del 98% frente a un 10% para los hombres.

En general, es posible señalar que los ingresos de las mujeres han crecido más que el de los hombres, que los precios promedio obtenidos por los hombres son menores al que obtienen las mujeres, pero además son menores ahora en comparación a la línea de base, y que los ingresos y precios obtenidos por los no asociados son mayores a los de los asociados.

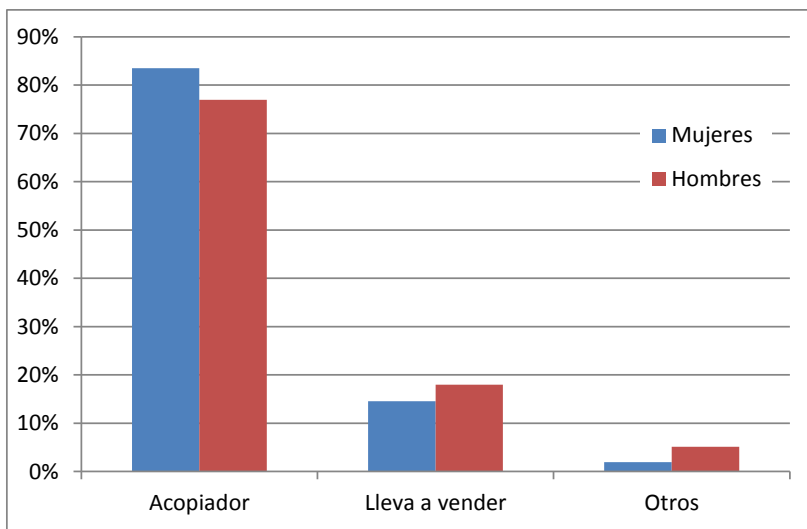
Tabla 27 La asociatividad de los productores para la comercialización

Línea de base		Número de productores	Ingreso promedio por la venta de cuyes	No. Promedio de cuyes vendidos mensualmente	Precio unitario promedio de venta
Pertenece a alguna asociación	Mujeres	0.56	398.32	42.94	9.28
	Hombres	0.14	536	59.5	9.01
No pertenece a asociación alguna	Mujeres	0.17	224.29	25	8.97
	Hombres	0.14	475	43.33	10.96
Pertenece a alguna asociación		0.70	429.61	46.79	9.18
No pertenece a asociación alguna		0.30	340	33.46	10.16
Evaluación final		Número de productores	Ingreso promedio por la venta de cuyes	No. Promedio de cuyes vendidos mensualmente	Precio unitario promedio de venta
Pertenece a alguna asociación	Mujeres	0.52	578.73	55.56	10.42
	Hombres	0.19	568.33	65.42	8.69
No pertenece a asociación alguna	Mujeres	0.20	445.91	33.86	13.17
	Hombres	0.09	525.45	56.82	9.25
Pertenece a alguna asociación		0.71	576.11	58.05	9.92
No pertenece a asociación alguna		0.29	472.42	41.52	11.38
Línea de base vs. Evaluación final		Número de productores	Ingreso promedio por la venta de cuyes	No. Promedio de cuyes vendidos mensualmente	Precio unitario promedio de venta
Pertenece a alguna asociación	Mujeres	-6.3%	45.3%	29.4%	12.2%
	Hombres	35.4%	6.0%	9.9%	-3.6%
No pertenece a asociación alguna	Mujeres	22.8%	98.8%	35.5%	46.8%
	Hombres	-37.5%	10.6%	31.1%	-15.6%
Pertenece a alguna asociación		2.1%	34.1%	24.1%	8.1%
No pertenece a asociación alguna		-4.8%	38.9%	24.1%	12.0%

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

En cuanto a la forma de comercialización, las mujeres tienen preferencia por vender sus cuyes mayoritariamente a los acopiadores, en cambio el llevar a vender los cuyes hacia alguna feria u otra localidad es preferida por los hombres.

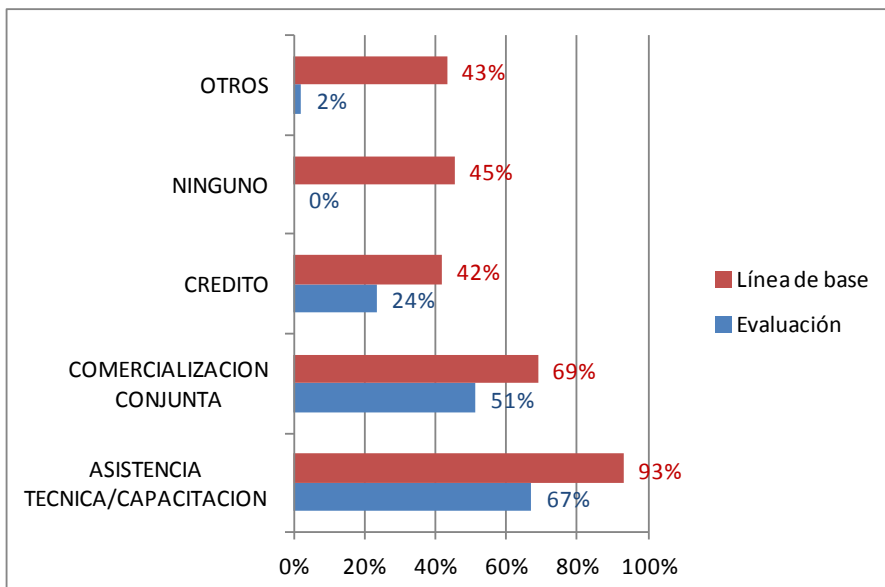
Gráfico 13 Formas de comercialización de cuyes según género



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

En la línea de base, los productores mencionaban la asistencia técnica y capacitación y la comercialización conjunta como principales beneficios de la asociatividad, pero de manera general también se mencionaban otras como el crédito y otras dispersas. Actualmente el orden de importancia sigue siendo el mismo, pero es notable el que ya no se mencione la ausencia de beneficio alguno.

Gráfico 14 Principales beneficios de la asociación



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Actualmente, y tomando como referencia la muestra encuestada, se estima que el stock total de cuyes ha crecido en más del 19%, el número de reproductoras en 14%, pero el número de cuyes que se venden ha crecido en más del 167%; y adicionalmente a ello también se constata que los incrementos se deben principalmente a un cambio en la preferencia por criar cuyes del tipo mejorado en vez de los cuyes criollos. En el caso de los cuyes mejorados el incremento en la venta es de más de 237%.

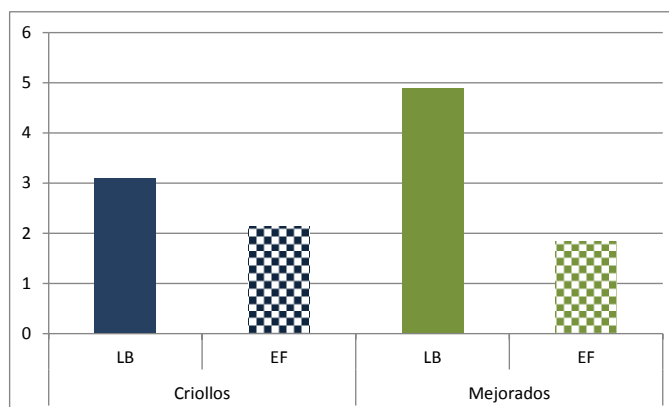
Tabla 28 Stock, reproductoras y venta mensual de cuyes, por tipo de cuy

Línea de base	Stock	Reproductoras	Venta mensual	Evaluación final	Stock	Reproductoras	Venta mensual
Criollos	5,777	2,528	814	Criollos	4,306	1,841	865
Mejorados	22,988	9,185	1,874	Mejorados	30,031	11,556	6,330
Total general	28,765	11,713	2,688	Total general	34,337	13,397	7,195

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

A partir de los datos mostrados en el cuadro anterior es posible inferir que ha habido una mejora tecnológica que ha permitido vender más cuyes en relación con el número de reproductoras. En el caso de los cuyes criollos este ratio se reduce de 3 reproductoras por cuy vendido hasta 2; pero en el caso de los cuyes mejorados el ratio se reduce ostensiblemente de 5 a 2.

Gráfico 15 Ratio de Reproductoras por Cuy vendido, por tipo de cuy



Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Esta mejora tecnológica se puede deber a un incremento en el número de la camada (crías por parto), a una reducción en la mortandad de los gazapos, o a ambos. Precisamente en la evaluación final se obtiene de los propios encuestados un número promedio de crías nacidas vivas por reproductora que es similar al promedio de la línea de base; pero el número de reproductoras que tienen los productores (Tabla 29). Este incremento en más de 8 reproductoras significa que es posible tener hasta 75 crías adicionales por año, asumiendo que cada reproductora tiene tres partos por año.

Tabla 29 Reproductoras y crías por parto

	Línea de base	Evaluación final
Promedio de cuyes reproductoras	84.59	92.75
Promedio de crías nacidas por reproductora	3.35	3.29

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Con respecto a la forma de comercialización mayormente empleada por los productores, se observa que el 90% de los cuyes son vendidos a algún acopiador, a diferencia de la línea de base en que apenas el 70% eran comercializados bajo esta modalidad. Esta modalidad, si bien puede ser cómoda por cuanto no reviste mayor gasto de movilización, ni requiere algún otro esfuerzo adicional más que esperar o coordinar la visita del acopiador, también significa un riesgo para los productores en tanto se está configurando un monopsonio. Esto es también corroborado por declaraciones de los productores entrevistados quienes mencionan mayoritariamente a Margarita Rafael como la persona que viene y les compra sus cuyes; quien además les ofrece hoy en día un precio considerado justo para los productores, les paga por todo el peso real, y paga en el momento.

Asimismo es también se observa que la única otra modalidad de venta es que los mismos productores lleven sus cuyes a venderlos, a algunas ferias locales (Chupaca por ejemplo) o a determinadas localidades como Huancayo, pero al parecer cada vez menos.

Tabla 30 Número total de cuyes que venden mensualmente según forma de venta empleada por sus criadores, por tipo de cuy

Línea de base	Criollo	Mejorado	Total	Evaluación final	Criollo	Mejorado	Total
Alguien viene y los compra	580	1,298	1,878	Alguien viene y los compra	830	6,045	6,875
Yo mismo voy a:	234	236	470	Yo mismo voy a:	15	690	705
Se lo entrego a alguien más para que lo lleve a vender		45	45	Se lo entrego a alguien más para que lo lleve a vender	20	0	20
Otras		295	295	Otras	0	0	0
Total general	814	1,874	2,688	Total general	865	6,735	7,600

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Sin embargo, es necesario destacar que aun cuando las preferencias en la comercialización son hacia la figura del acopiador, la racionalidad del vendedor difiere según género:

- En la evaluación final se observa que las mujeres obtienen un mejor precio, a diferencia de la línea de base, al vender al intermediario, pero ahora les venden menos cuyes en promedio.
- Por su parte, los hombres han aumentado el volumen de cuyes vendidos al intermediario, a pesar de que el precio que obtienen ahora es menor al precio que obtenían antes (línea de base).

- Antes (línea de base) las mujeres obtenía un precio menor al precio promedio (-6%), si vendían sus cuyes al intermediario, pero hoy que obtienen un precio mayor (75).
- Antes la Planta de procesamiento era una alternativa de venta frente a la figura del acopiador y contra el cual podían obtener mejores condiciones.

Tabla 31 Precio promedio por la venta según punto de venta

Línea de base	Planta		Intermediario		Otros	
Mujeres						
Precio promedio por venta cuyes	9.63	26%	7.22	-6%	12.14	58%
No. promedio cuyes vendidos por mes	34.7		95.0		23.2	
Hombres						
Precio promedio por venta cuyes	10.44	36%	9.46	24%	8.86	16%
No. promedio cuyes vendidos por mes	59.0		31.0		48.3	
Total						
Precio promedio por venta cuyes	9.89	29%	7.66	0%	10.53	38%
No. promedio cuyes vendidos por mes	41.0		67.6		31.2	
Evaluación final	Intermediario		Voy a venderlos			
Mujeres						
Precio promedio por venta cuyes	10.30	7%	12.65	32%		
No. promedio cuyes vendidos por mes	52.73		32.00			
Hombres						
Precio promedio por venta cuyes	8.08	-16%	13.29	38%		
No. promedio cuyes vendidos por mes	68.67		32.14			
Total						
Precio promedio por venta cuyes	9.61	0%	12.85	34%		
No. promedio cuyes vendidos por mes	56.85		32.05			

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Un último hallazgo se relaciona con los créditos que han tomado los beneficiarios del proyecto, encontrándose que ahora son menos los que piden un crédito.

Tabla 32 Solicitud de crédito en los últimos dos años

	SI	NO
Evaluación	31%	69%
Línea de base	36%	64%

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

Sin embargo, la diferencia ahora reside en que se observa un desplazamiento de las instituciones crediticias menores (ONG, Edpyme) en favor de las Cajas y de los Bancos. Esta nueva situación habla de una mejoría en las condiciones de vida de los mismos productores, de forma tal que los hace sujetos de crédito, y del desarrollo del sistema bancario en la localidad.

Tabla 33 Tipo de crédito solicitado

	Solicita crédito a: FAMILIAR	Solicita crédito a: AMISTAD	Solicita crédito a: ONG	Solicita crédito a: CAJAS	Solicita crédito a: EDPYMES	Solicita crédito a: OTROS
Evaluación	7%	2%	0%	47%	21%	23%
Línea de base	8%	0%	8%	43%	41%	0%

Fuente: Encuesta a beneficiarios Línea de base y Evaluación de impacto.
Elaboración propia

VI. La sostenibilidad de las acciones del proyecto

6.1. Asociaciones impulsadas y fortalecidos por el proyecto

El proyecto contemplaba al inicio, la conformación de 35 asociaciones de productores, y en la reprogramación bajó a 25 asociaciones y se ha podido verificar durante la evaluación que finalmente fueron conformadas. Merece destacarse la creación de la llamada Central de Asociaciones de Productores Agropecuarios –CENAGRO- que agrupa a 19 de ellas, con el objetivo “de lograr un posicionamiento en el mercado regional y nacional, así mismo busca lograr la innovación tecnológica de nuestros productores agropecuarios.”²⁵

Agrupados en asociaciones pero desconectados entre sí, tal como refiere el actual Presidente, señor Pablo Canales. La idea de la Central de asociaciones surge porque dudaban del apoyo desinteresado de SEPAR, así que convocaron a las otras asociaciones para conocer más de los otros beneficiarios y para intercambiar experiencias; de manera que ahora ellos fiscalizan a SEPAR y a sus profesionales y lo que hacen, tal y como lo refiere el señor Canales. Sin embargo, consultado al respecto, el señor Jaime Toribio en su calidad de Coordinador del Proyecto Procuy Wanka manifiesta algo diferente en el sentido que “su creación estaba prevista como una entidad de comercialización de 2do piso, aunque falta formalizarse ante el Ministerio de Agricultura”.

En la entrevista con el mismo Pablo Canales este considera que tener una marca propia es necesario para lograr posicionarse como productores de cuyes (tipo Pollos San Fernando), pero además se requiere tener volúmenes de producción significativos como para realizar la comercialización en forma masiva, y también como para tener una planta de beneficio.

La creación de CENAGRO surge al parecer como una inquietud de los propios productores

Él sí es uno de los que apostó por el proyecto a diferencia de otros, porque en este no se ofrece nada material, sino que piensa que es más importante aprender a producir

²⁵ Procuy Wanka “Generando emprendedores” Boletín informativo N° 01, mayo de 2011.

N°	ASOCIACIÓN	REPRESENTANTE	UBICACIÓN	TELEFONOS
01	Asociación de productores agropecuarios "TAYTA ACARSH"	Yabar Martínez Verastegui	Vicos-Orcotuna	964797059(secr.)
02	Asociación de productores agropecuarios Ecológicos, "NUEVE DE JULIO"	July Milagros Cárdenas	Nueve de Julio-Concepción	943767032(Pres.)
03	Asociación de Productores "APOSTOL SANTIAGO"	Aida Inga De Dávila	San Pedro de Saño	
04	Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos "APOSTOL SAN PEDRO"	Edwin Veliz Buendía	San Pedro de Saño	954055006
05	Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos "VALLE AZUL"	Andrés Apolinario Toropoco	Quichuay	964078769(Pres.)
06	Asociación de Criadores de Animales Menores "EMMANUEL"	Máximo Mendoza García	San Agustín de Cajas	964065007 064-363597(Secret.)
07	Asociación de Productores Agropecuarios "DE PINCHA-CHUPACA"	José Luis Cabrera	Pincha Chupaca	964919093(Pres.)
08	Asociación Civil Criadores de Cuyes Sicaya-ACCSI	Esther Socualaya Alejo	Sicaya	964965537(Pres.)
09	Asociación Productores Agropecuarios Ecológicos "OCOPI"	Pablo Canales Yachachin	Santa Rosa de Ocopa	964708620(Pres.)
10	Asociación Productores Agropecuarios "ANCHA LLAMKAQ RUNAKUNA"	Flor de María Arge Bautista	Pilcomayo-Buenos Aires	964479114(Pres.) 064-765040
11	Asociación de Productores Agropecuarios, Forestal y Ecológico "LLAPANCHICK WINASHRUN"	Mauro Ibarra Remuzgo	Sapallanga	964680997
12	Asociación de Productores Agropecuarios, Artesanales Ecológicos " LA BELLA ESMERALDA"	Jenny De La Cruz Casas	Chupaca-Barrio Común	964691450(pres.)
13	Asociación de Productores Agropecuarios, Ecológicos "VIRGEN DE LOURDES-MITO-APAEVL"	Viviana Julián Reyes	Mito	947483151(Pres.)
14	Asociación de Productores Agropecuarios, Ecológicos "VILLA DE LOS NISPEROS"	Elsa Calixto Cuadros	Matahuasi	998077391(Pres.) 064-768220
15	Asociación de Productores Agropecuarios " SU-MAK SONKJO"	Andrés Jeremías Gabriel	Sapallanga - La Panta	064-300498(Pres.)
16	Asociación de Productores Agropecuarios, Ecológicos "JESÚS REDENTOR"	Nemesio Córdova Velasco	Sincos	954867314(Pres.)
17	Asociación de Productores Agropecuarios, Ecológicos, Forestales "LOS AUQUISH"	Telésforo Pedro Rojas Ingunza	Huachac-Huayao	964147388(Pres.)
18	Asociación Agropecuarios, Ecológicos "Iscos Verde"	Narciso Piñas Lazo	San Juan de Iscos	964382178
19	Asociación de Productores Agropecuarios, "LA PIRHUA"	Ricardo Guerra Santos	Vilcacoto	064-772165 988720420
20	Central de asociaciones "NACION WANKA"	Pablo Canales Yachachin	HUANCAYO	964708620(Pres.)

6.2. Características percibidas de la asociatividad

Las personas entrevistadas ven que el pertenecer a alguna asociación tiene ciertas ventajas en lo inmediato y tangible para ellos como es el poder obtener mejores precios y condiciones en la comercialización de sus cuyes, pudiendo abastecer la demanda con mejores condiciones. Pero ven que es posible adquirir alimentos y otros insumos con descuentos gracias a las compras por volumen.

Adicionalmente ven como otra ventaja de trabajar en asociación es el trabajo comunitario que se hace para todos los asociados, ya sea en la reparación del galpón de crianza como en la siembra del suelo para producir pastos que sirvan de alimento a sus animales.

Sin embargo, para CENAGRO la asociatividad significa también tener la oportunidad para difundir el uso de un solo paquete tecnológico en el valle de Huancayo que les permitan consolidar a la región frente a los productores de otras zonas. También se les ha facilitado realizar pasantías para sus asociados en otras zonas.

Aun cuando las asociaciones pueden constituirse en interlocutores que represente a sus productores, se ha podido observar que el número de miembros es en algunos casos, de entre once y quince personas; o si se constituyeron inicialmente con más de quince personas, hoy varias de ellas han dejado de realizar la actividad de crianza de cuyes “porque consiguieron otros trabajos”. En este sentido el bajo número de asociados es un factor que actúa en contra de la institucionalización de estas figuras, en tanto los beneficios percibidos escasean debido justamente al bajo poder de negociación que tienen, y esto por el reducido volumen que pudieran comercializar (o adquirir) por el bajo número de asociados.

6.3. Coordinación interinstitucional

Durante el trabajo de campo realizado se ha podido observar que existen otras instituciones realizando algunas actividades similares a las que realiza SEPAR, sin que exista nivel alguno de coordinación sino más bien de rivalidad. Así por ejemplo, en el distrito de Santa Rosa de Ocopa se apreció la presencia del CONSORCIO26 como otra entidad de cooperación que les ha ofrecido a los mismos beneficiarios de Procuy Wanka mejorar sus granjas y darles asistencia técnica y semillas, aunque ello no termina siendo así. Una de las beneficiarias²⁷, por ejemplo, refirió que los representantes de CONSORCIO le ofrecieron realizar algunas mejoras en su galpón sin pedir nada a cambio, salvo que se dejará filmar y que pudiera un cartel como señal de ser un beneficiario de ellos; sin embargo, considera que la valorización de las obras es mayor a lo que realmente consideran que es el precio. Y posteriormente, al no recibir ningún apoyo o beneficio adicional, es que se decide a retornar a Procuy Wanka, debido a la asistencia técnica.

6.4. Participación de otros actores relevantes

Se ha podido observar que las municipalidades pueden tener un papel relevante en el desarrollo de los criadores de cuyes en tanto puedan brindarles algún tipo de apoyo, adicional al esfuerzo que pueden hacer los propios productores organizados, y porque son la instancia de gobierno más cercana a ellos. Así, por ejemplo en los distritos de Quichuay, San Pedro de Saño²⁸, y Santa Rosa de Ocopa²⁹, las asociaciones de productores locales han obtenido un ambiente comunal para reunirse y capacitarse, semillas de forraje, y presupuesto para actividades de promoción y capacitación, respectivamente.

²⁶ “Las ONGs peruanas ADEC-ATC, CENCA y EDAPROSPPO somos 3 organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro que conformamos el Consorcio Junín y venimos ejecutando en la región Junín del Perú, el proyecto “Fortalecimiento del Desarrollo Territorial en Concepción y Huancayo”, con el financiamiento de la Unión Europea, contando con un socio europeo la ONG italiana Fratelli dell’uomo” http://consorciojunin.org/index.php?option=com_content&view=article&id=57:cuyes-chupuro&catid=40&Itemid=66

²⁷ A.B. vecina del distrito de Santa Rosa de Ocopa

²⁸ Gracias al presupuesto participativo con la municipalidad han recibido 40 Kg. de semilla para forraje, y 5 Kg. de abono, valorizados en S/. 1,800. Tienen un presupuesto aprobado de S/. 4,500

²⁹ Han conseguido S/. 15000 del presupuesto participativo para realizar actividades de promoción, difusión, y capacitación (taller de gastronomía)

Otro actor relevante es el acopiador, en vista que la principal forma de comercialización de los productores es venderlo a un intermediario. De las entrevistas sostenidas, la gran mayoría se refirió a Margarita Rafael como el principal comprador, pero además se referían a ella en sentido positivo en tanto les paga al momento, no escatima en el peso de los cuyes vivos, ofrece un precio que los productores consideran adecuado, y es puntual en acudir a los poblados cuando se le requiere.

La crianza del cuy reviste cierto grado de especialización, ya sea para reducir la mortandad como incrementar la fertilidad de los animales, entre otras particularidades, de allí que la figura del extensionista agrario revista singular importancia. En el caso de Procuyl Wanka, los extensionistas han desempeñado un papel crucial en el incremento de la producción y en la mejora de las técnicas de crianza, todo ello muy apreciado por los beneficiarios; es por ello que ante la inminencia del término del proyecto algunas asociaciones ya tenían previsto contratar esporádicamente a los mismos extensionistas y pagarles con sus propios recursos.

6.5. Perspectivas del sector

La cría de cuyes es una práctica regular que se ha venido dando en forma tradicional desde épocas prehispánicas en zonas altoandinas, combinando las actividades del hogar con la crianza de otros animales menores como el cuy. En la dieta familiar el consumo de carne de cuy está asociado más bien con ciertas festividades y con ocasiones fuera de lo rutinario.

Hoy en día con la migración la población andina hacia otras zonas, así como con el proceso de mestizaje culinario del Perú, es usual encontrar platillos elaborados a base de cuy, mayoritariamente a la usanza típica (i.e. presentado con la cabeza y las patas), pero con una demanda creciente. Esta demanda creciente, incentiva la producción de carne de cuy y por supuesto su crianza con fines de comercialización.

Así, la venta de cuyes ha permitido generar ingresos familiares extras que sirven para mejorar las condiciones de vida de la familia y evitar incurrir en tener tomar decisiones entre lo importante y lo urgente. Un comentario recibido en las entrevistas es que gracias a los ingresos generados por la venta de cuyes, ahora los niños pueden estudiar y no tienen que dedicarse a otras actividades económicas. Si bien este comentario no ha sido medido debido a que no fue un resultado propuesto por el proyecto, es alentador oír que para algunos beneficiarios el costo económico por dejar de estudiar (o estudiar de manera entrecortada) ya ha sido superado por los ingresos económicos.

También merece destacarse el que la crianza de un animal menor como el cuy, con una gran demanda, sigue siendo vista mayoritariamente como una actividad complementaria a otras, pero además es particularmente compatible con el rol de ama de casa de las mujeres, en tanto no les demanda mucho tiempo y no deben alejarse de la casa.

VII. Lecciones aprendidas

Asistencia técnica

- La asistencia técnica es un elemento indispensable en la mejora de la técnica de crianza de los cuyes, así como en el incremento de la productividad, por lo tanto debe establecerse un rango ideal del número productores que pueden ser atendidos por un solo extensionista.
- La asistencia permanente y rutinaria del extensionista ha significado para los productores tener la posibilidad de realizar consultas y recibir ayuda cuando se han presentado situaciones diferentes o nuevas de aquellas vistas en las capacitaciones, con lo cual ha sido posible controlar las enfermedades y reducir la mortalidad de los cuyes.
- La creación de un paquete tecnológico estandarizado ayudó en la aceleración del proceso de implementación de granjas, sin embargo se sobredimensionó el alcance que podría tener el paquete olvidando que cada unidad productiva tiene que ajustar su paquete de acuerdo a su realidad, lo que ha llevado que el proyecto no logre resultados para todos los productores.
- El fortalecimiento de la asistencia técnica y del equipo del proyecto fue un elemento clave para lograr que el proyecto encaminara mejor sus acciones hacia el logro de resultados después de tantas reprogramaciones, en especial cuando el SEPAR no tenía experiencia previa en el manejo y comercialización de cuyes. El proceso de aprendizaje de la institución fue notorio durante la implementación del proyecto, en especial en lo relacionado con el sistema crediticio que no pudo consolidarse.
- La inexperiencia de SEPAR lo llevó a tomar diferentes roles durante la implementación del proyecto, es así que pasó de ser un promotor de las acciones a ser ejecutor del mismo, con lo que su rol no fue claro generando posiciones a favor y en contra. En este sentido, es recomendable que las instituciones acrediten experiencia comprobada antes de emprender proyectos que requieren conocimientos técnicos específicos.

Racionalidad económica

- Para las mujeres, en general, la crianza de cuyes ha resultado ser una actividad económica complementaria compatible con el desempeño de las labores en el hogar, ya sea porque no le demanda mayor tiempo adicional y puede permanecer en el ambiente familiar con los hijos, sus pequeñas parcelas agrícolas, otros animales, u otras actividades económicas.
- La generación de más ingresos familiares representa la posibilidad de no tener que distraer a los niños de sus labores escolares, con lo cual también se esperaría una mejora en el aprovechamiento escolar y posiblemente en el rendimiento.
- A menos que la crianza de cuyes sea vista como una actividad económica principal, para los hombres es una actividad transitoria a la que se dedican en tanto no consiguen algún empleo.

- En la zona de intervención del proyecto, aparentemente no existe la práctica de vender y comprar alfalfa, por lo cual la crianza de cuyes necesariamente debe complementarse con la producción de alfalfa.
- La falta de crédito para la instalación e implementación de las granjas jugó un rol importante en las decisiones de los productores, la incorporación de alimento balanceado y concentrado dependió de la disponibilidad de capital de trabajo de los productores con lo que las mejoras en los rendimientos y productividad no fueron homogéneos y no se pudieron hacer explícitos al finalizar el proyecto. Otro aspecto que se vio afectado fue la implementación de las granjas y del personal, que afectaron la bioseguridad y desequilibraron los resultados.

Comercialización

- Si bien la mejora en las técnicas de crianza de los cuyes es de suma importancia, no deja de ser menos importante el desarrollo o mejora de la articulación comercial, necesaria para poder vender la producción y mejorar los ingresos. En este sentido, una de las principales debilidades del proyecto Procuy Wanka ha sido el poco desarrollo de los productores en aspectos comerciales, así como de mecanismos para articularse eficazmente con mercados demandantes.
- La carencia de una estrategia comercial ha significado, en el proyecto, el uso ineficiente de recursos ya sea en el registro comercial de una marca sin uso, en el desarrollo de una página web y registro del dominio que se usa apenas para difundir algunas comunicaciones generales, la implementación de una planta de procesamiento que no alcanzaba a cubrir sus costos de operación, etc.

Elección de los beneficiarios

- El llamado “paquete tecnológico” desarrollado en el proyecto por SEPAR demanda que el interesado deba tener ciertas condiciones mínimas, tales como un ambiente relativamente grande que permita alojar los incrementos en la producción, una extensión de terreno en el cual poder cultivar forraje para todos los cuyes que pueda criar, un capital mínimo para invertir en el acondicionamiento del galpón, y un capital de trabajo.
- El no otorgamiento de bienes u otros recursos para los beneficiarios del proyecto, tal y como sucede en otros proyectos, ha significado una autoselección y solamente se deciden a ingresar al proyecto quienes están realmente interesados en desarrollar esta actividad económica, si es que se cuentan con las condiciones mínimas señaladas en el párrafo anterior.

ANEXOS

Anexo 1 – Ficha de la encuesta

CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA

INFORMACION PARA REALIZAR LA EVALUACIÓN FINAL SOBRE LOS BENEFICIARIOS DE PROCUY

Fecha de la entrevista _____
Distrito/Comunidad _____

1. Nombre del entrevistado(a) _____

2. DNI

--	--	--	--	--	--	--	--

 No tiene

3. Año de nacimiento

--	--	--	--

4. Lengua original (de nacimiento)

Castellano 1
Quechua 2
Otra 3 _____

5. Número de hijos actualmente vivos

--	--

6. Número de personas que viven con usted |

--	--

7. Cuál es su ingreso mensual aproximado? S/.

--	--	--	--

8. Cuál es su actividad económica principal? (ordenar en orden de importancia: 1 es principal, luego 2, 3. etc.)

Ganadería 1
Cría animales menores 2
Agricultura 3
Comercio 4
Empleado (asalariado) 5
Peón / Jornalero 6
Otros 7 _____

9. Tipo de crianza de los cuyes

Familiar 1
Comercial 2
Ambas (familiar/comercial) 3

10. Destino final de los cuyes (ordenar en orden de importancia: 1 es principal, luego 2, 3)

Autoconsumo 1
Mercado (venta) 2
Ambas (autoconsumo/venta) 3

11. Cuántas personas de su familia se dedican a la crianza de cuyes?

- Solo yo
- Yo y 1 (una) persona más
- Yo y 2 (dos) personas más
- Yo y 3 (tres) personas más
- Yo y 4 (cuatro) personas más
- Yo y todo el resto

12. Cuanto tiempo le dedican a la crianza de los cuyes? (tome como referencia "al día")

- Casi la mayor parte del tiempo
- Poco más de la mitad del tiempo
- Casi la mitad del tiempo
- Poco tiempo
- No mucho/casi nada

1
2
3
4
5

13. En relación con la pregunta anterior
¿Cuántas horas son aproximadamente?

--	--

14. Cuántos cuyes tiene actualmente?

--	--	--	--

15. Cuántos cuyes de cada raza tiene?

- Criollos
- Mejorados
- De Raza
- Otros

1
2
3
4

16. Cuántos cuyes son hembras reproductoras?

--	--	--	--

17. En promedio, cuántas crías por camada dan a luz las hembras?

--	--

18. Aproximadamente, cuántas crías se mueren por semana?

--	--

19. Aproximadamente, cuántos cuyes adultos se mueren por semana?

--	--

20. En cuántos días alcanza el cuy UN (1) kilo de peso?
(desde el momento en que nace hasta que tiene un kilo)

--	--	--	--

21. a) Aproximadamente, cuál es el peso de cada cuy al momento de venderlo?
b) ¿en cuanto tiempo alcanzan ese peso los cuyes?

--	--	--	--

 días

--	--	--	--

 Kg.

22. Qué tipo de alimento le da a sus cuyes?

- Forrajes
- Concentrados (Comercial)
- Balanceados (propios)
- Remanentes de Cosechas

1
2
3
4

- Granos
- Agua
- Otros

5
6
7

23. En relación con la pregunta anterior, ¿cómo adquiere el alimento para los cuyes?

- | | | |
|-----------|--|---|
| Propio | | 1 |
| Lo compra | | 2 |
| Ambos | | 3 |

24. Si en la pregunta anterior respondió "Lo compro" ó "Ambos"
¿Aproximadamente cuánto gasta a la semana en la compra?

S/.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

25. Cómo vende los cuyes? Cuál es el criterio de venta x cuy?

- | | | |
|--------------------------|--|---|
| Al peso (por kilo) | | 1 |
| Por unidad | | 2 |
| Ambos, por peso y unidad | | 3 |

26. Cuántos cuyes vende mensualmente?

--	--	--

27. Cuál es su ingreso mensual aproximado por la venta de cuyes?

S/.

--	--	--	--	--

28. En dónde los vende, principalmente? (NO MENCIONE LAS OPCIONES)

- | | | | |
|--|--|---|---------------|
| Alguien viene y los compra | | 1 | QUIEN?: _____ |
| Yo mismo voy a: | | 2 | |
| Se lo entrego a alguien más para que lo lleve a vender | | 3 | QUIEN?: _____ |
| Todas las anteriores | | 4 | |
| Otras | | 5 | |

29. ¿Dónde cría a los cuyes?

- | | | | | | |
|------------------------------|--|---|----------------------------|--|---|
| En un galpón solo para cuyes | | 1 | En baterías | | 5 |
| En Jaulas | | 2 | En un lugar acondicionado | | 6 |
| En la cocina | | 3 | En otro lugar, especificar | | 7 |
| En el patio | | 4 | | | |

30. Cuenta con las siguientes instalaciones complementarias?

- | | | |
|---|--|---|
| Instalaciones para centro cuarentenario | | 1 |
| Instalaciones para el alimento | | 2 |
| Poseen servicio de agua | | 3 |
| Lugar específico para el beneficio del animal | | 4 |
| Pozo séptico | | 5 |

31. Cuenta con los siguientes implementos para la producción?

- | | | | | | |
|----------------------|--|---|-----------------------|--|----|
| Comederos | | 1 | Pediluvio | | 8 |
| Bebedores | | 2 | Pastera/forrajera | | 9 |
| Gazaperas | | 3 | Cama para pozas | | 10 |
| Balanza | | 4 | Mochila Pulverizadora | | 11 |
| Registros | | 5 | Carretillas | | 12 |
| Botiquín veterinario | | 6 | Herramientas | | 13 |
| Termómetro ambiental | | 7 | Otros | | 14 |

32. Las personas que se dedican al cuidado de los cuyes, usan los siguientes implementos?

Botas	<input type="checkbox"/>	1		<input type="checkbox"/>	5
Guardapolvo/ ropa	<input type="checkbox"/>	2		<input type="checkbox"/>	6
Mascarilla	<input type="checkbox"/>	3		<input type="checkbox"/>	7
Lentes	<input type="checkbox"/>	4		<input type="checkbox"/>	8
				<input type="checkbox"/>	5
				<input type="checkbox"/>	6
				<input type="checkbox"/>	7
				<input type="checkbox"/>	8

33. Cuenta con implementos complementarios para el beneficio y comercialización?

Trampas para captura	<input type="checkbox"/>	1		<input type="checkbox"/>	5
Jabas para el transporte	<input type="checkbox"/>	2		<input type="checkbox"/>	6
Baldes	<input type="checkbox"/>	3		<input type="checkbox"/>	7
Mallas para transporte	<input type="checkbox"/>	4		<input type="checkbox"/>	8
				<input type="checkbox"/>	5
				<input type="checkbox"/>	6
				<input type="checkbox"/>	7
				<input type="checkbox"/>	8

34. Durante la crianza de los cuyes, usted sigue las siguientes prácticas?

Desparasitación	<input type="checkbox"/>	1		<input type="checkbox"/>	
Limpieza y desinfección de Pozas	<input type="checkbox"/>	2		<input type="checkbox"/>	
Desinfección y caleado de galpón	<input type="checkbox"/>	3		<input type="checkbox"/>	
Bioseguridad (prevención)	<input type="checkbox"/>	4		<input type="checkbox"/>	
Suplementación	<input type="checkbox"/>	5		<input type="checkbox"/>	
				<input type="checkbox"/>	
				<input type="checkbox"/>	
				<input type="checkbox"/>	
				<input type="checkbox"/>	

35. Qué hace usted con los cuyes muertos y con sus desechos?

Arroja en pozo séptico	<input type="checkbox"/>	1		<input type="checkbox"/>	3
Deshecha en cualquier lado	<input type="checkbox"/>	2		<input type="checkbox"/>	4
Otros	<input type="checkbox"/>	5		<input type="checkbox"/>	

36. Sabe usted cuáles son sus costos de producción?

Si	<input type="checkbox"/>	1
No	<input type="checkbox"/>	2

37. ¿Solicito algún crédito en los últimos dos años?

Si	<input type="checkbox"/>	
No	<input type="checkbox"/>	

38. ¿A quien acudió para solicitar su crédito?

Familiares	<input type="checkbox"/>	1	
Amistad	<input type="checkbox"/>	2	
ONG's	<input type="checkbox"/>	3	
Cajas	<input type="checkbox"/>	4	
EDPYMES	<input type="checkbox"/>	5	
Otros	<input type="checkbox"/>	6	

39. ¿Pertenece a alguna asociación de productores?

Si	<input type="checkbox"/>	1	A cuál? _____
No	<input type="checkbox"/>	2	

40. Cuáles son los principales beneficios de la asociación de productores?

- Reciben asistencia técnica / capacitación
- Mejores condiciones por la comercialización conjunta
- Tienen acceso a crédito (préstamos)
- Ninguno
- Otros

	1
	2
	3
	4
	5

41. Ha recibido Asistencia Técnica y Capacitación?

Si		1
No		2

42. Si en la pregunta anterior su respuesta fue afirmativa (Si), diga de quién la recibió?

- PROCUY-SEPAR
- Otras instituciones
- Ninguna

	1
	2
	3

43. Qué tipo de Asistencia Técnica y/o capacitación recibió?

- Crianza (Manejo) de los cuyes
- Construcción y mantenimiento de infraestructura e instalaciones
- Siembre y manejo de pastos
- Gestión
- Otros

	1	Alimentación de los cuyes		5
	2	Sanidad		6
	3	Procesamiento		7
	4	Comercialización		8
	9			

44. ¿Cuáles han sido las capacitaciones a las que asistió?

- Encuentros
- Cursos/seminarios
- Charlas
- Pasantías
- Ferias y festivales
- Otras

	1	
	2	
	3	
	4	
	5	
	6	

Anexo 2 - Marco lógico del proyecto

RESUMEN NARRATIVO DE LOS OBJETIVOS	INDICADORES VERIFICABLES OBJETIVAMENTE	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS O RIESGOS
<p>FIN</p> <p>Contribuir a la reducción de pobreza hasta 1% en las micro cuencas del Cunas, Achamayo y Pariahuanca de la Región Junín</p>	<p>Incremento de los ingresos económicos del 70% de las beneficiarias de S/. 271.75 a S/. 816.84 mensuales al final del proyecto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Línea de base. • Informe de evaluación de impacto. • Datos del INEI 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de la demanda nacional y de exportación. • Gobierno central, regional y locales, promueven el desarrollo de proyecto productivos.
<p>PROPÓSITO</p> <p>Incrementar la capacidad de oferta de carne de cuy de calidad para satisfacer la demanda del mercado nacional y de exportación de 1400 productores en las microcuencas del Cunas y Pariahuanca – Región Junín</p>	<p>Se ha generado 2520 empleos familiares, con una participación del 70% de mujeres y 30% de jóvenes y adultos varones después del segundo año.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de empleo • Encuestas post proyecto • Línea de base • Informe de monitoreo 	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad socio económico • Estabilidad de los precios en el mercado nacional e internacional. • Apertura de nuevos mercados. • Participación de las mujeres en actividades económicas no genera violencia familiar.

<p>RESULTADO UNO</p> <p>TECNOLOGIA Y CAPITALIZACION PRODUCTIVA</p> <p>1400 productores han mejorado su tecnología e incrementado los parámetros productivos y reproductivos en la producción de cuyes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de peso vivo del cuy a 1000 gr. a después del segundo año. • Incremento del rendimiento de carcasa de 54% a 70% después final del segundo año. • Incremento del factor de capitalización de 0.7 a 1.78 al finalizar el proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Línea de base • Registros de producción • Informes técnicos • Encuestas • Informe de monitoreo 	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones climáticas estables. • Ausencia de enfermedades, principalmente salmonella. • Productores desarrollan cultura crediticia. • Importación de productos cárnicos a precios populares.
<p>RESULTADO DOS</p> <p>ARTICULACION COMERCIAL ORGANIZADA</p> <p>El 40% de la saca de cuyes de 1400 productores se ha articulado organizadamente al mercado regional y nacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 132,000 cuyes comercializados al mercado regional y nacional en pie. • 12,000 cuyes comercializados a través de la planta. • 50 líderes capacitados en técnicas de faeneamiento con BPM. 	<ul style="list-style-type: none"> • Línea de base • Registro de comercialización articulada. • Registro de ingreso y beneficio de animales • Registro de asistencia a cursos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de demandantes regionales y nacionales de carne de cuy. • Estabilidad en los precios de la carne de cuy en el mercado nacional. • Cambio en la normatividad sanitaria nacional. • Voluntad e interés por aplicar técnicas de beneficio.
<p>RESULTADO TRES</p> <p>GESTION EMPRESARIAL COMPETITIVA</p> <p>Productores, gestionan sus granjas familiares comerciales con visión empresarial</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 25 asociaciones fortalecidas gestionan su organización con enfoque empresarial. • 140 granjas familiares comerciales gestionadas empresarialmente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Minuta de constitución • Registro de inscripción a Sunarp. • Ficha de caracterización de granjas familiares comerciales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Productoras participan en las asociaciones. • Falta de confianza limita el desarrollo empresarial.. • Oportunidades de otros agros negocios

			limita continuidad de las organizaciones.
<p>MANEJO DEL PROYECTO</p> <p>Administración eficiente de las actividades del proyecto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reportes financieros y técnicos... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informe de avance técnico ▪ Informe financiero. • Informes mensuales. • Reportes financieros. • Auditorias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores responden a propuesta tecnológica. • Gobiernos locales motivan la participación de beneficiarios.
<p>ACTIVIDADES RESULTADO UNO</p> <p>TECNOLOGIA Y CAPITALIZACION PRODUCTIVA</p> <p>Promocionar, organizar y planificar la producción.</p> <p>Funcionamiento del centro de producción de reproductores para el mejoramiento de 1400 granjas de cuyes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 191 talleres de motivación de producción. • 88 talleres de planificación de la producción. • 2202 visitas de evaluación y elaboración de línea de base. • 07 talleres para elaboración de un plan de producción y plan de contingencia de provisión de reproductores • Funcionamiento del CPR con 500 cuyes reproductores. • Instalación o acondicionamiento de 1400 granjas familiares comerciales. • Instalación o mantenimiento de 280 hectáreas de alfalfa o asociaciones. • Instalación o mejoramiento de 3500 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de asistencia. • Registro de productores seleccionados. • Reglamento de procedimientos. • Documento de línea de base • Plan de producción y de contingencia • Actas de compra venta • Registro de transferencia a nivel familiar • Registro de asistencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Participación activa de los productores en la propuesta tecnológica • Integración familiar por participación de la mujer en actividades económicas. • Control de enfermedades • Control del valor genético • Disposición de infraestructura

<p>Fondo de capitalización permite acceso al crédito para la crianza e incremento de la producción de cuyes.</p> <p>Constitución de un centro de certificación de calidad genética de cuyes a nivel regional para el mejoramiento genético y de productividad.</p>	<p>pozas de cuyes en 1400 granjas.</p> <ul style="list-style-type: none"> Mejoramiento de la calidad genética de 28000 cuyes hembras reproductoras. 05 Talleres en administración de un sistema de crédito. Administración de 1159 créditos CREDICUY - PROCUY WANKA. 04 talleres para la instalación de un comité de expertos para la certificación de calidad. Administración de 15 unidades empresariales con certificación de calidad. Monitoreo y auditoria de 10 unidades empresariales de cuyes con certificación de calidad. 298 cursos de entrenamiento en producción de cuyes mejorados. 748 charlas de entrenamiento para reforzar la producción de cuyes mejorados 02 encuentros de productores de cuyes. 32 pasantías locales y regionales 	<ul style="list-style-type: none"> Contratos de crédito Boletas de recuperación de crédito Base de datos del sistema de crédito. Reglamento de crédito Registro de productores Constancias de certificación Padrón de registro Manual de procedimientos de certificación Reglamento de certificación Actas de reuniones Actas de compromiso Fotografías Convenios Informes mensuales 	<ul style="list-style-type: none"> Los productores desarrollan una cultura de crédito. Productores cumplen con los contratos de crédito. Ausencia de enfermedades en los animales. Productores especializados acceden a la certificación. Instituciones públicas y privadas participan en la conformación del centro de certificación. El Ministerio de Agricultura reconoce el centro de certificación.
--	--	--	--

<p>1400 productores capacitados y asistidos técnicamente mejoran la productividad de sus cuyes mediante desarrollan de capacidades técnico productivas.</p>	<p>para consolidar la producción de cuyes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 02 seminarios regionales sobre producción de cuyes mejorados. • 17,108 visitas asistencia técnica personalizada y grupal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de asistencia • Manuales de capacitación • Informes mensuales. • Fotografías • Registro de pasantes • Programas de los seminarios • Afiches • Actas de reuniones • Actas de compromiso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores participan con gran interés por desarrollar sus capacidades • Disposición de instalaciones como centro piloto, para las prácticas de campo. • Productores aceptan recomendaciones técnicas y lo aplican. • Instituciones asistenciales desmotiva la participación de los productores.
<p>ARTICULACION COMERCIAL ORGANIZADA</p> <p>Planta de procesamiento de la carne de cuy funcionando en la región Junín</p> <p>Productores desarrollan sus capacidades en sistemas de faenamiento de la carne de cuy.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Funcionamiento de la planta de faenamiento. • Registro sanitario. • 25 cursos talleres de bioseguridad. • 03 cursos talleres de control de calidad y puntos críticos. • 04 cursos talleres de buenas prácticas de manufacturas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratos • Certificaciones • Registros • Informes mensuales • Registro de asistencia • Manuales de capacitación • Informes mensuales. • Fotografías • Registro de pasantes • Programas de los seminarios • Afiches 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios en normas políticas y de control de calidad limita la certificación. • Participación activa de los productores. • Productores cumplen normas de control de calidad.

<p>Productores planifican y se organizan para el acopio y comercialización de cuyes.</p> <p>Investigación de nuevos productos para diversificar nuestra producción en el mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y registro de 889 productores individuales y organizados. • 25 talleres de planificación de la producción y sistema de abastecimiento para el procesamiento. • Comercialización articulada de 132,000 cuyes a nivel de los productores. • Comercialización de 12,000 cuyes a través de la planta. • 04 ruedas de negocios para emprendedores. • 01 estudio de identificación de nuevos nichos de mercado. • 03 Estudios de investigación de mercado e identificación de productos. • 03 Estudios de desarrollo de productos para mercados metas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de productores • Actas de compromiso de venta • Software de control • Registros de asistencia • Fotos • Propuesta de investigación • Registros de control • Registros de validación • Actas de reuniones • Fotos • Análisis de laboratorio 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores cumplen plan de entrega de animales en los plazos establecidos. • Condiciones climáticas favorecen el desarrollo de los forrajes. • Productores controlan enfermedades de los cuyes. • Pérdida de demanda por plagas perjudica el proceso de investigación.
---	--	---	--

GESTION EMPRESARIAL COMPETITIVA			
Organización, formalización y fortalecimiento de asociaciones de productores.	<ul style="list-style-type: none"> • 25 asociaciones de productores organizados y fortalecidos. • 01 Central de asociaciones de productores organizada y formalizada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libros de actas • Minutas de constitución • Partidas electrónicas de Registros Públicos • Licencias de funcionamiento • Registro de Aduanas 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de confianza permite la organización de las asociaciones. • Líderes de las asociaciones emprenden la conformación de la empresa exportadora. • Demanda del mercado favorece la constitución de la empresa exportadora.
1400 productores desarrollan sus capacidades en gestión empresarial y mejoran sus capacidades de negociación	<ul style="list-style-type: none"> • 118 Talleres de motivación familiar y empresarial. • 220 talleres de gestión empresarial y comercial al finalizar el proyecto. • Pasantías a empresas comercializadoras. • 02 seminarios sobre procesamiento y comercialización de cuyes. • 600 visitas de asesoría empresarial a las organizaciones de productores. • 02 talleres de emprendimiento para productores de cuyes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de asistencia • Manuales de capacitación • Informes mensuales. • Fotografías • Registro de pasantes • Programas de los seminarios • Afiches 	<ul style="list-style-type: none"> • Participación activa de los productores organizados empresarialmente. • Desarrollo de confianza permite la organización de las asociaciones. • Espíritu de cambio despierta confianza en el grupo.
1400 productores desarrollan sus capacidades de acceso a la información tecnológica de internet y ofertan sus productos.	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de una página Web para la promoción y comercialización de productos. • 05 cursos de Internet para la promoción y comercialización de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de asistencia • Manuales de capacitación • Informes mensuales. • Fotografías • Registro de pasantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Inexistencia de centros de internet en la zona limita la participación de los productores. • Desmotivación por baja de demanda limita la organización evento de

Evaluación final del Proyecto Procuy Wanka | 2011

	<ul style="list-style-type: none">• 15 festivales de promoción del consumo de la carne del cuy al finalizar el proyecto.• 14 participaciones a feria nacional.	<ul style="list-style-type: none">• Programas de los seminarios• Afiches	promoción.
<p>NOTA: Las actividades resaltadas en color amarillo, son actividades nuevas, y las resaltadas en color celeste son actividades que no se realizarán a partir de la fecha que se aprueba la propuesta.</p>			

Evaluación final del Proyecto Procuyl Wanka 2011

Anexo 3 - Ejecución de metas del proyecto

Resultado 1 -

VARIABLE	META FINAL	abr-09			jul-09			oct-09			feb-10			abr-10			jul-10			oct-10			feb-11			sep-11									
		Calificar ejecución	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado								
Resultado 1: Tecnología y capitalización productiva		abr-09	abr-09	abr-09	jul-09	jul-09	jul-09	oct-09	oct-09	oct-09	oct-09	feb-10	feb-10	feb-10	abr-10	abr-10	abr-10	abr-10	jul-10	jul-10	jul-10	jul-10	oct-10	oct-10	oct-10	oct-10	feb-11	feb-11	feb-11	feb-11	sep-11	sep-11	sep-11	sep-11	
1.1.1. Talleres de motivación	120		120	100%	NP	127	106%	147	NC	127	86%	191	C	139	72%	191	C	149	77%	191	C	163	86%	191	C	171	90%	191	C	181	94.80%	191	C	187	94.83%
1.1.2. Talleres de planificación de la producción.	80	C	81	101%	NP	82	103%	107	NP	102	95%	88	NC	111	126%	88	NP	112	127%	88	NP	112	127%	88	NP	112	127%	88	NP	112	127.27%	88	NP	94	107.00%
1.1.3. Visitas de beneficiarios	1400	C	1363	97%	NC	1388	99%	2302	NP	1388	60%	2302	C	1590	72%	2302	C	1590	72%	2302	C	1745	79%	2302	NC	1847	84%	2302	NC	1847	83.90%	2302	NP	2314	105.00%
1.2.1. Talleres del plan de producción de reproductores	5	C	6	120%	NP	6	120%	5	NP	6	120%	7	NP	6	86%	7	NP	6	86%	7	NP	6	86%	7	NP	6	86%	7	NP	6	86.70%	7	NP	6	86.70%
1.2.2. Instalación de 1000 cuyes reproductores del Banco de Germoplasma	1000	NC	500	50%	NP	500	50%	1000	NP	500	50%	500	ANULADA	500	100%	42 meses	C	3	7%																
1.3.1 Talleres para la instalación de un sistema de crédito	5	NC	2	40%	NP	2	40%	5	NP	2	40%	5	NC	4	80%	5	NP	4	80%	5	NP	4	80%	5	NP	4	80%	5	NP	4	80.00%	5	NP	4	80.00%
1.3.2 Administrar una cartera de créditos	2228	NC	94	4%	NC	207	9%	1400	NP	300	22%	1159	NC	374	32%	1159	NC	416	32%	1159	NC	420	36%	1159	NC	420	36%	1159	NC	420	36.22%	1159	NP	420	36.22%
1.4.1. Realizar 06 talleres para la instalación del Comité de Expertos (*)	6	NC	1	17%	NP	1	17%	6	C	3	50%	4	ANULADA	5	125%	4	C	5	125%	4	NC	5	125%	4	NC	5	125.00%	4	NC	5	125.00%	4	NP	4.00	100.00%
1.4.2. Administración de 60 unidades empresariales de cuyes (**)	60	NC	0	0%	NC	0	0%	60	NP	15	25%	15	ANULADA	15	100%	15	NP	15	100%	15	NP	15	100%	15	NP	15	100%	15	NP	15	100.00%	15	NP	15	100.00%
1.4.2 Realizar dos programas de capacitación																																			
1.4.4 Monitoreo y auditoría de las granjas empresariales																																			
1.5.1. Cursos talleres especializados	22	C	96	436%	C	108	491%	348	NC	113	32%	298	C	123	41%																				
1.5.2 Charlas de reforzamiento	1700	NC	182	11%	NC	398	23%	1700	NC	531	31%	749	NC	628	94%	749	C	730	94%	749	C	817	109%	749	C	878	117%	749	C	935	125.00%	749	C	1050	142.00%
1.5.3. Realizar encuentros	6	NC	1	17%	NC	1	17%	4	NP	3	75%	4	ANULADA	3	75%	1	NP	3	75%	1	NP	4	40%	1	NP	7	400%	1	NP	7	700.00%	1	NC	14	1400.00%
1.5.4. 06 pasantías que permitirán mejorar la capacidad técnica	6	C	13	217%	C	20	333%	20	NP	21	105%	32	NP	21	66%	32	C	23	66%	32	C	30	94%	32	C	32	100%	32	C	44	137.50%	32	C	54	169.00%
1.5.5. 03 Seminarios Regionales sobre Producción de cuyes mejorados.	3	NC	0	0%	NP	0	0%	3	NP	0	0%	2	C	1	50%	2	NP	1	50%	2	NP	1	50%	2	NP	1	50%	2	NP	1	50.00%	2	NC	2	100.00%
1.5.6. Visitas de asistencia técnica	31500	NC	2827	9%	NC	5508	19%	16708	C	7942	48%	17108	NC	9248	54%	17108	NC	10576	62%	17108	C	12157	71%	17108	C	13661	79%	17108	C	15034	87.90%	17108	C	18515	108.00%
1.2.3 Instalación o acondicionamiento de 1400 granjas familiares comerciales												1400	NP	201	14%	1400	C	434	31%	1400	NC	451	32%	1400	NC	514	37%	1400	NC	575	41.07%	1400	NC	775	55.00%
1.2.4. Instalación o mantenimiento de 280 has. O asociación												280	NP	100	36%	280	NC	125	45%	280	NC	151	54%	280	C	182	65%	280	C	230.38	82.28%	280	NC	316.38	114.00%
1.2.5. Instalación o mejoramiento de de 3,500 pozas de cuyes en 1,400 granjas												3000	NP	1500	43%	3000	C	2168	62%	3000	C	3697	106%	3000	C	4935	141%	3000	C	5303	168.70%	3000	C	6811	246.00%
1.2.6. Mejorar la calidad genética de 28,000 cuyes hembras reproductoras												28000	NP	9000	32%	28000	C	13102	47%	28000	NC	14348	51%	28000	NC	17284	62%	28000	NC	20.150	71.96%	28000	NC	30124	108.00%
1.5.1. Cursos de entrenamiento en producción de cuyes mejorados														298	C	155	41%	298	C	200	67%	298	C	233	78%	298	C	233	78.19%	298	C	350	157.00%		
1.2.2 Funcionamiento del centro de producción de reproductores de cuyes con 500 cuyes hembra																			42 meses	C	6	14%	42 meses	C	9	21%	42 meses	C	9	21.42%	42 meses	NC	33	83.00%	

(*) 1.4.1. Realizar talleres de instalación del centro de certificación - septiembre 2011

(**) Certificación de granjas empresariales - septiembre 2011

Evaluación final del Proyecto Procuy Wanka 2011

Resultado 3

VARIABLE	META FINAL	Calificar ejecución	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado	META FINAL REPROGRAMADA	Calificar ejecución del periodo	AVANCE ACUMULADO	% de avance acumulado								
Resultado 3: Gestión empresarial competitiva		abr-09	abr-09	abr-09	jul-09	jul-09	jul-09	oct-09	oct-09	oct-09	oct-09	feb-10	feb-10	feb-10	feb-10	abr-10	abr-10	abr-10	abr-10	jul-10	jul-10	jul-10	jul-10	oct-10	oct-10	oct-10	oct-10	feb-11	feb-11	feb-11	feb-11	sep-11	sep-11	sep-11	sep-11
3.1.1 Organización y formalización de 35 asociaciones de productores	35	NP	0	0%	NC	0	0%	35	C	10	28.57%	25	C	20	80.00%	25	C	25	100.00%	25	C	10	40	25	C	14	56.00%	25	C	56	224.00%	25	C	21	84.00%
3.1.2 Organización y formalización de una empresa comercializadora	1	NP	0	0%	NP	0	0%	1	NP	0	0%	1	NC	0	0%	1	NP	0	0%	1	NC	0	0	1	NP	0	0%	1	NP	0	0%	1	NP	2	200.00%
3.2.1 50 talleres de liderazgo y motivación empresarial	50	NP	0	0%	C	55	110%	65	NP	55	84.61%	118	C	58	49.20%	118	NC	63	53.38%	118	C	73	61.9	118	C	83	70.34%	118	C	83	70.34%	118	C	236	200.00%
3.2.2 600 talleres de gestión empresarial y comercial	600	NP	0	0%	NC	0	0%	240	C	60	25.00%	240	NC	84	35.00%	220	NC	108	48.00%	220	C	140	63.7	220	NC	168	76.82%	220	NC	189	85.9%	220	C	189	85.9%
3.2.3 06 pasantías en gestión comercial y de exportación	6	NP	0	0%	NP	0	0%	3	NP	0	0%	2	C	1	50.00%	3	NP	0	0.00%	3	NP	0	0	3	NP	0	0.00%	3	NP	0	0.00%	3	NP	-	0.00%
3.2.4 03 seminarios regionales sobre procesamiento y comercialización de cuy	3	NP	0	0%	NP	0	0%	3	NP	0	0%	2	NP	1	50.00%	2	NP	1	50.00%	2	NP	1	50	2	NP	1	50.00%	2	NP	1	50.00%	2	C	2	100.00%
3.2.5 600 visitas de asesoría empresarial a organizaciones de productores	600	NP	0	0%	NC	0	0%	600	C	113	18.83%	600	C	188	31.33%	600	C	264	44.00%	600	C	344	57.3	600	NC	411	68.50%	600	NC	456	76.00%	600	C	604	101.00%
3.3.1 Desarrollo de una página web para la promoción y comercialización de cuyes	1	NP	0	0%	NP	0	0%	1	NP	0	0%	1	C	1	100.00%	1	NP	1	100.00%	1	NP	1	100	1	NP	1	100.00%	1	NP	1	100.00%	1	C	1	100.00%
3.3.2 40 cursos de internet para la promoción y comercialización de productos	40	NP	0	0%	NC	0	0%	40	NC	4	10.00%	40	C	9	22.50%	5	NP	4	80.00%	5	NP	4	80	5	NP	4	80.00%	5	NP	4	80.00%	5	NP	4	80.00%
3.3.3 06 festivales de promoción del consumo de carne de cuy	6	C	1	16.70%	NC	2	33.33%	6	C	4	66.66%	15	NC	4	26.70%	15	NC	4	26.66%	15	C	7	46.7	15	NC	8	53.33%	15	NC	9	60.00%	15	NC	12	80.00%
3.3.4 06 participaciones en fiestas nacionales (EN OCT. 2010 DICE LOCALES)	6	C	1	16.70%	NC	1	16.70%	6	C	2	33.33%	14	C	3	21.40%	14	NC	3	21.42%	14	C	7	50	14	NC	8	57.14%	14	C	11	78.60%	14	C	14	100.00%
3.2.6 02 talleres de emprendimiento para productores de cuy												2	NP	0	0.00%	2	NP	0	0.00%	2	NP	0	0	2	NC	0	0.00%	2	NC	0	0.00%	2	NC	-	0.00%

Anexo 4 - Marca CUY ANDINO



PROCUY WANKA

Promueve



CUY ANDINO

Cuyes del valle del Mantaro

ÁREA DE COMERCIALIZACION

CENTRO DE VENTAS

FUJO : 064 - 201613

TELEFAX : 064 - 223261

CELULAR : 01 - 990321422 RPM # 308847

: 04 - 964419199 RPM # 558323

Av. Francisco Solano N° 290 - 292 Apartado postal 53. SAN CARLOS - HUANCAYO - PERU.
Email: PROCUYWANKA@hotmail.com

Anexo 5 - registro aporte municipal a actividad

ACTA DE ENTREGA

En la localidad SANTA ROSA DE OCOPA, a los 24 días del mes de AGOSTO del 2010, la Municipalidad DISTRITAL DE SANTA ROSA DE OCOPA, en cumplimiento al convenio establecido con el proyecto "Tecnología de producción y comercialización de carne de cuy procesada en las micro cuencas cunas y Pariahuanca para el mercado nacional y de exportación - Procuy Wanka", otorga a:

La Asociación de Productores de Cuyes Ecológicos "SEÑOR DE LOS HILAGROS", los siguientes bienes y recursos económicos (valorizados), que a continuación se describen:

- | | | |
|---|-----|-------------------|
| 1) Aporte para el desarrollo de Ferias y Festivales | SI. | _____ |
| 2) Aporte para pasantías | SI. | <u>200.00</u> |
| 3) Aporte para la implementación de granjas | SI. | _____ |
| 4) Aporte para instalación de pastos | SI. | _____ |
| 5) Aporte para encuentro de productores | SI. | _____ |
| 6) Aporte de local institucional y útiles de escritorio | SI. | <u>112.50</u> |
| 7) <u>Aporte Capacitación de Gastronomía</u> | SI. | <u>200.00</u> |
| 8) _____ | SI. | _____ |
| TOTAL | | SI. <u>512.50</u> |

ENTREGUE CONFORME:



Municipalidad Distrita
Santa Rosa de Ocopa
[Signature]
Humberto R. Pizarro Sarapuro
Alcalde

RECIBI CONFORME:

[Signature]