



PERÚ

Ministerio  
de la Producción



CTB PERÚ AGENCIA BELGA  
DE DESARROLLO

# Crea tu empresa

Documento ampliado  
de negocio para la  
**ficha 4**



## Crianza de cuyes



UNIVERSIDAD  
DEL PACÍFICO

## Crianza de cuyes

### a) ¿Cuál es el modelo de negocio?

Desde hace siglos, la crianza y consumo de cuyes es una costumbre muy arraigada en la cultura andina. Sin embargo, debido al crecimiento de las ciudades y la migración del campo a la ciudad, muchas familias han dejado de lado la crianza de estos animales. En las ciudades ya no hay espacio para criarlos en casa y las personas no tienen tiempo para atenderlos, ni darles los cuidados necesarios. Como consecuencia de estos cambios, las personas que gustan de los cuyes se ven en la necesidad de comprarlos en los mercados y, recientemente, también en los supermercados.

Dada esta necesidad, se plantea el negocio de criar y comercializar cuyes vivos de raza “Perú” y de raza “Inti”, con un peso aproximado de 900 gramos por cuy. Estos animales se venderían a los puestos del mercado local, en ciudades importantes de provincia, o directamente a los restaurantes campestres de sus alrededores. Se trata de cuyes de gran calidad y sabor agradable al paladar.

Los cuyes se venderían vivos y se distribuirían de manera directa a restaurantes y centros recreacionales turísticos y campestres. También se venderán de manera directa a las familias, mediante la participación en diversas ferias agropecuarias.

### b) Productos y servicios ofrecidos.

El producto se define como cuyes vivos, previamente seleccionados, y criados con los estándares más altos de salubridad y un cuidadoso proceso selectivo en las diversas etapas de desarrollo del cuy: empadre, gestación, parto, lactación, destete, castrado, recría y selección de animales para la venta.



El servicio consiste en entregar los productos en el lugar y en el momento que el cliente lo requiera. Los cuyes serán transportados en jabas especiales y entregados en los mercados, los restaurantes y en cualquier otro lugar que el cliente solicite. Se realizará el servicio de despacho los 365 días del año, brindado un trato muy familiar y personalizado.

De acuerdo con las necesidades del cliente, también se podrá vender el animal beneficiado. En todos los casos, el pago por los cuyes será por adelantado o al contado. Eventualmente, dependiendo del volumen de compra y de la relación con el cliente, se podrá recibir un pago diferido a 8 días. No se podrá repartir cuyes a un cliente cuya deuda no haya sido cancelada.

## c) ¿Quiénes serán los clientes?

Se han identificado 2 segmentos de mercado:

1. **Restaurantes, recreos campestres y turísticos:** estos locales no cuentan con el espacio suficiente ni con las condiciones de salubridad necesarias para la adecuada crianza de estos animales. El negocio de los restaurantes es tener la variedad y calidad de productos que requiere el cliente, con una excelente atención. Por ello, no pueden distraer sus esfuerzos en la crianza y el cuidado de cuyes. Además, siendo muy delicada la crianza de estos animales, no deberían estar en contacto con los clientes.
2. **Consumidor final:** representado por familias que consumen carne de cuy y suelen comprarlo en los mercados de la zona. Este segmento es bastante amplio, ya que se sabe que el consumo per cápita en algunas zonas del país llega a ser de 35 kilos de carne de cuy al año.

En cualquiera de los casos, el cliente le da gran importancia a la calidad de la carne, al sabor y al precio del producto. Es un público muy exigente y dispuesto a pagar por la calidad de un buen producto.

En algunos casos, el ama de casa está dispuesta a pagar por kilo más que el dueño de un restaurante. Por ello, es importante lograr un equilibrio entre estos dos públicos. Mientras que los restaurantes compran grandes volúmenes pero regatean precio, las amas de casa buscan productos de excelente calidad y están dispuestas a pagar un precio superior al promedio del mercado.

## d) La propuesta de valor.

**Oportunidad:** la crianza de cuyes en el nivel doméstico ha disminuido; sin embargo, las personas siguen demandando estos animales. Al perderse la costumbre de criar estos animales en los domicilios o zonas urbanas, los consumidores deben adquirirlos en los mercados o consumirlos directamente en los restaurantes de la zona. El surgimiento de nuevas universidades ha contribuido con una mayor oferta de técnicos y profesionales veterinarios y zootecnistas. Ello permite contar con personal capacitado en la alimentación, control sanitario y crianza técnica para el desarrollo de los cuyes con las características deseadas.

La propuesta de valor y la diferenciación con otras empresas está en la **calidad y salubridad de los cuyes**. Se ofrecerá un **animal bien alimentado**, con un **estricto control sanitario**, un servicio de **despacho inmediato** y un **precio competitivo**. Así, se ofrecerán cuyes grandes, sanos y saludables, de sabor agradable y gran tamaño, a buen precio.

Para poder cumplir con la propuesta de valor es necesario poner especial atención en los siguientes aspectos:

- La compra de animales reproductores mejorados debe ser hecha por especialistas (veterinarios o zootecnistas).
- La logística y áreas necesarias para la crianza y reproducción de los animales debe estar cuidadosamente planificada.
- La salubridad y los estrictos controles sanitarios de los animales deben ser constantes.
- El especial cuidado en la alimentación y crianza de los animales le dará un sabor agradable a la carne y se logrará una producción eficiente.
- El mantenimiento de una oferta de animales para la venta en forma escalonada y permanente es indispensable. El mercado no puede ser desatendido. No se pueden perder oportunidades de venta.

- Contar con una clientela que asegure la compra permanente de los cuyes disminuirá los riesgos del negocio.

## e) ¿Cómo llegaremos a los clientes?

Se piensa llegar al cliente a través de un solo canal de venta: la venta directa

- Los cuyes se venderán vivos de manera directa a los clientes principales: restaurantes y recreos campestres y turísticos. Para el traslado de los cuyes se usarán jabas especiales con el fin que no se maltraten los animales y lleguen en buen estado.

De otro lado, para llegar a los consumidores finales (familias locales) se participará en ferias comerciales, de periodicidad semanal y mensual (dependiendo de la oferta de productos), dirigidas a la población en general. También se venderá, de manera directa, a los puestos de los mercados locales.

## f) ¿Cómo generar ingresos para el negocio?

Un buen proceso de alimentación y una rigurosidad en el proceso sanitario aseguran la calidad de la carne. Una vez que el producto sea conocido y reconocido por el público como carne de excelente calidad, la empresa estará en las condiciones de poder cobrar por kilo un 10% más que el precio promedio del mercado.

Los clientes están dispuestos a pagar un Sol más por kilo de cuy, siempre que el producto y el servicio sean de excelente calidad.

Para posicionar los cuyes y el servicio de reparto como de excelente calidad es necesario considerar los siguientes aspectos:

- Reforzar las bondades del proceso alimenticio, lo que brinda un cuy de mayor tamaño y mejor sabor, en menos tiempo y a menor costo.
- Afianzar el concepto del valor agregado del producto que se ofrece, dado el cuidadoso proceso sanitario que se ha tenido en la crianza del cuy.
- Destacar las condiciones higiénicas en las que se transporta el cuy y la oportunidad de las entregas.
- La constante participación en ferias y exposiciones locales y regionales de productos agropecuarios ayudará a posicionar a la empresa como un centro de crianza de animales de excelente calidad.

El precio de venta será de S/. 10.00 el kilogramo, precio que puede ser competitivo y que puede variar dependiendo de la ciudad o región. Se ha determinado el precio tomando en cuenta los costos y considerando el precio de la competencia, así como el valor agregado que se posee.

## g) Los recursos claves para el negocio.

Los recursos clave para el éxito del negocio son los siguientes: la calidad de la infraestructura y del equipo humano.

**En cuanto a la infraestructura**, la empresa requiere para su adecuado funcionamiento lo siguiente:

- Un área para la crianza y habilitación de galpones y áreas verdes con pasto para la alimentación de los cuyes, con acceso a abundante agua y energía eléctrica. Esta área debe estar lo suficientemente aislada y controlada para mantener la salubridad de la granja.
- Un área para la administración, venta y despacho de animales.
- Un área para el almacenamiento de alimentos. Debe contar con los sistemas de control necesarios para evitar el ingreso de roedores.

**En cuanto a los requerimientos de personal**

- Se necesita un técnico especializado en la alimentación y el cuidado de cuyes. La adecuada alimentación, crianza y reproducción de los cuyes es el factor más relevante en el negocio. Será responsable de planear, dirigir y controlar el proceso de la crianza de cuy.

- El encargado de ventas será responsable de vender y distribuir los cuyes a los diversos puntos de venta, así como de la búsqueda de nuevos clientes y el mantenimiento de los clientes actuales.
- Se necesita un administrador que sea responsable del manejo operativo, comercial y administrativo de la empresa. Velará por la marcha de la empresa, gestionará los requerimientos de capital, la compra de cuyes, alimentos y otros insumos; controlará el registro de las operaciones, el pago de la planilla, el pago de impuestos, el pago a proveedores, la cobranza de las ventas; planificará la compra de reproductores y hará una planificación de la producción en coordinación con el técnico. Además, supervisará el desempeño del técnico y del vendedor.

En cuanto a requerimiento de capital Para llevar a cabo este negocio se requiere una inversión de S/. 14,194.00, que incluye no solo la adquisición de materiales, herramienta y equipos, la habilitación del terreno para las diversas áreas que requiere la empresa; sino también un capital de trabajo para la compra de 450 cuyes (400 hembras y 50 machos), que serán alimentados y reproducidos para lograr una primera venta anual de 4,017 cuyes. Este capital podrá ser aportado por los socios del negocio y/o obtenerlo

mediante un préstamo financiero. Si se solicita un préstamo, es necesario comenzar con un número mayor de reproductores, para poder tener más animales, lograr mayores ventas y, así, cumplir con el pago de intereses y capital del préstamo.

## h) Las actividades claves para el negocio.

Las actividades claves para el negocio de crianza de cuyes son las que están vinculadas al proceso productivo y al adecuado transporte de los animales a los clientes. Para el éxito del negocio debe tomar en consideración lo siguiente:

- Garantizar y asegurar, en un primer momento, la compra óptima de los animales reproductores, que permitirá obtener cuyes con carne de calidad y un adecuado peso. Los animales deberán ser instalados y acostumbrados a su nuevo hábitat.

*Un control minucioso y preciso de la cantidad y calidad de los alimentos, así como de las condiciones de salubridad de los animales, es fundamental. Una enfermedad podría matar a todos los animales en menos de 48 horas.*

- Mantener una higiene y cuidado permanente en el manejo de los cuyes, y en su eventual posterior beneficio.

- Eficiencia en el proceso de crianza para disminuir costos y así mantener precios competitivos y una rentabilidad interesante para el empresario.
- Contar con un ambiente adecuado y destinado a la implementación de galpones para la crianza; y otro donde se cuente con áreas verdes de alfalfa y pasto para una adecuada alimentación.
- Llevar una adecuada planificación del proceso reproductivo de los animales, con la finalidad de generar animales para la venta en forma escalonada y permanente.
- Generar una marca que identifique la calidad de los cuyes de la granja. Darle a la empresa una identidad propia.
- Contar con una clientela que asegure la compra permanente de los cuyes, para lo cual se realizará una búsqueda constante de clientes y se ampliará la red de distribución.

## Proceso productivo

Se debe contar con un área amplia y ventilada que estará dividida en galpones para cada etapa del proceso de crianza y desarrollo del cuy; es decir, habrán galpones para el empadre, la gestación y parto, la lactación, la recria (luego de destetar las crías y separarlos por sexo) y, finalmente, la selección de cuyes para

la venta y/o para la reproducción. Es importante contar con un mínimo de infraestructura: galpones o jaulas para el cuidado y crianza de los animales.

El proceso productivo, en general, considera los siguientes pasos:

1. Empadre, hacer que los machos se junten con las hembras para que estas se empareñen.
2. Separar a las hembras preñadas a espacios más calmados y tranquilos para su adecuada gestación y evitar golpes y maltratos.
3. La lactancia, proceso en el cual las hembras necesitan una mejor calidad de alimentación durante las primeras 2 semanas, para que puedan alimentar a las crías de manera adecuada.
4. El destete y la separación de las crías por sexo; estas se separan de las madres y se colocan en galpones diferentes, según el sexo, con el fin que terminen su desarrollo y crecimiento.
5. La selección de crías, tanto para la venta como para el reemplazo de reproductores, machos y hembras.
6. La distribución de los animales para la venta, luego de haberlos pesado.

Las especificaciones técnicas que se deben considerar para mantener un adecuado control del tiempo en todo el proceso productivo son las siguientes:

Tasa de fertilidad	90%
Tasa de mortalidad	14%
El período de gestación	67 días
Partos/años	4
Cabezas/parto	2.5 crías
Período de engorde	59 días
Período de saca	90 días
Número de partos óptimos por hembra	De 5 a 6 partos

- El costo unitario de producción del cuy es de S/. 7.31 por unidad. Este costo incluye los costos fijos y variables directos, asociados a la producción (alimentación, cuidados, supervisión). Algunas políticas que se deben tomar en cuenta son:
  - Estandarizar los procesos con el fin de obtener una calidad óptima y uniforme en todos los productos.
  - Cumplir con los tiempos predeterminados para cada etapa del proceso, sobre todo para evitar el empadre entre familia de cuyes.
  - Incorporar nuevos reproductores cada 2 años.
  - Desarrollo de un sistema de control de inventarios que permita contar con los insumos necesarios en el momento y cantidad que se requiera para cada galpón.

- Desarrollo de un sistema de control de calidad estricto con estándares, pesos y medidas para la alimentación de los animales en cada etapa de su desarrollo.

Los que deseen incursionar en este negocio deben tener en cuenta lo siguiente:

- Deben asociarse con una persona que sepa del manejo de cuyes, de esta manera se evitan pérdidas innecesarias.
- De no contar con experiencia en el rubro, se sugiere seguir una capacitación sobre el tema. Para ello, se recomienda acudir al INIA (Instituto Nacional de Investigación Agraria), que brinda amplia información, cursos de capacitación y otros vinculados a la crianza de cuyes.

Asociarse con una persona conocedora del tema proporciona un gran capital de conocimiento y experiencia, lo que genera una fortaleza adicional cuando se inicia este negocio. Sin embargo, adquirir el conocimiento sobre el cuidado y crianza de cuyes, si bien significará un costo adicional para el emprendedor, es también valioso para él, ya que podrá estar al tanto de todos los detalles que implica dicho trabajo. Ello requerirá algo de tiempo, pero es de fácil aprendizaje y ayudará a implementar de manera exitosa y rápida lo requerido para el negocio de crianza y venta de cuyes.

Asimismo, es importante que se esté permanentemente informado sobre los requerimientos para el cuidado de cuyes: alimentación, enfermedades, atención, mejoramiento de razas, entre otros. El INIA es también una de las instituciones más recomendadas para ello.

## i) Socios y aliados estratégicos.

Para la empresa, sus aliados estratégicos principales son:

### 1. Proveedores.

El INIA, en donde se pueden adquirir los reproductores y que actúa como una fuente de información permanente y actualizada en la crianza de cuyes. En diferentes ciudades del Perú hay una oficina de dicha institución que puede brindar toda la información para la crianza y cuidado de los cuyes.

### 2. Instituciones financieras.

Si el empresario y/o sus socios necesitan un capital inicial o capital de trabajo para iniciar su empresa, o bien requieren dinero para hacer crecer su negocio, pueden acudir a los bancos, financieras, cajas rurales o edpymes locales, que brindan varios productos y servicios especiales para los que recién inician una empresa. Es importante conocer toda la información disponible y comparar los productos que ofrecen, así como las tasas de interés por los préstamos que otorgan.

## 3. Clientes.

### a) Los restaurantes, recreos campestres y turísticos.

Este vínculo puede crearse con la finalidad de asegurar al restaurante un producto de calidad y excelentes condiciones de higiene. El restaurante promocionará el consumo de los cuyes de esta granja en particular, haciendo alusión a la proveniencia del animal. Es importante que se haga un listado de todos ellos, armar una base de datos que incluya la siguiente información:

- Dirección
- Teléfono
- Nombre del administrador o gerente
- Qué público atiende
- Qué posición ocupa en el mercado

Toda esta información será de utilidad para diseñar una estrategia de acercamiento para cada una de dichas instituciones, y determinar el tipo de negociación o canje que se realizará con cada una de ellas.

### b) Asociaciones de productores de la región.

Con este vínculo, la empresa puede aportar conocimientos a los productores artesanales en el proceso de crianza y lograr una asociación que promueva el consumo de cuyes. Un mayor consumo representa una oportunidad para todos los productores de cuyes. Es importante que se haga un listado de todos ellos y armar una base de datos con información básica.

Las asociaciones son importantes porque:

- Se establecen vínculos y alianzas comerciales para poder abastecer a compradores más grandes.
- Genera posibilidades de incrementar las ventas a otros mercados.
- Se comparten conocimientos sobre la crianza y cuidado de cuyes.
- Las asociaciones realizan campañas de orientación y capacitación que fortalecen el conocimiento de los emprendedores.
- Las asociaciones brindan un soporte de importancia para los empresarios que recién se inician en el negocio, pues su experiencia es altamente valiosa.

## j) ¿Cómo es la estructura de costos en este negocio?

La estructura de costos anual para una granja de cuyes es la siguiente:

<b>COSTO DE PRODUCCIÓN (1)</b>	<b>Costo anual en Nuevos Soles</b>
Costos fijos (depreciación, mantenimiento de equipos, agua, luz, teléfono)	2,092.40
Costos variables (alimentación cuyes, mano de obra cuidador, movilidad)	26,158.36
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>S/. 28,250.76</b>
<b>COSTO DE VENTAS (2)</b>	<b>Costo anual</b>
Costos fijos (materiales de promoción)	1,200.00
Costos variables (sueldo vendedor)	7,848.00
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>S/. 9,048.00</b>
<b>COSTO DE ADMINISTRACIÓN (3)</b>	<b>Costo anual</b>
Costos fijos (sueldo del personal administrativo, útiles de escritorio)	10,984.00
<b>COSTO TOTAL ANUAL (1+2+3)</b>	<b>S/. 48,282.76</b>

Cabe señalar que los costos variables representan, aproximadamente, el 80% del costo unitario de cada cuy. Por ello, las necesidades de capital de trabajo, es decir de dinero para la crianza y el engorde de los animales, es alto.

## k) ¿Cuál es el monto de inversión inicial?

Para llevar a cabo este negocio se requiere de una inversión inicial de **S/. 14,194.00**

El plan de inversión incluye lo siguiente:

Conceptos inicial	Inversión
Adquisición de cuyes reproductores (400 hembras y 50 machos)	8,100.00
Incremento de Reproductores	1,200.00
Mejoramiento de Infraestructura (galpones)	450.00
Maquinarias, equipos y herramientas	612.00
Gastos preoperativos (licencias) Capital de trabajo	200.00
(materiales y mano de obra directa)	3,632.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 14,194.00</b>

## l) Rentabilidad estimada

Con estos datos se calcula que la inversión se recuperaría en el segundo año.

El punto de equilibrio estimado es de 5,169 cuyes al año, el cual se alcanzará a mitad del segundo año. Si se desea lograr antes, es necesario aumentar la producción con una mayor compra de cuyes reproductores al inicio del negocio. Por lo tanto, los requerimientos de capital serán mayores.

Con un precio de venta unitario por kilo de S/. 10.00, se estima una rentabilidad anual de aproximadamente 44% para los primeros 5 años de operación.

## m) ¿Cuáles son los riesgos a tomar en cuenta?

Los principales riesgos de este tipo de negocios son:

- La aparición de alguna plaga que no se haya podido detectar a tiempo y que mate toda la producción de animales.
- Algún problema con la calidad de la carne, lo que genera temor y desconfianza en el consumidor.
- Falta de capital de trabajo para alimentar a los cuyes y controlar la salud de los mismos.



- El ingreso de nuevos competidores antes que la empresa logre posicionarse en la mente de sus clientes como una empresa que ofrece calidad y confianza.
- La reducción de la demanda por problemas económicos o una disminución del poder adquisitivo de las personas.
- Cambios en los gustos y las preferencias de los consumidores, por una mayor tendencia al consumo de carne de pollo.
- Una reducción en el ingreso de los clientes podría disminuir drásticamente el consumo de carne de cuy, pues el kilo de esta carne cuesta el doble que el kilo de pollo.
- Tener un inventario actualizado de medicina para el control sanitario.
- Los animales que no se utilizan para la reproducción deben venderse a los tres meses de edad, ya que a esta edad, con una buena alimentación y un buen manejo, cada animal puede alcanzar hasta un kilogramo de peso vivo.
- Las hembras que no paren dentro de empadre deben ser eliminadas de la crianza, al igual que las que abortan, que no lactan bien a sus crías y que en dos partos consecutivos dieron una sola cría.
- Las hembras de reemplazo deben seleccionarse de las camadas numerosas y con mayor peso al destete y a los tres meses de edad.

## n) **Siga estas recomendaciones.**

Algunas recomendaciones finales que se deben tomar en cuenta y están vinculadas fundamentalmente a la crianza y cuidado de los animales son las siguientes:

- Limpiar diariamente las jaulas o galpones en donde se tienen a los cuyes.
- Los cuidadores responsables de los animales deberán guardar requisitos mínimos de cuidado e higiene: guantes, mascarillas y vestimenta de labores.
- Al igual que las hembras, los reproductores machos deben seleccionarse de camadas numerosas y con pesos extremadamente superiores, tanto al destete como a los tres meses de edad.
- Si se quiere mejorar la crianza se debe comprar reproductores machos teniendo en cuenta el aspecto sanitario del criadero, ya que estos pueden ser portadores de enfermedades infecciosas y parasitarias. Por ello, conviene ponerlos en observación durante 8 a 20 días.

Estar en permanente vigilancia de la salud de los animales. Es importante contar con el apoyo de Instituciones de investigación como el INIA o el Ministerio de Agricultura para que puedan alertar sobre la presencia de plagas o enfermedades que ponen en riesgo la vida de los animales y la salud de los consumidores.

- La formación de los grupos de cría deben de ser homogéneos, tanto en edad como en peso y sexo.
- Cuando los grupos de crías, formados de 10 machos o 15 hembras, cumplan los 3 meses de edad serán seleccionadas, destinando a los animales con mayor peso –con las características ya descritas– como reproductores y el resto para la venta.

- La forma de coger al animal es de suma importancia, pues un manipuleo deficiente puede generar la pérdida de un reproductor de gran valor y, en el caso de las hembras gestantes, ocasionar la muerte o elevar el porcentaje de abortos.
- Evitar la entrada de ratas y ratones a las instalaciones y los depósitos de alimentos, porque puede transmitir enfermedades como la rabia.
- Prohibir la entrada de toda persona ajena al criadero, porque pueden ser portadores de diferentes enfermedades.
- Elaborar un adecuado afiche de ventas que resalte la calidad y el cuidado sanitario que se tiene en todo el proceso de crianza del cuy. Este afiche debe estar expuesto en todos los locales en los que se vende el producto.

Finalmente, si lo que quiere es ofrecer carne de cuy de excelente calidad y a precio competitivo, recuerde que la clave del éxito está en controlar bien sus costos, tener un adecuado manejo sanitario de los animales y contar con un equipo humano que todo el día piense en cómo mejorar los procesos de la empresa para obtener mejores productos a mejores precios.



**Crea tu empresa** Obra completa: 25 fascículos / **Editor:** © Ministerio de la Producción / Editor Principal: Julio Cárdenas Sánchez, Director General de MYPE y Cooperativas. / Coordinador General: Daniel Torres / Comité Editorial: Juan Carlos Cabrera, Jean-Edouard Tromme, Germán Terán. / **Créditos: Desarrollo de contenidos:** Universidad del Pacífico © EMPRENDE UP / Dirección: Karen Weinberger / Elaboración de contenidos: Rosa María Fuchs, Mariella Hernández, Patricia Lay, Socorro Orellana, María Luisa Peña. / Corrección de estilo: Carmen Salas / **Diseño y diagramación:** Jorge Rodríguez

# Crianza de cuyes

Crianza y comercialización de cuyes vivos de raza «Peri» raza «Inti», con un peso aproximado de 900 a 1200 g. Estos animales se venden directamente a restaurantes y restaurantes turísticos. Estos cuyes ofrecen al público un sabor agradable al paladar y un olor agradable.



**Cientes y mercado:**  
Se han identificado 2 tipos de clientes y mercados objetivo:

1. Restaurantes y recreos turísticos.
2. Consumidor final, representantes de familias que consumen carne de cuyes y suelen comprarlo en los mercados.

**Otros datos a considerar:**

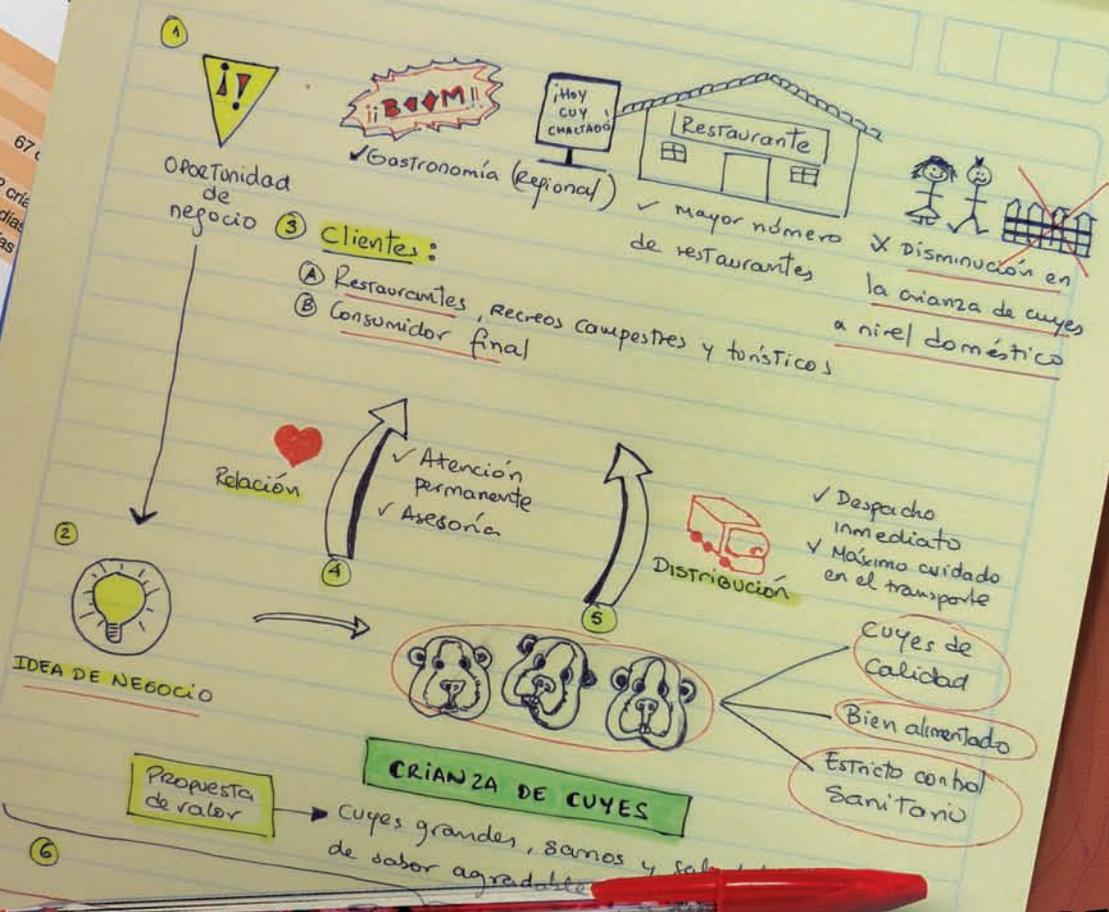
- Tasa de fertilidad: 67%
- Tasa de mortalidad: 2 crías
- Periodo de mortalidad: 59 días
- Partos/año: 90 días
- Cabezas/parto: 1
- Periodo de engorde: 1
- Periodo de saca: 1

## Propuesta de valor

**Oportunidad:** demanda insatisfecha de cuyes en los domicilios o zonas de recreo a la materia prima.

**Personal capacitado:** se debe contar con personal capacitado para el desarrollo de los cuyes con sabor agradable.

**Financiación:** cuyes grandes, sanos y de sabor agradable.



- ACTIVIDADES CLAVES**
- ✓ Comprar buenos animales
  - ✓ Mejora continua
  - ✓ Seguimiento continuo al proceso de crianza
- CÓMO GENERAR INGRESOS**
- ✓ Socios Estables
  - ✓ Asociaciones de productores
  - ✓ INIA
  - ✓ Asociaciones de prestigio
- RECURSOS CLAVES**
- ✓ Infraestructura adecuada
  - ✓ Personal técnico capacitado + 1 buen administrador
  - ✓ Capital de trabajo