

FICHA DE PROYECTO

INFORMACIÓN GENERAL		
Línea de Financiamiento	Concursal	
Concurso	15°	
Línea de Proyecto	Proyectos Productivos Sostenibles	
Código del Proyecto	C-15-25	
Nombre del Proyecto	Fortalecimiento de las Capacidades Productivas Y Articulación Comercial de las Familias Productoras de Maíz Blanco Amiláceo para la generación de Empleo y mejora de los Ingresos Netos en la Cuenca Media del Mantaro, Huancavelica.	
Institución Ejecutora	Centro de estudios y promoción del desarrollo - Desco	
Duración del Proyecto	36 meses	
Fecha de Inicio	01 de Mayo 2016	
Fecha de Término	30 de Abril 2019	
Tipo de Beneficiarios	Personas mayores de edad	
Número de Beneficiarios	300	
Ámbito Geográfico de Intervención	Región:	Huancavelica
	Provincia:	Tayacaja, Huancavelica.
	Distritos:	Pampas, Acostambo, Ahuaycha (Huantaro, Lanza, Mantacra), Acoria, Izcuchaca, Mariscal Cáceres (Larmenta, Izcuchaca, la Mejorada, Pucaticlla, Ambo).
INFORMACIÓN TÉCNICA		
Finalidad	Contribuir a mejorar la calidad de vida de las familias campesinas productoras de maíz blanco amiláceo en la cuenca media del Mantaro de Huancavelica.	
Propósito	<p>Indicador</p> <ul style="list-style-type: none"> • 220 familias productoras de choclo fresco han incrementado sus ingresos netos, pasando de S/. 800 nuevos soles/ha a S/. 4120 nuevos soles/ha, al tercer año del proyecto. • 80 familias productoras de maíz grano seco han incrementado sus ingresos netos, pasando de S/. 3120 nuevos soles/ha a S/.5650 nuevos soles/ha al tercer año del proyecto. • 24 empleos permanentes utilizados en 110 hectáreas de cultivo de maíz blanco amiláceo tipo cusco destinado a maíz choclo, a partir del 3er año del proyecto. • 20 empleos permanentes utilizados en 40 hectáreas de cultivo de maíz blanco amiláceo tipo cusco destinado a maíz en grano seco, a partir del 3er año del proyecto. • 80 productores comercializan 232 toneladas de maíz blanco amiláceo tipo cusco en grano seco seleccionado y de calidad, de manera organizada durante el proyecto (42 Tn el primer año, 90 Tn el segundo año y 100 Tn al tercer año). • 220 productores comercializan 5107 toneladas anuales de manera directa y competitiva a mercados nacionales durante el proyecto (937 el primer año, 1950 el segundo año y 2220 al tercer año). 	
Componentes	<p>Indicador</p> <ul style="list-style-type: none"> • 300 productores mejoran sus conocimientos en gestión empresarial al primer año del proyecto. • 300 productores aplican estrategias para la gestión de su unidad productiva (manejo de registros costos, producción, 	
1. Productores de maíz y sus organizaciones implementan estrategias empresariales en sus unidades productivas.		

FICHA DE PROYECTO

	<p>plan de negocios, ingresos y egresos) a partir del segundo año del proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 04 organizaciones de productores formalizados, cuentan con herramientas de gestión y acceden a servicios de apoyo en la gestión productiva, comercial e innovación de tecnología al tercer año del proyecto.
2. Mayor productividad y calidad de las unidades productivas de maíz blanco amiláceo tipo cusco.	<ul style="list-style-type: none"> • 220 productores incrementan su rendimiento promedio de maíz blanco amiláceo tipo cusco de 9500 kg/ha a 14800 kg/ha al tercer año del proyecto (12500 kg/ha al primer año, 13 000 kg/ha al segundo año y 14800 kg/ha al tercer año). • 80 productores incrementan su rendimiento de grano seco de 1900 a 2500 kg/ha de maíz blanco amiláceo tipo cusco al finalizar el proyecto (2100 kg/ha al primer año, 2250 kg/ha al segundo año y 2500 al tercer año). • 300 productores con el uso de semillas seleccionadas de maíz blanco amiláceo tipo cusco han mejorado la calidad de producto en términos de número de hileras, peso y tamaño por mazorca (volúmenes de 1ra, 2da y 3ra categoría), comercializando el 20% de su producción con estándares de calidad e inocuidad alimentaria al finalizar el proyecto.
3. Mejores mecanismos y estrategias de comercialización organizada.	<ul style="list-style-type: none"> • 04 organizaciones fortalecidas y formalizadas realizan ventas organizadas a empresas procesadoras y exportadoras con contratos de compra y venta al tercer año del proyecto. • 300 productores realizan ventas en mejores condiciones comerciales, mejorando sus precios, pasando de S/kg 0.5 a S/.Kg 0.65 en el maíz en choclo fresco y de S/ 3.8 a 5.2 en el maíz en grano seco al finalizar el proyecto. • 300 productores cuentan con logística comercial para cumplir con los requisitos del mercado y amplían su acceso comercial a través de potenciales compradores.
Productos	Indicador / Actividades
1.1 Beneficiarios productores de maíz blanco amiláceo identificados, informados y seleccionados.	<ul style="list-style-type: none"> • 300 productores que cumplen requisitos de evaluación, seleccionados como beneficiarios del proyecto al tercer mes del proyecto.
1.2 Beneficiarios fortalecidos gestionan empresarialmente sus unidades productivas.	<ul style="list-style-type: none"> • 300 productores conocen y aplican herramientas para la gestión y monitoreo de sus unidades productivas durante el proyecto (100 al finalizar el primer año, 200 al finalizar el segundo año y 300 al tercer año). • 300 Unidades productivas cuentan con planes de negocio según la orientación de su producción de maíz blanco amiláceo tipo cusco (fresco o seco) durante el proyecto (150 el primer año y 300 el segundo año).
1.3 Productores organizados acceden a servicios de apoyo en producción y comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> • 30 promotores con competencias técnicas mejoradas brindan servicio en control sanitario y seguimiento de la producción del cultivo de maíz amiláceo al tercer año del proyecto. • 04 organizaciones de productores debidamente formalizadas, cumplen los requisitos para acceder a fondos de financiamiento (02 al segundo año y 02 al tercer año).
2.1 Productores beneficiarios con competencias técnicas fortalecidas para el manejo adecuado del maíz blanco amiláceo tipo Cusco.	<ul style="list-style-type: none"> • 300 productores conocen y mejoran el manejo técnico del cultivo de maíz blanco amiláceo tipo Cusco con buenas prácticas agronómicas y manejo integrado de plagas durante el proyecto (100 al primer año, 250 al segundo año y 300 al tercer año). • 150 hectáreas implementan mejoras en el cultivo de maíz blanco amiláceo tipo Cusco, en las labores culturales con BPA y manejo integrado de plagas, durante el proyecto. (75 hectáreas al primer año, 150 ha al segundo año y 150 año al tercer año).
2.2 Unidades productivas con	<ul style="list-style-type: none"> • 150 hectáreas implementan mejoras en su potencial productivo

FICHA DE PROYECTO

<p>insumos y tecnología adecuadas para producir maíz blanco amiláceo tipo cusco mejorada.</p>	<p>con semillas e insumos de calidad durante el proyecto (75 al primer año, 150 al tercer año).</p> <ul style="list-style-type: none"> • 300 productores aplican técnicas que le permiten obtener productos inocuos que cumplen con los estándares mínimos requeridos para la alimentación durante el proyecto (150 al segundo año y 300 al tercer año).
<p>2.3 Beneficiarios con competencias técnicas para el tratamiento post cosecha del cultivo del maíz blanco amiláceo tipo cusco.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 300 productores conocen y aplican técnicas de cosecha y post cosecha al segundo año del proyecto (100 en el primer año, 200 en el segundo año y 300 al tercer año). • 100 toneladas de maíz en grano seco es seleccionado, clasificado y ensacado en el tercer año del proyecto.
<p>3.1 Beneficiarios y sus organizaciones con competencias técnicas para la comercialización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 04 organizaciones formalizadas y fortalecidas para aplicar estrategias de negociación en procesos de venta organizada al segundo año del proyecto. • 300 beneficiarios con capacidades y herramientas para el desarrollo de estrategias de comercialización organizada durante el proyecto (100 el primer año, 200 al segundo año y 300 al tercer año).
<p>3.2 Beneficiarios acceden a logística de comercialización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 300 productores beneficiarios con logística comercial desarrollada acceden a negociar sus productos de manera directa y fijan precio por calidad de producto (por calibres en grano seco y venta por kilo de producto en fresco y grano seco) durante el proyecto (100 al primer año, 200 al segundo año y 300 al tercer año)
<p>3.3 Productores de maíz amplían su acceso al mercado en mejores condiciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 04 organizaciones, representantes de los productores, amplían contactos comerciales con potencial de compra a través de la participación a espacios de negociación e intercambio (ferias, ruedas, wordshop, otros) durante el proyecto. (02 al primer año, 04 al segundo año y 04 al tercer año). • 02 contratos de compra y venta de maíz blanco amiláceo tipo cusco con garantías de comercialización (precio y calidad) al tercer año del proyecto.
INFORMACIÓN FINANCIERA	
Monto Total del Proyecto	S/. 2,177,471.61
Monto Solicitado a FONDOEMPLEO	S/. 1,537,056.89
Fecha de elaboración de la Ficha Técnica	20 de Mayo 2016
Unidad responsable de la elaboración de la Ficha Técnica	Gerencia de Gestión de Proyectos