**Imagen que contiene Código QR

Descripción generada automáticamente**

**PERFIL DE INGRESOS**

**Rubro: Plátano**

**Consultoría**

**DESARROLLO DEL PROGRAMA DE AUTOSOSTENIBILIDAD MEDIANTE USOS PRODUCTIVOS DE LA ELECTRICIDAD EN LA REPÚBLICA DE HONDURAS (PAMUPE)**

**Presentado a:**

**Secretaría de Estado en los Despachos de Energía**

Contenido

[I. Introducción 3](#_Toc126064862)

[1.1. Nombre de la iniciativa del negocio: 3](#_Toc126064863)

[1.2. Resumen ejecutivo 3](#_Toc126064864)

[1.3. Descripción de la situación y problemática actual del rubro 4](#_Toc126064865)

[II. Objetivo general y específicos 5](#_Toc126064866)

[3.1. Objetivo General 5](#_Toc126064867)

[3.2. Objetivos específicos 6](#_Toc126064868)

[III. Descripción del negocio a emprender 6](#_Toc126064869)

[IV. Análisis técnico productivo 7](#_Toc126064870)

[V. Análisis de mercado 8](#_Toc126064871)

[VI. Análisis financiero 9](#_Toc126064872)

[VII. Análisis comparativos 11](#_Toc126064873)

[VIII. Análisis de sostenibilidad 15](#_Toc126064874)

[IX. Anexos 16](#_Toc126064875)

[9.1. Contextualización 16](#_Toc126064876)

[9.2. Documentos adjuntos al perfil de negocios 17](#_Toc126064877)

[9.3. Bibliografía 17](#_Toc126064878)

# Introducción

## Nombre de la iniciativa del negocio:

Cultivo y Comercialización de Plátano:

## Resumen ejecutivo

El perfil de ingreso de producción de plátano cuerno, con sistema de riego por goteo esta propuesto para las regiones productoras de esta variedad principalmente en zonas que oscilan entre 400 y 600 msnm, siendo la zona central, oriente, la costa norte, y oriente del país. Ya que estas zonas reúnen las condiciones agroecológicas para llevar a cabo esta actividad, además ya existen grupos organizados con experiencia en este cultivo teniendo establecidas ya con alianzas estratégicas como bancos, cajas de rurales de ahorro y crédito, aliados comerciales e instituciones que brindan la asistencia técnica y capacitación para la producción y comercialización del producto.

Para la ejecución de este negocio los productores y las organizaciones deberán manejar de manera eficiente las operaciones del cultivo y esto implica también conocimiento de mercado para que de esta manera se puedan negociar precios que permitan estimular el rubro, ingresando más recursos para los socios y de esa manera mejorar el nivel de vida de las familias.

La inversión requerida en el perfil de ingreso, para una hectárea de plátano cuerno con sistema de riego se muestra en la siguiente gráfica:

**Gráfico 1, Inversión de una hectárea del cultivo de plátano**

Se hicieron análisis financieros evaluando el precio de la energía a 6, 11 y 18 L/kWh. Al aumentar el costo de la energía se encontró una disminución en la relación Beneficio Costo (B/C), pero la inversión siguió siendo rentable.

La variación de B/C del Flujo de caja por escenario analizado se puede ver en el siguiente grafico:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Escenario 1: L, 6,00/Kwh. | Escenario 2: L, 11,00/Kwh. | Escenario 3: L, 18,00/Kwh. |
| 1.30 | 1.19 | 1.11 |

Es importante destacar que tanto los productores independientes como a las organizaciones se les debe brindar acompañamiento técnico y capacitación en temas de administración, finanzas, producción y comercialización con apoyo técnico en cada etapa para garantizar la sostenibilidad del negocio buscando como objetivo final el crecimiento de la economía local.

Se pretende implementar fincas de cultivo de plátano, con riego por goteo y con un plan de fertilización y manejo fitosanitario, que sea ejecutado por los interesados, por lo cual se espera darle participación a la población, con un porcentaje del 30% de mujeres, así mismo el involucramiento de los jóvenes, para irlos incorporando a los negocios, con una mira moderna y de mayor transformación.

## Descripción de la situación y problemática actual del rubro

El cultivo de plátano, es un rubro que en los últimos años ha ido en crecimiento debido a que ha disminuido la producción de granos básicos (maíz y frijol) resultado de la caída de los precios de estos productos agrícolas y el aumento de los costos de producción tanto la mano de obra como los insumos.

En el sector rural se encuentran productores independientes como organizados; concentrándose en Grupos Campesinos y familiares, dedicados a este rubro del plátano, los que abastecen el mercado informal, pero existen empresas que se dedican al cultivo del mismo con fines de exportación.

Las empresas grandes, están ubicadas en los grandes valles y zonas planas a lo largo de la zona norte, los cuales generan empleo para vecinos de las comunidades aledañas; contando con los mecanismos de producción y embalaje.

Los pequeños productores, que normalmente abastecen el mercado local o hasta municipal, están ubicados en pequeñas áreas, generalmente cerca de las riberas de los ríos para asegurar contar con la humedad de los suelos para mantener sus cultivos debido a que la mayoría de ellos, no cuenta con un sistema de riego, que le permita tener una plantación con buena productividad, en cantidad, volumen y calidad, por lo cual es una limitante para competir con los exportadores.

Los insumos utilizados para el cultivo del plátano, son caros, razón por la cual no le aplican las raciones periódicas y en cantidad requerida, reflejándose en una fruta de menor calidad. La preparación del área es un aspecto importante ya ello influirá en la calidad de la planta y por ende de la fruta. A la fecha el pequeño productor tiene un mecanismo de venta informal, y no prepara el producto para ofertarlo en el mercado, afectándolo incluso durante el transporte al mercado, razón por la cual percibe pocos ingresos por el cultivo.

La falta del regadío no permita la asistencia permanente y eficaz, para obtener una producción de calidad y de alta productividad. Existen diferentes variedades de plátanos, por lo que es necesario conocer sus requerimientos nutricionales y de humedad, para eficientar su manejo y la obtención de una fruta competitiva, que responda a las exigencias del mercado.

La demanda de plátano, en los diferentes mercados es alta, en las diferentes regiones del país, donde se acostumbra el plátano como bastimento o acompañante con la comida. Además, existen empresas que compran plátano, para procesarlo e industrializarlo, los cuales lo ponen a la venta en presentaciones atractivos, debidamente envasados.

Es importante que para mejorar y eficientar el cultivo del plátano se requiere financiamiento, incorporar innovaciones tecnológicas al proceso, a fin de adaptarse a las dinámicas cambiantes del medio rural y dotarlo de un sistema de riego por goteo móvil y eficiente. De la misma manera se requiere ampliar los conocimientos sobre la producción agrícola en pequeña y mediana escala, en tanto además de la capacitación en materia de producción deben tener más conocimiento administrativo y en comercialización, para que puedan ser competitivos en los mercados, por la globalización de los sistemas agroalimentarios.

# Objetivo general y específicos

## Objetivo General

Fortalecer el cultivo de el plátano, mediante un programa estructurado de manejo empresarial que permita generar mejores ingresos para los productores, con el propósito de satisfacer la demanda a nivel local y nacional, ofreciéndole ventajas y oportunidades con productos de calidad y precios justos apuntando siempre con un enfoque social de protección al medio ambiente.

## Objetivos específicos

* Fortalecer las capacidades de gestión empresarial de los productores proveyéndolas de herramientas financiero-contables que permitan realizar un buen manejo del recurso humano natural mediante un plan sostenible.
* Fortalecer las capacidades productivas de las organizaciones, que les permita incrementar sus ingresos mediante la mejora de fincas, eficientar la producción y comercialización.
* Incrementar los ingresos, mediante la producción de frutas de mayor calidad y productividad.
* Capacitar a los miembros de las organizaciones organizado, para un establecimiento correcto y manejo eficiente del cultivo de plátano.
* Fortalecer la alianza estratégica comercial, financiera y técnica con el mercado identificado.
* Facilitar un sistema de riego por goteo con energía eléctrica para una hectárea, para complementar las necesidades de agua en época seca en el cultivo de Plátano
* Generar empleos temporales de 110 en el primer año en los dos ciclos hasta el quinto año.
* Incluir la participación de la Mujer y los jóvenes en la cadena de valor del plátano.

# Descripción del negocio a emprender

El perfil del proyecto, que se propone consiste en la implementación una hectárea de plátano para pequeñas fincas, acompañado de un manejo adecuado hasta obtener una cosecha en volumen calidad, y comercializarlo de una manera eficaz, para obtener mayores ingresos, asegurando su rentabilidad y rotación adecuada.

El segmento de mercado será; Restaurantes, Hoteles, mercados, supermercados, abarroterías, en la zona urbana y la zona rural. Igualmente están las fábricas que procesan alimentos para ponerlos a la venta, debidamente envasados.

El establecimiento de una finca, con asesoría profesional para su manejo y la y el cumplimiento del Plan de Manejo de la Finca, garantizando altos niveles de, estandarización, eficiencia en los procesos de manejo, embalaje, que permitan entregar un producto atractivo para el cliente y el consumidor

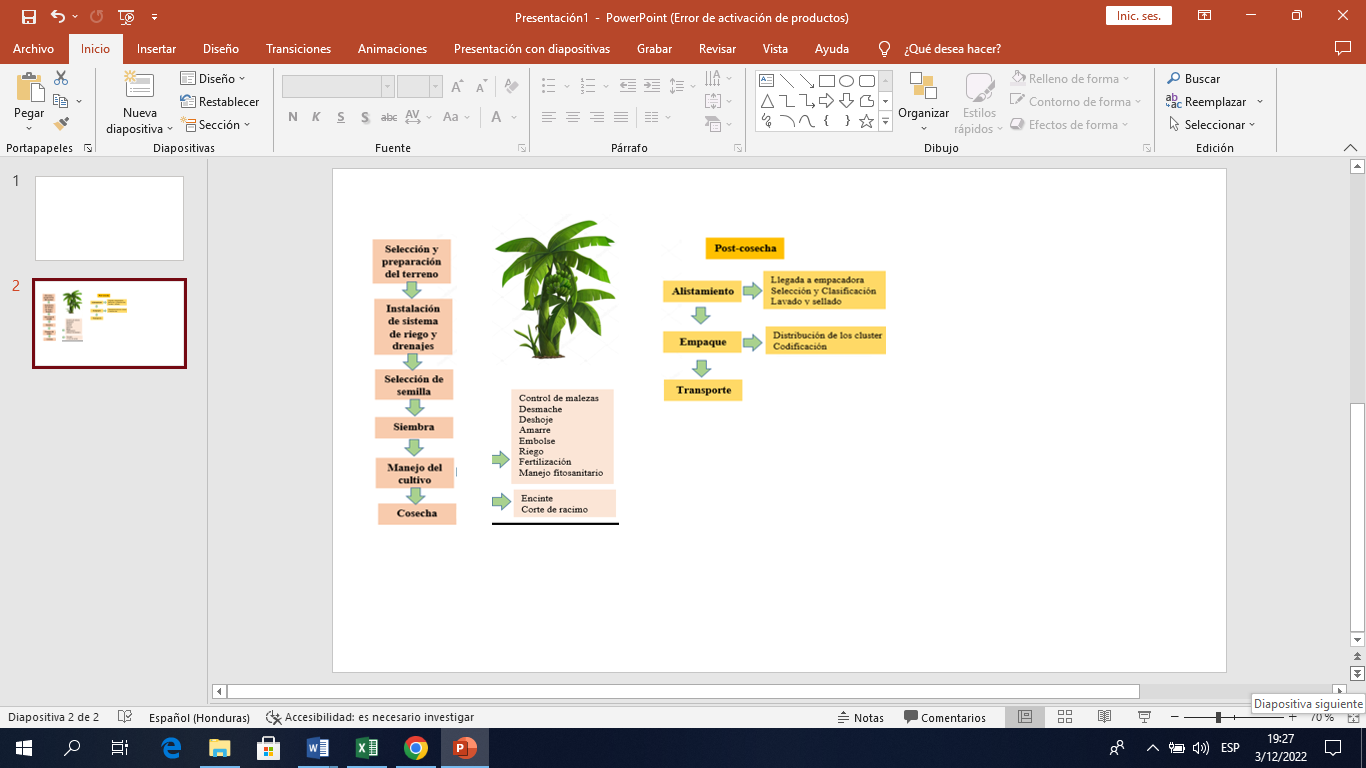
A fin de asegurar el cultivo, se proporcionará un sistema de riego por goteo, para lo cual se le dotará de una bomba de presión de 3 HP, y motor eléctrico, para asegurar el riego del cultivo y eficientar la fertilización, mediante la práctica de riego, aun en tiempos de verano o ausencias de lluvias.

En cuanto a la actualización administrativa de los beneficiarios, se prevé establecer convenios de cooperación y apoyo técnico entre los productores y aliados institucionales a fin de capacitar e instruir a los equipos administrativos y comerciales de los productores participantes en este perfil, para volver eficiente la actividad, asimismo, se les dotará de las herramientas contables necesarias y controles fiscales necesarios para la toma de decisiones y el seguimiento de las operaciones, aportando los conocimientos esenciales para desarrollar la planeación de las actividades administrativas y productivas.

# Análisis técnico productivo

Para explicar la estructura de producción es necesario dividir la línea en diferentes fases, que van desde la selección de la variedad a sembrar, de acuerdo a la ubicación del terreno y el clima imperante, la siembra, el manejo y mantenimiento de la plantación, y la cosecha final, cerrando con un mecanismo de comercialización efectiva. Durante todo el proceso, tiene que haber una vigilancia permanente, referente a plagas y enfermedades.,

A continuación, se detallan los procesos y cumplimiento de los mecanismos para alcanzar una cosecha final que cubra las expectativas de mercado.



La producción de plátano, por establecer será con un sistema de riego por goteo, con motor eléctrico y bomba de cauda de salida, con energía eléctrica, con manguera negra o poliducto de media, de 100 metros de longitud. A continuación, las especificaciones técnicas del equipo de riego

* Diam. Aspiración/impulsión: 40 mm (1,5″)
* Caudal máximo: 14 m3/h – 250 L/m.
* Altura máxima: 23 m / 2.3 Bar.
* Diám. Partículas sólidas: 8 mm.
* Aspiración: 8 m.
* Motor: SUMEC.
* Potencia: 3 HP = 2.246 kW.
* Arranque: Manual.
* El motor trabajara 5.3 horas /día.
* Los meses de riego serán de noviembre a mayo.

Cálculo de gasto de energía cuando su costo es de: L. 6.00/kWh, L. 11/kwh, L.18/kWh

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Horas/día** | **Potencia kW** | **Días de trabajo/año** | **Costo energía L/kWh** | **Costo anual L/kWh** |
| 5.3 | 2.24 | 210 | 6.00 | 14,958.72 |
| 5.3 | 2.24 | 210 | 11.00 | 27,424.32 |
| 5.3 | 2.24 | 210 | 18.00 | 44,876.16 |

Como los procesos técnicos propuestos contribuyen a la reducción de costos unitarios, incrementos en la productividad.

La propuesta técnica a desarrollar es la siembra de una hectárea de plátano con sistema de riego por goteo, la cual vendrá a abaratar los costos de producción y permitirá mejor producción y productividad, durante todo el año. La productividad de plátano sin sistema de riego es muy baja y mucho riesgo de pérdida por las sequias prolongadas. Con riego además de asegurar la producción, estaría triplicando la producción, con un fruto de mayor calidad.

# Análisis de mercado

**Demanda del producto**

El plátano cuerno es una variedad que tiene un rendimiento promedio de 18 a 20 dedos comerciales por planta; es muy parecida al Curaré Gigante, sus dedos son de un tamaño aproximado de 25 cm, con la cualidad de ser poco perecederos. La mejor de sus características es la gran aceptación que tiene en el mercado, ya que presenta un buen desempeño culinario. El consumo nacional de plátano es bajo, debido a la cultura de utilizar como bastimento la tortilla de maíz, utilizándose únicamente como tostones, cocido o procesado, llegando a un consumo por persona de 9 gr al día. Es importante citar que el Plátano se consume en mayor escala en la zona norte.

**Oferta producción del plátano**

La oferta estimada con la cual trabajará las organizaciones que se dedicaran a la producción de plátano, será de acuerdo a una producción estimada de Cada unidad productiva propone iniciar con una capacidad productiva de 289,067.48dedos para los cinco años de duración del proyecto. Para una producción anual de 56,100 dedos para el primer año, 57,222 dedos para el segundo año, 58,366 dedos para el tercer año, 59,533 dedos para el cuarto año y 60724 dedos para quinto año. Con un 2 % de incremento a medida que van consiguiendo experiencia en las practicas agronómicas en el cultivo de plátano. Tal como se presenta en el cuadro 1.

Cuadro 1 Producción del plátano e ingresos por año

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUCTOS** | **AÑOS** | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Plátano** |  |  |  |  |  |
| Precio Unitario (L) | 4.00 | 4.33 | 4.69 | 5.08 | 5.50 |
| Cantidad (u) | 56,100.00 | 57,222.00 | 58,366.44 | 59,533.77 | 60,724.44 |
| **Total** | **224,400.00** | **247,885.70** | **273,829.42** | **302,488.41** | **334,146.85** |

**El precio**

Se venderán un promedio de 56,100 dedos de plátano, a un precio es L 4.00/dedos de plátano y para los siguientes el precio será de acuerdo a un 8.3%, según la inflación CIP-Honduras. Tal como se aprecia en el cuadro 1.

**Comercialización y mercadeo**

El modelo de comercialización está basado en experiencias de los productores, en el que se logró identificar que el margen de utilidad obtenido por la venta del plátano a compradores independientes es más alto, que el obtenido al vender a las plantas procesadoras ya que estos exigen ciertas condiciones de calidad en la fruta (tamaño, madures, libre de daños, etc.), por tanto, los beneficiarios deben establecer alianzas comerciales y contratos de compra venta con compradores independientes pero también con las empresas procesadoras y exportadoras, a fin de optimizar la canalización del producto ofertados asegurar el mercado y maximizar los ingresos. En la imagen, esquema del producto hasta su comercialización.

**Análisis de Mercado**

**Imagen 1 Esquema del producto hasta llegar al consumidor final**

Atención al cliente en local, alimentos.

Productores de plátano

Organizados e independientes

Venta directa al Cliente en lugares públicos y privado.

# Análisis financiero

1. La inversión Plan de inversión: fortalecimiento

Descripción de la inversión proyectada en maquinaria o equipo y materiales

En el cuadro 2, se aprecia la inversión del sistema de riego, incluido algunos costos de producción.

**Cuadro 2 de la inversión de una hectárea plátano**

| **Equipo de riego motoguardañas y almacenamiento** | **Unidad de Medida** | **Cantidad** | **Costo  Unitario  (L/U)** | **Costo total en L.** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Motor y bomba de riego | unidad | 1 | 17,333,00 | 17,333,00 |
| Mangueras de riego de 16 mm | metro lineal | 4,600 | 4,50 | 20,700,00 |
| Goteros autocompesados | royos | 278 | 4,00 | 1,112,00 |
| Rollos de mangueras de 2" | alones | 1 | 1,800,00 | 1,800,00 |
| Gastos de energía eléctrica del uso del motor | energía/día | 31,98 | 210,00 | 6,715,80 |
| Asesoría técnica | unidad | 1 | 12,000,00 | 12,000,00 |
| Motoguadañas | c/u | 1 | 13,500,00 | 13,500,00 |
| MO regador | Kg | 12 | 200,00 | 2,400,00 |
| Compra de manguera de 1” | No. | 3 | 3,375,00 | 10,125,00 |
| Manguera de succión | Metros lineales | 10 | 69,00 | 690,00 |
| Conectores (diversos tamaños) | C/U | 50 | 200,00 | 2,000,00 |
| **Total, de la inversión** |  |  |  | **88,375,80** |

1. Detalle de gastos de la inversión productiva del perfil de ingresos

El porcentaje de participación de los gastos de inversión productiva se presentan en el siguiente gráfico:

El costo de la inversión productiva es de L 145,185.73 , destinado para la compra de insumos agrícola, L 36,185.00 y costo de mano de obra o jornales, y un gasto de L 14,958.72. de energía eléctrica para mover el motor de 3 caballos de fuerza, para un total de L 196,329.45.

1. Flujo de caja para el primer año con uso de energía de L6.00/ kWh.

En el cuadro 3 se presenta el flujo de caja del perfil de ingresos, en el cual nos muestra que los ingreso son mayores que los costos de producción, los gastos administrativos sumado el servicio de la deuda. Cuando el costo de la energía tiene un costo es L. 6.00/kwh

**Cuadro 3 flujo de caja, escenario L. 6.00 kWh.**

| **CONCEPTO** |  | | | | | **Costo total** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **Lempiras** |
| **Ingresos** | **224,400.00** | **243,025.20** | **263,196.29** | **285,041.58** | **308,700.04** | 1,324,363.11 |
| Costos producción | 140,557.25 | 152,223.50 | 164,858.06 | 178,541.27 | 193,360.20 | 829,540.29 |
| Costos administración | 3,900.00 | 4,223.70 | 4,574.27 | 4,953.93 | 5,365.11 | 23,017.01 |
| Costo de energía con 6.00/kWh hora | 14,958.72 | 16,200.29 | 17,544.92 | 19,001.15 | 20,578.24 | 88,283.32 |
| Gastos financiaros | 15,896.70 | 15,896.70 | 15,896.70 | 15,896.70 | 15,896.70 | 79,483.50 |
| **Costos Operativos** | **175,312.67** | **188,544.20** | **202,873.94** | **218,393.05** | **235,200.25** | **1,020,324.11** |
| **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS** | **49,087.33** | **54,481.00** | **60,322.35** | **66,648.53** | **73,499.79** | 304,039.00 |
| Impuestos | 12,271.83 | 13,620.25 | 15,080.59 | 16,662.13 | 18,374.95 | 76,009.75 |
| **UTILIDAD NETA** | **36,815.50** | **40,860.75** | **45,241.76** | **49,986.40** | **55,124.84** | 228,029.25 |

1. Costo-Beneficio del perfil de ingreso

|  |  |
| --- | --- |
| **Relación B/C** | **1,30** |

El resultado de beneficio costo de 1.30, significa que es mayor que uno, dejándolos una utilidad de L. 0.30, por cada lempira que se invierte. Cuando el costo de la energía eléctrica L. 6.00/kWh.

1. Resultados de los Escenarios; del beneficio costos de los flujos de caja y estados financieros.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Escenarios del perfil de ingreso Plátano | |  |  |  |  |
| **Escenario 1: L, 6,00/KWh.** | | **Escenario 2: L, 11,00/KWh.** | | **Escenario 3: L, 18,00/KWh.** | |
| Flujo de  caja B/C L. | Estados de  resultado  B/C, L. | Flujo de  caja B/C L. | Estados de  resultado  B/C, L. | Flujo de  caja B/C L. | Estados de  resultado  B/C, L. |
| 1.30 | 1.26 | 1.19 | 1.17 | 1.11 | 1.15 |

En el escenario 1, cuando el costo anual de energía eléctrica es de L 14.958,72, como resultado del precio de L.6.00/kWh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo de L 1.30, significa que es mayor que uno dejando una utilidad de L 0.30, por cada lempira que se invierte de igual manera sucede con el resultado del estado financiero, muestra un Beneficio Costo de L 1.26, significa que es mayor que uno dejando una utilidad de L 0.26 por cada lempira que se invierte.

En el escenario 2, cuando el costo es de L 27.424,32 y el precio de L 11.00/kWh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo de L 1.19, significa que es mayor que uno dejando una utilidad de L 0.19 por cada lempira que se invierte; el estado financiero con un Beneficio Costo de L 1.17 significa que es mayor que uno dejando una utilidad de L 0.17 por cada lempira que se invierte.

En el Escenario 3, cuando el costo es de L 44.876,16 a un precio de L 18.00/kWh el flujo de caja presenta un Beneficio Costo de L 1.11, significa que es menor que uno dejando una pérdida de L 0.11, por cada lempira que se invierte y el estado financiero un Beneficio Costo de L 0.15 lo cual nos indica que por cada lempira que se invierta se pierde L 0.15.

# Análisis comparativos

Análisis comparativo del escenario de desarrollar el proyecto sin equipo con fuente eléctrica vs. con equipo con fuente eléctrica. ejemplo, del aumento de la producción del escenario de no riego y con riego. Ver en el cuadro 4.

**Cuadro 4 comparativos servicios de plátano**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio** | | **Sin equipo sin energía eléctrica** | **Con equipo y con fuente energía eléctrica** |
| Productividad | | 16,269 tallos de plátanos al año | 56,100dedos de plátano, ósea que se de 71%, o sea 39,831 dedos de plátano. |
| Servicios técnicos en el cultivo de plátano. | | No hay un seguimiento adecuado de las actividades, agronómicas; control de plagas y enfermedades, fertilización, el stress de la planta por la sequía. Entre otras. | Con el uso de equipo y energía eléctrica y apoyo completo, las fincas plataneras podrán mejor su rendimiento /unidad producida, debido al mejoramiento de las actividades agronómicas, y se obtienen mejores ingresos., |
| Costo de producción en el cultivo de plátano. | | El costo de producción es de L.3.60, debido al tiempo y la mano de obra hace más caro el producto. | El costo de producción es de L. 2.61/plátano |
| Cambio climático | | Afecta a la planta del plátano, debido al stress que sufre por las sequias del verano. | Con la implementación de un sistema de riego, se evita el stress de las plantas, sumado un buen plan de manejo de las plataneras. |
| Ingreso | | L. 65,076.00/ año. /ha. | L. 224,400.00 /año. /ha. |
| Rentabilidad | | Beneficio Costo de L 1.28, por cada lempira, gana L 1.11, por cada lempira que se invierte, se gana L 0.311 | Beneficio Costo de L 1.30, por cada lempira que se invierte, se gana L 0.30, existe una diferencia de L 0.19, el cual representa un 15%. |
|  |

Análisis comparativo sobre el aumento de los gastos ocasionados por el costo de la energía eléctrica demandada para abastecer el equipo eléctrico para la actividad productiva, en relación con el aumento de los ingresos ocasionado por incorporar el equipo de base eléctrico en cada rubro. Ver en el cuadro 5.

**Cuadro 5 comparativos servicios de plátano**

| **Criterio** | **aumento de los gastos ocasionados por el costo de la energía eléctrica, demandada para abastecer el equipo eléctrico para la actividad productiva** | **aumento de los ingresos ocasionado por** |
| --- | --- | --- |
| **incorporar el equipo de base eléctrico en cada rubro** |
| Valor del kWh es de L. 6,00 | El valor es de L.14.958,72, en 7 meses riego por goteo. | Cuando el costo de al engría eléctrica es de L 6.00/kWh, el ingreso neto es de L. **224,400.00** |
| Valor del kWh es de L. 11,00 | El valor es de L. 27.424,32. en 7 meses riego por aspersión. | Y cuando el costo de la energía eléctrica es de 11.00/kWh, en el primer año, existe una reducción de L.12,274.20, lo que representa el 33 %. el productor pierde poder adquisitivo debido al incremento de la energía eléctrica. |
| Valor del kWh es de L. 18,00 | El valor fue L. 44.876,16, en 7 meses de riego por aspersión. | Y cuando el costo de la energía eléctrica es de 18.00/kWh, en el primer año, Existe una reducción de L., 10,163.13, lo que representa el 41 %. el productor pierde poder adquisitivo debido al incremento de la energía eléctrica. |

****Análisis comparativo sobre opciones de financiamiento en el sistema nacional e internacional, basado en los perfiles de proyecto diseñados para cada uso productivo por sector. Ver cuadro 6.

**Cuadro 6 comparativos servicios de plátano**

| **Criterio** | **Financiamiento en el sistema nacional e   internacional** | **perfiles de proyecto diseñados para cada uso productivo por sector.** |
| --- | --- | --- |
| Organismos Internacionales | BID, BANCO MUNDIAL | Inversión completa, el banco gestiona mediante donaciones o préstamos las inversiones solicitadas por el Gobierno e República, para montar este tipo proyecto. |
| ONG s nacionales | AYUDA EN ACCION, FUNDER, GOAL, HEIFER INTERNACIONAL DE HONDURAS | Gestionan y financian, capital de inversión y productiva para proyectos de esta naturaleza, equipo e insumos para la operatividad de las actividades, pago de personal técnico, comercialización de las ventas, y asistencia técnica. En el caso Funder, maneja el centro de acopio de semilla de al papa, Jesús de Otoro de la Paz. Con el apoyo de DICTA. Igual que las demás apoyan actividades similares. |
| Proyectos de Desarrollo | PROLENCA, COMRURAL | Inversión completa, mediante el análisis de un plan de negocio, plan de inversión, pueden financiar la comprar o montar su propia finca de plátano, otras actividades relacionas, agrícolas, pecuarias y de transformación cada vez que estos estén organizados. |

Comparación de opciones de financiamiento para proyectos de la MiPyme.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Institución** | **Taza de Interés anual** | **Plazo del préstamo** | **Monto máximo** |
| Banadesa | 2.5 % - 7 % | 6 – 9 meses | L 2,000,000.00 |
| Banhprovi | 7% - 12 % | 3 – 6.7 años | L 3,000,000.00 |
| Banco Ficohsa fondos propios. | 11% -12% | 1- 10 años | US$ 50,000.00 |
| Banco del país fondos propios | 9%-12% | 1 – 12 años | Sin techo |
| Proyectos de desarrollo | 10 % o mas | Hasta 10 años | Depende del proyecto |
| Cajas rurales | 36 % – 60 % | 3 – 12 meses | El doble de lo ahorrado |
| Organismos financieros internacionales a través de intermediación bancaria local. | Aprox. 11.5 %  Aprox. 6.5 % | 1 – 10 años | US$ 50,000.00 |

Para los análisis financieros se utilizó un valor de tasa de interés del 12%

# Análisis de sostenibilidad

**Indicadores de desempeño:**

De los procesos con enfoque de género de acuerdo a los objetivos del perfil de ingresos de las Organizaciones productoras de plátano, conformada con números estimado de 12 miembros se espera que el 30% de sean mujeres involucradas en actividades de producción comercialización y en la toma decisiones.

**Indicadores de impacto**:

Honduras fortalece la cadena productiva del plátano al mejorar la producción y productividad mediante el fortalecimiento del establecimiento de una ha hectárea de Plátano por finca.

**Indicador de Capacidad:**

Cada unidad productiva propone iniciar con una capacidad anual de 2,000 racimos de plátano anualmente.

**Indicadores de beneficio**:

Indicadores de beneficio: 100 familias que habitan en áreas postergadas y con poca posibilidad de generar ingresos provenientes de la venta del plátano, pero pueden incorporarse, en las actividades de manejo, cosecha y comercialización de plátano.

**Indicadores de rentabilidad:**

El resultado de L 1.30, significa que por cada lempira que se invierte, el proyecto genera en términos monetario la cantidad de L 0.30.

**Indicador de competitividad**:

Se propone que los precios con los cuales se comercialice el plátano producidas por los grupos organizados en las cuatro regiones productivas del país, no se venda a menos del precio que analizo en el perfil de ingreso que es de L 4.00/dedo de plátano. Para el primer año, y para los siguientes años del 2 al 5 con una tasa de inflación de 8.3%. según el CIP-Honduras.

**Indicadores de Efectividad:**

El mercado del plátano, no tiene cubierta la demanda aun ni los mercados nacionales de este rubro, por lo cual se tiene garantizada la comercialización de la producción en un 100%.

**Indicador de valor:**

Cada unidad productiva tendrá una hectárea de plátano con sistema de riego por goteo, considerando que son pequeños productores, en las cuatro regiones.

# Anexos

## Contextualización

En el siguiente cuadro se presenta la conceptualizada del proyecto de plátano.

| **No** | **Organización** | **Área Geográfica** | **Posible número de beneficiarios** | **Aliado Financiero** | **Aliado institucional** | **Estimación de la demanda, de producto en la región** | **Estimación de la demanda del producto en la región.** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Cooperativas Agropecuarias  (la organización que aglutina a los productores) | (Valle del Aguan)  De Olanchito a Trujillo)  Yoro y Colon | 30 | BANADESA, Banco Occidente, Funder | FUNDER, INA, HEIFER. | 100,000, compradores directos, mercados municipales | 1250 |
| 2 | Cooperativas Agropecuarias  (la organización que aglutina a los productores) | Valle de Sula  Corredor entre Chamelecón y Ulúa, incluyendo hasta los antiguos campos bananeros  Yoro, Cortes) | 25 | BANADESA, Banco Occidente, Funder | Visión Mundial, PESA FAO, | 300,000, compradores directos y mercados municipales | 950 |
| 3 | Cooperativas Agropecuarias  (la organización que aglutina a los productores) | Corredor Santa Rita-Yoro.  Yoro, | 52 | BANADESA, Banco Occidente, Funder |  | 100,000, compradores directos, mercados municipales | 750 |
| 4 | Cooperativas Agropecuarias  (la organización que aglutina a los productores) | Valle de Comayagua  Comayagua, La Paz | 26 | BANADESA, Banco Occidente, Funder | IDECOAS; SAG, Visión Mundial, | 300,000, compradores directos y mercados municipales | 850 |
| 5 | Cooperativas Agropecuarias  (la organización que aglutina a los productores) | Valle de Lepaguare  Valle de Agalta  Olancho | 24 | BANADESA, Banco Occidente, Funder | FUNDER, INA, HEIFER. | 100,000, compradores directos, mercados municipales | 600 |
| 6 | Cooperativas Agropecuarias  (la organización que aglutina a los productores) | Valle de Zamorano  Francisco Morazán | 26 | BANADESA, Banco Occidente, Funder | Visión Mundial, PESA FAO, | 300,000, compradores directos y mercados municipales | 650 |
| 7 | Cooperativas Agropecuarias  (la organización que aglutina a los productores) | Valle de Jamastran y otras áreas de interés  El Paraíso. | 16 | BANADESA, Banco Occidente, Funder |  | 100,000, compradores directos, mercados municipales | 550 |

## Documentos adjuntos al perfil de negocios

Requisitos que el grupo debe contar:

1. Persona jurídica
2. Terreno propio a favor de la organización con dominio pleno o escriturado
3. Permiso ambiental de la Unidad Ambiental Municipal
4. Listado de integrantes que conforman el grupo
5. Conformación de la junta directiva
6. Aliados comerciales
7. Aliados financieros
8. Foto copia de tarjetas de identidad
9. Aprobación del perfil, previo la formulación del plan de negocio
10. Otros que se requieran según el ente financiero.

## Bibliografía

1. Manual de producción de plátano basado en la experiencia de Zamorano presentado por: Oscar René López Méndez, Zamorano, 2002.
2. Formulación y evaluación de proyecto y perfiles de proyecto, Rural- Invest, FAO,2007.
3. Costos de Producción para la Siembra de Una Hectárea de Plátano, USAID, 2005.
4. Plan de Negocios para La Creación de una Empresa Dedicada a La Producción y Comercialización de Plátano, Oscar Alejandro Alzate Cordoba Diego Alexis Trejos Gaviria,2018.