**Imagen que contiene Código QR

Descripción generada automáticamenteKjijz c j**

**PERFIL DE INGRESOS**

**Rubro: Marañón**

**Consultoría**

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

jnnnnFFFFFFFffffffffffffffffffffffffffffffffffffffffffffffffffff

**Presentado a: Secretaria de Estado en los Despachos de Energía**

**CONTENIDO**

[**I.** **Introducción** 3](#_Toc130983424)

[1.1 Nombre de la iniciativa del negocio: 3](#_Toc130983425)

[1.2 Resumen ejecutivo 3](#_Toc130983426)

[**II.** **Descripción de la situación y problemática actual** **del rubro** 4](#_Toc130983427)

[**III.** **Objetivo general y específicos** 5](#_Toc130983428)

[3.1 Objetivo General 5](#_Toc130983429)

[3.2 Objetivos Específicos 5](#_Toc130983430)

[**IV.** **Descripción del negocio a emprender** 5](#_Toc130983431)

[**V.** **Análisis técnico productivo** 6](#_Toc130983432)

[**VI.** **Análisis de mercado** 7](#_Toc130983433)

[**VII.** **Análisis financiero** 8](#_Toc130983434)

[**VIII.** **Análisis comparativos** 10](#_Toc130983435)

[**IX.** **Análisis de sostenibilidad** 12](#_Toc130983436)

[**X.** **Anexos** 14](#_Toc130983437)

[10.1 Contextualización 14](#_Toc130983438)

[10.2 Documentos adjuntos al perfil de negocios 15](#_Toc130983439)

[10.3 Bibliografía 15](#_Toc130983440)

# **Introducción**

## Nombre de la iniciativa del negocio:

Fortalecimiento en la Tecnología en la Post Cosecha del Marañón

## Resumen ejecutivo

El perfil de ingresos, fortalecimiento cosecha y postcosecha esta propuesto para desarrollarse en la región sur del país ya que esta zona reúne las condiciones agroecológicas para continuar apoyando a los productores de la fruta del marañón que por falta de un buen manejo de cosecha y post cosecha ha mermado los rendimientos, así como la calidad de la nuez y el falso fruto. Además, en la región sur se encuentran organizaciones de productores con mejor con experiencia y conocimiento en la producción de este rubro ya sea de manera artesanal o con tecnología. Contando también con aliados comerciales y financieros e instituciones que pueden brindar la asistencia técnica y capacitación.

El mercado para cual se ha diseñado el perfil de ingresos es para las organizaciones y productores independientes de la región del sur quienes podrán comercializar su producto con Empresas Asociativas de Transformación y Servicios.

La producción según del perfil de ingresos será de aproximadamente de 347 quintales de fruta fresca de calidad especialmente en las nuevas áreas por establecer, con todas las prácticas agrícolas, incluyendo la más importante cosecha y postcosecha. El precio de venta del fruto fresco será de L. 340.00/quintal.

La inversión en equipo requerida para llevar a cabo la ejecución del perfil de ingresos, se presenta en el siguiente gráfico:

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. |
| 1.51 | 1.21 | 1.10 |

Desde el punto de vista técnico ambiental, se contribuirá con la implementación y reforzamiento de una agricultura innovadora que fomenta, mejora y protege al máximo los recursos naturales y el ecosistema; por medio de métodos que permiten reducir al mínimo la contaminación del aire, el agua, el suelo, la flora y la fauna. Este enfoque conservacionista representa para las organizaciones, como se plantea este negocio es una oportunidad de mercado, pues cada vez es más grande el número de consumidores que se inclinan, además, de la propuesta tecnológica implícita en este perfil de ingreso.

# **Descripción de la situación y problemática actual** **del rubro**

El cultivo de productos alimentarios requiere tiempo y dinero y al menos que el agricultor sólo esté produciendo alimentos para su propio consumo, el agricultor se convierte en un actor dentro de la economía de los mercados, ya que tiene como objetivo obtener los mejores márgenes de ganancia y rentabilidad, después de recuperar sus costos de producción.

La Cadena del marañón, en el presente perfil de ingresos propone intensificar sus esfuerzos para impulsar procesos de innovación y generar mayor dinamismo, necesarios para lograr el desarrollo sostenible del sector marañonero. Igualmente se propone fortalecer sus capacidades para el diseño y gestión de inversiones estratégicas, con visión de mediano y largo plazo, con enfoque territorial de cadena, promoviendo la participación de todos los actores, mecanismos de agregación de valor, tanto para la nuez como como para el falso fruto.

El enfoque de mercados en la agricultura, permite que los productores tengan la posibilidad de vender sus cosechas a un mejor precio. En ese sentido es muy importante que al momento de realizar la cosecha se le den las mejores condiciones de manejo a los productos. Por lo tanto, para lograr la mejor calidad de los productos cosechados, es necesario conocer los criterios de cosecha de cada uno de los cultivos que manejamos, el manejo post cosecha que debemos hacer antes de llevarlo a nuestros clientes y establecer planes de siembra de acuerdo a las demandas que el mercado meta nos indique.

Para revertir esta situación se propone en el perfil de ingreso las siguientes opciones: intensificar la adopción de buenas prácticas agronómicas e incrementar los rendimientos y la escala de producción para poder bajar los costos del productor, mejorar las capacidades de post cosecha de la fruta fresca y promover otros mecanismos de agregación de valor así como fortalecer las capacidades organizativas, administrativas, gerenciales y para la comercialización de las empresas de productores y procesadores, de la región sur.

Está claro que la agricultura está cambiando día a día, que los costos de producción son cada vez más elevados, así como las exigencias del mercado en cuanto a la calidad del marañón son mayores. Por tal razón a mejor calidad de producto mejores posicionamientos en los nichos mercado y así como mejores beneficios económicos para los productores que se dedican a la siembra del cultivo del marañón.

# **Objetivo general y específicos**

## Objetivo General

Fortalecer las organizaciones en post cosecha y comercialización en el manejo adecuado de la fruta de marañón y de esta manera cumplir con las exigencias del mercado nacional e internacional, mediante un plan de capacitación y equipamiento, mejorando así los rendimientos y mejores ingresos para las familias, que se dedican a la siembra de este rubro con un enfoque social de protección al medio ambiente.

## Objetivos Específicos

* Mejorar la producción de la recolección y post cosecha de la fruta del marañón especialmente de las variedades que se siembran en la zona sur del país.
* Elaborar un plan de capacitación y asistencia técnica de acuerdo a las necesidades de las organizaciones de productores del marañón.
* Reducir los costos de producción durante la recolección de la nuez y mascaría.
* Aplicación de buenas prácticas agrícolas y manufactura a través, de las capacitaciones y asistencia técnica.
* Equipamiento para la selección y preparación de las frutas de los marañoneros.
* Mantener la consistencia en calidad y entrega del producto en el mercado nacional.
* Incrementar los ingresos con mejores ventas desde el primer año de la implementación del perfil de ingreso.
* Generar nuevos empleos durante la recolección y post cosecha con personal más calificada principalmente en la selección y lavado de la fruta.
* Participación de las mujeres, jóvenes (mujeres y hombres entre los 14 y 29 años) en todos los procesos de la cadena del marañón.

# **Descripción del negocio a emprender**

El perfil de ingreso, consiste en el mejoramiento y aprovechamiento de La producción de marañón en las regiones productoras del país. A pesar de disponer de áreas con condiciones agronómicas adecuadas para su producción las áreas plantadas a la fecha no superan las 1743 hectáreas (ha) con aproximadamente 1,200 productores involucrados. Actualmente el cultivo solamente se planta y se cosecha aún no se le aplica ningún tipo de manejo desde la recolección, post cosecha y la comercialización. por lo que su producción, productividad y rentabilidad es baja.

Limitada calidad de la nuez y fruto falso para disponibilidad en el mercado local, nacional e internacional; obtenida mediante una recolección con herramientas tradicionales. Por lo que es necesario el acceso a asistencia técnica, capacitación y tecnología y dotación de equipo innovador. Con esto se espera tener acceso posterior a las fuentes de financiamiento, así como mejor atención a las plantaciones y con ello obtener mejor rendimiento y rentabilidad en este rubro.

El fortalecimiento en post cosecha tendrá influencia a nivel nacional, específicamente en la zona sur donde se concentra el área de producción de este cultivo; atendiendo a productores de las diversas zonas de marañonero del sur ya que cuentan con las condiciones agronómicas que requiere el cultivo de marañón.

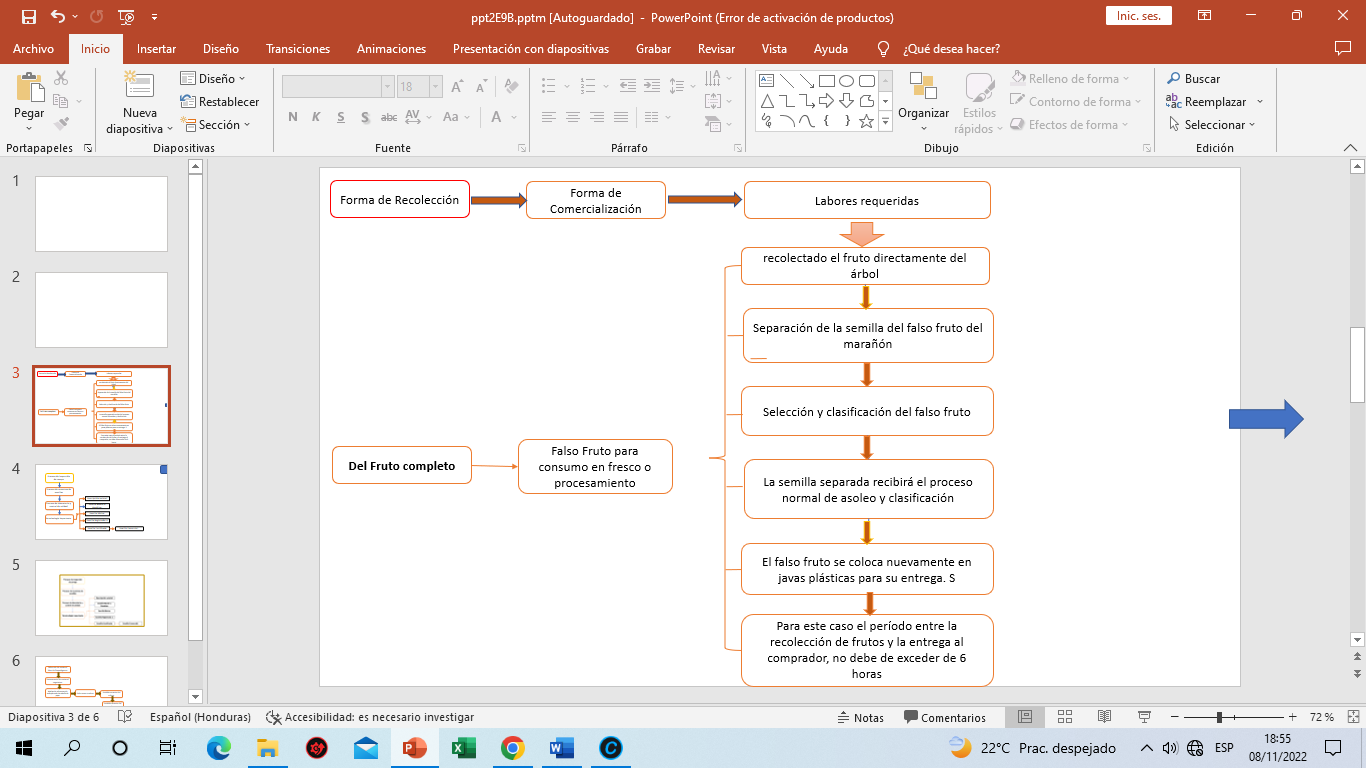
Con esto también se pretende que los productores mejores sus ingresos, al bajar el costo de la recolección y post cosecha de la fruta, y por ende se refleje en las familias de las y los productores de este rubro, demostrando la disponibilidad de recursos tanto de las utilidades con nuevos proyectos y creando una dinámica de emprendurismo, especialmente en mujeres y jóvenes.

# **Análisis técnico productivo**

En nuestro país la cosecha se inicia en el mes de octubre y finaliza en el mes de mayo con el establecimiento de las lluvias, la práctica de recolección de cosecha requiere habilidades y esfuerzos de las personas que la realizan, quienes deben usar extensores con redes de retención para el fruto y deben subirse al árbol para recolectar los frutos que no alcanza con el extensor evitando con esto las reventadoras y pérdida de jugo, además se evita que se ensucie o contamine con residuos de tierra. Esta práctica debe costearse en cada plantación por las propias condiciones de manejo y rendimiento de quienes cosechan.

El manejo postcosecha está estrechamente relacionado con el tipo de comercialización a realizar, esta práctica permite clasificar la cosecha para su comercialización al separar por tamaño y daño de los frutos, mejorando con esto su calidad de presentación para obtener mejores precios. En el siguiente flujograma se presenta la producción cosecha -post cosecha del cultivo de marañón.

Flujograma, para la producción, cosecha y post cosecha



Descripción de las especificaciones técnicas del motor de riego por goteo, para el cultivo de una hectárea de marañón.

La bomba con motor movida con energía eléctrica de 2.24 kW, para la producción de fruta de marañón, en la siguiente tabla se detalla las especificaciones técnicas del equipo de riego.

| **Bomba 2.2 kW, para riego por goteo** | |
| --- | --- |
| Tipo de Motor: | Eléctrico, abierto |
| Marca del motor: | Simens / Weg |
| Potencia del Motor: | 3.00 HP, 2.24 kW |
| RPM del Motor: | 3450 RPM |
| Encendido: | Directo |
| Voltaje: | 127/220 V |
| Fases del motor: | Monofásico |
| Protección térmica: | Si |

A continuación, se presentan el desglose de consumo eléctrico de los equipos a utilizar:

**Cuadro 1 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 |

# **Análisis de mercado**

**Demanda del producto**

Honduras cuenta con una producción de 19,000 quintales de marañón, de un total de 1,202 hectáreas, con un rendimiento de 15.80 quintales hectáreas. Existen productores de Marañón diseminados en toda parte del sur del país. Honduras solo atiende la demanda de el Salvador y Guatemala, con una venta de 8.64 tonelada. No cubre el mercado de Estados Unidos, que demanda más de 90 toneladas.

**La oferta**

La producción según del perfil de ingresos, será de 15.80 toneladas aproximadamente mejorando el proceso de cosecha y post cosecha de plantas certificada para atender el mercado del Salvador y Guatemala, ya que el caso del Salvador tiene mejor experiencia en el proceso y transformación de la semilla y el fruto falso.

**El precio**

El precio que recibirá productor, es de 400.00 /quintal, puesto en los procesadores locales. Con el apoyo que se describe en el perfil de ingreso se espera que las organizaciones mejoren la producción y productividad. Así como un mejor precio por unidad producida. En la tabla No. 1 se describen los ingresos y el precio/ quintal(qq).

Cuadro 1 Producción y Venta Proyectada a 5 años.

**Comercialización y mercadeo**

| **PRODUCTOS** | **Año** | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| **Quintales de marañón** |  |  |  |  | | | | |
| Precio unitario (L) |  |  |  | 340,00 | 357,00 | 374,85 | 393,59 | 413,27 |
| Cantidad (u) |  |  |  | 347,00 | 381,70 | 419,87 | 461,86 | 508,04 |
| **TOTAL, INGRESOS** |  |  |  | **117.980,00** | **136.266,90** | **157.388,27** | **181.783,45** | **209.959,89** |

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 de la de la fruta del marañón es de 37% por unidad producida debido al costo de producirla. Este precio es puesto en el sitio de producción.

# **Análisis financiero**

1. Plan de inversión, fortalecimiento cosecha y postcosecha.

Ene l siguiente cuadro se presenta la inversión del proyecto de marañón.

Cuadro 2, fortalecimiento cosecha y postcosecha

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Descripción** | **año 1** | | | | |
| **Unidad de Medida** | **Cantidad** | **Costo  Unitario (L/U)** | **Costo total L.** |
| Motor y bomba de riego | unidad | 1 | 17.333,00 | 17.333,00 |
| Mangueras de riego de 16 mm | metro lineal | 3400 | 4,50 | 15.300,00 |
| Goteros auto compensados | 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 |
| Compra de canasta | No. | 200 | 90,00 | 18.000,00 |
| Bomba mochila | No. | 2 | 1.950,00 | 3.900,00 |
| Equipo menor | global | 1 | 11.000,00 | 11.000,00 |
| Sub total |  |  |  | 75.160,80 |
| Implantación del cultivo | global | 1 | 29839,20 | 29.839,20 |
| Sub total |  |  |  | 29.839,20 |
| **Capacitación y asistencia técnica** | global | 1 | **352.333,00** | **352.333,00** |
| **Sub total** |  |  |  | **457.333,00** |
| **Imprevisto** | 10% |  |  | **45.733,30** |
| **Total de la inversión** |  |  |  | **503.066,30** |

1. Detalle de gastos operativos del perfil de ingresos.

El costo de la inversión productiva para el primer año es de L 47,467.44 del cual el costo de mano obra es de L 6,700.00. L 25,808.72 para la compra de los insumos según rotación de inventario y L 14,958.72 como gastos de energía eléctrica con un valor de la energía eléctrica de 6.00 L/kWh.

El costo de mantenimiento para actividades cosecha y postcosecha es el siguiente: L. 225,492.95, para el segundo año, L. 27,608.67, para el tercer año, L. 29,900.40, para el cuarto año y L.32382.14. para el quinto año, con un incremento del 8.3%, por año según inflación reportada por ICP-Honduras

1. Flujo de caja para el primer año con uso de energía de L6.00por Kwh.

En el cuadro 3, el flujo de caja del perfil de ingresos. Donde los ingresos son mayores que los costos de manera general cuando el gasto de energía es de L. 6.00/kwh,

Cuadro 3 flujo de caja, escenario 1. L. 6.00 Kwh.

| **Proyecto** | **Años** | | | | | | | | | **Total** | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |  | |
| Ingresos | - | - | - | 117.980,00 | 136.266,90 | 157.388,27 | 181.783,45 | 209.959,89 | **803.378,51** | |
| Total, de costos | 41.167,44 | 44.584,34 | 48.284,84 | 70.235,04 | 74.414,62 | 79.006,12 | 84.043,71 | 89.564,43 | **531.300,53** | |
| Costos de Producción | 26.208,72 | 28.384,04 | 30.739,92 | 33.291,33 | 36.054,51 | 39.047,04 | 42.287,94 | 45.797,84 | **281.811,35** | |
| Costos de mano de obra |  | - | - | 6.000,00 | 6.498,00 | 7.037,33 | 7.621,43 | 8.254,01 | **35.410,78** | |
| Gastos administrativos |  |  |  | 1.500,00 | 1.624,50 | 1.759,33 | 1.905,36 | 2.063,50 | **8.852,69** | |
| Gastos de energía (L. 6,00 /kwh.) | 14.958,72 | 16.200,29 | 17.544,92 | 19.001,15 | 20.578,24 | 22.286,24 | 24.135,99 | 26.139,28 | **160.844,83** | |
| Gastos Financieros | - | - | - | 10.442,56 | 9.659,37 | 8.876,18 | 8.092,98 | 7.309,79 | **44.380,88** | |
| Utilidad antes del impuesto | - 41.167,44 | - 44.584,34 | - 48.284,84 | 47.744,96 | 61.852,28 | 78.382,15 | 97.739,74 | 120.395,46 | **272.077,97** | |
| Impuesto sobre renta | - | - | - | 7.161,74 | 9.277,84 | 11.757,32 | 14.660,96 | 18.059,32 | **60.917,19** | |
| Utilidad después del impuesto | - 41.167,44 | - 44.584,34 | - 48.284,84 | 40.583,22 | 52.574,44 | 66.624,83 | 83.078,78 | 102.336,14 | **211.160,79** | |
| FLUJO NETO | - 41.167,44 | - 44.584,34 | - 48.284,84 | 40.583,22 | 52.574,44 | 66.624,83 | 83.078,78 | 102.336,14 | **211.160,79** | |
| Utilidad Neta acumulada | - 41.167,44 | - 85.751,78 | **- 134.036,62** | **- 93.453,40** | **- 40.878,96** | **25.745,87** | **108.824,65** | **211.160,79** | **211.398,94** | |

1. Beneficio costo del perfil de ingreso

|  |  |
| --- | --- |
| **Relación B/C** | **1,51** |

El resultado de beneficio costo de 1.51, significa que, por cada lempira invertido, se ganara L.0.51, cuando se utilice un costo de L.6.00/kwh.

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

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Escenario 1: L, 6,00/Kwh.** | | **Escenario 2: L, 11,00/Kwh.** | | **Escenario 8: L, 18,00/Kwh.** | |
| Flujo de  caja  B/C, en L. | Estados  resultado B/C, en L. | Flujo de  caja  B/C, en L | Estados  resultado B/C, en L. | Flujo de  caja  B/C, en L | Estados  resultado B/C, en L. |
| 1,51 | 1,35 | 1,21 | 1,10 | 1,10 | 0,87 |

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. 1.51, significa que es mayor que uno, dejando una utilidad de L. 0.51, por cada lempira que se invierte de igual manera sucede con el resultado del estado financiero muestra un Beneficio Costo de L. 1.35, significa que es mayor que uno, dejando una utilidad de L 0.35 por cada lempira que se invierte.

En el escenario 2, cuando el costo es de L. 27.424,32, y el precio de la energía eléctrica de L.11.00/kwh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo de L1.21, significa que es mayor que uno, dejándonos una utilidad de L. 0.21, por cada lempira que se invierte, el estado financiero con un Beneficio Costo de L. 1.10, significa que es mayor que uno, dejándonos una utilidad de L 0.10, 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. 1.10, significa que es menor que uno, dejándonos una pérdida de L 0.10, por cada lempira que se invierte y el estado financiero un Beneficio Costo de L. 0.87, lo cual nos dice que por cada lempira que se invierta se tiene una utilidad de L 0.87.

# **Análisis comparativos**

1.- 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.

Cuadro 4 comparativo del cultivo de marañón

| **Criterio** | **Sin equipo sin movido por energía eléctrica** | **Con equipo y con fuente energía eléctrica** |
| --- | --- | --- |
| Productividad | 176 quintales por hectárea | 347 quintales /hectárea |
| Prácticas agrícolas | Experiencia del productor, algunos consejos de técnicos especialista en marañón, pero por falta de capital disponible, no realizan las actividades complementarias para obtener mejores resultados. | Un paquete completo, para alcanzar rendimientos alto, con el uso de energía eléctrica. |
| Costo de producción | El costo de producción es de L.73.27 /quintal/hectárea. | El costo de producción es de L.64.21/quintal /hectárea. Debido a mejores rendimientos. |
| Cambio climático | Si afecta al cultivo por la sequía y las lluvias prolongadas lo que permite la incidencia de plagas y enfermedades que merman los rendimientos. | Con las capacitaciones y asistencia técnica en manejo de cosecha y post cosecha. Se mejora los rendimientos y la calidad del producto en consecuencia los costos se reducen en 14% |
| Ingreso | L. 52,800.00 de 176 quintales de fruta de marañón a L. 300.00. | L. 117,980.00 por la venta de 340 quintales de fruta de marañón a un precio de L. 347.00 |
| Rentabilidad | Beneficio Costo de L.1.30, por cada lempira, que se invierte se gana L.0.30. | Beneficio Costo de L.1.51, por cada lempira que se invierte se gana L. 0.51 existiendo una de L.0.21, que representa el 13,90%, |

2.- 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.

Cuadro 5 comparativo del cultivo de marañón

| **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 la energía, es de L.6.00/kwh, el ingreso es de neto es de L. 52.574,44 |
| Valor del kWh es de L. 11,00 | El valor es de L. 27.424,32. en 7 meses riego por aspersión. | Cuando aumenta en L.11.00/kwh, los ingresos se reducen en 62%, representando L. 19.046,63, que es el 36%, por lo que la organización pierde poder adquisitivo. |
| Valor del kWh es de L. 18,00 | El valor fue L. 44.876,16, en 7 meses riego por aspersión. | Y cuando el precio se incrementa en L.1 8.00/kwh, los ingresos continúan reduciéndose en un 4%, por tanto L. 1.500,78, aquí la organización continua pierde más el poder adquisitivo. |

****3.- 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.

Cuadro 6 comparativo del cultivo de marañón

| **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 de la República, para montar este tipo proyecto. |
| ONG s nacionales | AYUDA EN ACCION, FUNDER,  GOAL, HEIFER INETRNACION HONDURAS. | Capital de trabajo, para compra de insumos agrícola, pago de personal técnico, comercialización de las frutas fresca de marañón, y asistencia técnica. En el caso Funder, maneja el centro de acopio de semilla de papa en Jesús de Otoro de Intibucá con el apoyo de DICTA. |
| Proyectos de Desarrollo | PROLENCA, COMRURAL | Inversión completa, mediante el análisis de un plan de negocio, plan de inversión, pueden financiar la siembra del cultivo de marañón de los productores, cada vez que estos estén organizados. |

Comparación de opciones de financiamiento para proyectos de la Mi Pyme.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Institución** | **Tasa 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 % |  |  |

Para los análisis financieros se utilizó un valor de tasa de interés del 12%. Esta tasa actualmente varia en el mercado financiero inclusive por rubro.

# **Análisis de sostenibilidad**

Indicadores de desempeño, de los procesos con enfoque de género; de acuerdo a los objetivos del perfil de ingresos.

**Indicadores de Genero**:

De las Organizaciones productoras del cultivo de marañón bajo sistema de riego, conformada con números estimado de 30 miembros, se espera que el 30 % sean mujeres involucradas en actividades de producción, comercialización y en la toma decisiones.

**Indicadores de impacto**:

Honduras fortalece la cadena productiva de fruta de marañón al mejorar la producción y productividad mediante el fortalecimiento de cosecha y postcosecha.

**Indicador de Capacidad:**

Cada unidad productiva propone iniciar con una capacidad anual de 347 quintales de marañón para el primer y cuarto año 380 quítales de marañón para el quinto año 419 quintales de marañón para el sexto año 461 quintales y para el séptimo año y 508 quintales de marañón para el octavo año.

**Indicadores de beneficio**:

Indicadores de beneficio: 80 familias que habitan en áreas postergadas y con poca posibilidad de generar ingresos provenientes de la venta de las frutas de marañones podrán incorporarse en las actividades de cosecha y post cosecha.

**Indicadores de rentabilidad:**

El resultado de L1.51 significa que por cada lempira que se invierte el proyecto genera en términos monetarios la cantidad de L 0.51.

**Indicador de competitividad**:

Se propone que los precios con los cuales se comercialice la fruta del marañón producidas por los grupos organizados en estos tres departamentos no se vendan a menos del precio del que se analizó en el perfil de ingreso que es de L. 340 /quintal de frutas fresca de marañón.

**Indicadores de Efectividad:**

El mercado de la fruta de marañón no tiene cubierta la demanda aun ni el mercado regional de este rubro, por lo cual se tiene garantizada la producción en un 100%.

**Indicador de valor:**

Cada unidad productiva tendrá una hectárea de marañón, considerando que son pequeños productores en los tres departamentos.

# **Anexos**

## Contextualización

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Área Geográfica  (municipio y departamento)** | **Posible número  de Beneficiarios** | **Aliado  Financiero** | **Aliado  Institucional** | **Aliada  Comercia** | **Estimación de la demanda del producto en la región** | **Estimación  del Consumo de electricidad en Kwas. Por mes** |
| 1. 18 de mayo 2. Brisas del Guasaule. 3. Brisas del Guasaule 4. Brisas del Guasaule 5. Brazos Unidos 6. Nueva Esperanza La Culebra 7. Unión y Esfuerzo | El Triunfo,  Choluteca, Apacigua; Choluteca, Apaciilagua  Concepción de María, Choluteca.  El Triunfo | 18  17  15  12  8  1  80 | Banco de Occidente, BANADESA  Cooperativa Chorotega | Instituto para la Cooperación y Auto Desarrollo (ICADE); Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER); Fundación Suiza para el Desarrollo Técnico (SWISSCONTACT); HEIFER Internacional. | Empresa Asociativa de Transformación y Servicios (EACTRASSUR), | 105 qq de marañón/semana | 465 |
| 1. Brisas del Norte 2. Buen Artesano 3. 20 de septiembre | San Lorenzo, Valle | 12  8 | Banco de Occidente  BANADESA | IN Instituto para la Cooperación y Auto Desarrollo (ICADE); Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER); Fundación Suiza para el Desarrollo Técnico (SWISSCONTACT); HEIFER Internacional. SAG | Empresa de Transformación y Servicios Agroindustriales de Marañonero Orgánicos de El Triunfo (EACTRASAMOT) | 120 qq/semana | 407 |

## 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 Cosecha y Mercadeo, de frutas, Moisés Castellanos, Ivanna Vejarano, Edwin Flores, 2012.
2. Formulación y evaluación de proyecto y perfiles de proyecto, Rural- Invest, FAO,2007.
3. Cultivo del Maraño, DICTA, SAG, 2005.
4. Guía Técnica del Cultivo de Marañón; IICA, 2004.