



## PLAN DE NEGOCIO INCLUSIVO DE COROZO



EMPRESA ANCLA: Corporación Dinant  
Sector: Agroindustria



**Asesor de Enlace:** Ingeniero Dario Oyuela Sandino,  
Asesor PIE - Inclusive Bussines Development

**E-mail:** [doyuela@snvworld.org](mailto:doyuela@snvworld.org)

**Teléfonos:** (504) 236 – 9233 / (504) 236 - 7915

**Fax** (504) 232 – 4997 / **Mobile:** (504) 3390 – 5408

**Fecha:** 19 de diciembre de 2008

CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>2. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>2</b>
<b>3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO INCLUSIVO .....</b>	<b>4</b>
3.1. OBJETIVOS DEL NEGOCIO INCLUSIVO.....	4
3.2. EL SERVICIO A SER PROVISTO POR EL NEGOCIO INCLUSIVO .....	4
3.3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA LÍDER .....	4
3.4. BENEFICIOS ADICIONALES DEL PROYECTO Y COHERENCIA GLOBAL .....	4
3.5. SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO.....	5
3.6. LOS PRINCIPALES RIESGOS Y CÓMO SE PODRÍAN MITIGAR.....	5
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS .....</b>	<b>6</b>
4.1. DEFINICIÓN DEL MERCADO .....	6
4.2. DESCRIPCIÓN DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA .....	6
4.3. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA.....	6
4.4. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA EN LA PROVISIÓN DEL SERVICIO A SER OFERTADO.....	7
4.5. ESTRATEGIA DE CO-FINANCIAMIENTO DE LOS COSTOS DE LOS SERVICIOS PRESTADOS.....	7
4.6. LOGÍSTICA Y OPERACIONES DERIVADAS DE LA SELECCIÓN DEL ÁREA DE INTERVENCIÓN DEL PROYECTO.....	7
4.7. PREVISIONES A TOMAR EN CUENTA .....	7
<b>5. EL DISEÑO DEL NEGOCIO INCLUSIVO CON EL PROGRAMA FOMIN.....</b>	<b>8</b>
5.1. ESPECIFICACIONES SERVICIO .....	8
5.2. ÁREA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO .....	8
5.3. EQUIPOS E INFRAESTRUCTURA NECESARIOS .....	8
5.4. ASPECTOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN .....	8
5.5. MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN Y LOS ACCIONISTAS PRINCIPALES .....	9
5.6. FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES.....	9
5.7. ESTRATEGIA DE INCORPORACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS.....	9
5.8. PLAN DE GESTIÓN DE LA CALIDAD .....	9
<b>6. ORGANIZACIÓN Y PLAN DE TRABAJO DE DESARROLLO DEL PROYECTO .....</b>	<b>10</b>
6.1. MARCO LÓGICO DEL PNI .....	10
6.2. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN TOTAL DEL PNI .....	13
6.3. COMPROMISOS CONTRACTUALES E HITOS GATILLADORES DEL PNI Y EL CRONOGRAMA DE LOS MISMOS.....	15
6.4. DESEMBOLSO DEL PRESUPUESTO DE LA CONTRIBUCIÓN POR HITOS GATILLADORES.....	15
<b>7. ASPECTOS ECONÓMICOS FINANCIEROS .....</b>	<b>16</b>
7.1. SUPUESTOS GENERALES DEL PLAN FINANCIERO.....	16
7.2. DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL NECESARIA .....	16
7.3. PROYECCIÓN DE RESULTADOS.....	17
7.4. PRESUPUESTO DETALLADO.....	18
7.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO (PARA EMPRESA) .....	18
7.6. EVALUACIÓN DE RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL PROYECTO (VAN; TIR).....	18

ANEXO 1: ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	20
ANEXO 2: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA ANÁLISIS FODA .....	22
ANEXO 3: ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DEL PROYECTO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS BENEFICIARIOS .....	23
ANEXO 4: PLAN DE ADQUISICIONES .....	24
ANEXO 5: PRESUPUESTO DETALLADO POR COMPONENTE, ACTIVIDAD Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO (FOMIN/APORTE LOCAL).....	26
ANEXO 6: POLÍTICAS SOBRE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL DE LA CORPORACIÓN DINANT.....	27
ANEXO 7: SOCIALIZACIÓN DEL MODELO EMPRESARIAL .....	28
ANEXO 8: PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DEL FRUTO DEL COROZO .....	28
ANEXO 9: MAPA DE HONDURAS.....	29
ANEXO 10: INGRESOS Y EGRESOS DE LOS ESCENARIOS .....	29

## Plan de Negocio Inclusivo de Corozo

### Empresa Ancla: Corporación Dinant

#### 1. Introducción

A fines del 2007, en el marco de una alianza del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV), se realizó en trece países de la región, un estudio innovador de mapeo empresarial para recopilar información de primera mano de 520 ejecutivos de alto rango, de compañías grandes y medianas que trabajan actualmente o están interesadas en trabajar con la mayoría. El estudio de SNV incluye una base de datos con la descripción de los perfiles de cada una de las empresas, lo que constituye una fuente importante de información para negocios inclusivos orientados a reducir la pobreza mediante el crecimiento económico con equidad, el desarrollo humano sostenible y el desarrollo ambiental sustentable.

Dentro de una consultoría participativa con el SNV y el BID, Consultores Financieros Internacionales, S.A. (COFINSA), identificó y encuestó a 30 empresas grandes y medianas en Honduras, aplicando la metodología del Programa SNV-BID de Mapeo del Sector Privado, identificando algunas iniciativas de negocios inclusivos, que permitirían la inserción de personas con potencial productivo, que se encuentran actualmente en situación de pobreza y exclusión.

En dicho mapeo empresarial, la Corporación Dinant fue seleccionada como empresa objetivo Tipo 1, que trabaja y está interesada en apoyar al desarrollo de la base de la pirámide, sirve para obtener lecciones y casos de estudio e identifica variables claves para la expansión y/o réplica del modelo empresarial de negocios inclusivos.

Como parte de esos esfuerzos e iniciativas para desarrollar negocios inclusivos, mediante un proceso de licitación, el SNV-Honduras, contrató el 15 de enero de 2008 a Consultores Financieros Internacionales, S.A. (COFINSA), para diseñar un modelo empresarial que permita implementar un negocio inclusivo de incrementar el nivel de ingresos y beneficios sociales de familias pobres del litoral atlántico de Honduras, por medio de la recolección sustentable de frutos de corozo, extracción de almendra y su comercialización.

## 2. Resumen Ejecutivo

Conforme formato SNV/BID-FOMIN, este documento enmarcado en un plan de negocios inclusivos a partir del extractivismo de corozo, incluye un análisis de la factibilidad técnica, organizativa-institucional, económica-financiera y la aplicación de métodos de análisis de inversión. La calidad técnica y viabilidad del Plan de Negocios, se justifica por la participación de la etnia Pech y otros hogares pobres rurales del Departamento de Colón. La factibilidad técnica, ambiental y la sostenibilidad financiera de las inversiones, medida por una tasa interna de retorno mayor a 12% en un horizonte de análisis no menor a 10 años y una adecuada consideración del mercado en la determinación de los precios de venta de corozo, muestra los atributos principales en relación al cumplimiento de los objetivos del Programa.

El modelo empresarial para el desarrollo de negocios inclusivos a partir del extractivismo sustentable de corozo, es una iniciativa con enfoque de mercado que viene a contribuir a la generación de nuevas fuentes de empleo, aumento de los niveles de ingresos familiares para el alivio de la pobreza, a través de un crecimiento económico con equidad, el desarrollo humano sostenible y la sustentabilidad ambiental. Los resultados permiten concluir que el extractivismo de corozo es una oportunidad real para mejorar el nivel de ingresos de familias que viven en extrema pobreza en el departamento de Colón y otros lugares del litoral atlántico de Honduras. Los principales problemas que se pudieron detectar y que pueden afectar la oportunidad de desarrollar negocios inclusivos a partir del extractivismo de la fruta del corozo, están ligados a las fluctuaciones del precio internacional de aceite de palma, la recolección y transporte de la fruta; falta de centros de acopio para almacenamiento y comercialización; baja asociatividad de los productores; y problemas en la extracción de la almendra de corozo que afectan la productividad de las personas que se dedican a esta actividad. Para superar esa problemática, la Corporación Dinant, diseñará prototipos tecnológicos adecuados para modelos artesanales y semi-industriales, que se utilizarán para extraer la almendra y el aseguramiento del suministro de corozo a largo plazo.

El Plan de Negocios Inclusivo, facilita las bases para establecer en forma transparente precios de mercado razonables para la almendra como para la biomasa, utilizando los precios internacionales de la tonelada métrica de aceite Kernel de palma (C.I.F. Rotterdam). Es una iniciativa con enfoque de mercado, que en su fase inicial podría incorporar a 350 familias rurales de bajos ingresos, a pequeños grupos garífunas y de las etnias Pech a la cadena de recolección, extracción y comercialización del fruto de corozo. El extractivismo de la almendra de corozo, ha sido una actividad que históricamente han realizado la mayoría de las comunidades rurales del litoral atlántico de Honduras, especialmente las garífunas y la etnia Pech, los cuales utilizan la almendra, para la elaboración de aceite, para consumo propio (elaboración de alimentos), la hoja (manaca) y el tallo para la construcción de viviendas rurales y negocios típicos (restaurantes). El aceite extraído de la almendra del fruto del corozo es de muy alta calidad y se utiliza principalmente para comercializarlo para consumo humano, en la industria cosmética, para el tratamiento de algunas enfermedades y más recientemente en la producción de biodiesel.

En ese contexto, el modelo empresarial además de mejorar los niveles de ingreso y empleo de hogares rurales pobres, impulsa la implementación de negocios inclusivos mediante la incorporación de la etnia Pech en la cadena de valor de la Corporación Dinant. El modelo busca incrementar la productividad y rentabilidad de los recolectores/extractores de corozo a través de la provisión de una nueva tecnología de extracción y la realización de la actividad con criterios de sostenibilidad ambiental y con enfoque de inclusión económica y social con oportunidades para la mayoría, de acuerdo con la iniciativa del BID y del SNV. La Sección 3, hace una descripción del negocio inclusivo, destacando sus objetivos, servicios, descripción de la empresa líder, beneficios, sostenibilidad del proyecto, principales riesgos y cómo se podrían mitigar.

La Sección 4, muestra la descripción de la población beneficiaria, estimación de la demanda, análisis de competencia, estrategia logística y provisiones a tomar en cuenta. La Sección 5, describe el diseño del negocio inclusivo con el Programa FOMIN y la Sección 6, el Marco Lógico del PNI, destacando el plan de implementación, compromisos contractuales y desembolso del presupuesto de la contribución por hitos gatilladores.

Finalmente, los aspectos económicos y financieros, se resumen en la Sección 7 y en la mayoría de los 10 anexos presentados en este informe.

En función de los resultados de las investigaciones realizadas por SNV, DINANT, FUCAGUA y COFINSA, **existe factibilidad técnica** para iniciar el desarrollo de negocios inclusivos a partir del extractivismo de corozo en la comunidad Pech y en otros grupos campesinos y ganaderos por las siguientes razones: a) Existen suficientes plantaciones de corozo para iniciar el proyecto de negocios inclusivos, tanto en los terrenos de la etnia Pech como de otros grupos campesinos, en los estados productivos, juvenil y regenerativo. El fruto del corozo se da dos veces al año, teniendo su punto más alto entre abril y septiembre, y b) Para la implementación del nuevo diseño de equipo artesanal y semi-industrial, los asentamientos humanos de la etnia Pech de Silin y Moradel y de otros grupos campesinos, constituyen las comunidades del departamento de Colón con mayor potencial para establecer un proyecto piloto para el desarrollo de negocios inclusivos a partir del extractivismo sustentable de corozo.

Para que este tipo de negocios a implementarse tenga una rentabilidad sostenible para ambas partes, se tendrán que mejorar los procesos de extracción del fruto del corozo con nuevos sistemas, los cuales deberán de ser más seguros, de mayor producción en menor tiempo y construir infraestructura segura para el trabajo de la extracción (centro de acopio y bodega).

Los asentamientos de las comunidades Pech de Silin y Moradel con el apoyo del SNV, la Corporación Dinant y la Fundación Capiro, Calentura y Guaymoreto (FUCAGUA), han generado un modelo del plan de manejo forestal para el extractivismo sustentable de corozo, con enfoque de inclusión económica, social y sustentabilidad ambiental en la zona de amortiguamiento del Parque Nacional Capiro y Calentura.

Se ha logrado establecer un diálogo con el SNV, la Corporación Dinant, la Municipalidad de Trujillo, el sector gubernamental y otros actores claves en todo el proceso para mejorar los elementos de coordinación y adicionalidad, identificando nuevas modalidades de implementación y descentralización para mejorar la competitividad y el desarrollo humano sostenible, a través de negocios inclusivos a partir del extractivismo sustentable de corozo.

El modelo empresarial facilita las bases para establecer precios de mercado razonables para la almendra como para la biomasa con transparencia, utilizando los precios internacionales de la tonelada métrica de aceite de palma (C.I.F. Rotterdam). Es una iniciativa con enfoque de mercado, que en su fase inicial podría incorporar a 350 familias rurales de bajos ingresos, a pequeños grupos garífunas y de las etnias Pech a la cadena de recolección, extracción y comercialización del fruto de corozo.

### 3. Descripción del Negocio Inclusivo

#### 3.1. Objetivos del Negocio Inclusivo

Mejorar el nivel de ingresos de los extractivistas en un 100% y emplear 1000 familias que viven en condiciones de extrema pobreza del litoral atlántico de Honduras y que no tiene un empleo estable en un plazo de 10 años, mediante su incorporación en la cadena de valor para la producción de aceites, biocombustibles y bioenergía de la Corporación DINANT, creando los mecanismos necesarios que faciliten una rentabilidad sostenida de la empresa y de los recolectores/extractivistas.

#### 3.2. El Servicio a ser Provisto por el Negocio Inclusivo

Los extractivistas proveerán las siguientes materias primas: almendra y biomasa.

Los resultados obtenidos del plan de manejo forestal no maderable del bosque perteneciente a la etnia Pech y elaborado por FUCAGUA, se encontró que durante una cosecha (son dos al año) se podrán aprovechar de 63,662 libras de nuez de corozo y 416, 694 libras de cáscara y concha de corozo.

La Corporación Dinant comprará a los extractivistas toda la producción que generen de almendra y biomasa, dentro de los estándares de calidad previamente establecidos por ambas partes, a un precio justo y competitivo de acuerdo al precio internacional de referencia CIF ROTERDAN, el cual estará contemplado en el contrato de compra/venta firmado por ambas partes.

#### 3.3. Descripción de la Empresa Líder

La Corporación Dinant, es una empresa de capital hondureño, líder en Centroamérica en la producción y comercialización de más de 350 productos de consumo popular, cultivo de palma africana y la producción de frutas, vegetales, y de la generación de energía eléctrica a base de biomasa.

Corporación Dinant, está interesada en la diversificación de opciones para la producción de aceites, biocombustibles y bioenergía, con una visión de inclusión de familias de escasos recursos a su cadena de valor, de una manera justa de hacer negocios para ambas partes y dispuesta a compartir las experiencias y lecciones aprendidas de la implementación del negocio inclusivo en el entorno empresarial nacional e internacional.

Es miembro activo del Consejo Empresarial Hondureño para el Desarrollo Sostenible (CEHDES), organización que tiene como uno de sus principales objetivos el desarrollo económico y social de Honduras, mediante una iniciativa empresarial que promueva el desarrollo y la competitividad del país, utilizando de manera racional y sustentable los recursos naturales. En el anexo # 6 se muestran las políticas generales de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) de Corporación Dinant.

#### 3.4. Beneficios Adicionales del Proyecto y Coherencia Global

Teniendo una actividad económica fija los extractivistas, aumentarían el nivel de sus ingresos que perciben mensualmente, logrando cubrir sus necesidades más básicas, esto vendría a convertirse en beneficios colaterales no monetarios que estarían recibiendo con los NI, siendo los más significativos:

- a. Mayor acceso a la educación, principalmente los menores de edad (niños y niñas)
- b. Menor incidencia en enfermedades, al tener acceso a mejores condiciones de salubridad.
- c. Incremento en la ingesta alimenticia diaria (calorías, proteínas)
- d. Mejoras en la infraestructura habitacional (luz, agua, construcción de viviendas de ladrillo).

Es un proyecto que no sólo puede ser replicable a otras comunidades a nivel del litoral atlántico de Honduras, sino también a nivel internacional, donde haya bosques de corozo y/o variedades similares, debiéndose ajustar a los niveles de educación, idiosincrasia y tradiciones de las posibles comunidades replicantes.

### 3.5. Sostenibilidad del Proyecto

Inicialmente se les presentará un plan piloto para que los extractivistas puedan ver y analizar las ventajas de trabajar mediante el formato de negocios inclusivos, posteriormente se les apoyará técnica, administrativa y organizativamente para que elijan una forma asociativa (microempresarial, cooperativista o asociativa simple), a todas aquellas familias que quieran integrarse a este modelo de negocios en su actividad económica.

### 3.6. Los Principales Riesgos y Cómo Se Podrían Mitigar

Riesgos	Mecanismos de Mitigación
<b>Clima:</b> por estar en una zona costera el clima es variable, de acuerdo a la temporada del año (verano e invierno), es casi imposible prever el impacto de un fenómeno climático.	Elaboración de un plan de mitigación de desastres en conjunto con las municipalidades de Trujillo, Santa Fe y Limón.
<b>Precio de Compra:</b> el precio de referencia para la compra de la almendra y la biomasa, será el precio internacional del aceite de palma CIF ROTERDAM, el cual podría tener oscilaciones significativas en determinados momentos, tiene que haber un consenso entre compradores y vendedores, que esto puede incidir en un aumento o disminución del precio de compra/venta.	Obtener un contrato que asegure un precio mínimo de compra (precio de garantía) por parte de Corporación Dinant, como parte de su política de negocios inclusivos y responsabilidad social empresarial.
<b>Productividad y Seguridad:</b> Baja productividad (rendimiento) en el proceso de extracción de almendra. Además mejorar la seguridad en el proceso de extracción.	Empleo de tecnología apropiada y diseñar y construir equipos de alta calidad, eficiencia y que brinde mejor seguridad laboral.
<b>Infraestructura:</b> Construcción de infraestructura apropiada para el manejo y almacenamiento del producto del corozo.	Construcción de centro de acopio (proceso de extracción de la almendra), y su bodega para guardar el producto final de manera segura y que resguarde el estándar de calidad.
<b>Medio Ambiente:</b> el cuidado del entorno de las comunidades recolectoras del corozo. (Bosques no maderables) y el manejo sostenible de esta especie.	Elaboración e implementación del plan de manejo de productos no maderables en colaboración con el Instituto de Conservación Forestal (ICF).

Otros instrumentos importantes que se deberán de tomar en cuenta son:

- El Manual Técnico para la Recolección de Frutos del Corozo y la Extracción de Almendras.
- Los Lineamientos Generales Para el Licenciamiento Ambiental.



## 4. Descripción de los Beneficiarios

### 4.1. Definición del Mercado

El mercado donde la Corporación Dinant colocará su producto terminado (aceite, harina, bioenergía, biocombustible), aproximadamente constituye a nivel nacional (60%) e internacional (40%). En el caso de la bioenergía será vendida a la Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENEE), la harina se comercializará como materia prima para la elaboración de alimentos concentrados para animales domésticos y el aceite en su mayoría se exportará al mercado Centroamericano y Norteamericano.

### 4.2. Descripción de la Población Beneficiaria

Son familias de escasos recursos económicos, su principal fuente de ingresos es trabajar la tierra de otras personas (jornaleros), con un ingreso promedio de US\$ 5.26 equivalentes a Lps. 100.00 diarios, esto cuando logran obtener un empleo. Las personas que no cuentan con un empleo permanente tienen ingresos promedios entre US\$ 15.79 y US\$ 31.58 equivalentes a Lps. 300.00 y Lps. 600.00 lempiras mensuales.

Esta comunidad de la etnia Pech, tiene 270 ha de bosque de corozo y un gran potencial de convertirse en proveedores de materia prima para la Corporación Dinant; incluso, están dispuestos a participar en el proyecto piloto y de ser exitoso, ayudarán a replicarlo en otras zonas de la costa atlántica, compartiendo sus experiencias.

Las siguientes son las principales necesidades insatisfechas de estas comunidades:

- En su gran mayoría (100% en Moradel) no cuentan con el servicio de energía eléctrica, la energía para la cocción de los alimentos proviene de leña, y la iluminación proviene de velas.
- No cuentan con sistemas de agua potable, el agua que utilizan proviene de los ríos.
- No cuentan con sistema de alcantarillado, este servicio es servido principalmente por letrinas.
- El cuadro de enfermedades más comunes son las respiratorias, diarreas y afecciones de la piel.
- No cuentan con una actividad económica constante y rentable, que les ayude a cubrir sus necesidades familiares más básicas.

Desde el año 2005 FUCAGUA y organizaciones regionales como POPOL NAHTUN y Madera Verde, han venido gestionando recursos para el desarrollo de iniciativas productivas con la etnia Pech, con el objetivo de potenciar y aprovechar la biodiversidad natural con la que cuentan.

Recientemente están siendo apoyados por la Corporación Dinant y el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV/Honduras), para la generación de empleos a través de los negocios inclusivos y contribuir al mejoramiento de sus condiciones de vida.

### 4.3. Estimación de la Demanda

Según los resultados del plan de manejo forestal no maderable del bosque perteneciente a la etnia Pech y elaborado por FUCAGUA, se encontró que durante una cosecha (son dos al año) se podrán aprovechar un mínimo de 63,662 libras de nuez de corozo y 416, 694 libras de cáscara y concha. Esta cantidad es factible de duplicarse y hasta triplicarse anualmente.

La frecuencia de compra de la nuez y de la biomasa será quincenal, con cantidades preestablecidas por ambas partes (comprador y vendedores). Para ello, la Corporación Dinant comprará toda la producción que cumpla con los requisitos mínimos de calidad.

**4.4. Análisis de la Competencia en la Provisión del Servicio a ser Ofertado**

El proyecto de extractivismo del fruto del corozo representa una actividad que plantea la incorporación de hombres y mujeres de escasos recursos económicos a la cadena de valor para la producción de aceites, biocombustibles y generación de bioenergía de la Corporación Dinant, actualmente obtiene los productos antes indicados exclusivamente del fruto de la palma africana.

En esta área de negocios la empresa ancla no tiene competencia nacional, para la prestación de los servicios a los beneficiarios (Etnia Pech) establecidos en el Plan de Negocios Inclusivos. La exclusividad de la compra de la almendra y la biomasa por parte de la Corporación Dinant, estará asegurada por el contrato de compra/venta que se suscriba con los extractivistas.

**4.5. Estrategia de Co-financiamiento de los Costos de los Servicios Prestados**

El presente proyecto se ejecutará en el marco del convenio SNV/BID-FOMIN más el aporte financiero de Corporación DINANT el cual se detalla a continuación:

FOMIN (60%)	Dinant (40%)	Total
US\$ 108,300.00	US\$ 72,200.00	US\$ 180,500.00

Existe la posibilidad de obtener asistencia técnica del Gobierno de Honduras a través de los Fondos del Programa de Reducción de la Pobreza (ERP) y del Programa de Fomento de Negocios Rurales (PRONEGOCIOS) Préstamo BID 1919/BL-HO, ejecutado por el Programa Nacional de Desarrollo Rural Sostenible (PRONADERS).

**4.6. Logística y Operaciones Derivadas de la Selección del Área de Intervención del Proyecto**

Actualmente el mayor problema que existe es el transporte o traslado de los frutos de las montañas a las viviendas de los recolectores. Normalmente se realiza utilizando fuerza humana y en algunos casos utilizan fuerza animal (mulas, burros o bueyes), no pueden utilizar vehículos por el costo de los mismos y la falta de caminos apropiados.

Considerando lo agreste de los terrenos, se deberá de incorporar dentro del PNI la construcción de nuevos medios de transporte de los frutos como, líneas de transporte (cable vía), o proveer algún tipo de transporte animal a aquellas familias que puedan necesitarlo, apertura de brechas o caminos y la limpieza de los ya existentes.

**4.7. Previsiones a Tomar en Cuenta**

Las alternativas de solución para la problemática identificada en la situación organizativa institucional actual y la implementación del modelo empresarial propuesto serán parte del PNI:

- ❖ La socialización del modelo empresarial de negocios inclusivos. (Ver anexo 7, Socialización del Modelo Empresarial)
- ❖ El fortalecimiento de las capacidades técnicas, organizativas, administrativas y contables de recolectores/extractores.
- ❖ Diseño, construcción y validación de equipos de extracción artesanal y semi-industrial.
- ❖ Construcción de bodegas y equipamiento de centros de acopio.
- ❖ Implementación a nivel de proyecto piloto de un plan de manejo forestal no maderable para la extracción sustentable de corozo.
- ❖ Facilitar medios de transporte de frutos.

## 5. El Diseño del Negocio Inclusivo con el Programa FOMIN

### 5.1. Especificaciones Servicio

Los servicios que los extractores proporcionarán serán: el recolectado de los frutos del corozo, traslado de los mismos al centro de acopio, desconchado, secado, quebrado y extracción de la nuez y separación de la biomasa. (Ver anexo 8, Proceso de Transformación del Fruto de Corozo)

Serán dos productos los que entregarán los extractores a la Corporación Dinant, la semilla de la nuez (almendra) y la biomasa que estará constituida por la concha y la cáscara. Ambos estarán ligados al momento de realizar la compra-venta.

### 5.2. Área de Prestación del Servicio

Las investigaciones realizadas, en base a fotografía aérea, demuestran la existencia de plantaciones de corozo en el Litoral Atlántico de Honduras. Estimaciones preliminares, permiten destacar que las plantaciones de corozo están en un área de cerca de 150 mil hectáreas desde Omoa, Cortés hasta Iriona, Colón, zona Atlántica de Honduras.

El proyecto piloto se iniciará en las comunidades Pech de Silin y Moradel, Municipio de Trujillo, previéndose una ampliación inicial a comunidades garífunas de los municipios de Santa Fe y Limón en el Departamento de Colón, la materia prima será procesada por la Corporación Dinant en su planta ubicada en la ciudad de Tocoa. (Ver mapa en el anexo 9)

### 5.3. Equipos e Infraestructura Necesarios

**Centro de acopio**, su construcción facilitará a las familias participantes, puedan realizar el proceso de la extracción de la almendra con estándares de calidad unificados de forma controlada y ordenada, con las debidas medidas de seguridad.

**Bodega**, deberá de estar a la par del centro de acopio y servirá para guardar de manera segura el producto ya procesado (la almendra y la biomasa), los cuales ya estarán pesadas y catalogadas.

**Maquinaria y equipo**, se deberá diseñar, construir y validar un prototipo de equipo artesanal y semi-industrial, con la que se dotará al centro de acopio para la extracción de la almendra (máquinas quebradoras, clasificadoras, desconchadoras, horno de secado, balanzas) y así hacer el proceso de extracción más seguro para los extractivistas y el producto final con el grado de calidad requerido.

### 5.4. Aspectos Generales de la Organización

Los actores directos que participarán en la ejecución del negocio inclusivo son: la Corporación Dinant (comprador) a través de su gerencia de proyectos y desarrollo de negocios, la etnia Pech (recolector/extractivista) representada por el Cacique Pech y Consejo Tribal que son sus máximas autoridades y el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV/Honduras, proveedor de asistencia técnica).

Se espera establecer alianzas estratégicas con MAMUGAH, INFOP FUCAGUA y otros, para la implementación del plan de capacitación a los recolectores/extractivistas, en los contenidos organizativo, administrativos, contables, de negociación, y técnicas de recolección y extracción del fruto del corozo.

### **5.5. Marco Legal de la Organización y los Accionistas Principales**

El instrumento legal que se utilizará para establecer la relación entre la Corporación Dinant y los recolectores/extractivistas será el contrato de compra/venta, en donde estará estipulado entre otros aspectos: el grado mínimo de calidad del producto final, precio de compra de la almendra y la biomasa, cantidades quincenales a transformar, manera de disipar conflictos entre las partes, etc. La representación legal de la Corporación Dinant recaerá en el Presidente, Ing. Miguel Facussé, por parte de la etnia Pech estará representada por el Cacique Pech y el Consejo Tribal.

### **5.6. Fidelización de los Clientes**

Con el objetivo de llegar a un acuerdo de fidelización de parte de los extractores hacia la Corporación Dinant y de este hacia los extractivistas, se elaborará un convenio entre ambas partes, que entre otros objetivos se establezca, que los extractores venderán la totalidad de la producción de almendra y biomasa a la Corporación DINANT de forma exclusiva, dentro de los parámetros de calidad y precios previamente establecidos. Asimismo, la Corporación DINANT se compromete a pagar un precio competitivo tanto por la almendra como por la biomasa de conformidad con precios internacionales CIF ROTTERDAM, del aceite de kernel de palma africana.

### **5.7. Estrategia de Incorporación de los Beneficiarios**

La estrategia para incorporación de beneficiarios se realiza mediante reuniones informativas del proyecto con representantes comunitarios, dirigentes de grupos étnicos, autoridades municipales y representantes de organizaciones no gubernamentales vinculadas con estas comunidades. Asimismo, se procede a la socialización del modelo empresarial para el desarrollo de un negocio inclusivo a partir del extractivismo sustentable de corozo, una fase de negociación de precios y condiciones que faciliten a los/as recolectores/extractivistas mejorar su productividad. La incorporación es totalmente voluntaria, gradual, con respeto a su cultura y costumbres.

La selección de la comunidad Pech para el proyecto se origina en la propuesta presentada por DINANT con apoyo de SNV, la cual ha sido aceptada por el Consejo Tribal y el Cacique. Los aspectos claves considerados en esta selección, es la voluntad de la población en participar en el proyecto, ya que son propietarios de casi 400 hectáreas de bosque con cobertura de un 70% de corozo. Existe carretera pavimentada y corta distancia entre la comunidad y la empresa extractora de aceite de corporación DINANT (solo 1 km de carretera de tierra accesible todo el año).

### **5.8. Plan de Gestión de la Calidad**

La calidad del producto principal (almendra), estará estrechamente ligada al tipo de proceso de extracción que utilicen (tradicional o artesanal), los extractores. En el modo tradicional la calidad de la almendra es inferior al 50%, ya que se utiliza equipo básico (cuchillos, machetes) y materiales que se encuentran en el entorno (piedra, madera), para obtener la almendra, la cual sale en la mayoría de los casos en pedazos.

En el modo artesanal a implementar con el PNI, se utilizará maquinaria diseñada, construida y validada por la Corporación Dinant, para hacer el método de extracción más rápido, seguro y con una calidad del 95% de extracción de la almendra entera.

## 6. Organización y Plan de Trabajo de Desarrollo del Proyecto

### 6.1. Marco Lógico del PNI

OBJETIVO	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
<p><b>FIN:</b></p> <p>Diseñar e implementar un modelo empresarial enmarcado en la rentabilidad de la empresa y pago de precios competitivos a recolectores / extractores de corozo con el fin de mejorar las condiciones de vida de los mismos.</p>	<p><u>Al finalizar el Proyecto:</u></p> <p>El ingreso de las familias participantes se incrementa en al menos 100% después de la ejecución del Proyecto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Registros contables de pagos efectuados por la empresa extractora a sus socios.</li> <li>▪ Registro de compra o pagos de Corporación Dinant a las empresas extractoras.</li> <li>▪ Encuesta anual de ingresos de los beneficiarios financiados por fondos de cooperación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Apropiación del manejo administrativo y operativo del centro de acopio, equipo de transporte, y del proceso de extracción de almendras por parte de los recolectores / extractores.</li> </ul>
<p><b>PROPOSITOS (OD):</b></p> <p>Se mejora el nivel de ingresos de las familias participantes que viven en condiciones de extrema pobreza del litoral atlántico de Honduras derivado en parte de una TIR positiva obtenida por la Corporación Dinant</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Al 5to. Año se establecen 20 centros de acopio con sus respectivos equipos administradas por los recolectores.</li> <li>▪ Al final de la ejecución del Proyecto, se incrementa el nivel de empleo en 50% en las poblaciones beneficiadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informes de inversión financiera de Corporación Dinant.</li> <li>▪ Inspección física de centros de acopio</li> <li>▪ Encuesta sobre empleo de beneficiarios financiada con fondos de cooperación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los recolectores / extractores están organizados y capacitados para el manejo de centros de acopio con sus respectivos equipos.</li> <li>▪ Los precios de la materia prima (almendra y biomasa) mantienen niveles de rentabilidad aceptables.</li> <li>▪ Los bosques de corozo no sufren daños significativos derivados de enfermedades, tala o fenómenos naturales.</li> </ul>
<p><b>COMPONENTES:</b></p> <p><b>Componente 1.</b> Plan de negocio inclusivo de corozo.</p>	<p><u>En los primeros 3 meses:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plan de negocio inclusivo de corozo concluido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plan de negocio inclusivo validado por SNV, Corporación Dinant y beneficiarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los beneficiarios muestran disposición para aceptar las pautas convenidas en el PNI.</li> <li>▪ La consultoría no sufre atrasos.</li> </ul>

OBJETIVO	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
<p><b>Componente 2.</b> Implementación de Modelo Empresarial</p>	<p><u>En los primeros 6 meses:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El modelo empresarial socializado.</li> <li>▪ Construcción de centro de acopio y bodega modelo</li> </ul> <p><u>Al final del Año 2:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 30% de los administradores han recibido al menos dos capacitaciones técnicas de recolección, contabilidad, administración y ambiental.</li> <li>▪ 300 familias trabajan en asociación en los centros de acopio.</li> <li>▪ 6 centros de acopio y bodegas operando.</li> </ul> <p><u>Al final del Año 5:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 100% de los administradores han recibido al menos dos capacitaciones técnicas en recolección, contabilidad, administración y ambiental.</li> <li>▪ 80% de los beneficiarios han recibido al menos una capacitación técnica en recolección, contabilidad administración y ambiental.</li> <li>▪ 20 centros de acopio operando al menos 8 horas al día 22 días al mes.</li> <li>▪ 12 centros de acopio administradas totalmente por beneficiarios organizados por el Proyecto.</li> </ul> <p><u>Al final del Año 10:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 80% de los beneficiarios se consideran satisfechos con la administración y operación de los centros de acopio.</li> <li>▪ 1,000 familias trabajan en asociación en los centros de acopio.</li> <li>▪ 20 centros de acopio administradas totalmente por beneficiarios organizados por el Proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reuniones o talleres de socialización efectuados y documentados.</li> <li>▪ Inspección física.</li> <li>▪ Informes mensuales de progreso del proyecto realizados por SNV.</li> <li>▪ Informes trimestrales de progreso del proyecto realizados por el evaluador externo.</li> <li>▪ Inspección física de centros de acopio.</li> <li>▪ Registros internos de los centros de acopio.</li> <li>▪ Encuesta de participación de los administradores y socios a las capacitaciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Existe el deseo de participar en las capacitaciones por parte de los beneficiarios.</li> <li>▪ Existe interés y deseos de trabajar por parte de los beneficiarios para lograr el éxito del Proyecto.</li> <li>▪ Talleres de socialización bien estructurados y manejados.</li> <li>▪ Se contratan capacitadores apropiados para el nivel educativo y cultural de cada grupo étnico.</li> <li>▪ Corporación Dinant mantiene la política de negocio inclusivo.</li> <li>▪ Los beneficiarios y Corporación Dinant mantienen una relación armoniosa y de confianza mutua.</li> <li>▪ Los beneficiarios perciben que el Proyecto es una oportunidad para mejorar su nivel de vida.</li> <li>▪ Los beneficiarios dan mantenimiento a los activos y se reponen rápidamente las piezas o activos que se dañen.</li> </ul>

OBJETIVO	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
<p><b>Componente 3.</b> Diseño y construcción de equipo</p>	<p><u>En los primeros 6 meses:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Construcción y validación de prototipos de equipos artesanales y otros semi - industriales desconchado, secado, clasificado del fruto y extracción de almendra de corozo que reúna normas de seguridad laboral.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inspección y prueba de prototipos requerido en el proceso de extracción.</li> <li>▪ Producto final de buena calidad y seguridad laboral según Normas internas de Corporación Dinant.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las empresas diseñadoras y constructoras de los prototipos son eficaces y eficientes.</li> <li>▪ Existe disponibilidad financiera para el diseño y construcción de los prototipos.</li> </ul>
<p><b>Componente 4.</b> Sustentabilidad ambiental</p>	<p><u>En los primeros 6 meses:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Concertar plan de manejo no forestal con Instituto de Conservación Forestal (ICF).</li> <li>▪ Licenciamiento ambiental concedido en SERNA.</li> <li>▪ Plan de manejo ambiental diseñado.</li> </ul> <p><u>Al final del Año 5:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 100% de los socios y administradores entienden los principios básicos de ecología y ambiente.</li> </ul> <p><u>Al final del Año 10:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se mantiene la cobertura del bosque de corozo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Revisión de documentación de respaldo de planes y licencias aprobadas.</li> <li>▪ Encuesta sobre aspectos ambientales financiada con fondos de cooperación.</li> <li>▪ Inspección física.</li> <li>▪ Inventario de bosque de corozo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los beneficiarios y Corporación Dinant se apoyan mutuamente para efectuar los trámites de planes y licencias.</li> <li>▪ Los Trámites para obtener licencias o permisos se realizan sin complicaciones.</li> <li>▪ Se mantiene el apoyo estatal, de organismos internacionales y Corporación Dinant.</li> <li>▪ Los beneficiarios son conscientes de la importancia de cuidar los bosques de corozo para mantener su negocio.</li> <li>▪ Los beneficiarios incorporan planes de manejo de bosque de corozo.</li> </ul>
<p><b>Componente 5.</b> Consulta ampliada del PNI Corozo</p>	<p><u>En los primeros 3 meses:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se consulta a todos los actores interesados en la implementación del modelo empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Actas de reuniones de actores y reportes de talleres de consulta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los actores están interesados en participar y apoyar el Proyecto.</li> </ul>

**6.2. Plan de Implementación Total del PNI**

Componentes	Actividades	Resultados Esperados	
		Empresa	Productores
Implementación del Modelo Empresarial	Socializar modelo empresarial de negocios inclusivos en corozo	Establecer bases para el desarrollo de negocios inclusivos con el mayor número posible de recolectores de corozo.	Conocer las condiciones requeridas para llevar a cabo la comercialización de almendra y biomasa de corozo
	Fortalecer capacidades técnicas, organizativas, administrativas, contables y de negociación de recolectores/extractivistas, los cuales serán desarrollados por consultores nacionales especializados en brindar servicios de fortalecimiento de capacidades.  Los programas de capacitación y asistencia técnica que se han determinado como críticos son:  <b>a)</b> Seguridad y salud ocupacional, <b>b)</b> Análisis sobre productividad, costos de recolección, y procesamiento y negociación comercial. <b>c)</b> Contabilidad y conversión de medidas. <b>d)</b> Asistencia técnica para la diversificación de actividades productivas y de aprovechamiento del corozo que les permita incrementar la rentabilidad. <b>e)</b> Adiestramiento técnico en el manejo del equipo de extracción.	Suministro de materia prima de conformidad con cuotas y normas preestablecidas.  Transparencia efectiva de las operaciones de compra de la almendra y la biomasa.  Relaciones armoniosas y de confianza empresa - proveedores	El proceso de fortalecimiento de capacidades, posibilitará la organización de los recolectores y mejorará su capacidad de negociación con Corporación DINANT.  Los participantes en el proyecto dispondrán de los siguientes conocimientos: operativos, organizativos contables y administrativos para mejorar su eficiencia productiva.  Relaciones armoniosas y de confianza proveedores - empresa
	Formalizar con MAMUGAH, INFOP, FUCAGUA y otros, la implementación del plan de capacitación a recolectores/extractivistas.	Agilizar la implementación del negocio inclusivo.  Mejorar la eficiencia de los proveedores.	Recolectores capacitados se traduce en mayor eficiencia laboral.  Adopción de normas de seguridad laboral, tanto en el campo como en el centro de acopio.
	Apoyo en la construcción y el equipamiento de los centros de acopio (propiedad de recolectores/extractivistas), diseño, asesoría técnica, etc.	Suministro rentable y oportuno de materia prima.  Facilita trámites administrativos y contables.	Incrementar la productividad Reducción de costos Menor esfuerzo físico en la extracción.  Seguridad y preservación de sus productos.



Componentes	Actividades	Resultados Esperados	
		Empresa	Productores
	Comercializar almendra y biomasa de corozo	Producción de biocombustible aceite, y bioenergía Rentabilidad del negocio	Creación de fuentes de autoempleo y generación de ingresos.  Mejorar nivel condiciones de vida.
Diseño y validación construcción de equipo	Diseñar, construir y validar un prototipo de equipos artesanal y otro semi-industrial para el descascarado, secado, clasificado del fruto y extracción de almendra de corozo.	Obtención de materia prima en cantidad, calidad y costos competitivos.  Incluyendo normas de seguridad.	La facilitación del equipo artesanal apropiado permitirá una mayor productividad de los recolectores / extractivistas, incluyendo normas de seguridad laboral.  Incrementará los ingresos por día de trabajo.  Equipo requerido en el proceso de extracción de almendra de corozo que haya sido adquirido, así como las instalaciones construidas con fondos del BID-FOMIN se constituirá en patrimonio de los/as recolectores (as) / extractivistas de corozo (en este caso recolectores (as) / extractivistas de corozo no hacen reembolsos a la Corporación DINANT).
Sustentabilidad ambiental	Diseñar e implementar plan de manejo forestal no maderable para la extracción sustentable de corozo.	El plan de manejo forestal no maderable permitirá técnicas y procedimientos que garanticen la sustentabilidad ambiental en el extractivismo de corozo.  Seguridad de obtener materia prima a largo plazo.	Asegurar la obtención sostenible de frutos de corozo.  Conocer y poner en práctica técnicas de recolección de frutos de corozo que no atenten contra los recursos ambientales.
	Concertar Plan de Manejo no Forestal con ICF	Agilizar el negocio de compra venta de productos de corozo.	Inscripción en SSF del Instituto de Conservación Forestal (ICF). Legalización de la actividad de recolección de corozo.
	Tramitar licenciamiento ambiental en SERNA	Cumplir con la sustentabilidad ambiental y la Conservación del ecosistema con RSE.	Asegurar la obtención sostenible de frutos de corozo.  Conservación del entorno ambiental

**6.3. Compromisos Contractuales e Hitos Gatilladores del PNI y el Cronograma de los Mismos**

Componentes	Actividades	Primer año (2009)				Segundo año (2010)		
		T1 (enero-marzo)	T2 (abril-junio)	T3 (julio - sept.)	T4 (oct. - dic.)	T5 (enero-marzo)	T6 (abril-junio)	T7 (julio - sept.)
Formulación del Modelo Plan de Negocios Inclusivos de Corozo	Diseñar modelo empresarial de negocios inclusivos	X						
Implementación del Modelo Empresarial	Socializar modelo empresarial	X	X					
	Fortalecer capacidades de recolectores/ extractivistas		X	X	X	X	X	
	Formalizar la implementación del plan de capacitación con ONG aliadas	X						
	Construcción, equipamiento centros de acopio	X	X					
	Comercialización almendra y biomasa corozo		X	X	X	X	X	X
Diseño y construcción de equipo	Diseñar, construir y validar prototipo equipo artesanal y semi-industrial extracción de almendra de corozo.	X	X					
Sustentabilidad ambiental	Diseñar plan de manejo forestal corozo	X	X					
	Implementar proyecto piloto plan de manejo forestal		X	X	X	X		
	Concertar plan de manejo con Instituto Conservación Forestal (ICF)	X	X					
	Licenciamiento forestal - SERNA		X	X	X	X	X	X
	Inscribir recolectores en SSF (incorporación permanente de nuevos socios)		X	X	X	X	X	X
Consulta extendida	Ampliar y verificar información con recolectores(as) / extractivistas de corozo	X						

**6.4. Desembolso del Presupuesto de la Contribución por Hitos Gatilladores**

FOMIN (60%)	Dinant (40%)	Total
US\$ 108,300.00	US\$ 72,200.00	US\$ 180,500.00

## 7. Aspectos Económicos Financieros

### 7.1. Supuestos Generales del Plan Financiero

Los supuestos del plan financiero son:

Horizonte de tiempo: 10 años.

Estacionalidad anual: el periodo de mayor producción de frutos de corozo es de abril a septiembre. Sin embargo, la planta produce durante todo el año.

Supuestos de cálculo de los ingresos de los beneficiarios:

Días a trabajar por mes:	22
Número de personas por familia:	3
Quintales de almendra a procesar por familia	8
Quintales de biomasa obtenidas por familia:	56

Evolución del número de familias participantes en el proyecto

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5 – 10
Número de familias participantes por año	100	300	600	900	1,000

### 7.2. Determinación de la Inversión Inicial Necesaria

La inversión inicial estará conformada tanto por la infraestructura que se tendrá que construir, como por la maquinaria y equipo a utilizar en el proceso de extracción de la almendra. Se tiene previsto que por cada 50 familias que estén integradas a la extracción del fruto del corozo mediante los negocios inclusivos, se construirá un centro de acopio con su respectiva bodega, las cuales como mínimo estarán dotadas de la siguiente maquinaria: 2 clasificadoras; 2 desconchadoras; 2 separadoras de concha; 20 quebradoras con martillo; 2 quebradoras; 1 horno de secado y 2 balanzas.

Al final del quinto año del proyecto se deberán haber construido 20 centros de acopio con sus bodegas y sus respectivas dotaciones de maquinaria y equipo, el siguiente cuadro describe las inversiones mínimas necesarias que se requerirán para los próximos 5 años en dólares americanos.

En US\$	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Máquinas Clasificadoras	3,200	6,400	9,600	9,600	3,200
Máquinas Desconchadoras	11,200	22,400	33,600	33,600	11,200
Máquina Separadora de Concha	8,000	16,000	24,000	24,000	8,000
Máquina Quebradora con martillo	1,682	3,363	5,045	5,045	1,682
Máquina Quebradora	2,000	4,000	6,000	6,000	2,000
Máquina Secadora (horno)	1,600	3,200	4,800	4,800	1,600
Balanzas	210	420	631	631	210
Centros de Acopio	17,000	34,000	51,000	51,000	17,000
Bodega	5,255	10,511	15,766	15,766	5,255
Terrenos	18,394	36,788	55,182	55,182	18,394
<b>Total en US\$</b>	<b>68,541</b>	<b>137,083</b>	<b>205,624</b>	<b>205,624</b>	<b>68,541</b>

### 7.3. Proyección de Resultados

Los escenarios financieros se determinaron con base a las fluctuaciones en el precio internacional de la Tonelada Métrica (TM) de Aceite CIF ROTERDAM, y a los valores de compra determinada por la matriz del manejo del corozo (costos de transformación) proporcionada por Corporación DINANT. (Ver anexo 10, Ingresos y Egresos de los Escenarios)

En el **Escenario I** el precio de la tonelada métrica de aceite CIF ROTERDAM, es de US\$1,462, con una utilidad para la Corporación Dinant del 20%, el quintal de almendra tiene un precio de compra de US\$ 20.18 (Lps. 384.00) y la Biomasa US\$ 0.25 (Lps. 4.74), obteniendo los extractivistas los siguientes ingresos anuales en US\$:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Total Ingresos</b>	210.528	710.532	1.578.960	2.605.284	3.157.920	3.157.920	3.157.920	3.157.920	3.157.920	3.157.920

En el **Escenario II** el precio de la tonelada métrica de aceite CIF ROTERDAM, es de US\$1,462, con una utilidad para Dinant del 15%, el quintal de almendras tiene un precio de compra de US\$ 20.25 (Lps. 385.34) y la Biomasa US\$ 0.40 (Lps. 7.56), obteniendo los extractivistas los siguientes ingresos anuales en US\$:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Total Ingresos</b>	221.280	746.820	1.659.600	2.738.340	3.319.200	3.319.200	3.319.200	3.319.200	3.319.200	3.319.200

En el **Escenario III** el precio de la tonelada métrica de aceite CIF ROTERDAM es de US\$1,150, con una utilidad para Dinant del 20%, el quintal de almendras tiene un precio de compra de US\$ 16.11 (Lps. 306.46) y la Biomasa US\$ 0.20 (Lps. 3.78), obteniendo los extractivistas los siguientes ingresos anuales en US\$:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Total Ingresos</b>	168.096	567.324	1.260.720	2.080.188	2.521.440	2.521.440	2.521.440	2.521.440	2.521.440	2.521.440

En el **Escenario IV** el precio de la tonelada métrica de aceite CIF ROTERDAM es de US\$1,150, con una utilidad para Dinant del 15%, el quintal de almendras tiene un precio de compra de US\$ 16.16 (Lps. 307.52) y la Biomasa US\$ 0.32 (Lps. 6.03), obteniendo los extractivistas los siguientes ingresos anuales en US\$:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Total Ingresos</b>	176.640	596.160	1.324.800	2.185.920	2.649.600	2.649.600	2.649.600	2.649.600	2.649.600	2.649.600

### **Estimación de Egresos**

Se utilizaron los mismos egresos para los 4 escenarios.

<b>EGRESOS</b>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Total Egresos</b>	219.071	631.029	1.248.217	1.862.930	2.064.133	2.065.054	2.065.055	2.065.056	2.065.057	2.065.058

#### 7.4. Presupuesto Detallado

**Presupuesto estimado: US \$ 180,500.00**

**Plazo estimado:** Septiembre 2010.

Componente	BID – FOMIN 60 % US \$	Corporación DINANT 40%		Subtotal US \$
		Especies 20% US \$	Cash 20% US \$	
Implementación del Modelo Empresarial	64,200.00	21,400.00	21,400.00	107,000.00
Diseño y construcción de equipo	24,300.00	8,100.00	8,100.00	40,500.00
Sustentabilidad ambiental	19,800.00	2,600.00	10,600.00	33,000.00
Consulta extendida	Fondos adicionales BID-FOMIN			
<b>Aportaciones Totales</b>	<b>108,300.00</b>	<b>32,100.00</b>	<b>40,100.00</b>	<b>180,500.00</b>
		<b>72,200.00</b>		

#### 7.5. Evaluación Económica del Proyecto (para empresa)

Esta información deberá ser suministrada por la Corporación Dinant.

#### 7.6. Evaluación de Rentabilidad Económica del Proyecto (VAN; TIR)

Cálculo de la TIR y VAN según Escenarios

	Escenario I	Escenario II	Escenario III	Escenario IV
<b>TIR</b>	85.1%	98.5%	31.3%	42.7%
<b>VAN (US\$)</b>	2,786,493	3,323,895	665,675	1,092,717

#### Evaluación Costo Beneficio

Esta información deberá ser suministrada por la Corporación Dinant.

#### Evaluación de Impacto en Ingresos y Empleos en la Población Beneficiaria

Con la implementación del proyecto piloto, se pretende que los ingresos de los beneficiarios se incrementen en un 100%, pasando de los de los US\$ 31.57, que en promedio ganan actualmente a por lo menos US\$ 63.14, en el primer año de ejecución del proyecto. Se espera que a medida que se apropien de la tecnología e incorporen mejores prácticas en la recolección de los frutos este ingreso se incremente hasta US\$ 130.00 o más.

Con respecto al empleo se espera que en el primer año, trabajen de manera organizada al menos 100 familias de escasos recursos (en promedio 3 miembros por familia), empleando mejores tecnologías de extracción de la almendra. Derivado del éxito que se espera del proyecto, se irán incorporando anualmente un promedio de 200 familias más, hasta llegar a las 1000 familias, en un lapso de 5 años.

## **Conclusiones**

1. Existe una buena disposición de la Corporación Dinant en desarrollar negocios inclusivos a partir del extractivismo sustentable del corozo, en el Litoral Atlántico de Honduras, con los grupos Pech, y mantener relaciones comerciales sustentables a largo plazo, y en beneficio de ambas partes.
2. Este proyecto piloto de negocio inclusivo a partir del extractivismo sustentable de corozo, proporcionarán la oportunidad de elevar el nivel de ingresos a las familias de la etnia Pech que se encuentran en extrema pobreza, mejorando su nivel de vida y teniendo un mejor acceso a la salud, educación, alimentación y a todos aquellos rubros que ayudarán a potenciar su bienestar social y familiar.
3. Existen suficientes plantaciones de corozo para iniciar el proyecto piloto, dentro de los terrenos de la etnia Pech, las cuales se encuentran en los estados productivos, juvenil y regenerativo. El fruto del corozo se da dos veces al año, teniendo su punto más alto entre abril y septiembre.
4. Los principales problemas que se detectan y que pudieran tener algún tipo de efecto en el proyecto piloto, están ligados a la recolección y transporte de la fruta; falta de centros de acopio para almacenamiento y comercialización; baja asociatividad de los productores; y problemas en la extracción de la almendra de corozo.
5. Se necesita diseñar, construir y validar nuevo equipo de extracción del fruto del corozo, para ser el proceso más rápido, aumentando así la productividad, más seguro para los extractivistas y que el producto final tenga la calidad deseada.
6. La etnia Pech de Silin y Moradel, son propietarios legales de las 400 hectáreas de los terrenos en donde se encuentran los bosques de corozo y donde ellos realizarán las actividades de recolección del fruto, estos terrenos tienen un 70% de densidad de plantas de corozo.

## **Anexo 1: Análisis del Entorno**

### **Análisis del Macro Ambiente**

#### **Variable Tecnológica**

Aunque la tecnología a aplicar permitirá a los beneficiarios elevar en gran medida su productividad, es una tecnología de bajo nivel, sobre todo mecánica, fácilmente accesible y fácil de asimilar, manejar y mantener por parte de los beneficiarios con la capacitación adecuada.

#### **Variable Político Legal**

Políticamente, el proyecto es altamente compatible con la Estrategia de Reducción de la Pobreza (ERP) implementada por el Gobierno de la República de Honduras y con los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de las Naciones Unidas, de los cuales Honduras es un país firmante, por lo que no se considera que existan problemas político legales con la implementación del Proyecto.

#### **Variable Cultural Social**

El proyecto incentiva la asociatividad y formación social de los beneficiados, al ofrecerles medios económicos y educativos para formar empresas que les permitan acceder a mayor ingreso y por consiguiente comenzar a mejorar el nivel de calidad de vida, facilitándoles la incorporación al sector productivo de la sociedad.

#### **Variable Económica**

Según cifras macroeconómicas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el crecimiento económico de Honduras en base al crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB real), fue de un 6% en el 2007 y se proyecta a un 4.5% en el 2008.

A diciembre de 2008, la tasa de interés activa se mantiene alrededor de un 14.3% y la tasa de interés pasiva en 8.3%, con un acceso de financiamiento por parte de líneas de crédito del Banco de la Producción y Vivienda (BANPROVI) y el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA).

Según el Banco Central de Honduras (BCH), la inflación acumulada en 2007 fue del 6,9% y la interanual del 8,9%. La inflación creció y alcanzó un acumulado del 10,9% durante 2008 en Honduras.

Los beneficiarios pertenecen a un sector muy marginal de la sociedad hondureña, con escaso acceso a empleo y ha ningún tipo de servicio financiero, el Proyecto es un intento de apoyarlos para desarrollar en mejor forma las actividades que ya realizan, y cuyo ejercicio no les permite alcanzar cubrir siquiera sus necesidades más básicas.

#### **Variable Demográfica**

El crecimiento acelerado de la población en Honduras a partir de la segunda mitad del siglo XX, ha producido tasas de crecimiento demográfico, superiores al tres por ciento. Para el período intercensal 1974 - 1988 se registró una tasa de 3.3% mientras que para el período intercensal 1988 - 2001 se estima la misma en 2.7%, considerada todavía como una de las más elevadas en el contexto latinoamericano.

En realidad el comportamiento demográfico hondureño no es casualidad aislada del contexto de los demás países, ya que las mejoras en los sistemas de salud, derivadas principalmente de la introducción

de medicamentos de bajo costo, antibióticos y mejoras sanitarias produjeron que las condiciones epidemiológicas cambiaron, provocando un descenso de la mortalidad y generando al mismo tiempo un descenso tardío de la fecundidad, que se ha traducido en la ampliación de la brecha entre ambas variables demográficas, donde la migración internacional no ha jugado un papel decisivo. Aunque este cambio demográfico en el caso de Honduras es tardío todavía el efecto más palpable se manifiesta en el crecimiento demográfico acelerado, lo que incide en desorbitadas demandas de salud, educación, empleo, vivienda y de servicios públicos que en un estado con escasez de recursos financieros no solo implica el manejo con eficiencia y eficacia de ellos sino el actuar con políticas en las variables demográficas que agravan más esa situación.

La composición por edad de la población hondureña continúa teniendo una estructura joven. En el 2001 la estructura de la población por edad clasificada por grandes grupos señala que la población de menos de quince años representa el 42% del total, la población de quince a sesenta cuatro años el 54% y la de sesenta y cinco y más años alcanza solamente el 4%. En los últimos cincuenta años los cambios en la estructura han mostrado los cambios de períodos de crecimiento poblacional a períodos de reducción del ritmo de crecimiento con los consiguientes traslados de grupos de poblaciones jóvenes a más envejecidas. La estructura poblacional por grandes grupos de edad del 2001 es muy similar a la de los años cincuenta.

### **Análisis del Micro Entorno**

#### **Proveedores**

No se tienen proveedores, los beneficiarios son los que proveerán de su cosecha natural a la Corporación Dinant, y esta conservará el poder de negociación sobre los beneficiarios.

#### **Productos Sustitutos**

Los sustitutos del aceite vegetal son múltiples en el mercado internacional, provenientes de otros frutos oleaginosos o sintéticos.

#### **Competencia Potencial**

La cosecha de los frutos naturales de corozo es un trabajo duro, difícil y riesgoso, y la remuneración poca, por lo que la probabilidad de que existan competidores que deseen competir en la recolección de frutos y su procesamiento es baja o inexistente.

#### **Competidores Actuales**

No existen.

#### **Clientes**

El cliente único es la Corporación Dinant, empresa que cuenta con más de 20 años de presencia en el mercado internacional de aceites vegetales. Tradicionalmente los beneficiarios han vendido su producción artesanal a esta Corporación, pero la misma desea cumplir con 2 propósitos: estimular la producción de aceite de corozo y apoyar en el mejoramiento de calidad de vida de los habitantes de la zona.

#### **Otros Actores**

La organización de desarrollo SNV tiene un papel muy relevante tanto en el diseño como en la implementación del Proyecto.



## Anexo 2: Planeación Estratégica Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Experiencia de los beneficiarios en recolección y extracción de los frutos.</li> <li>○ Disposición de los beneficiarios para organizarse e implementar el Proyecto.</li> <li>○ Interés de organismos de cooperación de apoyar a los habitantes de la zona beneficiada.</li> <li>○ Alta capacidad financiera de Corporación Dinant para aportar la inversión requerida.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Falta de experiencia de los recolectores extractores en asociatividad y desarrollo microempresarial.</li> <li>○ Bajo nivel de escolaridad de los beneficiarios, que dificulta la asimilación de nuevos conceptos administrativos y tecnologías.</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Disposición de la Corporación Dinant de aplicar políticas de responsabilidad social empresarial apoyando a los recolectores extractores.</li> <li>○ Mejora del nivel educativo de los beneficiarios a través de ciclos de capacitación.</li> <li>○ Disponibilidad de frutos de corozo de manera natural en zonas protegidas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Crisis financiera internacional que puede inducir a la baja en el precio internacional del aceite de corozo reduciendo la rentabilidad de la operación.</li> <li>○ Degradación ambiental que reduzca la producción natural de corozo dificultando su recolección.</li> </ul>

### **Anexo 3: Análisis Económico Financiero del Proyecto desde el Punto de Vista de los Beneficiarios**

Este proyecto incluirá ciertos indicadores de desempeño apropiados según el componente que se está ejecutando, el cumplimiento de estos deberá de ser revisado periódicamente por el organismo ejecutor del proyecto (SNV), y será parte de la evaluación que realizará el consultor externo contratado para tales menesteres.

Los indicadores a utilizar para la medición del progreso del programa son los siguientes:

a. Indicadores de Proceso

- Proceso de mejoramiento en los servicios prestados y en los productos.
- Eficiencia en los procesos de comercialización y distribución.
- Referente a las diferentes alianzas establecidas para el desarrollo del proyecto

b. Indicadores de Resultados

- Eficiencia: coeficiente de gastos operativos (si existieran)
- Incremento de la productividad: grado de diversificación productiva, volúmenes de venta, valor agregado a la producción, volumen de procesamiento.
- Incremento en la generación de empleo: empleos creados y fortalecidos con el proyecto.
- Alcance: número y características de los beneficiarios y cambio en sus ingresos, aspectos de género e inclusión social.
- Incremento en la competitividad (si existiere)
- Sostenibilidad / rentabilidad de las actividades y sostenibilidad institucional.
- Índice de aprovechamiento de las capacitaciones, nivel de cobertura de la formación/capacitación técnica.
- Otros posibles indicadores

c. Indicadores sobre la Frecuencia de los Informes de Progreso

- Informes mensuales por parte del SNV como organismo ejecutor del proyecto, sobre los progresos y las principales indecencias del mismo.
- Informes trimestrales del progreso del proyecto por parte del evaluador externo contratado, presentando sus conclusiones en un informe a SNV y al FOMIN.

## Anexo 4: Plan de Adquisiciones

### ➤ BIENES

Ref No.	Ref Presup	Descripción	Costo estimado US\$ (Fin. Banco)	Método de Adquisición	Pre-calificación	Método de Revisión del Banco	Fuente de financiamiento (%)		Fecha Esperada de Licitación	Comentarios
							FOMIN	Aporte Local		
		<b>Bienes</b>								
1	1.2	Salón y refrigerios	3.900	CD	No	Ex – post		100%	2º trimestre	Seis talleres
2	1.3	Salón	1.200	CD	No	Ex – ante	100%		2º trimestre	Seis talleres
3	1.4	Salón y refrigerios	2.166	CD	No	Ex – ante	100%		3º trimestre	Tres eventos
4	1.5	Salón y refrigerios	1.500	CD	No	Ex – ante	100%		3º trimestre	Tres eventos
5	1.6	Salón y refrigerios	1.500	CD	No	Ex – ante	100%		3º trimestre	Tres eventos
6	3.2	Salón y refrigerios	7.000	CP	No	Ex – ante	100%		3º trimestre	Dos eventos

### ➤ CONSULTORIAS

#### Lista de Contrataciones

Ref No.	Ref Presup	Descripción	Costo estimado US\$	Método de Selección	Pre-calificación	Método de Revisión del Banco	Fuente de financiamiento (%)		Fecha Esperada de Licitación	Comentarios
							FOMIN	Aporte Local		
		<b>Consultorías</b>								
1	1.1	Consultor para adecuar la metodología de implementación de negocios inclusivos (NI) a la realidad Centroamericana.	\$ 6.000		No	Ex – post		100%	1º trimestre	
2	1.2	Un consultor <i>senior</i> para impartir talleres de capacitación en relación a la implementación de negocios inclusivos.	\$ 4.200	SD	No	Ex – ante	36%	64%	2º trimestre	Honoraria, pasajes y viáticos

Ref No.	Ref Presup	Descripción	Costo estimado US\$	Método de Selección	Pre-calificación	Método de Revisión del Banco	Fuente de financiamiento (%)		Fecha Esperada de Licitación	Comentarios
							FOMIN	Aporte Local		
		<b>Consultorías</b>								
3	1.4	Consultorías <i>senior</i> nacionales para desarrollar propuestas para incidir en políticas públicas.	\$ 12.000	SD	No	Ex – ante	100%		2º trimestre	Dos consultores
4	1.4	Consultorías <i>senior</i> internacionales para desarrollar propuestas para incidir en políticas públicas.	\$ 23.600	SD	No	Ex – ante	95%	5%	2º trimestre	Dos consultores (honoraria, pasajes y viáticos)
5	1.5	Consultorías para identificar limitaciones y oportunidades y proponer alternativas para mejorar la oferta y calidad de servicios requeridos en los NI.	\$ 9.000		No	Ex – post		100%	2º trimestre	Dos consultores
6	1.7	Consultor <i>senior</i> para abordar el tema de la exclusividad y trato justo en la ejecución de los subproyectos.	\$ 10.600	CCII	No	Ex – ante	100%		4º trimestre	Un consultor (honoraria, pasajes y viáticos)
7	2.1	Consultorías para desarrollar los PNI	\$90.400	SD	No	Ex –ante	50%	50%	3º trimestre	Siete consultores
8	2.3	Un (1) consultor <i>senior</i> para diseñar e implementar el sistema de seguimiento y evaluación de los subproyectos.	\$ 9.000		No	Ex –ante		100%	1º trimestre	Es una consultoría a comenzar antes de la aprobación
9	2.3	Un (1) consultor <i>medio</i> para el diseño informático/web del sistema.	\$ 6.000		No	Ex –ante		100%	1º trimestre	Es una consultoría a comenzar antes de la aprobación

Ref No.	Ref Presup	Descripción	Costo estimado US\$	Método de Selección	Pre-calificación	Método de Revisión del Banco	Fuente de financiamiento (%)		Fecha Esperada de Licitación	Comentarios
							FOMIN	Aporte Local		
		<b>Consultorías</b>								
10	3.1	Un (1) consultor senior elabora una estrategia gestión de conocimiento.	\$ 6.000		No	Ex – post		100%	3º trimestre	
11	3.4	Realizar una campaña de promoción del Programa.	\$20.000	SBCC	No	Ex –ante		100%	2º trimestre	Diseño del logo del Programa, folletos, afiches, página web
12	4.2	Coordinador General del Programa	\$63.000	CCIN	No	Ex –ante		100%	1º trimestre	
13	4.3	Coordinador Administrativo del Programa	\$45.000	CCIN	No	Ex –ante		100%	1º trimestre	
14	4.4	Asistente Administrativo	\$18.000	CCIN	No	Ex –ante		100%	1º trimestre	
15	6 y 7	Auditorías financieras y revisión ex post de adquisiciones	\$25.000	**	No			100%	4º trimestre	**A ser contratado por el Banco.

**Anexo 5: Presupuesto Detallado por Componente, Actividad y Fuente de Financiamiento (FOMIN/APORTE LOCAL)**

**Presupuesto estimado: US \$ 180,500.00**

**Plazo estimado: Septiembre 2010.**

Componente	BID – FOMIN 60 % US \$	Corporación DINANT 40%		Subtotal US \$
		Especies 20% US \$	Cash 20% US \$	
Implementación del Modelo Empresarial	64,200.00	21,400.00	21,400.00	107,000.00
Diseño y construcción de equipo	24,300.00	8,100.00	8,100.00	40,500.00
Sustentabilidad ambiental	19,800.00	2,600.00	10,600.00	33,000.00
Consulta extendida	Fondos adicionales BID-FOMIN			
<b>Aportaciones Totales</b>	<b>108,300.00</b>	<b>32,100.00</b>	<b>40,100.00</b>	<b>180,500.00</b>
		<b>72,200.00</b>		

## **Anexo 6: Políticas sobre la Responsabilidad Social Empresarial de la Corporación Dinant.**

### **Las políticas de responsabilidad**

**Política Ambiental:** Cumplir con la legislación nacional vigente y otras que apliquen; implementación de normas de protección ambiental, seguridad y salud ocupacional y satisfacer las necesidades del presente, sin comprometer los recursos naturales que le corresponden a las generaciones futuras.

**Política sobre la adquisición de tierras:** No adquirir tierras en áreas naturales protegidas; No adquirir tierras con sitios arqueológicos; no adquirir tierras con asentamientos étnicos.

**Política sobre el uso de tierras:** No sembrar en Áreas Naturales Protegidas; no sustituir bosque nativo por plantaciones; no sembrar en humedales o refugios de vida silvestre y sembrar en tierras que antes fueron, campos agrícolas, guamiles o pastizales.

**Política sobre buenas prácticas agrícolas:** Implementación de Certificaciones (ISO 14,001, Inocuidad, RF); elaboración de Manual de Buenas Prácticas Ambientales en la Producción; Elaboración de Manual Ambiental de la empresa.

### **Apoyo a la comunidad**

**Desarrollo Comunitario:** Incluyen proyectos de electrificación rural, mantenimiento de vías de acceso a las diferentes comunidades, apoyo a los patronatos y juntas de agua.

**Salud:** La empresa apoya financieramente el pago de dos médicos. Uno en el municipio de Tocoa, departamento de Colón y otro en Lean, Atlántida. Anualmente los médicos atienden un promedio de 4 mil personas a quienes se les asistencia médica.

**Educación:** Becas, otorgamiento de becas escolares a los hijos e hijas de los trabajadores, esto se hace por medio de la Cooperativa Mixta DINANT Limitada, en el año 2005 se entregaron 55 becas.

**Apoyo a Escuelas:** Pago de ocho maestros de educación primaria y secundaria, se apoya a las siguientes escuelas:

**Departamento de Colón:** Escuela Silvio Hernández, Icoteas, 320 niños/as, Escuela Cristóbal Colon, Río Miel, 88 niños/as, Kinder y Escuela Froilán Turcios, Icoteas, 76 niños/as, Escuela Luz de España, Quebrada de Arena, 80 niños/as.

**Departamento de Atlántida:** Escuela José Trinidad Cabañas, Flores de Lean, 132 niños/as, Escuela Will Ramón Díaz, Esparta, 26 niños/as, Escuela Rafael Pineda Ponce, Astillero, 40 niños/as.

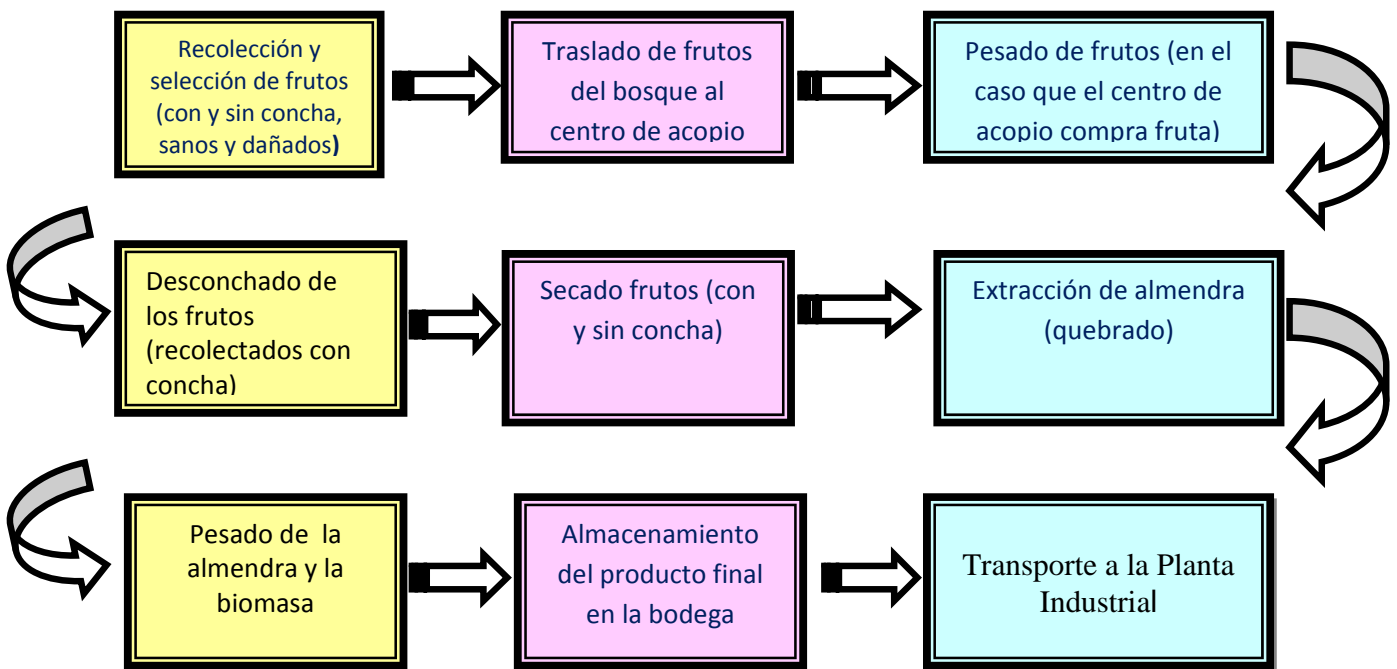
### Anexo 7: Socialización del Modelo Empresarial

Será socializado mediante talleres impartidos por la empresa consultora que desarrollará el modelo empresarial del extractivismo del fruto del corozo a través de los negocios inclusivos, a los diferentes grupos extractivistas de corozo, con la presencia de los representantes municipales (Trujillo, Limón, Santa Fe), ONG Sociales y ambientalistas presentes en la región (FUCAGUA; MAMUGA, Etc.), SNV y la Corporación Dinant.

Durante los talleres de socialización del modelo empresarial, se dará especial énfasis en los análisis económicos (precios de compra/venta, fluctuaciones de precios, modo de resolver impases entre las partes, etc.), de impacto social y ambiental del proyecto, realizándose en un lenguaje y condiciones sencillas y claras, que sean de fácil entendimiento para todos los participantes, aclarar cualquier duda que surja en dichos talleres del modo en que se trabajará con esta nueva modalidad de negocios inclusivos.

### Anexo 8: Proceso de Transformación del Fruto del Corozo

A continuación un detalle de los pasos a seguir para su recolección y procesamiento:



Anexo 9: Mapa de Honduras



Anexo 10: Ingresos y Egresos de los Escenarios

Escenario I. Precio de TM de US\$1,462, utilidad para Dinant de 20%, relación 90/10

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INGRESOS</b>										
Ingresos venta almendra	193.728	653.832	1.452.960	2.397.384	2.905.920	2.905.920	2.905.920	2.905.920	2.905.920	2.905.920
Ingresos venta de biomasa	16.800	56.700	126.000	207.900	252.000	252.000	252.000	252.000	252.000	252.000
<b>Total Ingresos</b>	<b>210.528</b>	<b>710.532</b>	<b>1.578.960</b>	<b>2.605.284</b>	<b>3.157.920</b>	<b>3.157.920</b>	<b>3.157.920</b>	<b>3.157.920</b>	<b>3.157.920</b>	<b>3.157.920</b>

Escenario II. Precio de TM de US\$1,462, utilidad para Dinant de 15%, relación 85/15

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INGRESOS</b>										
Ingresos venta almendra	194.400	656.100	1.458.000	2.405.700	2.916.000	2.916.000	2.916.000	2.916.000	2.916.000	2.916.000
Ingresos venta de biomasa	26.880	90.720	201.600	332.640	403.200	403.200	403.200	403.200	403.200	403.200
<b>Total Ingresos</b>	<b>221.280</b>	<b>746.820</b>	<b>1.659.600</b>	<b>2.738.340</b>	<b>3.319.200</b>	<b>3.319.200</b>	<b>3.319.200</b>	<b>3.319.200</b>	<b>3.319.200</b>	<b>3.319.200</b>



**Escenario III.** Precio de TM de US\$1,150, utilidad para Dinant de 20%, relación 90/10

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INGRESOS</b>										
Ingresos venta almendra	154.656	521.964	1.159.920	1.913.868	2.319.840	2.319.840	2.319.840	2.319.840	2.319.840	2.319.840
Ingresos venta de biomasa	13.440	45.360	100.800	166.320	201.600	201.600	201.600	201.600	201.600	201.600
<b>Total Ingresos</b>	<b>168.096</b>	<b>567.324</b>	<b>1.260.720</b>	<b>2.080.188</b>	<b>2.521.440</b>	<b>2.521.440</b>	<b>2.521.440</b>	<b>2.521.440</b>	<b>2.521.440</b>	<b>2.521.440</b>

**Escenario IV.** Precio de TM de US\$1,150, utilidad para Dinant de 15%, relación 85/15

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INGRESOS</b>										
Ingresos venta almendra	155.136	523.584	1.163.520	1.919.808	2.327.040	2.327.040	2.327.040	2.327.040	2.327.040	2.327.040
Ingresos venta de biomasa	21.504	72.576	161.280	266.112	322.560	322.560	322.560	322.560	322.560	322.560
<b>Total Ingresos</b>	<b>176.640</b>	<b>596.160</b>	<b>1.324.800</b>	<b>2.185.920</b>	<b>2.649.600</b>	<b>2.649.600</b>	<b>2.649.600</b>	<b>2.649.600</b>	<b>2.649.600</b>	<b>2.649.600</b>

**Egresos**

<b>EGRESOS</b>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Salarios Administrativos	10.132	11.053	11.974	12.895	13.816	14.737	14.737	14.737	14.737	14.737
Facilitación Técnica, Monitoreo y Evaluación.	1.842	3.684	6.158	6.158	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842
Depreciaciones	4.513	13.540	27.080	40.619	45.133	45.133	45.133	45.133	45.133	45.133
Mantenimiento	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Otros Gastos	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.001	1.002	1.003	1.004
Horas hombres	200.084	600.253	1.200.505	1.800.758	2.000.842	2.000.842	2.000.842	2.000.842	2.000.842	2.000.842
<b>Total Egresos</b>	<b>219.071</b>	<b>631.029</b>	<b>1.248.217</b>	<b>1.862.930</b>	<b>2.064.133</b>	<b>2.065.054</b>	<b>2.065.055</b>	<b>2.065.056</b>	<b>2.065.057</b>	<b>2.065.058</b>