



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**EXPORTACIÓN DE CAFÉ DE CALIDAD: CASO “CACR
PROCEPUR”, SANTIAGO DE PURINGLA, LA PAZ**

SUSTENTADO POR:

**ELA REGINA MARÍ ROMERO JAÉN
RAÚL GUSTAVO LÓPEZ GRANADOS**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C.A.

OCTUBRE, 2012

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

JOSÉ LÉSTER LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JEFFREY LANDSDALE

**EXPORTACIÓN DE CAFÉ DE CALIDAD: CASO “CACR PROCEPUR”,
SANTIAGO DE PURINGLA, LA PAZ**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MÁSTER EN
ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

**ASESOR METODOLÓGICO
MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**ASESOR TEMÁTICO
RANDALL CHANG BENAMBUR**

**MIEMBROS DE LA TERNA
JUAN MARTÍN HERNÁNDEZ
JESSY AYESTAS
VIRGILIO PAREDES**

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2012

ELA REGINA MARÍ ROMERO JAÉN
RAÚL GUSTAVO LÓPEZ GRANADOS

Todos los derechos son reservados

AUTORIZACIÓN PARA EL USO DE LA BIBLIOTECA

La presentación del documento de tesis forma parte de los requerimientos establecidos del programa de maestrías de UNITEC.

Nosotros **Ela Regina Marí Romero Jaén** y **Raúl Gustavo López Granados**, aceptamos que el Centro de Recursos para el Aprendizaje y la investigación (CRAI) de UNITEC pueda libremente registrar, copiar y usar la información contenida en él, con fines educativos, investigativos o sociales.

Es entendido que cualquier copia o reproducción del presente documento con fines de lucro no está permitida sin previa autorización por escrito de parte de los principales autores.

Ela Regina Marí Romero Jaén

Raúl Gustavo López Granados

Octubre, 2012

DEDICATORIA

Lo dedicamos a nuestro Dios, Padre Todopoderoso, que nos bendice y guarda mientras lo alabamos con diferentes talentos, este sea uno de ellos.

A nuestra Honduras, pródiga tierra en que nacimos y hemos crecido, que aún con sus abundantes detractores, sigan surgiendo grandes mujeres y hombres, y que juntos la llevemos al éxito.

A nuestras familias que siempre han estado para apoyarnos en los buenos y malos momentos y que sin su apoyo esto no sería tangible.

A nuestro matrimonio que ha venido a reforzar nuestra relación y futura familia, fruto del amor que nos tenemos, que cada vez se ha vuelto más fuerte, comprensivo y presto; con cada trabajo hemos sabido complementarnos mejor y logrado una sinergia sin par.

A nuestra futura familia, que sea ejemplo posterior de consulta y referencia de nuestra estirpe.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios Todopoderoso, por habernos iluminado en nuestro camino y nunca soltar de nuestras manos, para poder alcanzar esta meta juntos.

A nuestros padres, por su incondicional apoyo y sacrificio.

A nuestro matrimonio.

Al Doctor Marlon Brevé y al Licenciado Randall Chang por su tiempo, consejos y dirección para la realización de dicho trabajo. Sin olvidarnos del Dr. Arnoldo Sermeño, y la Dr. Sandra Rodríguez quienes nos impulsaron al inicio de este logro.

A nuestros amigos que han sabido comprender durante esta faceta de estudios a la cual nos hemos dedicado en estos últimos dos años.



FACULTAD DE POSTGRADO

EXPORTACIÓN DE CAFÉ DE CALIDAD: CASO “CACR PROCEPUR”, SANTIAGO DE PURINGLA, LA PAZ

AUTORES:

Ela Regina Marí Romero Jaén

Raúl Gustavo López Granados

RESUMEN

El presente estudio de inversión es la conceptualización y puesta en marcha de la Caja Rural denominada PROCEPUR, la cual tuvo su origen de la necesidad de organizar 43 productores de la región cafetalera de Montecillos en Santiago de Puringla, La Paz. La CR PROCEPUR está conformada por productores que lograron 3,738 sacos de café pergamino, durante la cosecha año 2011-2012. Se analizaron variables cuantitativas y cualitativas que identificaron las características de producción, necesidades y manejo del café. La información recabada fue a través de grupo foco, entrevistas y visitas de campo. El estudio de mercado arrojó que aún con el rubro de café plenamente identificado, se necesita trabajar de la mano productores y el IHCAFE para poder entablar lazos comerciales con compradores internacionales. Se realizó el análisis de la inversión de construcción de una bodega y casa de cata “BOCCA Puringla”, que necesita L.3508,684.82 como inversión inicial, L.3405,000.00 corresponden a obras físicas posiblemente financiables con la Cooperación Canadiense. Luego se analizó el escenario base bajo supuestos propuestos y herramientas económico-financieras, mostrando que la empresa por si sola y bajo préstamo no recuperará la inversión inicial

dentro de los primeros 10 años y trabajará con pérdidas hasta el año 6, dando un VAN de L.-150,070.41 y una tasa interna del retorno del 14.73%, menor a la tasa de corte planteada del 20%. Finalmente se plantearon 4 escenarios; destacando la opción de obtener el total para obras con la Cooperación.

Palabras claves: Caso de Estudio, Café, Calidad, Mercado, Internacional, PROCEPUR, Puringla.



GRADUATE SCHOOL

EXPORT OF QUALITY COFFEE. “CACR PROCEPUR” CASE, SANTIAGO DE PURINGLA, LA PAZ

AUTHORS:

Ela Regina Marí Romero Jaén

Raúl Gustavo López Granados

SUMMARY:

This investment study is the conceptualization and implementation of the rural pay office named PROCEPUR, which originated from the need to organize the 43 producers of the Montecillos coffee region, in Santiago de Puringla, La Paz. CR PROCEPUR consists of 43 producers, which achieved 3,738 “pergamino” bags of coffee, during the 2011-2012 harvest. We analyzed quantitative and qualitative variables which identified the characteristics of production and product handling needs. The information was gathered through focus groups, interviews and field visits. Market research showed that although the coffee category is fully identified, it is needed to work hand in hand producers and IHCAFE to establish trade links with international buyers. Base scenery was analyzed under the assumptions proposed and economic-financial tools, showing that the enterprise alone and under loans cannot recover the initial invest under the first 10 years and working with loses until year 6, giving L.-150,070.41 of NPV and 14.73% of IRR, less that 20% cut rate. Finally were raised 4 sceneries, highlighting the Cooperation option for the total civil works.

Key words: case study, coffee, quality, market, international, PROCEPUR, Puringla.

ÍNDICE

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	4
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	6
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
1.5 VARIABLES	6
1.6 JUSTIFICACIÓN	7

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN	8
2.1.1 CONCEPTUALIZACIONES.....	8
2.1.2 ANÁLISIS EN LA ETAPA DE PRE-INVERSIÓN.....	10
2.1.3 ESTUDIO DEL ENTORNO - MERCADO.....	11
2.1.4 VIABILIDAD TÉCNICA	13
2.1.5 VIABILIDAD LEGAL	15
2.1.6 VIABILIDAD DE GESTIÓN.....	16
2.1.7 VIABILIDAD ECONÓMICA.....	17
2.1.8 OTROS ESTUDIOS DE VIABILIDAD.....	18
2.2 CAJAS RURALES.....	19
2.3 CAFÉ, PRODUCTO DE ALTO CONSUMO	22
2.3.1 HISTORIA DEL CAFÉ	22
2.3.2 PRODUCCIÓN	22
2.3.3 CARACTERÍSTICAS Y CICLO DE VIDA DEL CAFETO	23
2.3.4 CONCEPTOS DE CALIDAD	25
2.3.5 PRECIO	26
2.3.6 MERCADO.....	27
2.4 MERCADO DE CAFÉ EN HONDURAS	29
2.4.1 PRODUCTO DE TRADICIÓN	29

2.4.2	REGIONES DE PRODUCCIÓN Y CARACTERÍSTICAS.....	30
2.4.3	DENOMINACIÓN DE ORIGEN PROTEGIDA Y TAZA DE EXCELENCIA	32
2.4.4	MERCADO DE CALIDAD.....	33
2.5	EXPORTACIÓN DE CAFÉ HONDUREÑO	34
2.5.1	RELACIÓN AL PIB	34
2.5.2	EXPORTACIÓN DEL CAFÉ POR SEGMENTOS.....	34
2.5.3	VENTA Y COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL.....	36
2.5.4	ADQUISICIÓN POR SUBASTA DE CALIDAD.....	38
2.6	EXPERIENCIAS EXITOSAS DE COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ.....	40
2.6.1	CAFÉS LATINOAMERICANOS.....	40
2.6.2	CAFÉS CENTROAMERICANOS	41
2.6.3	CAFÉS HONDUREÑOS.....	41
2.6.4	DENOMINACIÓN DE ORIGEN “MARCALA”	42
2.7	EXPERIENCIA SANTIAGO DE PURINGLA	43

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1	MÉTODO Y ENFOQUE	45
3.2	DISEÑO	45
3.2.1	ESQUEMA.....	45
3.2.1.1	ESQUEMA ESPECÍFICO POR ESTUDIO	45
3.2.2	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	46
3.3	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS.....	47
3.4	FUENTES DE INFORMACIÓN	47

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1	EVALUACIÓN ANALÍTICA DEL “CACR PROCEPUR”	48
4.1.1	ANÁLISIS DE GRUPO FOCO.....	48
4.1.2	FORMACIÓN DE LA “CACR PROCEPUR”	49
4.1.3	ANÁLISIS CON LOS INTERESADOS	51
4.1.4	CONSIDERACIONES APLICADAS	55
4.2	ESTUDIO DEL ENTORNO – MERCADO	57
4.2.1	MERCADO PROVEEDOR	57
4.2.2	MERCADO COMPETIDOR.....	59
4.2.3	MERCADO DISTRIBUIDOR.....	61
4.2.4	MERCADO CONSUMIDOR	62
4.2.5	RESÚMEN DE ANÁLISIS.....	63

4.3 ESTUDIO DE VIABILIDAD TÉCNICA	64
4.3.1 BALANCE DE EQUIPO	64
4.3.2 BALANCE DE OBRAS	65
4.3.3 BALANCE DE PERSONAL	66
4.3.4 BALANCE DE INSUMOS	67
4.3.5 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	67
4.3.6 RESÚMEN DE ANÁLISIS.....	68
4.4 ESTUDIO LEGAL Y DE GESTIÓN	69
4.4.1 REGLAMENTACIONES RELACIONADAS AL RUBRO	69
4.4.2 REGLAMENTACIONES RELACIONADAS A LA CAJA RURAL	70
4.4.3 OBLIGACIONES RELACIONADAS AL PROYECTO.....	70
4.4.4 ACCIONES DE GESTIÓN PREVIAS AL PROYECTO	72
4.4.5 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO.....	73
4.4.6 SERVICIOS ADMINISTRATIVOS ADICIONALES.....	77
4.4.7 RESÚMEN DEL ANÁLISIS.....	78
4.5 ESTUDIO ECONÓMICO.....	79
4.5.1 METODOLOGÍA UTILIZADA.....	79
4.5.2 PRINCIPALES SUPUESTOS.....	79
4.5.3 ANÁLISIS DE DEPRECIACIÓN, CAPITAL DE TRABAJO Y AMORTIZACIÓN	80
4.5.4 ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS	80
4.5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	81
4.5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	83

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES	85
5.2 RECOMENDACIONES	87

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1 PERFIL DE PROYECTO.....	88
-----------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA98

ANEXOS

6.2 FORMATOS DE ENTREVISTA	102
----------------------------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Abstracto del Resumen de Café - Español (Miles de Bolsas de 60 kg)	23
Tabla 2. Regiones de Producción de Café en Honduras	31
Tabla 3. Cosecha 2010/2011, en sacos de 46 kilos	35
Tabla 4. Requisitos para formar parte de la DOP Marcala.....	43
Tabla 5. Cosechas obtenidas en qq oro para los 2009 al 2011	58
Tabla 6. Resumen de Balances Elaborados	68
Tabla 7. Cuadro Resumen del Análisis Económico-Financiero de "BOCCA Puringla"	82
Tabla 8. Resultados del Análisis de Sensibilidad	83
Tabla 9. Resumen de Café - Inglés (Miles de Bolsas de 60 kg).....	101
Tabla 10. Proyecciones de Producción a 10 años – Parte A	105
Tabla 11. Proyecciones de Producción a 10 años – Parte B.....	106
Tabla 12. Balance de Equipo	107
Tabla 13. Balance de Obras Físicas.....	108
Tabla 14. Balance de Personal.....	108
Tabla 15. Balance de Insumos	109
Tabla 16. Análisis de Supuestos – Parte A.....	110
Tabla 17. Análisis de Supuestos – Parte B.....	111
Tabla 18. Cálculo de Depreciación, Capital de Trabajo y Amortización.....	112
Tabla 19. Caso Sensibilización 1 – Pesimista.....	113
Tabla 20. Caso Sensibilización 1 – Optimista	115
Tabla 21. Caso Sensibilización 2 – Pesimista.....	117
Tabla 22. Caso Sensibilización 2 – Optimista	119

Tabla 23. Caso Sensibilización 3 – Pesimista.....	121
Tabla 24. Caso Sensibilización 3 – Optimista	123
Tabla 25. Caso Sensibilización 4 – Pesimista.....	125
Tabla 26. Caso Sensibilización 4 – Optimista	127

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estudios de Viabilidad	9
Figura 2. Etapas de un Proyecto.....	10
Figura 3. Idealización del mercado del proyecto	12
Figura 4. Mapeo de las Cajas Rurales y Socios, por Departamento.....	21
Figura 5. Mapa de Regiones	31
Figura 6. Mapa Conceptual de Café Especial Occidente Hondureño	37
Figura 7. Escudo y Mapa Zona Montecillos.....	44
Figura 8. Esquema Específico por Estudio.....	46
Figura 9. Calendarización del ciclo del café	57
Figura 10. Sub-Estructura Organizacional del Proyecto “BOCCA Puringla”	74
Figura 11. Primera visita, 03 Agosto.....	129
Figura 12. Segunda visita, 18 Agosto	129
Figura 13. Última visita, entrega del informe. 22 Septiembre.....	130

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

El café ha venido a formar parte esencial en la cultura de muchos países amantes del grano, y Honduras no es la excepción. Desde hace más de dos siglos atrás, el café es considerado uno de los placeres más exquisitos, el cual no tiene límites en términos de gustos, precios o estratos sociales.

El cultivo del cafeto, como también se le conoce, ha sido el sustento para muchas familias de bajos recursos; por lo que surge una iniciativa por parte del Gobierno de Honduras para crear un proyecto decreto de ley para la creación de cajas de ahorro y crédito rural. Las cajas rurales son entidades financieras de carácter benéfico social y el objetivo general es el de potencializar el desarrollo de la comunidad.

El presente documento, por lo tanto, está basado en el desenvolvimiento para realizar un estudio, en el cual tengan acción los principales actores de Santiago de Puringla, autoridades del IHCAFE y expertos, para la evaluación de la creación de una Bodega de Recolección de granos y una Casa de Cata, así como también de los requerimientos necesarios para la puesta en marcha de una Caja Rural, denominada CRAC PROCEPUR, considerando los factores y características del rubro del café para con la zona.

El documento está enfocado y desarrollado de manera que el lector entienda el contexto del café como uno de los principales rubros para la economía mundial y nacional, las características del cafeto, criterios de calidad (normas y reglamentos nacionales e internacionales) y las experiencias de éxito en el ambiente local y de la zona Centroamericana. Como resultado, se realiza un análisis cualitativo y cuantitativo de la producción de café en Santiago de Puringla.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

En nuestro rubro (la academia) el conocimiento es la materia prima que mueve los engranajes del razonamiento, y cuando se es parte de un conglomerado productivo de la sociedad, éste se vuelve una herramienta. Al momento de crear una empresa, el objetivo primordial es el lucro, o por lo menos postergarlo a un mediano plazo en la vida de un proyecto, y es importante tomar en cuenta que cuando se realiza una inversión es importante planificar correctamente el mismo para procurar siempre el éxito.

Orientar el análisis de proyectos, a los de inversión (sin obviar que son la mayoría) requiere tomar en cuenta que factores como el Mercado, las variables Técnicas, las restricciones Legales, el nivel de Gestión y el comportamiento Económico del mismo, requieren de un estudio considerando la mayor cantidad de información; sea éste de viabilidad, pre-factibilidad o factibilidad dependiendo de la incertidumbre del comportamiento en los factores anteriores.

Las ONG's e instituciones internacionales de inversión orientan su apoyo de cooperación gubernamental al desarrollo local en aquellos países que buscan el desarrollo. En la actualidad, las cajas de ahorro y crédito rurales (CACR) son una solución eficiente que han encontrado instituciones como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), potenciando el desarrollo rural equitativo a través del acceso a mecanismos alternativos de financiamiento rural y así lograr alcanzar las metas de la Estrategia de Reducción de la Pobreza (ERP) y los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD, 2012)

Algunas Cajas Rurales de éxito en Honduras se han orientado al rubro del café, producto que por su historia de siglos ha venido a formar parte como principal bebida de consumo a nivel mundial, por sus características despabilantes y gusto en la infusión. La cosecha anual, su largo periodo de vida y calidad han dictado el precio y

comercialización a nivel mundial en distintas categorías siendo las principales el café arábigo y el robusta. Los principales productores, independiente del tipo, son Brasil, Vietnam, Indonesia, Colombia y Etiopía; a nivel de exportación son Brasil, Vietnam, Colombia, Indonesia y Honduras; a nivel de consumo son E.U.A., Alemania, Japón, Francia e Italia. (Asociación Nacional del Café de Estados Unidos de América, 2010)

La producción en Honduras a nivel de exportación es reciente, relativamente, tomando en cuenta que su introducción al país se remonta a la colonia con registros iniciales cerca de Comayagua. Existen 5 regiones de producción con características y cualidades únicas por área: Copán, El Paraíso, Opalaca, Agalta, Montecillos y Comayagua. (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

Existe solamente una Denominación de Origen Protegida (DOP) en Marcala, La Paz aunque existe la *Honduran Western Coffe* (HWC) con la Indicación de Geográfica (IG) y Marca Colectiva (MC) como primer paso para una segunda DOP. Entre otros factores de calidad que le están dando relevancia a Honduras está la Taza de Excelencia, con 9 eventos a la fecha, que precalifica a los 20 mejores productores de café de calidad del país para participar de una subasta virtual a nivel mundial donde se comercializa por lote, a promedio de 9 \$/lb, hasta un máximo histórico aproximado de 17 \$/lb.

Y es que la mayoría de las nuevas inversiones en la producción se están orientando a fortalecer los rubros importantes que aportan al PIB, como el café, que ha venido a ser parte importante en nuestra sociedad desde el tiempo de la colonia; colocando a Honduras en lo que va de este año 2012 como el quinto exportador a nivel mundial, el tercero a nivel de América Latina, y el primero en Centro América; y no solo por la cantidad en producción, sino, en la reconocida calidad comercial, para el consumidor gourmet como se citó anteriormente. (Organización Internacional del Café - OIC, 2012)

Cafés como Starbucks (2012) y Nesspreso (2012) a nivel internacional, “Guatemala Antigua Santa Catalina” y “Nicaragua Diamond” a nivel centroamericano, y “Honduras Premier” comercializado por Starbucks, “Café Honor” en Occidente a nivel nacional han tenido éxito eliminando intermediarios y orientándose al café especial de calidad, inclusive Marcala con su DOP ha visto en crecimiento constante su fama y exportaciones.

Es por eso que los productores de café especial de Puringla (PROCEPUR) se han asociado en una Caja de Ahorro y Crédito Rural desde agosto del presente para separarse de las exportadoras de Marcala, participar en la Taza de Excelencia representados en conjunto y crear a futuro nuevos proyectos de mayor envergadura.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

En vista del auge en la exportación, comercialización y subasta del café como producto de consumo masivo, surgen tendencias entre los comerciantes para crear empresas terceras que cumplan las funciones de almacenaje, distribución, ubicación final del producto comprado, carencias básicas en la mayoría de los productores de café; esta inminente dependencia al comprador terciario perjudica al productor del grano, porque lo aleja de la cadena de valor del producto y lo mantiene al margen de la ganancia real.

La creciente transformación del consumidor de café común al ámbito del gourmet, dándole características críticas hacia el producto y determinando así su compra, margina al producto en los últimos años a buscar la calidad como obligatorio camino al éxito, algunas pocas empresas se dedican a la cata de café gourmet comprado a los productores dentro de Honduras, estas mismas empresas subvalúan el producto comprado disminuyendo la percepción de fama del productor y su ganancia; para luego venderla en el mercado del café como producto con los mejores estándares de calidad

y estimando ganancias mayores a las que tranquilamente el productor podría aceptar vender.

A la luz de lo mencionado y en congruencia con las necesidades presentes de no intermediación y fácil acceso a los servicios de venta y almacenaje de cosechas, los Productores de Café Especial en Santiago de Puringla (PROCEPUR), departamento de La Paz, buscan organizarse y avanzar en calidad nuevamente, tomando ejemplo de sus vecinos productores de Marcala (poseedores de la única denominación de origen protegida - DOP) creando una Caja de Ahorro y Crédito Rural (CACR) que les ayude a aunar esfuerzos en una sola dirección.

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Los 43 productores de Santiago de Puringla, miembros de la CACR-PROCEPUR requieren un estudio de factibilidad para un proyecto de inversión para la óptima exportación de café, fruto de la Caja Rural que fue creada y apoyada el 1ero de agosto 2012 por el IHCAFE, y cuyos propósitos fundamentales son: servir de punto de encuentro, recolección, análisis y posterior comercialización de la producción de café de calidad (Bodega de Café); y ser para la comunidad el recurso primario para la caracterización de la taza de café producida del grano cosechado (Casa de Cata), dándoles así independencia del mercado presente en Marcala, La Paz. El financiamiento se buscará a través de la Cooperación Canadiense.

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son los requerimientos del mercado internacional según IHCAFE y fuentes similares para comprar café de calidad?

¿Cuál es la producción de café de Santiago de Puringla en los últimos tres años?

¿Qué necesidades de infraestructura, logística y de asesoramiento administrativo-legal posee en la actualidad la Caja Rural de Santiago de Puringla para exportar café?

¿Cuál será la inversión inicial que los productores en Caja Rural deberán buscar como financiamiento?

¿En cuánto tiempo se puede prever que la empresa estará apta para el funcionamiento?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar el proyecto de inversión de una empresa de manejo y exportación de café de calidad tomando en cuenta las necesidades y características existentes de los productores de Santiago de Puringla, La Paz.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar la situación actual y futura en un corto plazo de la Caja Rural PROCEPUR
- Realizar un estudio de mercado a nivel de pre-factibilidad de la oferta y la demanda gestionada de café de exportación Santiago de Puringla, La Paz.
- Desarrollar un estudio técnico, legal y de gestión para la exportación de café de calidad de Santiago de Puringla, La Paz.
- Formular un estudio económico para el manejo y la exportación de café de Santiago, Puringla, que incluya análisis de sensibilidad.

1.5 VARIABLES

Las variables que pueden brindar un mejor análisis del proyecto se consideraron en base a las características de intercesión dentro de terceros en el mercado y propios en la Caja Rural. En orden a su relevancia económica se consideró la:

- Inversión con capital de la Cooperación Canadiense,
- Cantidad de café percibida,
- Cobro por servicios prestados,

- Inversión con la mayoría donado y la otra parte financiada.

1.6 JUSTIFICACIÓN

El análisis detallado, exhaustivo, con sustento técnico y una intercesión profesional es siempre necesario y recomendado antes de cualquier intento de inversión, nuevo proyecto o en su defecto una nueva imposición financiera, para saber cómo afectará estos a la empresa, inversor u organización. El caso analizado a favor de la “CACR PROCEPUR” no se consideró una excepción, más importante cuando las deficiencias técnicas son el principal obstáculo que tienen las MiPYME’s al momento de buscar nuevos proyectos de inversión que su capital inicial excede sus capacidades inmediatas.

El análisis económico de la inversión es exigido por instituciones de cooperación financiera o instituciones bancarias antes de otorgar un préstamo, un capital semilla o un aval ante un tercero. La “CACR PROCEPUR” de características formales como empresa con un mercado único, necesita en un futuro inmediato y de exigencias urgentes, un análisis adecuado de la inversión pero en los alrededores inmediatos no se cuenta con capital humano, a nivel alto de profesionalismo, para realizar el análisis en estos nuevos proyectos de inversión y su acercamiento con los maestrantes tuvo oportuno escenario.

Recalcando, aunque evitando ser redundante, UNITEC forma profesionales con calidad educativa garantizada, buscando siempre su impacto dentro de la sociedad que demanda una vinculación pronta y con pro-actividad verdadera, que impulse o desate el progreso dentro de nuestra sociedad, con un mejor sistema técnico de análisis.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN

2.1.1 CONCEPTUALIZACIONES

La vida de un proyecto según el *Project Management Institute* (2008) pasa por 5 procesos generales de: inicio, planificación, ejecución, control y seguimiento, y cierre. Normalmente estos convergen a lo largo de las nueve áreas del conocimiento en la administración de proyectos, la gestión: alcance, tiempo, costo, calidad, riesgo, equipo, comunicación, adquisiciones, e integración. Siempre es necesario analizar el proyecto, y quien mejor que el que podrá ser a futuro el PM, *Project Manager*.

Al momento de hablar de los proyectos de inversión se cae en la imperante necesidad de relacionar una decisión con su efecto monetario dentro de los intereses individuales o colectivos, y no es por el hecho que sea el bastión de todo pensamiento humano, sino, el simple hecho que la sociedad se rige por esos principios, y si el efecto monetario es parte de las preocupaciones de la sociedad y nosotros somos parte de esta sociedad, la relación se vuelve vana en lo obvio.

Los proyectos de inversión pueden ser dependientes, independientes y mutuamente excluyentes desde el punto tipológico según Sapag Chaín (2007), y pueden considerarse aspectos según la finalidad del estudio (si es sobre la rentabilidad del proyecto, del inversionista o de una capacidad de pago) o según el objeto de la inversión (si es un nuevo negocio o de modernización).

Para todo proyecto es necesario tener conocimientos de lo que rodeará al mismo, un estudio del entorno (demográfico, cultural y tecnológico) con el objetivo de poder plantear opciones estratégicas para un ambiente dinámico. Este entorno normalmente está relacionado al mercado y como este a través de la oferta-demanda puede influir dentro de los agentes económicos particulares de la inversión. (Sapag Chaín, 2007)

Para poder recomendar la aprobación de un proyecto es primordial estudiar al menos 3 viabilidades: técnica, legal y económica. Además se recomienda realizar dos viabilidades más: gestión y política. Como viabilidad final, la ambiental, es la inclusiva y abarca todas las anteriores (técnica, legal, económica, política y de gestión) y busca a largo plazo evitar cualquier costo no controlado o el valor marginal de un control de daños, donde ambos pueden significar el fracaso de la inversión. (Sapag Chaín, 2007)

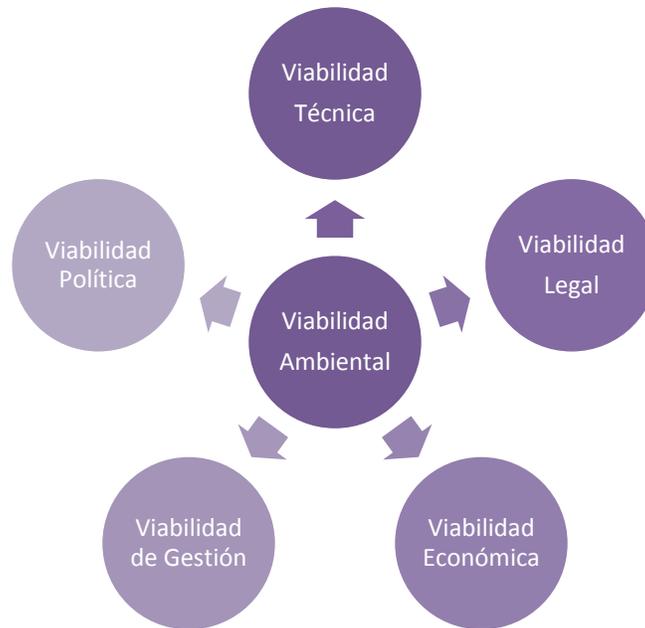


Figura 1. Estudios de Viabilidad

Fuente: (Sapag Chaín, 2007)

Las etapas por las que pasa un proyecto son 4 según Sapag Chaín (2007): Idea, Pre-inversión, Inversión y Operación. Según el PMI (2008) son Inicio, Planificación, Ejecución, Monitoreo y Control, y Cierre.

A beneficio del criterio que guiará al proyecto y según el alcance cotejado deberá ser la consideración a tomar. Normalmente cuando es un proyecto de inversión con un análisis del periodo de vida no caduco a corto o mediano plazo y donde se involucra la operación del mismo, rige la primera de las consideraciones.

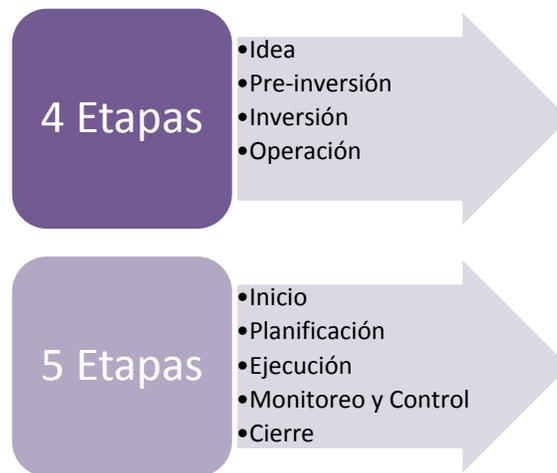


Figura 2. Etapas de un Proyecto

Fuente: (Sapag Chaín, 2007) y (Project Management Institute, Inc., 2008)

2.1.2 ANÁLISIS EN LA ETAPA DE PRE-INVERSIÓN

Como vimos a nivel de gráfico, antes de un análisis de pre-inversión deberá de haberse concebido una idea, misma que le haya dado vida al interés y necesidad de inversión con la que el proyecto se haya estructurado en sus conceptos más básicos. También debemos tomar en cuenta que luego de esta pre-inversión vendrá la parte total y concreta del proyecto, la inversión, donde el inversionista o interesados pondrán en ejecución lo planificado y considerado dentro del proyecto; para seguir con, la operación, que se podría considerar como la parte final de la vida del proyecto.

En la pre-inversión, etapa plenamente virtual, donde se modela, recopila y coteja la información que se tenga, ya sea esta de primera mano (generados por la fuente de información misma) o segunda mano (datos de terceros, normalmente son estándares, cifras, estadísticas nacionales, etc) para darle forma y cuerpo al proyecto. Dentro de la etapa de pre-inversión de un proyecto se analiza el objeto de inversión, y como se mencionó anteriormente, su posible comportamiento ante las variables del entorno (externas) y de su operación (internas).

La pre-inversión puede clasificarse según el alcance y profundidad requerida en tres niveles según Sapag Chaín (2007):

1. Nivel perfil, donde se realiza normalmente un análisis estático en el tiempo y se basa en información secundaria para su constitución, ligada estrictamente a lo cualitativo y al análisis de expertos;
2. Nivel de pre-factibilidad, donde se realiza un análisis más detallado (dinámico) donde la injerencia de variables dentro del proyecto son modeladas, normalmente costos y beneficios, pero que se limita a fuentes secundarias para los datos.
3. Nivel de factibilidad, donde se realiza un análisis exactamente igual al de pre-factibilidad, con el plus de utilizar datos de primera mano, que si no fueron generados por los interesados, lo fueron de fuentes ligadas con el proyecto.

Es muy importante recalcar además lo manifestado por Sapag Chaín (2007), donde afirma que:

Contrariamente a lo sostenido por varios autores, lo que parece más conveniente para la empresa no es llevar todo un estudio de viabilidad a nivel de factibilidad, sino hacerlo sólo con aquellas variables respecto de las cuales se tenga mayor incertidumbre.

Con lo que entonces podemos considerar ciertos costos a nivel de pre-factibilidad cuando estos son basados en estándares que son de conocido prestigio y probada fiabilidad, y elevar datos a nivel de factibilidad cuando estos requieran una verificación y validación.

2.1.3 ESTUDIO DEL ENTORNO - MERCADO

El entorno de un proyecto son todos los factores que intervienen o limitan al proyecto o inversión, en la mayoría de los casos este entorno se relaciona con el Mercado, este

mercado que según Sapag Chaín (2007) se puede considerar como una interrelación del proyecto y cuatro factores primordiales, los proveedores, los distribuidores, los consumidores y los competidores (ver Figura 3). El estudio de mercado entonces, no es solamente un análisis de oferta-demanda simple, es un conjunto de cuatro estudios, uno por cada interventor dentro del entorno del proyecto.

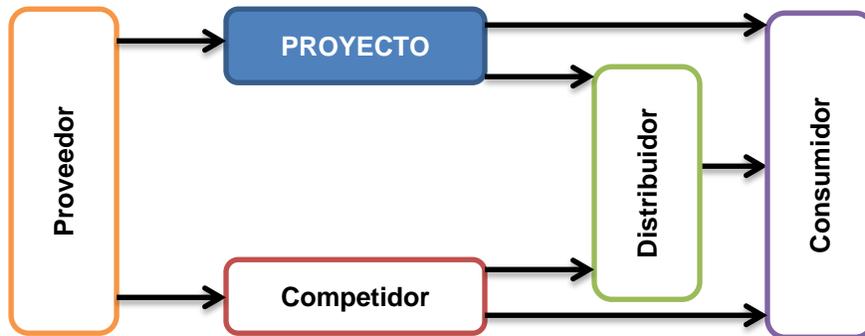


Figura 3. Idealización del mercado del proyecto

Fuente: (Sapag Chaín, 2007)

Antes de realizar los cuatro estudios debe considerarse que puede que existan otras empresas que brinden el mismo servicio (competidor) y que sea abastecido por la(s) misma(s) empresa(s) que abastecerá al proyecto (proveedor), en algunos casos antes de llegar a la meta de venta (consumidor) se debe pasar por un mecanismo de intermediación (distribuidor) obligatorio o necesario que influya en los procesos.

Por lo tanto, según Sapag Chaín (2007), el estudio de mercado en sus cuatro partes principales deberá cubrir:

1. En el estudio del Mercado Proveedor debe estudiarse:
 - 1.1. el precio de los insumos,
 - 1.2. la disponibilidad, y
 - 1.3. la calidad.
2. En el estudio del Mercado Competidor deberá estudiarse
 - 2.1. Competidores Directos (empresas que producen lo mismo)

2.2. Competidores Indirectos (relaciones estratégicas)

2.3. Estrategia Comercial

2.3.1. Producto

2.3.2. Precio

2.3.3. Promoción

2.3.4. Plaza

3. En el estudio del Mercado Distribuidor

3.1. Costos de los canales

3.2. Calidad de los canales

4. En el estudio del Mercado Consumidor

4.1. Factores Subjetivos

4.2. Factores Objetivos

Normalmente dentro del análisis de mercado, el pronóstico es una herramienta principal para procurar entender mejor las condiciones y reacciones de los factores que podrían interferir dentro de las consideraciones de mercado que se han estudiado. Aunque brinda un mayor conocimiento del proyecto, está limitado a las condiciones cualitativas o cuantitativas tomadas en cuenta para estas proyecciones. Las cuantitativas carecen de dudas sobre las suposiciones porque utilizan herramientas matemáticas y datos estadísticos. Las herramientas cualitativas son menos técnicas pero complementan a las otras porque son avaladas por expertos.

2.1.4 VIABILIDAD TÉCNICA

La razón principal de este estudio de viabilidad técnica fue determinar si efectivamente el proyecto responderá a las necesidades físicas y materiales establecidas por los expertos y concedores del área temática, en pro que la inversión sea exitosa. Algunos analistas buscan como resultado de este estudio la capacidad técnica de la nueva inversión y/o sinergia que tendrá el proyecto en una empresa ya existente. (Sapag Chaín, 2007)

En otras palabras, si la viabilidad técnica es lograda, es necesario que el estudio final muestre los cálculos de costos, inversiones y beneficios derivados de aspectos técnicos del proyecto. Deben considerarse las alternativas posibles en escenarios posibles que procuren mantener la eficiencia y eficacia del proyecto. Un error en el estudio puede ser un gran costo futuro debido a las implicaciones en inversión. Lo recomendado dentro de un estudio técnico son balances que demuestren que elementos de activos fijos, obras fijas, personal e insumos son necesarios para el éxito del proyecto y cuales serán sus costos monetarios.

El balance de equipos incluye a todos los activos físicos para asegurar el correcto funcionamiento del proyecto, independiente si más adelante estos pueden comprarse, alquilarse o puestos en arrendamiento. El balance de obras físicas incluye toda aquella inversión o reinversión que necesita el proyecto para poder acoplar equipo, inventario y clientes que procuren siempre evitar próximas remodelaciones que afecten al proyecto; si alguna obra es parte de un arrendamiento deberán incluirse dentro del cuadro operativo.

El balance de personal incluye un análisis fragmentado de cada una de las actividades o procesos que deberán realizarse, procurando cuantificar el posible recurso humano necesario y sus consideraciones económicas (salario, bonos, conquistas sociales gubernamentales, viáticos, etc.) para llegar a reducir el error de estimación. El balance de insumos incluye los activos de inventario que se necesitarán para el proceso de producción, si este es más administrativo puede llegar a ser muy simple el análisis.

Otros factores importantes a considerarse, son:

- El tamaño del proyecto:
 - Fundamental para las consideraciones de inversión y operación, determinada a través de la demanda esperada, la localización del proyecto y el valor de los equipos.

- Es importante considerar saber cuál es la capacidad de diseño, la capacidad del sistema, y la capacidad real.
- Al final debe describirse con qué capacidad se operará y justificarlo a través de las condiciones de costo.
- La localización:
 - Puede determinar el éxito del proyecto y se toma en consideración factores como espacio disponible; zona y aceptación posible del cliente; además de factores como cantidad de mercado atendido, acceso a transporte o vías de comunicación; o restricciones legales.
 - Las posibilidades de los locales disponibles podrán ser muchas o pocas, en caso de ser muchas la posibilidad el filtrado recae en precio o área.
 - El análisis puede hacerse Macro-localizado (zonas) o Micro-localizado (áreas puntuales).

2.1.5 VIABILIDAD LEGAL

Tiene como objetivo primordial lograr que a través de un estudio legal, se reduzcan los posibles obstáculos legales que puedan afectar al proyecto; además de orientarse a considerar un análisis interno de la empresa que facilite la ejecución del mismo sin contraponer los intereses de unidades alternas de operación. Aun cuando el estudio técnico sea favorable, puede existir una restricción legal que tire abajo estos resultados. (Sapag Chaín, 2007)

Luego de la viabilidad económica, deberá concluirse con el estudio detallado de las implicaciones legales. Las implicaciones legales afectarán económicamente al proyecto y como es lógico, deberá considerarse este efecto dentro del estudio económico y sus influencias posibles si estas afectasen directa o indirectamente.

La mayoría de las implicaciones legales provienen de implicaciones políticas anexadas a obligaciones tributarias. El estudio legal deberá buscar exhaustivamente todas las

implicaciones tributarias que se relacionen con el proyecto para evitar problemas por omisión en un futuro inmediato al proyecto o definitivamente el fracaso. Los más comunes son aspectos como el ISR, ISV, o impuestos adicionales por controles al mercado.

2.1.6 VIABILIDAD DE GESTIÓN

Busca como producto final poner en manifiesto si internamente se cuenta con el talento gerencial suficiente para procurar el buen funcionamiento y manejo de la inversión; o en su defecto, determinar cuáles son las necesidades de talento que no se poseen y que están posiblemente disponibles dentro del mercado laboral, piezas primordiales en el aseguramiento del éxito. (Sapag Chaín, 2007)

Normalmente el análisis de estas consideraciones se relaciona no solo como las personas óptimas para lograr cumplir con las actividades administrativas propuestas, sino, tomar en cuenta una estructura organizacional nueva o la renovación de la presente, para procurar cumplir con la planificación administrativa propuesta. Esta organización administrativa no es una receta, pero puede construirse en base a supuestos por las tareas a realizar derivadas posiblemente del estudio técnico.

Es importante incluir un análisis del perfil profesional por cada puesto propuesto para poder ponderar sus costos operativos por salario. Además, ninguna empresa puede tener al cien la capacitación de su personal, y puede necesitar la tercerización para capacitarse en las herramientas del proceso para el proyecto. Gastos que también proceden del estudio administrativo son los relacionados a la tecnología administrativa y sus derivaciones de gastos y costos (operativos, por tercerización de servicios, por renovación de tecnologías, por movilización, por servicios, etc.)

2.1.7 VIABILIDAD ECONÓMICA

Busca como meta establecer si la inversión que se demanda para el proyecto verdaderamente dará rentabilidad positiva y suficiente con respecto a una segunda opción de inversión o a una suposición suficiente de comparación, considerándose dentro del análisis factores de costo y beneficios estimados para la vida del proyecto. (Sapag Chaín, 2007)

Existen varios métodos de evaluar la viabilidad económica del proyecto y su inversión, dentro de los cuales están:

1. VAN (Valor Actual Neto) que no es más que el traslado a la actualidad de todos los flujos de inversión a lo largo de la vida supuesta del proyecto.
2. TIR (Tasa Interna de Retorno) relacionada directamente con la rentabilidad de un proyecto medida como un porcentaje que representa la tasa con la que el VAN es cero.
3. PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión) que es el tiempo en el cual la inversión es recuperada.
4. RI (Rentabilidad Inmediata) que representa exactamente el mejor momento para realizar la inversión.

Además de estos cuatro métodos de análisis hay varios criterios que también pueden usarse. El inconveniente principal de todo esto es que el analista normalmente no es el que decide si se ejecuta una inversión y es allí donde se utiliza actualmente un análisis de sensibilización para la inversión dada; mismo que ayuda a considerar variables que afectan al proyecto y ayuda a prever cuanto es el impacto de cada una.

Con el análisis de sensibilidad se busca reducir el miedo a la incertidumbre, la duda de invertir, el temor del porvenir. En lo que se basa el análisis de sensibilidad es crear una modelación del proyecto con una variable independiente y procurar de ella tres situaciones, la esperada, una pesimista y una optimista. Para cada situación se mide el

impacto sobre los criterios de evaluación económica, y se repite volviendo independiente a otra variable que puede considerarse crítica.

Al final del análisis de sensibilidad existe una noción de lo que puede pasar con el proyecto si una variable cambia, y le ofrece al inversor o interesado comprender mejor el proyecto y su volatilidad ante cambios en variables que se convierten en críticas y que requieren una observación permanente durante la ejecución y la operación. Dentro de las cualidades a evaluar se tienen en cuenta: la susceptibilidad al riesgo, los estándares de desempeño, los presupuestos de inversión al capital, otras opciones de negocios; todo esto desde una sensibilización de los resultados. (Sapag Chaín, 2007)

2.1.8 OTROS ESTUDIOS DE VIABILIDAD

2.1.8.1 Viabilidad política

Evitando relacionarla con una “política social”, esta viabilidad se refiere a la intrínseca necesidad de todo proyecto de ser aprobado independientemente de sus resultados positivos en los estudios previos, tomando en cuenta que quienes tienen esta potestad normalmente son las autoridades superiores (gerentes, juntas directivas, socios, directores, etc).

2.1.8.2 Viabilidad ambiental

Este estudio como última instancia, y ante la relativa necesidad moderna de buscar la sustentabilidad a futuro, busca identificar y analizar los posibles impactos que tenga el proyecto dentro de las variables ambientales de su entorno. Como se mencionó anteriormente (Figura 1) el estudio de viabilidad ambiental cubre a todos los anteriores, por lo que deben considerarse implicaciones técnicas, legales, económicas y políticas

2.2 CAJAS RURALES

Las cajas rurales han sido una iniciativa por parte del Gobierno Hondureño para disminuir los índices de pobreza y desnutrición, desde 1992. Las cajas han venido funcionando y operando como entes financieros alternativos para que las familias pobres que han sido excluidas del acceso a recursos para incrementar y diversificar la producción sean las que estén operando este sistema financiero. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD, 2012)

El sistema de Cajas Rurales se rige por la Ley de Caja de ahorro y Crédito Rural, No. de instrumento 201-1993. La constitución se hará por solicitud a la Comisión Reguladora. Su personalidad jurídica nace desde la inscripción en el Registro Nacional de Cajas Rurales que llevara la Comisión Reguladora del Sistema Privado de Cajas y Ahorro y Crédito Rural, una vez que se otorgue la autorización correspondiente, según el decreto de Ley del 1ero de diciembre 1993. (La Gaceta, Diario Oficial de la República de Honduras, 1993)

El IHCAFE, siendo un ente encargado del beneficio de los caficultores, ha promovido las cajas rurales en diferentes zonas a nivel nacional, para que sus miembros o socios logren la unificación y organización de los mismos. En Honduras, funcionan actualmente un aproximado de 3,760 cajas rurales de ahorro y crédito. Estos entes financieros operan bajo sus propios esquemas y reglamentos a partir de 1996, por lo que su constitución es fácil de llevar a cabo. La organización y función de la caja está basada en tres (3) reglamentos, según Secretaria de Agricultura y Ganadería - SAG, (2005):

- Reglamento interno: comprende todo lo referido a políticas, normas y funciones de cada uno de los órganos de la caja
- Reglamento de crédito: dicho reglamento establece los montos a prestar, las condiciones y períodos de pago, así como también se define todo lo relacionado con el destino del financiamiento que otorgará la caja

- Reglamento de ahorro: establece los montos de ahorro mínimo de cada socio.

El principal financiamiento de las cajas proviene de sus miembros, el cual una vez legalmente constituidos deciden la cuota anual de aportación para el sostenimiento y arranque de la misma. Así como también deciden sus propias normas y reglamentos que regirán la misma y la cantidad de miembros socios (el que generalmente no tiene un límite específico). A través del tiempo, se han hecho diversos estudios, los cuales reflejan lecciones aprendidas, (Secretaria de Agricultura y Ganaderia - SAG, 2005):

- Son una alternativa para el combate de la pobreza, a través de micro financiamientos.
- Sus bases están sentadas en la organización y unidad de sus miembros, por lo que existe un concepto de solidaridad.
- Su misión es contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados, y estimulación del ahorro local.

Los servicios que proporcionan las cajas rurales son los servicios de ahorro y servicios de préstamo lo que podrán ayudar a los caficultores y a cualquier otro tipo de rubro que desee mejorar, a financiar cualquier actividad debidamente justificada, para la mejora de sus cafetales u otras acciones como ser la compra de fertilizantes, cortes de café, compra de maquinas, pago de empleados, etc.

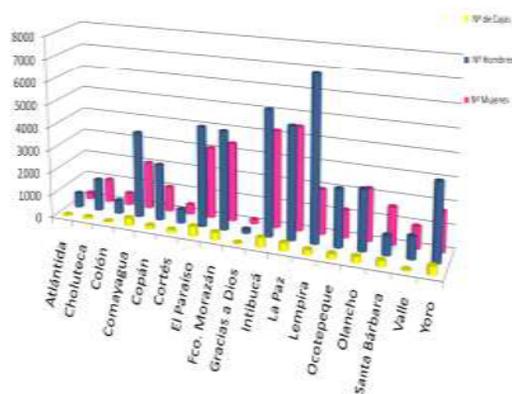
Los departamentos que cuentan con mayor número de cajas rurales son, según el PNUD (2012):

- El Paraíso, con 428 CRAC
- La Paz, con 392 CRAC
- Intibucá, con 388 CRAC
- Yoro, con 373 CRAC
- Comayagua, con 333

Figura 4. Mapeo de las Cajas Rurales y Socios, por Departamento

Departamento	N° de Cajas	Socios de las cajas Rurales		
		N° Total de socios	N° Hombres	N° Mujeres
Atlántida	50	878	624	254
Choluteca	98	2,376	1,372	1,004
Colón	53	1,084	565	519
Comayagua	333	5,789	3,741	2,050
Copan	152	3,515	2,442	1,073
Cortés	127	1,017	598	419
El Paraíso	428	7,438	4,347	3,091
o. Morazán	328	7,699	4,280	3,420
Gracias a Dios	23	348	172	176
Intibucá	388	9,616	5,418	4,213
La Paz	392	9,365	4,858	4,507
Lempira	219	9,051	7,109	1,942
Ocotepeque	213	3,686	2,491	1,195
Olancho	258	4,873	2,620	2,259
Santa Bárbara	265	3,354	844	1,623
Valle	60	1,915	966	949
Yoro	373	5,158	3,351	1,735
TOTAL	3,760	77,162	45,798	30,429

El total de socios de las cajas rurales de Honduras es de 77,162, de los cuales el 59% son hombres y el 41% mujeres.



Fuente: (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD, 2012)

2.3 CAFÉ, PRODUCTO DE ALTO CONSUMO

2.3.1 HISTORIA DEL CAFÉ

En publicación comercial FAGRO S.A. de C.V (2011), se menciona una vieja leyenda etíope, que un pastor notó como su ganado de cabras se volvía muy activo y agitado después de consumir las hojas y el fruto de un arbusto. Como curiosidad, llevó muestras al Abad del monasterio de hojas y frutos, estos prepararon una infusión que los mantuvo en vigilia y actividad aunque no fue muy grato el sabor. Tiraron todo a las brasas donde los frutos se fueron secando y a la vez despidiendo un agradable y sutil olor, volviendo a experimentar con aquellos gratos secos la infusión y naciendo así la bebida de café que hoy conocemos.

Dentro de esa misma publicación de (2011), FAGRO S.A. de C.V. pone en contraste las diferentes etapas históricas que tuvo que pasar la comercialización del café para llegar al impacto mundial que ahora tiene; pasando de Etiopía a la Arabia entre el siglo XI y XVI por la religión Islámica; llegando de Arabia a Europa por mercaderes italianos entre el 1615 al 1700; cruzando el atlántico de Europa a América precisamente a la isla de Martinica por los Franceses entre el 1720 al 1770; floreciendo como bebida de común acceso cuando entre los años de 1727 al 1800 entró a Brasil por comerciantes ilegales de semillas y se convirtió en la bebida del pueblo.

2.3.2 PRODUCCIÓN

Los 10 principales países productores de café en el mundo durante los últimos tres periodos de producción (2009-2012) no ha variado mucho, Brasil se ubica en el 1° lugar, Honduras siempre entre estos diez, pasa del 9° puesto al 8°; esto limitado a una producción total mundial. En cuanto a las exportaciones Brasil continúa como primer lugar a nivel mundial, Honduras se ubica en el sexto. (Departamento de Agricultura de Estados Unidos (United States Department of Agriculture - USDA), 2012)

Tabla 1. Abstracto del Resumen de Café - Español (Miles de Bolsas de 60 kg)

		2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	Jun 2012/13
Producción							
Brasil	1°	39,100	53,300	44,800	54,500	49,200	55,900
Vietnam	2°	18,000	16,980	18,500	19,467	21,000	22,400
Honduras	8°	3,642	3,225	3,550	3,975	4,600	5,000
	Total	123,948	136,239	128,505	140,337	137,583	147,925
Exportación del Grano							
Brasil	1°	23,770	28,396	26,580	31,810	27,250	30,630
Vietnam	2°	15,600	15,430	18,425	18,780	19,000	20,000
Honduras	6°	3,440	3,050	3,200	3,900	4,150	4,500
	Total	88,031	91,252	91,776	100,547	95,100	101,756

Fuente: (Departamento de Agricultura de Estados Unidos (United States Department of Agriculture - USDA), 2012)

En la tabla general (ver Anexos, Tabla 9) se puede notar que la producción del grano se pronostica mayor, como es de esperarlo en vista a un mayor precio en el mercado internacional y al record mundial de los últimos 5 años de producción, y lo mismo será en consecuencia la exportación para la mayoría de los productores, aunque algunos (como México) bajarán en su producción y exportación.

En el informe de agosto de la OIC (2012) se da a conocer que la producción mundial bajó a 132.7 millones de sacos de 60kg, lo que representa una disminución del 1.2% respecto al mismo periodo de la cosecha anterior (2011-2012) aún y cuando Vietnam han crecido en producción con 21 millones de sacos (+7.9%) y Colombia aumentó de junio a julio de 2012 en 660 mil sacos, aumentó del 26%,(en el periodo 7.8 millones de sacos 8.5% menor al periodo anterior).

2.3.3 CARACTERÍSTICAS Y CICLO DE VIDA DEL CAFETO

El café, como infusión, tiene propiedades inhibitoras de cansancio y potenciadoras del ánimo, provocando hiperactividad y sobre estimulación del desempeño en quien lo consume, aunque se ha caracterizado como una bebida posterior a un plato fuerte

donde comparte tiempo con el postre en algunas culturas europeas. La mayoría del consumo mundial es como acompañante en el desayuno al ser una bebida caliente y fácil de mezclarse con otras sustancias (leche, chocolate, caramelo, canela, nuez moscada, azúcar, etc.) para darle diferentes presentaciones.

Tomando en cuenta su origen vegetal, el cafeto o arbusto de café, pasa por diferentes etapas de vida tecno-agrarias (FAGRO, S.A de C.V., 2011):

- Semillero: etapa inicial de la vida del cafeto donde el brote es joven y de fácil movilización.
- Vivero: etapa donde el cafeto pasa su primera selección, se descartan los deformes y dañados; esta etapa transcurre en un medio móvil, normalmente una bolsa de vivero.
- Trasplante: etapa del cafeto donde se define su sitio de crecimiento final, normalmente viene acompañada de una segunda selección, su disposición está arraigada a la climatología del medio y de las características de la semilla.
- Prefloración: primera etapa sexual del cafeto que normalmente ocurre al primer año de vida, aunque no tiene su función primordial de dar paso al fruto hasta el segundo o tercer año de vida.
- Floración: etapa donde es la cúspide de la vida sexual anual del cafeto ocurre, flores de pétalo espigado y de color blanco acompañan a esta etapa, normalmente se nota ya la aparición del fruto.
- Post-Floración: etapa de desarrollo del fruto, donde su tamaño aumenta considerablemente hasta llegar a un centímetro de diámetro.
- Desarrollo del grano: etapa donde el fruto cambia de verde a una coloración roja oscura, aunque no considerablemente de tamaño. El grano en esta etapa es vulnerable a las lluvias excesivas debido a su fragilidad de sujeción a la rama.
- Cosecha: etapa final del fruto aunque no así del cafeto quien repite el ciclo desde la Pre-Floración hasta la Cosecha.

El fruto pasa por otras etapas antes de su comercialización:

- El despulpe: donde se retira la pulpa de las semillas (normalmente dos) aunque no así la película dulce de estas.

- La maduración: donde se procura que la misma prematura fermentación de la película que cubre a las semillas se debilite para el posterior lavado.
- El lavado: como medio principal se usa el agua para poder desprender totalmente los residuos que cubran al grano.
- El secado: antes de tostar el grano este debe reducir su humedad hasta un 15% para evitar que las altas temperaturas del tostado no revienten al grano pero que permitan una fractura leve que deleve su fragancia.
- El tostado: el grano de café es tostado de 15 a 20 minutos a temperaturas que oscilan entre 204°C y 208°C. Su color deberá pasar de una tonalidad clara color café hasta una oscura cuasi-negrucza.

Según su uso comercial final, el olor, sabor, tonalidad y textura de la infusión producto del grano de café es clave dentro de sus características, de ahí que la calidad sea determinada por el catador de café, o “barista” por su origen italiano, que son los especialistas de café. Esta calidad, que se podría considerar cualitativa, es fuente de fama para el grano, aunque depende de las consideraciones regionales.

2.3.4 CONCEPTOS DE CALIDAD

A medida que el mercado de café se amplía, sus consumidores exigen un producto de calidad, desde el momento de la cosecha hasta la compra de grano mismo. Es por esto que el café ha venido evolucionando en cuanto a medidas e implementaciones de certificaciones y diferenciación entre los cafés.

Actualmente el concepto de calidad a nivel general se puede dividir en varias categorías, que según IHCAFE (2012) son:

- **Café Orgánico.** Café que es cultivado sin ningún tipo de pesticida y/o fertilizante que ayuda a la pulpa a mantenerse y cuidar su tamaño. Se utiliza únicamente métodos naturales para su conservación. Es regido por normas internacionales de producción

e industrialización que son vigilados bajo un sistema de certificación que garantiza el consumo de café de alta calidad.

- Café de Comercio Justo (Fairtrade/FLO). Es la única certificación que ofrece un precio mínimo para cubrir los costos medios de una producción sostenible. Indica que se deben crear cooperativas de campesinos.
- Café Rainforest Alliance (RFA). Certificación para cafés amigables con el medio ambiente.
- Café certificado UTZ. Fundación independiente de orientación global.
- Practicas C.A.F.E o Café Practices de Starbucks. Se debe hacer una solicitud al programa para que documente medidas sostenibles. Dicha solicitud viene verificada por una tercera parte independiente y es sujeta a una auditoria.
- Café con denominación de Origen Protegida (DOP). Calificación otorgada a las características exclusivas agro-alimenticias de un producto en sí, cultivadas en una zona geográfica determinada.
- Tasa de excelencia (COE: Cup of Excellence). Fomento de prácticas de producción y transformación amigables con el ambiente y busca el posicionamiento del aromático en los mercados de café gourmet y de alta calidad a nivel internacional.

2.3.5 PRECIO

Siendo el café uno de los mayores rubros de comercio mundial, su precio ha venido fluctuando desde los últimos 10 años. Su mayor auge ha sido a partir del año 2005, en el cual su demanda aumentó gracias a países como Rusia y China. Los precios de venta por saco de 60kg llegaron a ser por más de \$135.03 (Inforpress, 2005). Para los años 2010-2011, la cosecha cerró con un precio promedio de \$248.40.

Actualmente, el café se cotiza a \$170.50 por saco de 60kg (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012), al cierre del 08 agosto 2012. Esto representa una baja, debido a la crisis económica mundial. Para mediados del año 2012, el precio del café había

mejorado y aumentó en un 9.5% (Organización Internacional del Café - OIC, 2012), en comparación a Junio de dicho año.

2.3.6 MERCADO

Tomando en consideración el inciso anterior, el mercado del café ha venido expandiéndose a medida que la demanda aumenta, según la Asociación Nacional del Café de Estados Unidos de América (2010). En este país el consumo diario aumentó en 10 puntos porcentuales (de 44% al 55%, en adultos de 25 a 39 años; y de 31% a 41%, entre jóvenes de 18 a 24 años). Su mercado internacional demanda de mejores y mayores prácticas para el cultivo y producción del grano, haciendo de ésta practica un rentable mercado de explotación, nacional como internacional.

Entre los países mayores consumidores del grano se puede mencionar Alemania, Estados Unidos y Bélgica, entre otros, aunque como bloque, la Unión Europea se encuentra en el primer consumidor (ver Anexos). Dichos países cuentan con gran capital monetario de adquisición para el grano de café, por lo que la venta es única y exclusivamente para el grano más fino y rico cosechado en las fincas de diferentes puntos del país. (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

Como fue mencionado anteriormente (ver 2.3.6 Mercado), cada año, el mercado del café va en aumento, según la economía mundial y el precio del mismo. Los productores a nivel mundial que tienen la mayor cantidad de producción de dicho grano según el reporte a la fecha, aunque próximas a actualizarse en octubre de 2012, de la Organización Internacional del Café, (2011) son:

- Brasil
 - Con 48,095 (en miles de sacos de 60 kg) para el año 2010
 - Con 43 484 (en miles de sacos de 60 kg) para el año 2011
- Vietnam
 - Con 19,467 (en miles de sacos de 60 kg) para el año 2010

- Con 20 000 (en miles de sacos de 60 kg) para el año 2011
- Colombia
 - Con 8,523 (en miles de sacos de 60 kg) para el año 2010
 - Con 7 800 (en miles de sacos de 60 kg) para el año 2011

2.4 MERCADO DE CAFÉ EN HONDURAS

Uno de los productos tradicionales de Honduras es el cultivo de Café. Por más de dos siglos, el café ha sido considerado como un bien común entre los estratos sociales. Su producción y su cultivo han sido una herencia de conocimiento empírico a través de los años, lo que ha hecho que los cultivos y fincas a nivel nacional estén desfasadas en cuanto a la tecnología y prácticas utilizadas para dicho rubro.

El principal actor en este mercado es el productor hondureño pero como co-actor, a la par de este, está el Instituto Hondureño del Café (IHCAFE) fundada el 9 de Septiembre de 1970 para ser una institución pública de apoyo al desarrollo y fortalecimiento del productor, sin mayor realce cabe destacar. Fue hasta el 2000, cuando bajo el decreto No. 213-2000 se crea el nuevo IHCAFE, acorde a la realidad que afronta la caficultura hondureña y a las nuevas tendencias del mercado, como la misma administración la define (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012):

“...un ente privado, sin fines de lucro regulador de la caficultura nacional, considerando que las necesidades actuales de la caficultura requieren la definición de políticas y organismos ejecutores que den respuesta en forma ágil y eficiente a las necesidades del sector.”

2.4.1 PRODUCTO DE TRADICIÓN

El cultivo de café tiene orígenes en Honduras en los años de la colonia según trabajos citados por IHCAFE (2012) del Anuario Estadístico de Honduras publicado por Antonio R. Vallejo de 1889 a 1893 donde afirma que:

“El café en Honduras es de tan excelente calidad como el de moka, se cree haya sido sembrado por algunos curiosos porque hace pocos años que se conoce en

esta provincia y aunque se cosecha en poca cantidad, pudiera cosecharse en mucha porque está experimentado que rinde en esta provincia el duplicado en su siembra, que en los países donde más se ha cultivado”

El cultivo de café a niveles de exportación en Honduras comienza a partir de la primera década del siglo XIX, según la publicación Passport Quality (2012). La cosecha de dicho grano ha sido un gran sustento para las familias hondureñas que han dedicado gran parte de sus recursos a transmitir sus enseñanzas a sus familiares para poder mantener el sustento de las mismas. Se ven involucrados tanto hombres como mujeres y más de 350mil familias se involucran directamente con la producción y cosecha.

2.4.2 REGIONES DE PRODUCCIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Honduras cuenta con un 65% de su territorio montañoso, lo que proporciona ventaja y valor agregado, para el cultivo el café. El 98% del café de Honduras es producido bajo sombra, las regiones en las cuales se produce en mayor proporción, mejores condiciones y mejor calidad son las mostradas en la Tabla 2 (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

Los tipos o especies de café que se pueden encontrar en Honduras son de la especie Arábica, predominando las variedades Catuaí, Typica, Lempira y Bourbon; aunque los cultivos de Robusta están presentes en un porcentaje ínfimo, lejos de ser exportado.

Al tener una variedad de granos, se opta por tener una amplia gama de productos derivados del café el cual permiten tener un mayor alcance de mercado internacional, el cual a medida avanza el tiempo, sus consumidores finales se vuelven mas exigentes.

Tabla 2. Regiones de Producción de Café en Honduras

Región	Característica
Copán	Café con sabor achocolatado, con cuerpo redondo, presentando un buen balance de sabores y aromas, con un post gusto sostenido y agradable.
El Paraíso	Café ácido, que sobresale el sabor y con un post gusto agradable.
Opalaca	Café con fina y delicada acidez, agradablemente aromático, bien equilibrado con sabores a frutas como las uvas y moras, post gusto dulce y un cuerpo suave.
Agalta	Café con sabor cítrico, con cuerpo suave, presentando un balance de aromas florales y frutales, con un post gusto agradable.
Montecillos	Café uniforme, con un fragancia a fruta y dulce, su acidez es viva y brillante, con un sabor a naranja y melocotón creando una bebida vibrante; con un post gusto entonante y cuerpo aterciopelado.
Comayagua	Café con sabor cítrico pronunciado, con fragancias dulces y frutales y con acidez intensa.

Fuente: (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

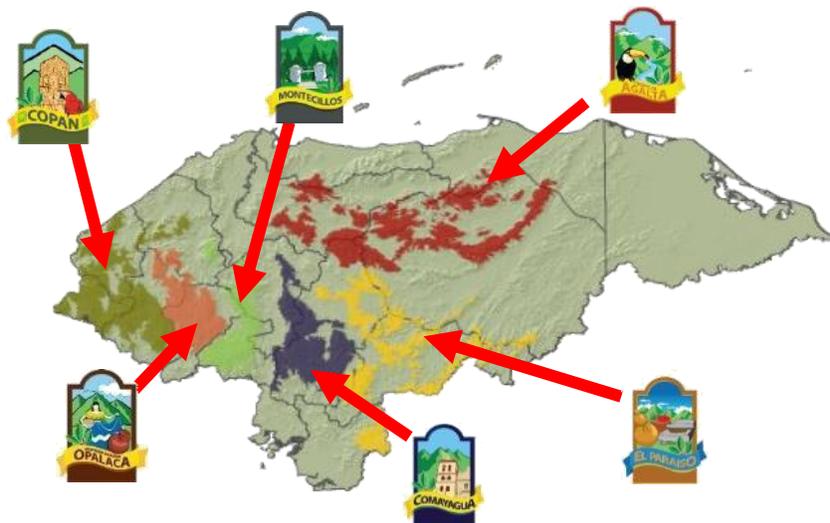


Figura 5. Mapa de Regiones

Fuente: (Coto Thompson, 2012) e (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

2.4.3 DENOMINACIÓN DE ORIGEN PROTEGIDA Y TAZA DE EXCELENCIA

La Denominación de Origen Protegida es un reconocimiento o calificación otorgada a las características exclusivas agro-alimenticias de un producto en sí, cultivadas en una zona geográfica determinada.

Tomando en consideración el concepto de la Real Academia Española (2010) acerca del término calidad, este supone que un producto o un bien se diferenciaran de acuerdo a un conjunto de características, ya sean únicas o compartidas para lograr juzgar dicho valor.

Existen diferentes tipos de semilla, maneras de cosechar y vender el café, por lo que se desea calificar y promover los mejores cafés producidos. El IHCAFE realiza anualmente una competencia en la cual se evalúa la calidad del café cosechado en las diferentes fincas del país. Dicha competencia se denomina como “Taza de excelencia” (el cual formó parte a partir del año 2004). Es aquí donde se identifica y premian los mejores cafés producidos en el país. Así mismo, existen diferentes medios para asegurar y mantener la calidad del grano.

El fin de dicha competición es abrir una ventana de comunicación y oportunidades de mercados internacionales para productores del café, y dar a conocer el café hondureño. Aunque existen varias desventajas implícitas en esta participación. Como resultó de entrevistas y grupos foco con varios productores de calidad a pequeña escala en este rubro de la calidad lastimosamente no pueden actuar en carácter personal o local sino regional, por lo que los productores de menor escala necesitan de una representación grupal que los represente como participantes locales y que pueda acoger a productores de menor escala. (Vallecillo, y otros, 2012)

2.4.4 MERCADO DE CALIDAD

Las certificaciones más comunes y que existen en Honduras son las de Café con Denominación de Origen y Taza de Excelencia. A partir de la obtención de DOP Café Marcala, se ha llevado a cabo un proceso de aseguramiento de la calidad del café de Honduras tanto para el mercado nacional como internacional. Este proceso conlleva tanto la preparación de personal, como la construcción de edificaciones que ayuden al mejoramiento y expansión del grano de café.

A partir del 2012, Honduras cuenta con una Norma Técnica que establece los requisitos de calidad exigidos por el mercado nacional e internacional. Se capacita a personal humano para el control de la calidad del café durante las diferentes etapas del grano, para lograrlos convertirlos en catadores certificados. (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

Adicionalmente, se cuentan con certificaciones y acreditaciones de capacitaciones a recurso humano, bajo las normas ISO 17025:2005 y 17020:2002 para evaluaciones físicas, granulométricas y sensoriales e inspección sensorial del grano.

La calidad no siempre se realizó por casas de cata para uso gourmet, antes y aún ahora a nivel nacional, para la venta y comercialización, las unidades de manejo del café son en quintal, y la clasificación para venta interna es en:

- oro (saco de 46kg o 100lb de café listo para exportar),
- pergamino húmedo (saco de 55kg o 120lb de café con excedente de agua),
- pergamino seco (saco de 55kg o 120lb de café con humedad baja),
- uva (fruto recién cortado), y
- gaucuco (café residual del proceso, para consumo interno)
- otros; carga (dos unidades de pergamino, 110kg o 240lb)

2.5 EXPORTACIÓN DE CAFÉ HONDUREÑO

2.5.1 RELACIÓN AL PIB

Para finales del año 2011, el país había obtenido por las exportaciones de café, más de 1.200 millones de dólares y había logrado posicionarse como el principal productor de café a nivel Centroamericano, si tomamos en cuenta estos valores podemos llegar a la rápida conclusión que el rubro del café forma parte fundamental y clave en el ingreso de divisas para el país (es el tercero, es superado únicamente por las remesas y la maquila). (EFE News Service, 2011)

Aunque el beneficio es evidente, pudo haber sido mayor. Un “secreto sucio” que se maneja dentro de los comerciantes del café en Honduras es que unos dos (2) millones de sacos eran traficados ilegalmente a Guatemala, según Guerrero (2011). En su artículo afirma que oficialmente solo se maneja la cifra de 300 mil sacos, y que este secreto ya no lo es tanto confirmado por el ex-traficante Javier Oliva pero contrapuesto a las declaraciones de Ricardo Villanueva representante de Guatemala.

Lo cierto es que el aporte de divisas al país irá en aumento, esto en contraste con datos publicados en agosto por la OIC (2012) donde el mercado de exportaciones del café aumentaron un 1.5% mundialmente con respecto al periodo anterior, y en Honduras aumentaron a 4.878 millones de sacos de 60kg logrando un aumento del 29.9% con respecto al periodo anterior.

2.5.2 EXPORTACIÓN DEL CAFÉ POR SEGMENTOS

Para el año cosecha 2010-2011, el total de ingresos en divisas por exportaciones fue de 1,238.9 millones de dólares, lo cual representó un 40% del total de ingresos por la exportación de los principales productos. Los segmentos de exportación del grano son: *suaves, colombianos, otros suaves, naturales, brasileños, robustas*. Honduras exporta

Café Arábico Suave lavado, del cual ocupa el segundo lugar en exportación a nivel internacional. (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

Tabla 3. Cosecha 2010/2011, en sacos de 46 kilos

País	De Octubre a Noviembre 2010/2011
Colombia	10,514,457.39
Honduras	5,042,611.51
Guatemala	4,764,076.96
Perú	4,578,699.13
México	3,545,565.65
El Salvador	2,267,440.43
Nicaragua	1,942,001.74
Costa Rica	1,597,381.30
Republica Dominicana	113,822.61
Totales	34,366,056.73

Fuente: (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2011)

2011 ha sido hasta ahora uno de los mejores años para la producción de café en Honduras, en contraste a los datos anteriores oficialmente confirmados por IHCAFE, periodistas como Mercado (2011), para finales de ese año se produjeron 5.2 millones de bolsas de 46 kg, generando mil 250 millones de dólares en divisas.

Los principales compradores del café producido en Honduras son la Unión Europea (mayor representante Alemania) y el segundo Estados Unidos de América, sin dejar por fuera al mercado asiático como Corea del Sur, Japón y Taiwán. Estos países no solo buscan el café de calidad aunque el mercado se está orientando a ello, más por los nuevos consumidores que pasan del consumo común al gourmet según la Asociación Nacional del Café de Estados Unidos de América (2010) donde afirma que ahora el 40% del café consumido es gourmet.

Honduras ese mismo año de 2011 pasó a ocupar el primer lugar a nivel centroamericano en la exportación del café, el tercer lugar a nivel latinoamericano y el sexto lugar a nivel mundial, especializándose únicamente en el café arábigo, aunque en

la producción se encuentren especies robusta y arábica. A nivel de producción Honduras baja al séptimo a nivel mundial, pero se mantiene en tercer latinoamericano y primero en centroamérica.

2.5.3 VENTA Y COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

La cadena de valor se define como una alianza vertical entre un número de organizaciones empresariales independientes dentro de una cadena de producción, (Ramirez, 2008). Sus etapas se detallan a continuación.

- Primera etapa
El proceso inicia con las acciones primarias, las cuales están compuestas por la producción del grano en tierras de no menos de 5 hectáreas, recolección, despulpado, tratamiento, secado, cribado, distribución y almacenamiento.
- Segunda etapa
Es aquí cuando intervienen instituciones como el IHCAFE o CONACAFE de los cuales están encargados de la comercialización y promoción del producto, y formulación y aprobación de políticas, para empaques y selección del grano.
- Tercera etapa
Una vez llevado a cabo las dos primeras etapas, se procede a moler el café, para luego llegar a la solubilización, liofilización, empaque y distribución y exportación del grano.

La comercialización consiste, por lo tanto en lograr alcanzar todos los puntos que unen y ligan el grano de café especializado con los requerimientos internacionales y nacionales. Un ejemplo claro a cerca de la cadena de comercialización, es la participación clave del IHCAFE, debido a su importancia como un ente público y encargado de intermediar por los productores a nivel nacional.

MAPA CONCEPTUAL DE CAFÉ ESPECIAL OCCIDENTE HONDUREÑO

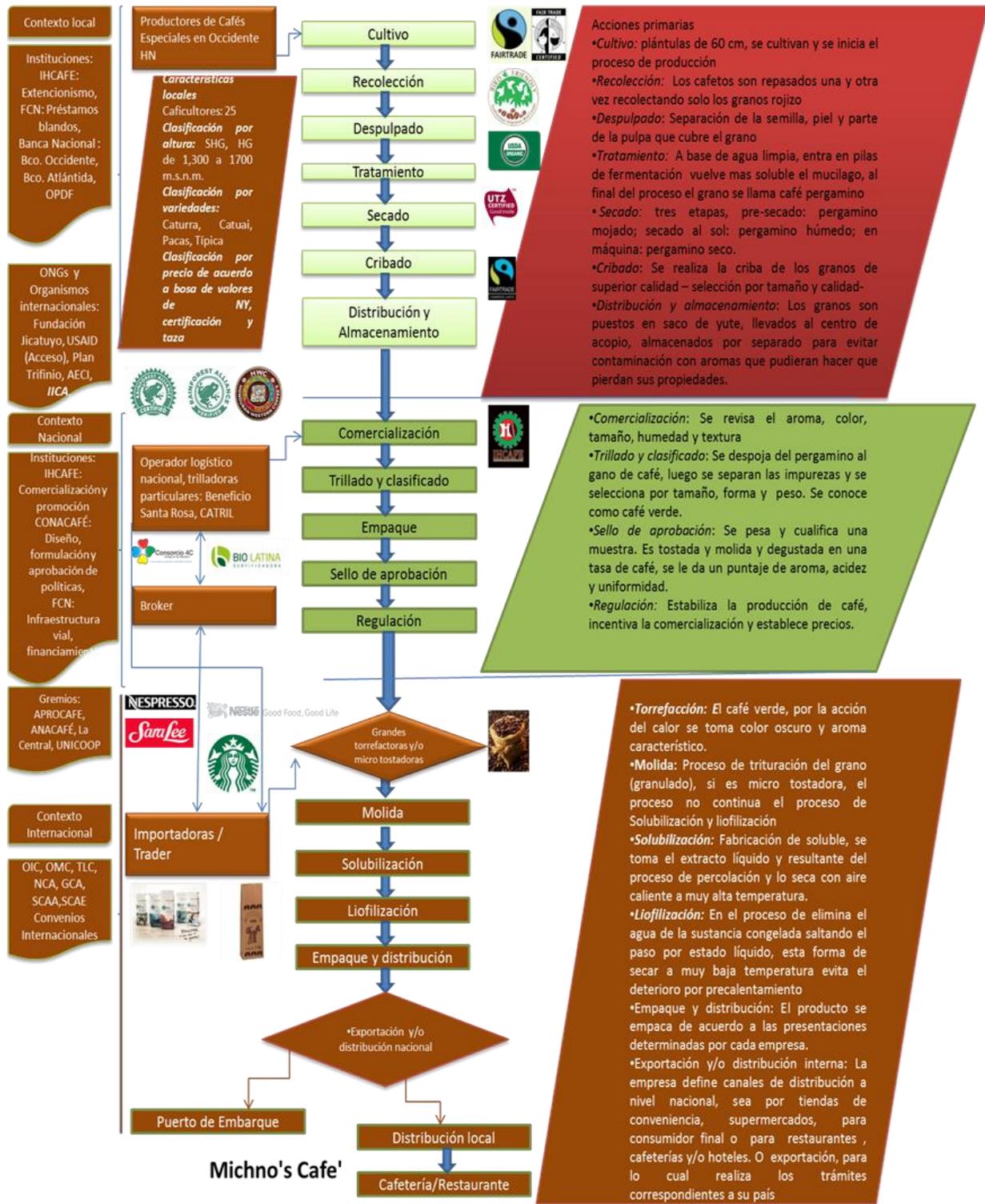


Figura 6. Mapa Conceptual de Café Especial Occidente Hondureño

Fuente: (Coto Thompson, 2012)

Como intermediario, el IHCAFE ha sido el principal actor dentro de la cadena de producción y comercialización del grano; precisamente, en septiembre de 2012 autoridades del IHCAFE y dirigentes de la Caficultura Nacional (APROHCAFE, ANACAFEH, UNIOCOOP y LA CENTRAL) representaron a Honduras por primera vez en la feria “COTECA” desarrollada del 20 al 22 en Hamburgo, Alemania y por tercera vez en la feria de “SCAJ” de cafés especiales desarrollada del 26 al 28 en Japón. (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

La venta del grano de café durante los últimos años se ha visto estrechamente ligada con los diferentes tratados de comercialización existentes con el IHCAFE, siendo éste uno de los mayores intermediarios entre los caficultores y compradores nacionales e internacionales.

Debido a la gran demanda internacional por el grano (actualmente, la producción nacional ha aumentado durante los últimos 11 años un 23%) el país ha sabido aprovechar las ventajas competitivas de tierras y producción. Las ventas han generado grandes ingresos para los productores de zonas como del departamento de La Paz. Los precios han oscilado entre los \$4.00 y los \$16.40, (Francisco Mencía, 2012).

2.5.4 ADQUISICIÓN POR SUBASTA DE CALIDAD

Ligado a la Denominación de Origen y a la Taza de calidad, las diferentes pruebas y concursos en los cuales se ven involucrados los diferentes productores y fincas de café a nivel nacional, compiten año con año para lograr alcanzar un peldaño para poder ser aptos y participar en las subastas internacionales.

El calificar genera confianza, renombre y prestigio para los productores tanto a nivel nacional como internacional. Debido que se trata de una competición a nivel

internacional y de renombre, existen diferentes requisitos, según dato proporcionado por el IHCAFE, (2012):

- La participación es por fincas. (Deberá contar y presentar el registro que lo avale como productor de café, llenar el formulario de inscripción y beneficiar el café participante, siguiendo indicaciones del IHCAFE).
- De no contar con el lote mínimo para participar, podrán participar hasta 3 productores de una misma zona y variedad, utilizando el mismo método de beneficiado.
- Documentar debidamente cada lote para lograr dar una perspectiva clara y objetiva de la finca, como ser costumbres, procesos, condiciones climáticas, flora, fauna, etc.
- Presentar una muestra de 10 libras de café pergamino seco, representativa de un lote que debe ser mínimo de 40 quintales.

Para mediados del año 2012, se llevó a cabo la Décima Subasta Electrónica Taza de Excelencia, en las instalaciones de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC). En dicho evento, un lote de 40 sacos de café de 46 kilos logró alcanzar un precio record de \$16.50 por libra.

Se contó con la presencia de autoridades del IHCAFE, ACE y demás entidades ligadas al rubro de café, así como también con los compradores internacionales que pujaron para obtener el mejor café cultivado en Honduras. Participaron, en su mayoría, compradores de Asia y Europa, siendo los mayores compradores del aromático, (Reynaldo Yanes, 2012).

Al ver que existe un campo amplio para la cosecha y producción de café a nivel nacional, los productores desean no solo mejorar su condición sino que desean tratar de forma directa con el cliente importador, para que de esta forma se vean reducidos los intermediarios.

2.6 EXPERIENCIAS EXITOSAS DE COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ

A nivel mundial son varias las compañías que se han colocado como grandes comercializadoras de grano y otras más las famosas por comercializar el producto ya procesado. De los primeros emporios en colocarse por sobre su competencia fue Starbucks que se caracteriza por ser pionero en establecer su nicho de calidad y dando siempre a su clientela un menú amplio de cafés de exquisito sabor y tostado variado.

Starbucks ha mantenido siempre en sus ventajas competitivas la relación directa de comercialización con pequeños productores que respeten el origen y características de cultivo que garanticen al grano sus cualidades de encanto, asombro y cautivo. La denominación “Starbucks Reserve” es la icónica condecoración a pocas selecciones de granos, de miles que se evalúan. Esta exclusividad está rodeada de su disponibilidad por temporadas, lo que aumenta su preciada adquisición.

Nescafé, a través de su subsidiaria de exclusividad “Nesspreso” también es de las empresas que ha logrado colocarse en el mundo exigente de la calidad, pero orientándose al mercado de alto poder de compra, donde el conjunto “maquina-producto” pueden sobrepasar los \$400.00. Solamente tiene tres denominaciones “Pure Origine” y su mercado no reconoce al productor por su nombre.

2.6.1 CAFÉS LATINOAMERICANOS

Para Starbucks, los cafés latinoamericanos han cubierto gran parte de su denominación de calidad, de las 10 denominaciones “Starbucks Reserve” consultadas a agosto de 2012, 5 son americanas o de sus colonias, 4 son Asiáticas y 1 Africana. Los logros Latinoamericanos con Starbucks esta el “Guatemala Antigua Santa Catalina”, el “Jamaica Blue Mountain”, el “Nicaragua Diamond”, el “Organic Galápagos San Cristóbal”, y el “Brazil Peaberry Yellow Bourbon”. (Starbucks Corporation, 2012)

Dentro de Nesspresso, el éxito latinoamericano ha sido notable, logrando colocar 2 denominaciones: el “Rosabaya” de Colombia con características combinadas entre semillas Arábica y Robusta, cultivadas por pequeños productores de las fincas altas de Colombia cercano a Páramo de Letras; el “Dulçao” de Brasil cosechado al sur del país, de semilla Arábica Bourbon rojo y amarillo; estas dos frente a una denominación Asiática (Indriya de la India). (Nestlé Nespresso S.A., 2012)

2.6.2 CAFÉS CENTROAMERICANOS

Dentro del éxito de los cafés centroamericanos se encuentra el café “Starbucks Reserve - Guatemala Antigua Santa Catalina” producido en la finca Santa Catalina Las Nubes en la famosa zona de Antigua, a las faldas del Volcán Acatenango, con una altura promedio de cultivo entre 1585 y 2000 metros; produciendo café en variedades Bourbon, Pache y Caturra, este café tiene características de sabores tenues a nuez y chocolate agridulce, complementado por una acidez similar a la mandarina dulce.

Nicaragua por su parte, vende a Starbucks café que es comercializado por la denominación “Starbucks Reserve – Nicaragua Dimond” producido por varios campesinos de baja producción, sembrado por encima de los 1100 metros, con variedades de semilla entre la Moka y Caturra, en las partes altas de Nicaragua, rodeado de suelo volcánico y valles con lluvias constantes; este café tiene características suaves a vainilla, notas lúcidas a frutas tropicales y terminaciones a natilla.

2.6.3 CAFÉS HONDUREÑOS

Siendo Starbucks siempre una referencia a nivel mundial de la comercialización del café procesado, mencionar que cuatro productores Hondureños de San Marcos, en la comunidad de Citrines han mantenido durante 15 años la venta de su producción de café, denominándose “Starbucks Reserve: Honduras Premier”, café cultivado a una

altura promedio de 1000m, con variedad de semilla Pacas y Typica, cultivado de noviembre a febrero y solo disponible en esas fechas dentro de la comercialización de Starbucks.

Como la misma fuente lo afirma, este café y su producción es de tan difícil acceso que es difícil mantener la calidad hasta el consumidor final, lo que orilla al costo mantenerlo solamente durante periodos cortos de comercialización. Este café posee texturas cremosas, de dulzura sutil y caramelo mantecoso. Aunque este no es el único ejemplo, es una representación de esfuerzo de sobresalir.

Otro ejemplo son los productores de café y su pos-producción son “Café Honor” oriundos de Santa Bárbara y poseedores de dos tiendas de venta de productos derivados del café y sus infusiones de famosa reputación acompañan a la fabulosa producción “Fair Trade Labelling Organization - FLO” de cuatro cooperativas que comparten los riesgos de su incursión a esta rama del mundo del café.

Además de otras experiencias no documentadas como marcas de comercialización sino apoyadas por IHCAFE a través de la subastas internacionales, existen nuevas experiencias emergentes como COMUCAFE, que es una nueva marca de café de Marcala, La Paz producto de la cooperativa de mujeres cafetaleras (COMUCAP) producto del apoyo de la Cooperación Española con el sello Comercio Justo, que empezando en 2009 a nivel local ha logrado alcanzar el apoyo para exportar el café a España, bajo lotes pequeños pero abriendo la brecha a nuevas oportunidades en Europa. (COPAIDE, 2012)

2.6.4 DENOMINACIÓN DE ORIGEN “MARCALA”

En el país existe la Denominación de Origen Protegida de Marcala, la cual fue adjudicada en el año 2005. No solamente es un hecho a nivel nacional, si no que

representa un gran logro a nivel Centroamericano, debido que abre las puertas para los países hermanos que cultivan el grano. (CaféMarcala.com, 2008)

La DOP de Café Marcala esta compuesta por tres (3) departamentos del país: La Paz, Comayagua e Intibucá. Para lograr formar parte en la DOP de Marcala se debe contar con los siguientes requisitos:

Tabla 4. Requisitos para formar parte de la DOP Marcala

Requisitos para Productores	Requisitos para Exportadores
<ul style="list-style-type: none"> • Tener su unidad productiva en el territorio aprobado por la DOP de Café Marcala • Estar inscrito en el registro del IHCAFE • Fotocopia de cedula de Identidad • Solicitud de afiliación a ADOPCAM • Boleta de registro • Pago de inscripción de L.200.00 	<ul style="list-style-type: none"> • Tener su equipo de procesamiento e instalaciones de almacenamiento en el territorio amparado por la DOP Café Marcala • Estar inscrito en el registro del IHCAFE y tener permiso de operación vigente • Solicitud de afiliación a ADOPCAM • Boleta de registro • Pago de inscripción de L.1,000.00

Fuente: (Consejo Regulador DO Café de Marcala, 2012)

2.7 EXPERIENCIA SANTIAGO DE PURINGLA

Santiago de Puringla está ubicado al sur-occidente de Honduras y forma parte de los 19 municipios del departamento de La Paz. Esta localizado en la zona de producción de café en la cordillera de Montecillos. La producción de café tiene una tradición de más de 100 años y sus pobladores son de carácter firme pero con deseo de superación.

Su grano de café se ha caracterizado por ser uniforme y de buen sabor, lo que lo hace uno de los fuertes competidores directos para la región de Marcala. Debido que no cuentan con instalaciones físicas aptas para el almacenamiento del grano, se ven obligados a recurrir a Marcala para poder cumplir con las exigencias de IHCAFE y los organismos internacionales para la exportación del grano. Adicionalmente, cuentan con muy poco personal capacitado como catadores.

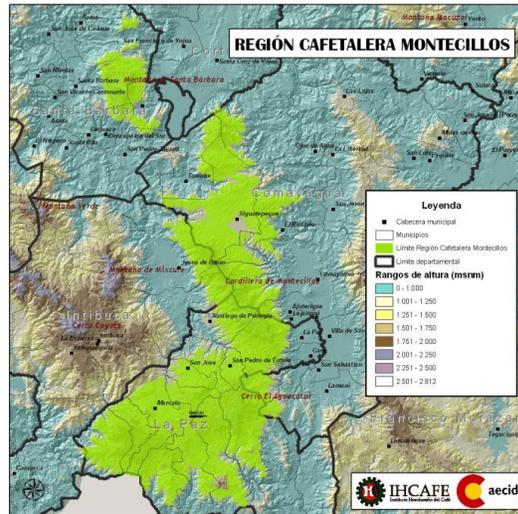


Figura 7. Escudo y Mapa Zona Montecillos

Fuente: (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

Sin embargo, a pesar de las diferentes dificultades por las que se ven afectados, sus productores no bajan la guardia y se exigen cada día más para poder alcanzar un peldaño en la Taza de Excelencia. Es así, que para la decima competición, un productor de Santiago de Puringla no solo logró llegar hasta la etapa final de la subasta si no que obtuvo el segundo lugar, con un valor de compra por \$16.40 dólares la libra.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1 MÉTODO Y ENFOQUE

Fue utilizado el enfoque o método mixto, con un diseño de triangulación concurrente DITRIAC (Diseño de Triangulación Concurrente), por la necesidad intrínseca analizar y complementar el estudio con datos cuantitativos históricos y cualitativos vivenciales que brindaron las distintas fuentes primarias de información. Este enfoque fue basado en las guías propuestas por Hernández Sampieri y otros (2010) para un estudio donde se necesita corroborar datos y realizar una validación cruzada entre datos cualitativos y cuantitativos, y concluir.

3.2 DISEÑO

3.2.1 ESQUEMA

Para el análisis cualitativo se realizó una inmersión en el ambiente de la producción de café en Santiago de Puringla, específicamente con los productores involucrados en el inicio de la Caja Rural (base de la empresa) a través de observaciones puntuales para poder enfocar sus necesidades, características de producción y manejo del producto final buscando contrastar por otro lado con los involucrados posteriores a la producción.

Para el análisis cuantitativo se utilizó un Diseño no experimental, donde se utiliza una observación de los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010)

1.1.1 ESQUEMA ESPECÍFICO POR ESTUDIO

Como consideraciones adicionales, se utilizará como base metodológica para la estructura del estudio lo mencionado por Sapag Chaín (2007) en su publicación sobre las consideraciones necesarias para un proyecto de inversión. Para referencia puede

corroborarse en la sección 2.1 Proyectos de inversión. En la siguiente figura se definen los esquemas para cada Estudio a realizar, en base al alcance del proyecto.

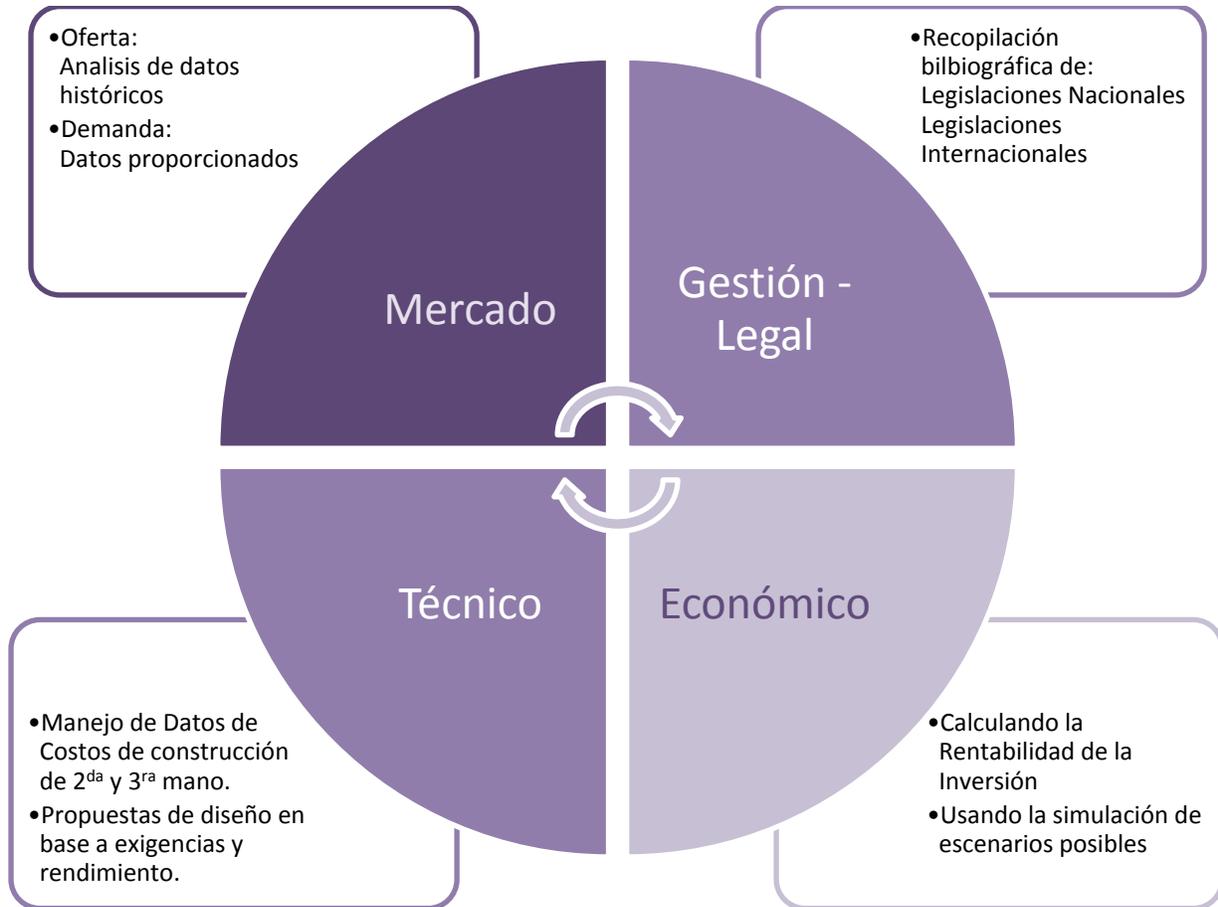


Figura 8. Esquema Específico por Estudio

3.2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

Para el análisis cualitativo se tomaron muestras en tres etapas: la muestra para el grupo foco inicial constó de 9 productores involucrados dentro del proceso de formación de la Caja Rural en una sola sesión; para la segunda etapa se utilizó la observación puntual de una reunión de seguimiento que concertó a los 43 productores de café de la caja rural, miembros de apoyo IHCAFÉ y cooperantes canadienses; para la tercera etapa se utilizó una muestra de **04** actores principales del proceso de producción-exportación (IHCAFÉ, ESCAFÉ y AHICAFÉ) para entrevistas de profundidad y conocer

factores clave con respecto a mercado, aspectos técnico-administrativo-legales y criterios para el análisis financiero. Se definió dicha muestra, según la asistencia de los productores de café a las sesiones programadas por la CACR PROCEPUR.

Dentro de los datos cuantitativos se tomaron como muestra los proporcionados por: los 43 productores interesados en este estudio, quienes serán los precursores de la empresa de recolección y cata del café. Además se complementó esta información con datos proporcionados de IHCAFE (y otros).

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

La recopilación de información cualitativa fue a través de grupos foco de dos sesiones; observación y entrevistas preliminares en sesión formal de trabajo Productores/IHCAFE; y entrevistas puntuales a los involucrados dentro del proceso de análisis, preparadas en base a los resultados del grupo foco, las observaciones y las entrevistas preliminares.

La recopilación de la información cuantitativa fue a través de datos estadísticos históricos manejados por los productores de la zona y de posibles datos proporcionados por otros involucrados. Los formatos de entrevista se detallan en los Anexos (Sección 6.2-Formatos de Entrevista, página 102).

3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

Se utilizaron fuentes de información primaria de los 43 productores socios, especialistas en Cajas Rurales, AHICAFÉ, ESCAFÉ, y de publicaciones y bases de datos de IHCAFÉ, APROHCAFÉ y la OIC. Como fuentes secundarias se utilizaron publicaciones periódicas de bases de datos científicas y públicas por internet, tesis previas realizadas por ponientes maestrantes de UNITEC.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 EVALUACIÓN ANALÍTICA DEL “CACR PROCEPUR”

4.1.1 ANÁLISIS DE GRUPO FOCO

Las necesidades, expectativas, objetivos y metas del proyecto fueron planteados a partir de la primera visita a Santiago de Puringla, llevada a cabo con los productores de la zona el día sábado 04 agosto 2012.

El grupo foco expuso sus necesidades y visión en un mediano-corto plazo para llegar a cumplir sus objetivos, en un plazo no mayor a los 2 años. El primer paso fue llegar a la conclusión que era necesario formar una asociación en la cual se vieran beneficiados no solo los productores de zonas altas de café, si no que cualquier productor de la zona de Santiago de Puringla. Se decidió, por lo tanto, que lo mejor para los productores era conformar una Caja Rural.

Otro de los objetivos de mediano-corto plazo fue el conformar una junta provisional para la creación de dicha caja rural, de esta manera los productores se sintieran motivados e impulsados a asistir regularmente a las sesiones pautadas. Esta junta se encargó de convocar, informar y llevar un listado de todos los involucrados de dichas sesiones.

En términos de mediano-largo plazo, se estableció que era necesario contar con apoyo financiero internacional, como ser la Cooperación Canadiense, para que en su momento dado y una vez que la empresa fuera establecida y ésta llegara a tener solidez, se exportase la producción de café de calidad.

De dicho grupo foco, de igual manera se estableció el plan para poder empezar con el análisis y desarrollo de estudio de la empresa.

4.1.2 FORMACIÓN DE LA “CACR PROCEPUR”

La Caja Rural de Ahorro y Crédito “Productores de Café Especial Puringla”, fue conformada formalmente el 18 agosto, ante la presencia de autoridades de la Alcaldía, autoridades del IHCAFE y los productores con el fin último de establecer formalmente las juntas de dicha caja. Además deberá enviarse a la Alcaldía el Acta de Constitución donde queda evidenciada ante la autoridad local que es un ente social. (Castillo, 2012)

Inicialmente se había formado una junta directiva provisional producto de una reunión previa, la que cumplió con su deber de organizar y llamar a una nueva asamblea para ratificar o escoger a nuevas autoridades. Uno de los objetivos fue la ratificación de la mayoría de la junta y se escogieron nuevos miembros donde el parentesco entre los mismos era evidente y podría mal-entenderse las relaciones y contaminar de prejuicios la caja rural.

Otro de los objetivos dentro de la organización de la Caja Rural ese día, fue de establecer una cuota de capital inicial que todos los socios deberán realizar al momento de integrar la caja rural; la cuota elegida en asamblea fue de mil lempiras exactos (L.1000.00), y ningún socio se adjudicará personalmente la potestad de aportar más para no afectar la proporción equitativa de los 43 socios, a menos que en asamblea ordinaria o extraordinaria se decida que todos los socios pueden aumentar equitativamente este monto.

Estos fondos también darán lugar a iniciar los trámites de legalización de la caja frente entidades del Gobierno, como identificación universal utilizarán el nuevo RTN numérico. Así mismo se estableció como fecha límite para hacer la entrega de la aportación inicial, el día 3 de septiembre de 2012. Con estas aportaciones la “CR PROCEPUR” financiará los costos de inscripción de personería jurídica, a través del convenio entre IHCAFE y FONADERS, que acelerará los procesos y se disminuirá el costo a L.1000.00, según José Francisco Mencía.

Otros puntos relevantes a resaltar, producto de esta reunión, son:

- Se recalcó la calidad de la producción de Santiago de Puringla, esto con el objetivo que los 43 productores se conozcan mejor y busque la excelencia.
- Puringla posee grandes representantes en la calidad como ser:
 - Teodoro Amaya (Feria del café especial, E.U.A.)
 - Jorge Vallecillo segundo lugar y Otilio Hernández hijo en tercer lugar (Taza de Excelencia 2012); cabe recalcar que nunca Santiago de Puringla a quedado sin ganadores dentro de los 9 eventos realizados.
 - En la subasta electrónica Javier Santos (#20/20) vendió a US\$ 7.80, Jorge Vallecillo (#2/20) vendió a US\$ 8.40, y Otilio Hernández hijo (#3/20) vendió a US\$16.40 quien registró el mejor precio de la región.
- Se recalcó la importancia de un grupo organizado dentro de Santiago de Puringla
- Una comisión exclusiva de Comerciantes Japoneses han viajado directamente a Santiago de Puringla a comprar a los ganadores de la taza de excelencia, a US\$4.00 por libra cuando en el mercado estaba de US\$2.00 a 2.20.
- Los miembros cooperativos como Cielito Lindo, Santa Bárbara, siempre han participado en la taza de la excelencia porque solamente se preocupan por dejar el grano en uva, y el beneficiado del fruto se hace en la central, manteniendo así la calidad.
- El éxito en el fortalecimiento de la caja rural puede ser logrado con esfuerzo, ejemplo de ello están:
 - La caja rural de Santa María vecina de Santiago de Puringla, que ya tiene activos por L.7 millones;
 - En San José, Intibucá con \$ 1.5 millones y proyectando en 3 años llegar a \$ 5 millones;
 - COMSA, empezó como una caja rural con aportación por socio de L.50.00, y ahora es un monstruo de Marcala.
- El financiamiento a través de un acuerdo entre la Cooperación Canadiense e IHCAFE está orientado a infraestructura en los productores rurales, pero depende de la organización de unidades sociales de pequeños productores y que estos formulen el proyecto,

- El objetivo de la Caja Rural se orienta a dar a los socios con mayor facilidad:
 - Préstamos a tasas bajas, y,
 - Ahorro con retribuciones a tasas mayores al mercado,
- Una caja rural puede servir de ente fiduciario entre un ente público para manejar fondos; por ejemplo la alcaldía de Santa María otorgó a la caja rural local la potestad para manejar una deuda pública que se tenía con los pobladores, a la fecha se logró recuperar la deuda.
- La caja rural tiene potestad para inscribirse como ente social en la Secretaría de Industria y Comercio, y está amparada por la Ley Social de la Economía.

4.1.3 ANÁLISIS CON LOS INTERESADOS

4.1.3.1 Consultor en cajas rurales

El IHCAFE fue fundado en 1970 para proporcionar apoyo para el desarrollo y fortalecimiento de la industria cafetalera del país, funcionando como una empresa gubernamental inicialmente. A través el decreto No. 213-2000 se creó el nuevo Instituto Hondureño del Café, como un ente privado; Entre sus servicios se encuentra la asistencia técnica, asesoría comercial.(Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

En este aspecto José Francisco Mencía, es el consultor contratado durante 7 años por IHCAFE como experto en Cajas Rurales con más de 39 años de experiencia en el apoyo rural, es un ejemplo de como el IHCAFE busca aumentar y fortalecer la cantidad de dinero que maneja el productor y no tanto fortalecer la producción. Mencía (2012), el objetivo es brindar las herramientas necesarias para la promoción y mercadeo del café a nivel nacional e internacional, asumiendo el papel de representante de los productores. Siguiendo el camino de mercadeo del producto, se encarga de gestionar fondos externos y buscar siempre el desarrollo empresarial de las comunidades productoras.

Según Mencía (2012), la decisión de optar por una Caja Rural en lugar de otro tipo de asociación se basa en que las cajas rurales cuentan con una estructura para beneficiar la producción de los socios y personas particulares. La ventaja de conformar una caja rural es que sus socios son responsables por la funcionalidad de la misma, son responsables de crear sus propias políticas basadas en la Ley Social de la Economía y principalmente actúan en actividades establecidas por los mismos. Funcionará como un ente financiero, el cual es facultado para proporcionar financiamiento a los productores socios, por lo que la cantidad de préstamos anuales dependerá del manejo adecuado y del crecimiento de la caja.

4.1.3.2 IHCAFE

Se realizaron dos visitas a IHCAFE, fue hasta la última oportunidad que el Ing. Mario Ordoñez diligentemente mantuvo conversación respecto al tema en vista de la voluptuosa agenda que se maneja en puestos estratégicos, y a través de correo electrónico facilitó información referente a los productores de la Zona de la DOP Marcala, mencionando que la calidad y los precios pagados al café cubierto por la DOP Marcala se ha degradado por la combinación desmesurada de lotes de mala calidad, imitando las características y vendiéndose bajo la fama previamente obtenida por la DO. (Ordoñez, 2012)

Fue además en esta charla donde se recomendó mejor manejar a nivel de Casa de Cata en Santiago de Puringla un mini-laboratorio con las condiciones y equipo básico para dar seguimiento al control de calidad de los lotes (o como se conoce institucionalmente como micro-lotes) de los pequeños productores similar a las labores que se realizan en Marcala; además si quisiese mantenerse la certificación de los micro-lotes se recomienda utilizar el laboratorio de cata de IHCAFE más cercano que es San Pedro Sula, cubriendo solamente los gastos de transporte y se garantizarían los resultados avalados por un tercero. Si la “CR PROCEPUR” crece y a la par crece “BOCCA Puringla” podría pensarse en un laboratorio completamente equipado.

Además se contactó al Jefe Regional del IHCAFE en Comayagua, el Ing. Rubén Núñez, quien a través de correo electrónico, indicó que la relación con los productores de Santiago de Puringla inició alrededor de 9 años, para la primera Taza de Calidad, en la cual dichos productores se han situado en posiciones altas. De esta manera inició el interés entre ambas partes para que existiera una organización entre ellos para poder sacar provecho de sus excelentes relaciones y hacer los contactos con compradores internacionales y establecer una Caja Rural “con el propósito de gestionar proyectos orientados a manejar la calidad del café y mantener una relación constante con los compradores internacionales”, (Núñez, 2012)

De igual manera, el Ing. Núñez indicó que el papel del IHCAFE con los productores de Santiago de Puringla ha venido siendo únicamente de apoyo, para promover las visitas de compradores internacionales. De esta manera se logra mantener una relación directa con el productor; de los que han mostrado mayor interés por la compra del grano de café han sido los Japoneses, quienes se han visto muy atraídos por el único sabor y particular aroma.

Explicó que para la medida oficial de sacos de café para la exportación, éste es envasado en sacos de 69kg; y que el café oro es aquel café que está “despergaminado” para exportación, o como también se le conoce, café verde. Que existen dos tipos de café pergamino, el seco y el húmedo. El primero es aquel que tiene el 12% de humedad listo para ser trillado, mientras que el segundo es aquel que tiene entre el 40% y 45% de humedad y se le conoce también como café oreado.

4.1.3.3 AHICAFE

El día domingo 16 de septiembre de 2012 en el Coliseo Nacional de Ingenieros en Tegucigalpa se desarrolló la Primera Convención de AHICAFE, donde se intentó realizar entrevistas a miembros de la Asociación Hondureña de Intermediarios del Café (AHICAFE) reduciendo las citas a un conversatorio general con todos los asistentes. En

esta convención se hicieron presentes los productores, intermediarios y exportadores relacionados con el rubro del café; personajes como el presidente del Banco de Occidente, Jorge Bueso Arias, el presidente del AHICAFE Ing. Edward Claros, así como el señor vice-presidente, quien hizo varias aseveraciones referentes al rubro del café.

En esta reunión se hicieron presentes además la Asociación Coordinadora Hondureña de Pequeños Productores, la Federación de Empresas Certificadoras de Café de Honduras, Asociación Hondureña de Intermediarios de Café y la Asociación de Exportadores de Café de Honduras (ADECACHE), que denuncian a la AHPROCAFÉ, ANACAFÉ, UNIOCOOP, Central de Cooperativas Cafetaleras y del IHCAFE de querer aumentar la retención en un 5% adicional sin justificación técnica y válida.

Mencionó que desde que el IHCAFE durante el periodo de presidencia del Ing. Carlos Flores pasó a ser un ente privado se ha visto envuelto en corrupción, menciona que este instituto estaba sin deudas solamente activos, y que aun así se absorbió la deuda de cooperativas grandes (entre ellas COMARCA) por 40 millones de los fondos de IHCAFE que salían de las aportaciones de los productores por decisión según menciona de Asterio Reyes y Miguel Fernández.

También menciona que en 2000 como certificado de exportación, los productores pagaban US\$ 2.75 (1.00 para IHCAFE y 1.75 para el fondo cafetero) retenidos por los intermediarios, exportadores y torrefactores, carga que podía ser manejada fácilmente por los productores; US\$ 9.00 (L.1,300 millones, distribuidos entre los Bancos Continental y Bancafé) deben ser pagados por los productores para los fondos bajo fideicomiso sin pagar intereses generados a capital, pero cobrando las tasas por préstamos otorgados, generando ganancias pero no reportándolas a los productores (L.600,000 diario, con una tasa del 8% anual pudiendo ser 16% o más).

En la actualidad el US\$ 1.00 para IHCAFE (L.146 millones) no se utilizan al 100% como asesoría técnica para los 120 mil productores de café, y el US\$ 1.65 para el fondo cafetero (L.250 millones) son repartidos:

- Gremiales (L.50 millones):
 - ANACAFE (L.6 millones),
 - Central de Cooperativas (L.6 millones),
 - UNIOCOOP (L.3 millones), y,
 - AHPROCAFE (L.35 millones)
- Reparación de Caminos (L.60 millones)
- Sin cuentas (L.140 millones)
 - supuestamente utilizado en Proyección Política (L.22 millones; L.3 millones por candidato cafetalero)
 - dietas (L.118 millones, US\$ 500 diario en viajes al extranjero, L.6 mil por reunión semanal, y, L.40 mil de salarios)

4.1.4 CONSIDERACIONES APLICADAS

Dentro de las consideraciones para el proyecto de la empresa de manejo y exportación del café de calidad se encuentran las siguientes:

- El proyecto es dependiente y complementario a una concreta idea de apoyo financiero por la Cooperación Canadiense a través de BAC|Honduras.
- Este es un proyecto nuevo y su finalidad de estudio fue la rentabilidad del mismo. El objetivo fue analizar la inversión en un Bodega de Recolección y una Casa de Cata.
- Se propone identificar al proyecto como “BOCCA Puringla” (ver sección 4.4.5 Estructura Administrativa del Proyecto).
- Se realizó un estudio de mercado con alcance de factibilidad para la oferta, y a nivel de pre-factibilidad para la demanda.
- Se hizo pronósticos de la oferta de producción a través de herramientas cuantitativas de los datos proporcionados por los productores.

- Se hicieron pronósticos de venta del producto a través de entrevistas por método Delphi, herramienta cualitativa que se basa en entrevistas individuales de expertos.
- El balance de equipo, personal técnico e inventario, es propuesto en base a consulta de expertos.
- El balance de obras físicas se tomó de un análisis realizado en trabajo de tesis de pregrado (Pendiente), en el área de Ingeniería Civil, vinculado con el mismo caso “CACR PROCEPUR”.
- En base a las condiciones clave de compra-venta de café y sus implicaciones anuales, todo el análisis se anualizó para un periodo de 10 años, en vista del promedio de vida útil existente en el Estudio Técnico.
- El tamaño del proyecto también es fruto de aspectos de distribución, capacidad de almacenamiento y requerimientos iniciales, producto del trabajo de Tesis antes mencionado.
- La localización no es producto de esta tesis ni se propondrán lugares en vista de las implicaciones de financiamiento, negociaciones y espacio que deberán hacerse una vez finalizada la “CACR PROCEPUR”.
- Las implicaciones legales fueron consultadas a expertos en el tema del café, tomando en cuenta que legislaciones pertinentes a la formación de empresas, sus registros y tributaciones son de conocimiento común.
- La organización administrativa es propuesta en base a los requerimientos de funciones a realizar, los perfiles serán básicos y lógicos, cualquier ampliación en un futuro en base a requerimientos de funcionamiento es recomendada.
- Los gastos operativos considerados son salarios, servicios básicos (energía eléctrica, agua y saneamiento, telecomunicaciones e internet), transporte y servicios de cata (especialistas, sellos, certificaciones).
- El análisis económico inicial es en base a las condiciones esperadas para el proyecto haciendo un análisis de VAN y TIR basados en un flujo de caja estructurado anualmente que fue la herramienta más práctica y de común entendimiento.
- Se proponen escenarios supuestos que brinden un mayor conocimiento del modelo escogido basándose en las variables de análisis (detalladas en la sección 1.5 Variables).

4.2 ESTUDIO DEL ENTORNO – MERCADO

El estudio tuvo características convergentes pero heterogéneas en nivel de profundidad, basándose en los criterios de incertidumbre de los datos registrados, siendo estos Cualitativos y Cuantitativos. Se analizó al Proveedor, Competidor, Distribuidor y al Consumidor. El alcance se detalla a continuación:

4.2.1 MERCADO PROVEEDOR

El proveedor principal serán en primera instancia los miembros de la “CR PROCEPUR” (detallados en la Tabla 5), estos datos fueron proporcionados por estos miembros según registros personales, dado que al iniciarse la sociedad nunca se había logrado mantener en una sola base de datos toda la producción. Cabe destacar que cada productor será responsable por la venta de su producto, en ningún momento BOCCA estará a cargo de la compra-venta del café, solo servirá de representación en conglomerado.

4.2.1.1 Precio del insumo

Estos productores proveerán el café en quintal pergamino (sacos de 55kg) y se dejarán en depósito dentro de la Bodega mientras estos son clasificados por la Casa de Cata, y luego ofertados. El pago al productor miembro se sugiere hacerse directamente con el comprador del producto, en este caso el proyecto “BOCCA Puringla” (ver sección 4.4.5 Estructura Administrativa del Proyecto para detalles) actuará solamente como elemento vinculante y punto de recolección.

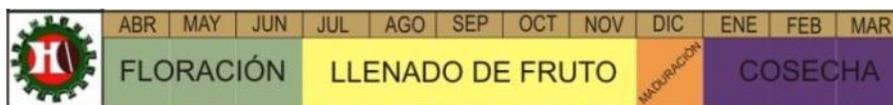


Figura 9. Calendarización del ciclo del café

Fuente: (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

4.2.1.2 Disponibilidad

El proyecto de la Bodega de Recolección se orientará a ser punto de reunión para el café oro, la Casa de Cata se encargará de la clasificar las muestras entregadas. El suministro del café en cantidades suficientes será durante el ciclo de producción y cosecha del café, mostrado en la Figura 9, aunque el funcionamiento será de 7 meses (noviembre-mayo) por recomendación de los productores, por cultivarse en zona alta y baja con periodos variables.

Tabla 5. Cosechas obtenidas en qq oro para los 2009 al 2011

#	Nombre	2009	2010	2011
1	Otilio Hernández Membreño	40.0 qq	60.0 qq	100.0 qq
2	Otilio Hernández Cáceres	250.0 qq	300.0 qq	350.0 qq
3	Héctor Jobín Galo	130.0 qq	104.0 qq	130.0 qq
4	José Ángel Gámez	35.0 qq	40.0 qq	50.0 qq
5	José Adín Ramos	200.0 qq	230.0 qq	260.0 qq
6	Leocadio Santos	120.0 qq	120.0 qq	130.0 qq
7	Samuel Pérez	80.0 qq	80.0 qq	110.0 qq
8	María Magdalena Pérez	44.0 qq	42.0 qq	48.0 qq
9	Javier Antonio Santos	120.0 qq	120.0 qq	120.0 qq
10	Anastacio Argueta Gámez	180.0 qq	180.0 qq	140.0 qq
11	María Inocenta Hernández	40.0 qq	80.0 qq	90.0 qq
12	José Ramírez	15.0 qq	14.0 qq	17.0 qq
13	Cervando Galo	180.0 qq	180.0 qq	180.0 qq
14	Adán Galo	30.0 qq	30.0 qq	30.0 qq
15	Antonia Hernández Membreño	15.0 qq	15.0 qq	20.0 qq
16	José de Jesús López Hernández	25.0 qq	20.0 qq	20.0 qq
17	José Julio López Santos	20.0 qq	25.0 qq	25.0 qq
18	Gilberto Osorio	80.0 qq	100.0 qq	80.0 qq
19	Jose Javier Argueta	120.0 qq	130.0 qq	150.0 qq
20	Yulissa Marisol Cárcamo	40.0 qq	60.0 qq	80.0 qq
21	Catalino Vásquez	25.0 qq	30.0 qq	35.0 qq
22	Teodoro Amaya	40.0 qq	60.0 qq	80.0 qq
23	Olman René Argueta Turcios	40.0 qq	40.0 qq	45.0 qq
24	Ramón Amaya Velásquez	17.0 qq	14.0 qq	17.0 qq
25	Jorge Alberto Vallecillo	150.0 qq	150.0 qq	150.0 qq
26	Doris Nelía Turcios	35.0 qq	35.0 qq	35.0 qq

#	Nombre	2009	2010	2011
27	Wanda Zurama Vallecillo	25.0 qq	25.0 qq	25.0 qq
28	Amado Jorge Alberto Vallecillo	15.0 qq	15.0 qq	15.0 qq
29	Matías Santos Hernández	90.0 qq	100.0 qq	90.0 qq
30	Miriam Lisseth Cálix	150.0 qq	150.0 qq	166.0 qq
31	Orfilia Argueta Turcios	70.0 qq	75.0 qq	90.0 qq
32	Carlos Alberto Argueta Mejía	60.0 qq	60.0 qq	70.0 qq
33	Zonia Leticia Benitez	10.0 qq	15.0 qq	10.0 qq
34	Omar López Santos	50.0 qq	40.0 qq	50.0 qq
35	Roger Anibal Argueta	150.0 qq	200.0 qq	180.0 qq
36	Edi Elvin Hernández Bautista	40.0 qq	38.0 qq	40.0 qq
37	Nolvan Noel Argueta Turcios	50.0 qq	50.0 qq	50.0 qq
38	Alan Reiniery Nájera Martínez	140.0 qq	140.0 qq	140.0 qq
39	Oscar Mejía	50.0 qq	50.0 qq	50.0 qq
40	Carlos Francisco Turcios	80.0 qq	100.0 qq	200.0 qq
41	Sabino Argueta Mejía	15.0 qq	15.0 qq	15.0 qq
42	Enemecio Morales	15.0 qq	15.0 qq	15.0 qq
43	María Juventina Argueta Turcios	40.0 qq	40.0 qq	40.0 qq
TOTAL		3121.00 qq	3387.00 qq	3738.00 qq

Fuente: (Caja Rural de Ahorro y Crédito Productores de Café Especial de Puringla, 2012)

4.2.1.3 Calidad

La calidad del café es determinada directamente por la Cata, aunque la verificación de los procesos de producción da mayor respaldo a las buenas prácticas que conllevan a mejorar la calidad del café. El asociar los productores y darles ese sentido de pertenencia sobre la inversión provoca el interés de proporcionarle a la CR un café con cualidades de excelencia y en cantidades justas en proporción a lo producido previamente.

4.2.2 MERCADO COMPETIDOR

4.2.2.1 Competidor directo

Dentro de Honduras existían hasta (2007), según publicación más reciente de IHCAFE, 42 empresas comerciales privadas registradas en IHCAFE, que son las responsables

de comercializar el 93% del café al exterior. Aunque es importante mencionar que operan 160 cooperativas de productores representados CCH, DICOMCAFE, COMARCA, CACTRIL y COHORSIL como entidades exportadoras con centros de preparación del café oro; todas estas manejando solamente el 7% de la exportación. Tanto las cooperativas como las empresas comerciales privadas, manejan el beneficiado de café seco.

4.2.2.2 Competidor indirecto

El competidor indirecto es aquel dedicado a la industria de café y molido para consumo interno, denominados Torrefactores. Están organizadas en la Asociación de Tostadores de Café de Honduras, las que algunas operan desde hace 70 años. Su capacidad de operación proviene en un 80% de los exportadores con calidades de café relativamente inferiores y en un 20% directamente de los productores, según datos de IHCAFE (2007)

4.2.2.3 Estrategia comercial

La estrategia que se recomienda que mantenga la “CR PROCEPUR” debe ser con una Diferenciación Dirigida, que es una de las 5 estrategias genéricas Shah et al (2006) en el ámbito empresarial; Diferenciación porque la calidad y la especialización del producto es y será el parámetro de distinción, Dirigida ya que el mercado de la oferta serán los 43 productores, próximos socios y otros productores de la Zona Santiago de Puringla.

Producto

Sobre el producto se buscará que tenga la mayor cantidad de grano con calidad, que disminuya costos por clasificación, que aumente el valor de mercado por la fama gourmet, y que este producto mantenga una demanda específica para compradores de países de alto consumo que no saben las bondades del café Hondureño.

Precio

El precio de exportación, se supone que se basará en el promedio diario del precio que ofrezca un comprador gourmet localizado directamente. No se puede ofrecer un precio estable ni fijo debido a la especulación de la bolsa. La situación ideal es que el mercado del café ofrezca un nivel de precios tal que permita desarrollar una actividad normal, una producción de café en condiciones favorables.

Promoción

La promoción se estará haciendo a través de diferentes ferias, talleres y concursos, tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Se tomarán en consideración todos los costos como ser viáticos, costos de inscripción, por mencionar alguno, que sean necesarios para la participación de los productores y de “BOCCA Puringla”.

Plaza

La Bodega y Casa de cata tendrá como ubicación final en Santiago de Puringla, La Paz. El espacio físico se adecuó de manera que los 43 productores puedan almacenar su producto de manera adecuada y bajo las normas internacionales. De esta manera se logre reunir en un mismo lugar a los productores, para que las visitas de campo de posibles compradores extranjeros se unifiquen.

4.2.3 MERCADO DISTRIBUIDOR

4.2.3.1 Costos de los canales

Debido que el café es la segunda materia prima más importante en el comercio internacional, el canal de distribución es grande y se llega a más clientes. (Instituto Hondureño del Café - IHCAFE, 2012)

Siendo el IHCAFE un canal entre productor y comprador, éste desempeña un papel significativo para ambas partes, debido que trabaja únicamente para establecer una

plataforma de despegue para el productor. El único fin es el de poder eliminar cualquier intermediario que pueda presentarse en la negociación y lograr alcanzar los mejores precios internacionales. Este tipo de intervención por parte del IHCAFE depende de si fue a través de concursos, ferias u otros, por lo que el costo del mismo puede incurrir entre una llamada telefónica así como incurrir en gastos de mayor cantidad (viáticos, inscripciones, etc.)

4.2.3.2 Calidad de los canales

La calidad de los canales se basa en las aptitudes del IHCAFE y el productor. Ésta debe estar basada en la confianza y resultados y experiencias pasadas que permiten al IHCAFE poder presentar un café de buena calidad, con todas las certificaciones requeridas, según sea el caso, y proponer un resultado favorecedor para ambas partes.

Entiéndase que los canales pueden llegar a ser desde una llamada telefónica, así como por medios electrónicos escritos y teleconferencias.

4.2.4 MERCADO CONSUMIDOR

4.2.4.1 Factores subjetivos

El mercado consumidor como tal, es considerado como exigente, de buen gusto y poseedor de excelente calidad. Su necesidad se ve imperada únicamente por el sabor, textura y precio del café por lo que la marca forma parte importante en la escogencia del consumidor final. Al contar con certificaciones, premios y acreditaciones internacionales, el consumidor ve una marca con fuerza, una tendencia a la excelencia y a la mejora continua.

4.2.4.2 Factores objetivos

Los factores objetivos destacan el precio y la antigüedad y prestigio de la empresa algo de valor y de bastante peso para la toma de decisión. Si bien es cierto, Santiago de

Puringla es considerado dentro de la DOP de Marcala, su acreditación a la misma es recién y su valor a nivel internacional es de bajo porcentaje tomando en consideración el comercio internacional como Brasil y Vietnam. Los factores objetivos deberán ser considerados y tomados en cuenta para lograr una segmentación por tamaño y volumen de compra.

4.2.5 RESÚMEN DE ANÁLISIS

El mercado del café ha venido siendo volátil desde un aproximado de 10 años atrás. Lo que ha traído consecuencias en la baja de precios, que adicionalmente a la incertidumbre en la bolsa es difícil de establecer por estar vinculado directamente con las condiciones del clima y niveles de stock mundial.

Tomando en consideración lo anterior, el resultado del análisis indica que el mercado esta bien segmentado e identificado, sin embargo a nivel de país y de región hace falta explorar mercados internacionales que permitan la internacionalización, la eliminación de intermediarios y obtención de mejores precios de venta. El consumidor no basa su poder de decisión única y exclusivamente en el precio del mismo, si no que los factores subjetivos entran en acción y es aquí donde “BOCCA Puringla” deberá hacer un análisis de diferenciación y buscar siempre en la excelencia y certificación de entes internacionales a través del IHCAFE.

El mercado proveedor, compuesto por los 43 caficultores de Santiago de Puringla deberá hacer estudios y evaluaciones constantes de los precios de los insumos, la disponibilidad y la calidad de los mismos, así como de su recurso humano que es eventualmente el recurso más importante de “BOCCA Puringla” y su enfoque principal será la exportación de café oro.

Al final, es importante recalcar que aun cuando el rubro del café está bien identificado y diversificado, es necesaria la relación entre el IHCAFE y CR PROCEPUR para poder lograrse anclar en el mercado internacional y representar al país con el producto.

4.3 ESTUDIO DE VIABILIDAD TÉCNICA

Este estudio buscó identificar si el proyecto en definitiva dará respuesta a las necesidades físicas y de material establecida por los expertos en el tema. Al final tuvo varios impases que se desconocían inicialmente pero que fueron solventados por indicaciones de expertos y productores mismos de Santiago de Puringla. El estudio se dividirá en los cuatro análisis de balances propuestos por Sapag Chaín (2007), de equipo, de obras, de personal y de insumos; a la vez cada uno de estos cubrirá las dos edificaciones principales de “BOCCA Puringla”, la edificación de bodega de recolección y la edificación de casa de cata y oficina de administración.

4.3.1 BALANCE DE EQUIPO

Para la bodega de recolección el equipo necesario podría considerarse nulo, dada la simplicidad que se requiere del proyecto y el objetivo de mantener al inicio solamente la movilización de los sacos por lotes a través de mano de obra calificada y no calificada. En un futuro podría pensarse en ampliar el alcance a una mayor cantidad de lotes, mayor cobertura y una mecanización del proceso (o por lo menos de la movilización).

Bajo recomendaciones del IHCAFE, se manejará para la Casa de Cata como un mini-laboratorio, instancia inicial recomendada debido a la cobertura prevista de 43 productores y ± 3000 sacos de 55kg iniciales; mini-laboratorio basado en las experiencias del Centro de Desarrollo de Agronegocios “fintrac CDA” (2004) y documentación de la Escuela Superior de Café “ESCAFE” en su dependencia de la Escuela de Catadores de Honduras “ECH”. Este mini-laboratorio contará con una

pequeña tostadora y un molino, dos docenas de tazas y platos, cucharas y una cafetera o recipiente para calentar el agua.

La oficina administrativa necesitará estar adecuada para cumplir con las necesidades vigentes en su funcionalidad. Dentro del equipo necesario están mobiliarios de oficina, juego de sala básico, un archivo, un ordenador y sus implementos; todo esto considerando que el área será destinada a la administración y atención de los compradores. Al final se considera remodelar este mobiliario cada vez que venza su vida útil. Todo esto se resume en la Tabla 12 de los anexos.

4.3.2 BALANCE DE OBRAS

Las obras requeridas serán especificadas como producto del trabajo de Tesis de Castellanos y Aguilar (2012). En general, se tomó en consideración un área de construcción de 378 m² para la bodega y 60 m² para la casa de cata y las oficinas administrativas. Además se toma en cuenta que las obras accesorias como la losa de secado 900m² (30m x 30m), los estacionamientos, la casa de vigilancia y los muros perimetrales estarán presentes. Todo esto se resume en la Tabla 13 de los anexos.

El mayor inconveniente y razón por la cual esta parte del estudio queda a nivel de viabilidad es por la carencia de parte de la “CR PROCEPUR” de un área definida derivada de un terreno ya adquirido, esto limita a la “BOCCA Puringla” a quedar a nivel de conceptualización. Se planteó esta situación con productores socios, y estos pusieron en contraste varias opciones de terreno localizando una que cumple con los requerimientos de espacio, pero que se limitarán descripciones de cualquier tipo para evitar una posible sobrevaloración futura del inmueble.

Tomando en cuenta un promedio de valores para la construcción proporcionados por Lanza Castillo (2012) para la zona centro del país de L. 6,500 – 7,500 por m² de

construcción para bodegas, y, L. 8,500.00 – 9,500.00 para residencias y oficinas de un nivel. Los costos para las demás obras deberán ser recalculados una vez especificado el terreno, y para esta evaluación se considerarán los valores mayores con el único objetivo de prever un valor total mayor en un futuro que se consideren: la losa de secado, los estacionamientos, la casa de vigilancia y los muros perimetrales.

Las bodegas serán a sobre nivel por razones de accesibilidad y aislamiento de la humedad con paredes de bloque, techo de “aluzinc reflectivo” a pendiente del 25%, portones de doble hoja y acceso central, iluminación natural y auxiliar fluorescente. Se contará con una losa de concreto de secado al aire libre y un área de 5 a 10 estacionamientos, suficiente para las visitas, compradores y productores. Además se contará con un muro perimetral de postes y malla “ciclón”, y una caseta de vigilancia con independencia de los edificios y a la entrada del terreno. (Castellanos & Aguilar, 2012)

Las oficinas y casa de cata serán dos áreas distintas, separadas por pared de Bloque, un medio baño (no incluye ducha), vigas de 25cm x 40cm, columnas de 40cm x 40cm, acabados estándar, ventanas corredizas y puertas de vidrio, techo de “aluzinc reflectivo” a dos aguas con una pendiente del 30% y cielo falso, instalaciones electromecánicas completas; toda esta edificación con capacidad general para ampliar las instalaciones a un segundo posible nivel como salón de reuniones. (Castellanos & Aguilar, 2012)

4.3.3 BALANCE DE PERSONAL

Como se menciona en el estudio legal y de gestión (ver sección 4.4.5, pág. 73) se necesitará un administrador general para ambos espacios, un jefe financiero, un catador, y una asistente administrativa para las oficinas y casa de cata, y un jefe de logística y dos asistentes para la bodega. Cabe resaltar que para el periodo de análisis solamente se propone disponer en contratar a la asistente administrativa, los asistentes

de bodega y al catador (contratado por periodo de cosecha), quienes no pueden ser suplantados, los demás pueden ser miembros de la “CR PROCEPUR”.

Para el administrador; para el jefe financiero, y para el jefe de logística se les asignará un salario mínimo diario de L.120.00. Todo esto se detalla en la Tabla 14 de anexos

4.3.4 BALANCE DE INSUMOS

Los insumos necesarios para la bodega son nulos, los insumos para la casa de cata se limitarán a los proporcionados por el catador cuando este los necesite aunque se suponen menores e insignificantes en precio, y para la oficina administrativa serán los relacionados con papelería, útiles, medios de almacenamiento digital (CD y DVD) y cartuchos de tinta. Todo esto se detalla en la Tabla 15 de anexos

4.3.5 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

En cuanto al tamaño estará restringido por las capacidades de almacenamiento; en reunión del 18 de agosto del 2012, los productores manejaban disposición de almacenar de 4,000 a 5,500 sacos de café de 46kg. Se supone que la disposición de los sacos puede variar por lo que la capacidad de diseño, del sistema y la capacidad real serán factores que se pueden solventar con la redistribución de sacos; ese análisis podrá ser objeto de otro estudio.

El tamaño del terreno se supone inicialmente con un área necesaria de 0.35 hectáreas (aprox. ½ manzana), pero en supuesto todavía porque no se ha formalizado el lugar. “BOCCA Puringla” estará localizada en Santiago de Puringla, el barrio o colonia específico queda en suspenso mientras se concretan los pormenores con el financiamiento de la Cooperación Canadiense y el proyecto es aceptado.

4.3.6 RESÚMEN DE ANÁLISIS

El equipo necesario para la bodega es nulo, para la casa de cata es un kit de mini-laboratorio, y para la oficina administrativa son mobiliarios, juego de sala, un archivo y un ordenador con sus accesorios. Las obras quedan a nivel de viabilidad dada la limitante del terreno, con una edificación de bodega, una edificación de casa de cata y oficinas, un área de estacionamientos, una losa de secado, un muro perimetral y una caseta de vigilancia.

El personal se propone integrarlo por miembros de la “CR PROCEPUR”, solamente el jefe de cata (catador certificado) y dos asistentes de bodega se recomienda sean contratados. En cuanto a insumos se limitan los de oficina como papelería, cartuchos de impresión, y otros.

Tabla 6. Resumen de Balances Elaborados

Resumen de Balances			
		<i>Total inversión del proy.</i>	L. 3809,481.03
		<i>Años de antigüedad</i>	10 años
		<i>Años en análisis</i>	10 años
Área o tópico	Unidad	Costo	Ingreso
Balance de Equipos	1	L. 86,171.72	L. 8,551.52
Balance de Obras Físicas	1	L. 3405,000.00	L. -
Balance de Personal y Servicios	1	L. 300,796.21	L. -
Balance de Insumos	1	L. 17,513.10	L. -
Inversión Inicial (sin gastos mensuales)	1	L. 3508,684.82	L. -
Meses en servicio al año (Nov-May)	7 meses		
Meses no laborables al año (Jun-Oct)	5 meses		
Socios de PROCEPUR	43		
Productores externos	6		

En el cuadro anterior se muestra un resumen de los valores de inversión en equipo, obras físicas, gastos mensuales por personal, servicios e insumos, además de un estimado de la inversión necesaria para dar inicio con las actividades; el detalle completo se puede apreciar en los anexos, Tabla 12, Tabla 13, Tabla 14 y Tabla 15.

4.4 ESTUDIO LEGAL Y DE GESTIÓN

De acuerdo a Sapag Chaín (2007), “el estudio de la viabilidad legal determina la existencia o inexistencia de normas que pudieran restringir la realización del negocio o condicionar su materialización al cumplimiento de algunos requisitos mínimos para poder implementarlo”.

4.4.1 REGLAMENTACIONES RELACIONADAS AL RUBRO

El IHCAFE determina los parámetros, Reglamentos para la Comercialización de Café (IHCAFE, 2005), el cual tiene como objetivo principal el promover y establecer las normas de aplicación, para la producción, transformación y comercialización nacional e internacional del café, así como las obligaciones, derechos y sanciones que le corresponden a los actores que intervienen en la cadena agroindustrial del café; este reglamento está sustentado en XIII capítulos y 66 artículos.

La Organización Internacional del Café, en su Convenio Internacional del Café de 2001, promueve una variedad de objetivos, de estos el más relevante es el promover la cooperación internacional en cuestiones cafetaleras. Este convenio internacional está compuesto por XIV capítulos y 55 artículos, (Organización Internacional del Café (OIC), 2000)

Adicionalmente a las normas y reglamentos arriba detallados, se encuentran los:

- Requisitos para Productor,
- Requisitos para Exportador,
- Requisitos para Intermediario, y,
- Requisitos para Torrefactor.

Toda esta reglamentación está disponible gratuitamente dentro de las bases de datos en internet del IHCAFE, además de disponibles en las oficinas principales y regionales.

4.4.2 REGLAMENTACIONES RELACIONADAS A LA CAJA RURAL

Los requisitos legales para poder llegar a conformar una Caja Rural, se detallan a continuación:

- Personería Jurídica,
 - Los costos de trámite para la personería jurídica tendrán un costo de L.1000.00 facilitados a través de un acuerdo entre el IHCAFE y la FONADEH quienes agilizan los trámites;
 - Estos serán avalados por la Alcaldía Municipal de Santiago de Puringla, como testigo de ley;
 - Los costos de personería si se tramitan a través de un abogado serían L.37,500.00;
- Numero de Registro Tributario Nacional (RTN), numérico;
 - Uno para la Caja Rural, y,
 - Uno por cada uno de los productores.
- Número de la Caja,
- Número de socios que componen la Caja,
 - Fotocopia de cada socio, revés y derecho.
- Garantías bancarias,
- Acta Constitutiva de la Caja,
- Estudio de viabilidad, y
- Otros

4.4.3 OBLIGACIONES RELACIONADAS AL PROYECTO

4.4.3.1 Impuesto sobre la venta

Si “CR PROCEPUR” dentro de sus funciones comerciales presenta ventas de bienes gravables, deberá retener de esa venta el porcentaje que según la ley debe cobrarse sobre la transacción en efecto del comprador. Esta retención deberá liquidarse en la declaración fiscal del siguiente periodo, del 1 al 31 de enero, siempre y cuando estas transacciones se efectuasen. Las transacciones en el rubro del café están exentas siempre y cuando este esté envasado o enlatado.

4.4.3.2 Impuesto sobre la renta

Esta empresa deberá de reportar a la DEI su declaración de Impuesto, sobre la renta que gaste durante un año fiscal, debiéndose efectuar el pago del 1 de enero al 30 de abril o siguiente día hábil. Se realizará el cálculo detallando las utilidades brutas, deducciones de ley y la proporcionalidad gradual tributada según el mínimo exento. En cuanto al proyecto “BOCCA Puringla” al ser dependiente de la “CR PROCEPUR” no deberá considerarse un ente aparte, sino regirse por la Caja misma.

4.4.3.3 Impuesto por exportación del café

En decreto 297-2002, se establece como obligatorio el pago del Certificado de exportación, mismo que tendrá un costo de US\$ 2.75. Estos fondos deberán distribuirse posterior a la captación US\$ 1.00 para el IHCAFE y \$ 1.75 para el Fondo Cafetalero. (Congreso Nacional de la República de Honduras, 2002)

Según el decreto 152-2003 los exportadores, tostadores y torrefactores deberán retener las siguientes cantidades por el café adquirido de los productores sea este exportado o no (Congreso Nacional de la República de Honduras, 2003):

- US\$ 4.00 por cada quintal de café oro, si el precio es igual o menor a US\$ 90.00 por saco de 46kg.
- US\$ 9.00 por cada quintal de café oro, si el precio es mayor a US\$ 90.00 por saco de 46kg.

En decreto 56-2007 se modificó los artículos del decreto 152-2003, donde ahora los exportadores, tostadores y torrefactores deberán retener US\$ 9.00 por cada quintal de café oro que se adquiera del productor como fondos para un fideicomiso de apoyo a los caficultores. Estos fondos retenidos podrán ser devueltos siempre y cuando el productor no haya hecho uso de los préstamos del citado fideicomiso, y su retribución es en carácter personal. (Congreso Nacional de la República de Honduras, 2007)

Según el decreto 143-2008 los exportadores, tostadores y torrefactores deberán retener la cantidad de US\$ 1.00 por cada quintal de café oro adquirido de los productores al momento de pedir su Certificado de Exportación. Estos fondos retenidos podrán ser devueltos siempre y cuando el productor no haya hecho uso de los préstamos del citado fideicomiso, y su retribución es en carácter personal. (Congreso Nacional de la República de Honduras, 2008)

4.4.4 ACCIONES DE GESTIÓN PREVIAS AL PROYECTO

El día 18 Agosto, se llevó a cabo la consolidación administrativa inicial de los productores, llegándose a la escogencia de la junta directiva, el comité de vigilancia, y el comité de crédito de la Caja Rural de Ahorro y Crédito “Productores de Café Especial Puringla”, que se definió como se muestra a continuación:

- Junta Directiva, formado por:
 - Presidente: Jorge Vallecillo
 - Vicepresidente: Anastacio Argueta
 - Secretaria: María Magdalena Pérez
 - Tesorero: Otilio Hernández
 - Vocal I: Javier Santos Bonilla
 - Vocal II: Mirian Lizeth Cálix
 - Vocal III: Catalino Vásquez
- El Comité de Vigilancia, conformado por:
 - Gilberto Osorio
 - Adin Ramos
 - Ofilia Argueta
- El Comité de Crédito, conformado por:
 - Samuel Pérez
 - Vinicio Cáceres
 - Omar López

Estas tres estructuras antes mencionadas son de mucha relevancia para el proyecto, dado que un miembro de cada una será parte de la Administración General que regirá la Bodega de Recolección y la Casa de Cata. Cabe resaltar algunos aspectos importantes relacionados a la caja:

- La única autoridad que aceptará nuevos socios y dispondrá de los cargos antes mencionados será la Asamblea de socios, sea en reunión ordinaria o extraordinaria;
- No deberá haber dependencia monetaria de alguno de los socios con el Tesorero;
- No deberá existir relación entre el Presidente y el Tesorero de la Junta Directiva con el Comité de Vigilancia;
- De las reuniones de la asamblea ordinaria o extraordinaria, de la junta directiva, del comité de vigilancia, o, del comité de crédito no deberá filtrarse información hacia afuera de la caja rural, esto con el objetivo de procurar seguridad e integridad.
- La junta directiva será la responsable de representar a la asamblea ante la sociedad civil y entes privados y gubernamentales y deberá rendir cuentas de su administración ante la asamblea.
- El comité de vigilancia será la representación fiscal de la asamblea y deberá velar por el cumplimiento de los estatutos de la caja rural y reglamentos externos.
- El comité de crédito será la representación financiera de la asamblea y deberá velar por la eficiencia financiera por los ahorros y créditos, velando por los fondos de la caja y la evaluación de los proyectos.

4.4.5 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO

Tomando en consideración lo indicado por parte de Sapag Chaín (2007), el resultado del estudio de gestión para el proyecto es una estructura administrativa, la cual detalla el perfil de cada puesto y un organigrama propuesto, susceptible a cambios si la expansión del mismo lo requiere. El proyecto es una unidad de la “CR PROCEPUR”, y es fruto de la necesidad de los productores por organizarse y crear medios de apoyo colectivo y desarrollo local. El proyecto se denominará “BOCCA Puringla”, acrónimo de Bodega de Recolección y Casa de Cata de Santiago de Puringla.

En este estudio se sugiere que “BOCCA Puringla” labore los primeros 10 años con miembros de la “CR PROCEPUR”, a excepción del Catador quien será contratado por día de cata, el (la) asistente administrativo(a) quien será el (la) encargado(a) de apoyo a la administración (general y jefaturas) y los asistentes de bodega.

Para el administrador (propuesto de la Junta Directiva) y los jefes de logística (propuesto del Comité de Vigilancia) y finanzas (propuesto del Comité de Crédito) serán beneficiados con un simbólico salario mínimo diario laborado de L.120.00 como compromiso de permanencia y cumplimiento oportuno de las labores demandadas; se sugiere mantenerse así hasta que se independice “BOCCA Puringla” de la “CR PROCEPUR”.

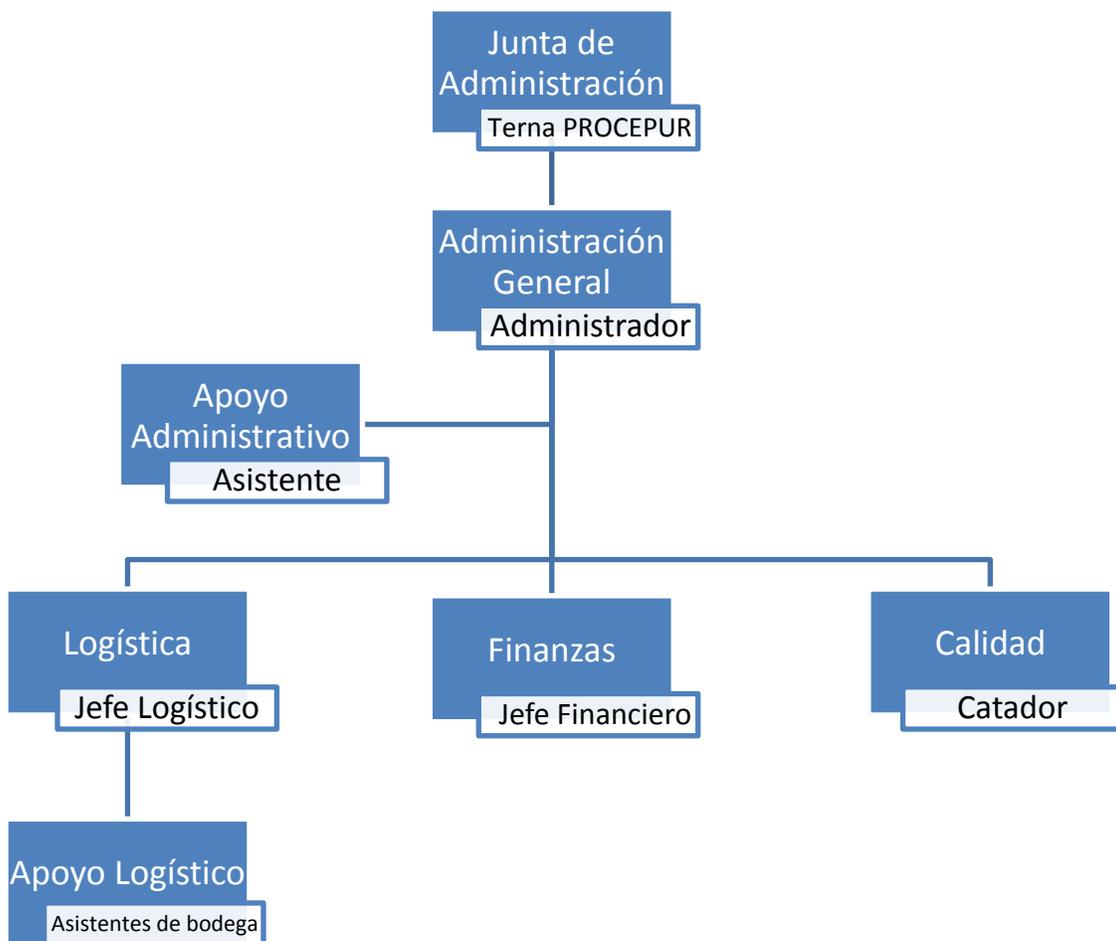


Figura 10. Sub-Estructura Organizacional del Proyecto “BOCCA Puringla”

4.4.5.1 Consejo de administración

Cabe resaltar que el Junta de Administración de “BOCCA Puringla”, esta compuesta por una Terna de PROCEPUR, debido que el proyecto forma parte esencial en el desarrollo y crecimiento de la Caja Rural PROCEPUR. Deberá estar representada la Junta Directiva, el Comité de Vigilancia y el Comité de Crédito.

4.4.5.2 Administrador

- Edad: de 29 a 50 años
- Experiencia mínima de 3 años en administración de empresas
- Sexo: indistinto
- Estudios profesionales en Administración o carreras afines
- Funciones
 - Planteamiento estratégico de actividades
 - Representación legal de la empresa
 - Dirigir las actividades generales de la empresa

4.4.5.3 Asistente administrativo(a)

- Edad: de 25 a 50 años
- Sexo: indistinto
- Estudios profesionales en Administración o carreras afines
- Funciones
 - Coordina procesos administrativos en la oficina
 - Evalúa e implementa nuevos procedimientos
 - Establece prioridades de trabajo, delega trabajo en personal de apoyo
 - Redacta y revisa documentos
 - Encargada de oficializar reuniones extraordinarias

4.4.5.4 Jefe logístico

- Edad: de 26 a 50 años
- Sexo: indistinto
- Estudios profesionales en Ingeniería Industrial, Administración o carreras afines
- Funciones
 - Cotiza y compra bajo aprobación del administrador el equipo necesario para el buen funcionamiento de la empresa
 - Evalúa de proveedores y clientes, nacionales e internacionales
 - Logra mantener la continuidad del abastecimiento durante la cosecha
 - Controla con exactitud de existencias y su movimiento continuo

4.4.5.5 Asistente de bodega

- Edad de 18 a 40 años
- Sexo masculino
- Estudios de educación básica, media o técnico especializado
- Ninguna experiencia necesaria
- Funciones
 - Brinda apoyo eficiente al Jefe Logístico en el manejo del inventario
 - Moviliza el inventario hacia dentro o hacia afuera de la bodega
 - Mantiene el orden y funcionamiento básico dentro de la bodega

4.4.5.6 Jefe financiero

- Edad de 25 a 35 años
- Sexo indistinto
- Estudios profesionales en contaduría pública o carreras afines
- Experiencia mínima de 3 años en área de finanzas o afines
- Funciones
 - Encargado de tomar las decisiones administrativas y financieras

- Realiza presupuesto de ingresos y egresos
- Realiza pagos de: honorarios (en caso de existir), impuestos, mantenimiento, renta y demás gastos relacionados con la actividad de la empresa
- Encargado de informar a Gerencia la contabilidad financiera de la empresa

4.4.5.7 Catador

- Edad: de 25 a 65 años
- Sexo indistinto
- Estudios profesionales en Administración o carreras afines
- Experiencia mínima de 6 años en cata o barísta de café
- Funciones
 - Realizar pruebas de cata semanales
 - Supervisión de cata
 - Analizar muestras de café

4.4.6 SERVICIOS ADMINISTRATIVOS ADICIONALES

“BOCCA Puringla” puede funcionar de tal forma que durante sus primeros 10 años ésta este integrada con miembros de PROCEPUR, a excepción del Catador, Asistente Administrativo y los Asistentes de Bodega; en caso futuro de lograr una estabilidad con utilidades netas positivas y de crecimiento esperado, puede llegar a formalizarse la contratación de personal completo permanente. En cuanto a los servicios públicos, estos deberán ser considerados mensuales y según la disponibilidad; se recomiendan en este estudio los gastos por energía eléctrica, por telecomunicaciones (internet y telefonía) y por agua potable y saneamiento.

Por estos gastos de servicios básicos y públicos se consideran: Agua y Alcantarillado, proporcionados por la alcaldía a un costo fijo de L.170.00 al mes por tarifa máxima; Energía eléctrica, proporcionada por la ENEE a tarifa comercial de 3.5872 L./kWh y un

ajuste por combustible a la fecha de 36.97%, en promedio el gasto de una bodega de ferretería y oficinas (comparable con BOCCA), con iluminación constante de noche es de L.2,500.00 en uso constante y un 45% menos en periodos no laborados; Telecomunicaciones (teléfono e internet), comúnmente proporcionado por Tigo es de \$50.00 en prepago (\$25.00 y \$25.00, respectivamente); y, Televisión por cable, proporcionado por cualquiera de las compañías locales es de L.150.00.

“BOCCA Puringla” se desempeña de manera que los 43 productores tengan su centro de acopio, es decir una bodega diseñada según los parámetros aceptados por el IHCAFE y normas internacionales de almacenamiento de café. Se quiere manejar de igual forma una Casa de Cata, en la cual se puedan realizar los análisis necesarios para la escogencia del mejor café, con personal altamente calificado y certificado por CDA y aprobado por el IHCAFE. (Centro de Desarrollo de Agronegocios - CDA, 2004)

4.4.7 RESÚMEN DEL ANÁLISIS

Legalmente la “CR PROCEPUR” deberá cumplir con los requerimientos de constitución, además de la identificación ante el IHCAFE; además en vista de su actividad comercial el proyecto “BOCCA Puringla” deberá regirse por las implicaciones legales del rubro, como ser el ISR (calculado según utilidad bruta), las retenciones por Certificado de Exportación (US\$2.75 y US\$1.00 por pago a préstamo de fideicomiso, según aplique) y las retenciones por Fideicomiso (US\$ 9.00). Además se propone una distribución administrativa de 3 niveles, administración general (administrador), procesos estratégicos (jefes de logística, finanzas y calidad) y apoyo (asistentes administrativos y de bodega). Esta estructura es subordinada a la “CR PROCEPUR” y adjunta a la misma.

4.5 ESTUDIO ECONÓMICO

4.5.1 METODOLOGÍA UTILIZADA

Se utilizó un análisis económico-financiero simple donde, a través de un estado de resultados resumido y proyectado a un periodo de 10 años, se supondrá un flujo de caja equivalente que pueda ser utilizado como base para el cálculo del Valor Actual Neto de la inversión (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). Los aspectos financieros necesarios para formar el flujo de caja serán: Ingresos y Egresos distribuidos en Costos (Equipo, Obras, Personal e Insumos), Depreciación, Capital de Trabajo y Amortización.

4.5.2 PRINCIPALES SUPUESTOS

El objetivo primordial de BOCCA Puringla es servir de punto de recolección y clasificación por calidad de la producción de los 43 socios y de no socios de la zona de Santiago de Puringla; por estas razones el análisis está orientado aunque no limitado a implicaciones de beneficio a los socios. Esta producción está proyectada anualmente (ver Tabla 10 y Tabla 11 de anexos) para un periodo de 10 años con 7 meses de operación anual (sección 4.2.1.2, página 58). Con datos proporcionados por Vallecillo, y otros (2012) se supusieron 180ha cultivadas (5 ha por socio) y unas 50ha cultivadas de posibles clientes esperando que el 60% sean clientes (6 productores).

Se supone que los socios aumentarán su precio de venta actual de L.5,000.00 logrando un adicional de L.1,000.00 a L.2,000.00 por saco pergamino, al no depender de un intermediario; se recomienda al socio contribuir con un 10% de este diferencial para crear un Fondo de Reinversión para BOCCA, se supone que el precio se mantendrá. Además se recomienda una contribución inicial por socio de L.9,168.00 deducible de la contribución al fondo, para cubrir el 60% del capital de trabajo (egresos mensuales) del primer año de funcionamiento y la inversión inicial por insumos y equipo para la oficina y la casa de cata.

Se cobrará una tarifa por uso de los servicios de BOCCA con precio diferenciado entre los socios y los usuarios externos previo permiso del administrador. Habrá un certificado emitido por “BOCCA Puringla” a favor del usuario por lo servicios prestados siempre y cuando el productor no tenga saldos pendientes dentro de la caja; de ser así se negociará con el Comité de Crédito de la Caja Rural el pago de la deuda.

Los gastos por cata de un profesional educado por la ESCAFE y oriundo a Santiago de Puringla es de L.200.00 (L.100.00 por la prueba física del grano y L.100.00 por la prueba de taza) y L.1000.00 por viáticos. Los cobros propuestos, a socios y no socios, por almacenamiento de sacos son de L.12.00/mes-saco y L.15.00/mes-saco, y los cobros por cata son de L.248/cata y L.450/cata, respectivamente. Los demás supuestos se encuentran detallados en la Tabla 16 y Tabla 17 de anexos.

4.5.3 ANÁLISIS DE DEPRECIACIÓN, CAPITAL DE TRABAJO Y AMORTIZACIÓN

Para el análisis de depreciación se tomó el método lineal con respecto a la vida útil generalmente aceptada, omitiendo las obras dado que serán patrimonio de la “CR PROCEPUR” y no son propias de “BOCCA Puringla”. El capital de trabajo es el necesario para garantizar estabilidad en pagos futuros (cata, servicios básicos, insumos y personal) en un 60% del siguiente periodo. La amortización en el análisis se supone de un 40% de la inversión por obras, y el 60% restante deberá ser cubierto por los 43 socios (L.47,511.63 c/u); esto suponiendo el escenario base más grave y que los fondos de la Cooperación Canadiense sean cero (como sensibilización se justificará el requerimiento de este aspecto importante). Para detalles, ver Tabla 18 de los anexos.

4.5.4 ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS

El detalle de su construcción resultará redundante, pero para el Estado de Resultados se simplificó el análisis y se tomaron los ingresos menos los egresos para totalizar la Utilidad antes de impuestos y restando el ISR del 25% para personerías jurídicas. Para

el Flujo de Caja solo se consideraron las entradas verdaderas de efectivo y las salidas reales de efectivo. Ver Tabla 7 para mayor ilustración.

4.5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

Para la evaluación financiera se consideró comparar la inversión con un tasa de rendimiento (o de corte) ponderada entre la tasa esperada de retribución del mercado comúnmente aceptada del 20% y la Tasa de préstamo promedio consultada de 24%; se consideraron todos los aspectos anteriores a este inciso. Ver Tabla 7 para mayor ilustración.

Tabla 7. Cuadro Resumen del Análisis Económico-Financiero de "BOCCA Puringla"

Rentabilidad del Proyecto											
ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO											
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 604,950.00	L. 654,750.00	L. 700,800.00	L. 749,400.00	L. 796,200.00	L. 844,200.00	L. 891,450.00	L. 939,150.00	L. 986,700.00	L. 1034,250.00
Por servicios a Socios	L. -	L. 259,328.57	L. 276,342.29	L. 292,789.71	L. 310,038.86	L. 327,393.14	L. 345,256.00	L. 363,204.00	L. 381,745.71	L. 400,502.86	L. 419,756.00
Por servicios a No Socios	L. -	L. 60,722.14	L. 63,621.43	L. 67,011.43	L. 70,482.86	L. 73,995.00	L. 77,588.57	L. 81,672.86	L. 85,838.57	L. 90,045.00	L. 94,332.86
TOTAL	L. -	L. 925,000.71	L. 994,713.71	L. 1060,601.14	L. 1129,921.71	L. 1197,588.14	L. 1267,044.57	L. 1336,326.86	L. 1406,734.29	L. 1477,247.86	L. 1548,338.86
EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00
Gasto por Serv. Básic.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 326,880.00	L. 294,192.00	L. 261,504.00	L. 228,816.00	L. 196,128.00	L. 163,440.00	L. 130,752.00	L. 98,064.00	L. 65,376.00	L. 32,688.00
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 830,588.26	L. 831,665.39	L. 835,317.25	L. 832,767.90	L. 841,854.33	L. 851,784.94	L. 867,077.40	L. 885,912.98	L. 899,591.28	L. 926,030.72
UTILIDADES											
Utilidad antes de Imp.	L. -	L. 94,412.45	L. 163,048.32	L. 225,283.89	L. 297,153.81	L. 355,733.81	L. 415,259.63	L. 469,249.46	L. 520,821.31	L. 577,656.57	L. 622,308.13
ISR 25.00%	L. -	L. 23,603.11	L. 40,762.08	L. 56,320.97	L. 74,288.45	L. 88,933.45	L. 103,814.91	L. 117,312.36	L. 130,205.33	L. 144,414.14	L. 155,577.03
UTILIDAD (neta)	L. -	L. 70,809.34	L. 122,286.24	L. 168,962.92	L. 222,865.36	L. 266,800.36	L. 311,444.72	L. 351,937.09	L. 390,615.98	L. 433,242.43	L. 466,731.10
FLUJO DE CAJA											
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
FLUJO NETO PROYECTADO											
(+) Utilidad Neta	L. -	L. 70,809.34	L. 122,286.24	L. 168,962.92	L. 222,865.36	L. 266,800.36	L. 311,444.72	L. 351,937.09	L. 390,615.98	L. 433,242.43	L. 466,731.10
(+) Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L. -3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L. 2043,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Fondos Coop. Canad.	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Capital del Trabajo	L. -290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L. 1362,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Amort. del préstamo	L. -	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00
(+) Venta de Equipo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L. -394,224.26	L. -66,173.88	L. -16,241.81	L. 28,925.59	L. 72,359.89	L. 88,912.87	L. 155,173.12	L. 193,539.61	L. 230,082.86	L. 261,565.97	L. 252,910.90
EVALUACIÓN FINANCIERA											
VAN Y TIR											
Rendimiento ponderado	<i>Peso</i>		Análisis Financiero				Conclusión:				
Tasa esperada del proyecto	20.00%	61%	Valor Actual Neto		L. -150,070.41		Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que no se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor negativo faltante de L. -150,070.41 , con una TIR de 14.73% menor a la tasa de rendimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión				
Tasa de préstamo	24.00%	39%	Tasa Interna de Retorno		14.73%						
Tasa de redimimiento (de corte)	21.55%										

4.5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Tabla 8. Resultados del Análisis de Sensibilidad

Sensibilización del Proyecto				
	Variable analizada	Pesimista	Base	Optimista
1	<i>Inversión con Capital de Cooperación Canadiense</i>	89.00%	0.00%	111.00%
		VAN = L. 448,763.91	L. -150,070.41	L. 823,313.91
		TIR = 40.07%	14.73%	415.62%
2	<i>Cantidad de Café Percibida</i>	93.00%	100.00%	107.00%
		VAN = L. -354,071.44	L. -150,070.41	L. 55,634.16
		TIR = 4.77%	14.73%	24.02%
3	<i>Cobros por servicios prestados</i>	85.00%	100.00%	115.00%
		VAN = L. -321,035.63	L. -150,070.41	L. 20,894.81
		TIR = 6.54%	14.73%	22.49%
4	<i>Inversión con la mayoría donado y el resto financiado</i>	51.00%	60.00%	69.00%
		VAN = L. -429,252.58	L. -150,070.41	L. 134,715.35
		TIR = 3.39%	14.73%	27.70%

Se consideraron 4 variables a analizar; un porcentaje de la inversión con capital entero de la Cooperación Canadiense, una variación de la cantidad de café recibida, cambios en los cobros de servicios brindados, y un posible financiamiento de los fondos a cuotas y plazos establecidos según el estándar comercial.

Como podemos observar el proyecto con un 100% de la inversión de capital esperada de la Cooperación Canadiense (CC), con cualquier porcentaje de disminución favorece a "BOCCA Puringla", con un -11% los flujos traídos al presente de L.448,763.00 y en relación a esto el TIR sería de 40.07% (mayor al 20% de corte supuesto) este 89% permitiría recuperar por la inversión inicial; además supone una inversión adicional al abono del fondo de L.374,550.00 de los socios (L.10,405.00 c/u). Claro está que si la CC financia un porcentaje mayor al esperado, BOCCA se mantendría con mejoras aún mayores.

Si la cantidad de café percibida disminuyen en un 7%, la actividad todavía presenta perdidas hasta el año 4, con un VAN de L.-354,071.44 y una TIR del 4.77%, menor a la tasa de corte esperada. Con una variación al alza del mismo 7% arroja valores distintos, presenta perdidas solo hasta el año 2, con un VAN de L.55,634.16 y una TIR del 24.02%, mayor a la tasa de corte esperada. Habrá que aunar más en los productores abarcados y la producción de los mismos socios, pero con una variación tan grande vale la pena considerar ampliar el mercado, en lugar de perderlos. Con un aumento del 7% en el café percibido se obtienen beneficios cercanos a L.105,000.00 en el VAN y un aumento aproximadamente de 9.41% mayor, tomando en cuenta que ese porcentaje de aumento es bajo debe considerarse ampliar en cobertura.

En un aspecto crítico pero que debe analizarse están los cambios en los cobros. Si estos cambios varían en cualquier porcentaje negativo la TIR y el VAN siguen siendo negativos, no logrando recuperar la inversión. En el caso de aumentar, el TIR aumenta en un 7.76% ($22.49\% > tc=20\%$) y el VAN logra un aumento de L. 129,175.00, lo que no debe considerarse como opción de aplicación sin analizar y tomar en consideración a los productores y lo gratuito que es el servicio de cata para ellos brindado por IHCAFE (aunque signifique movilizarse a San Pedro Sula).

Por último, aunque si descartar otras posibilidades, si la inversión se busca a través de financiamiento (40%) y Cooperación (60%). Si el porcentaje de la Cooperación baja un 9% el proyecto definitivamente no sería rentable, desde ningún criterio. Si el porcentaje sube en la misma proporción el panorama cambia, se logra un VAN de L.134,715.35 recuperando la inversión y con excedentes, bajo una TIR del 27.70% trabajando con valores positivos desde el año 1; siempre y cuando las variables se mantengan fijas (mejor para “BOCCA Puringla” que la Cooperación absorba el 100%).

Para mayor detalle en el desarrollo de sensibilidad, ver los anexos (Tabla 19, Tabla 20, Tabla 21, Tabla 22, Tabla 23, Tabla 24, Tabla 25 y Tabla 26).

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Santiago de Puringla es uno de los municipios del departamento de La Paz que cuenta con productores de café independientes. Es también uno de los municipios que ha participado año con año en la Taza de Calidad, y se situó en segundo lugar en la competición del año 2012. Su principal competidor a nivel de producción y certificación es Marcala, también del departamento de La Paz, por contar con la DOP el que agrega valor a su café.

La organización de los productores en la Caja Rural de Ahorro y Crédito PROCEPUR les permite una mayor inclusión en el mercado nacional y poder optar en un corto-mediano plazo al mercado internacional; y si la relación IHCAFE/CR PROCEPUR se mantiene tal cual se ha iniciado, la incursión al mercado internacional estará garantizada.

La “CRAC PROCEPUR” necesita contar con un terreno definido para poder hacer exacto el análisis de obras físicas y cantidades de materiales para la construcción de la bodega y casa de cata. La casa de cata será un mini laboratorio bajo las recomendaciones del IHCAFE y estándares de catadores de la ESCAFE.

La Caja Rural PROCEPUR debe concluir con los trámites legales de inscripción en el IHCAFE y FONADERS, contar con el Registro Tributario Nacional de cada uno de los productores y contar con su escritura de constitución como Caja Rural.

Para la administración de la empresa en un inicio no hay necesidad de contratar personal, ya que se contará con la participación y nombramiento de miembros de la “CR PROCEPUR”. Se contratará personal nuevo únicamente para las áreas de Calidad,

apoyo Logístico, apoyo administrativo y seguridad. Se trabajará únicamente en la temporada alta de café, es decir de noviembre a mayo.

La producción de sacos de café pergamino (55kg o 120lb) ha ido en aumento, en un promedio de 3,416 durante los años 2009-2010-2011. El pronóstico de producción y la tendencia, para los próximos 10 años es aumentar entre un 5% a 8%.

La evaluación financiera sugiere que el proyecto “BOCCA PROCEPUR” bajo inversión inicial de L.1362,000.00 financiada por un banco y L.2146,685 invertidos por los productores (L.49,923 y L.6,757; cada uno) más los ingresos y egresos por servicios antes detallados, no son suficientes para que en un periodo de análisis de 10 años sea recuperada la inversión (VAN= L.-150,070.41 y TIR=14.73%); no es, sino, hasta el año 6 que dejan de trabajar sin pérdida aunque no suficiente para recuperar la inversión.

Los socios productores deben tener en consideración que si su cosecha, independientemente haya sido buena o mala, deberán aportar con: El 10% para el fondo de la Caja del diferencial ganado por mejora de precio; Un abono al fondo inicial de L.6,757.00 para poner en marcha el proyecto; y pagar por los servicios utilizados en tiempo y forma. Con esto ayudarán a capitalizar “BOCCA Puringla”, y planificar, expandir o mejorar las instalaciones de las bodegas y casa de cata.

Se tomaron cuatro (4) escenarios para evaluar el proyecto, de los cuales el más relevante fue el modelo que utilizó capital de inversión de la Cooperación Canadiense en obras físicas, única situación en la que los productores tendrían el empujón financiero necesario para fructificar.

5.2 RECOMENDACIONES

El compromiso de los socios a la mayoría de las suposiciones propuestas en este estudio, deben ser aceptadas como propias, no solo si la junta directiva las han aceptado, sino como una forma de mantener el proyecto vivo y que progrese.

Es imperioso, si no es que relevante, antes de realizar la inversión, realizar eficientemente el Balance de Obras, dentro del Estudio Técnico, una vez definido el lugar del terreno donde se realizarán las obras.

Realizar a futuro un análisis de ampliación de las instalaciones para aumentar la capacidad de atención, recepción del grano en uva, el secado industrial del café, la certificación de Marca, la comercialización de producto procesado, o la certificación de todas las fincas proveedoras; ya sea en vinculación con otros profesionales graduados de maestría, con apoyo internacional, o a través de una consultoría privada.

Ampliar a mayor detalle los datos de producción y distribución del café a través del funcionamiento de la “BOCCA Puringla”, y procurar así proyecciones más eficientes para la toma de decisiones.

Si “BOCCA Puringla” logra crecer en cobertura y servicios, realizar nuevos análisis dentro de la gestión para contratar personal a tiempo parcial o completo dentro de la estructura organizacional propuesta y procurar así un proceso más independiente.

Una vez estable la inversión y habiendo transcurrido los 10 años de análisis, hacer de nuevo el estudio procurando analizar las implicaciones financieras y tributarias del Proyecto, para conocer si es mejor constituir a la “BOCCA Puringla” como un ente separado financieramente pero bajo el consejo directivo de la “CR PROCEPUR”, y manejar así mejor las finanzas.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1 PERFIL DE PROYECTO

La aplicabilidad está enfocada a elaborar el perfil del proyecto de inversión “BOCCA Puringla” bajo las normativas de financiamiento de la Cooperación Canadiense. Los formatos de aplicación se distribuyen a través de la APROHCAFE en conjunto con el IHCAFE. Los requisitos son varios y serán completados y reformados según convenga a la CR PROCEPUR bajo asesoramiento del especialista Francisco Mencía (consultor de IHCAFE para Cajas Rurales).

El siguiente perfil de proyecto tiene como objetivo primordial presentar un primer estimado de las actividades requeridas y de la inversión total que se necesitará, así como los costos operativos anuales para llevar a cabo el financiamiento para la construcción de la BOCCA Puringla. El perfil es de acuerdo al formato para la presentación de propuesta de proyectos del Fondo Canadiense de Inversión Local (FCIL) en Guatemala en vista que los formatos para el programa específico no estuvieron al alcance para la redacción de este informe.

Algunos espacios vacíos responderán a un análisis conjunto posterior a este informe dadas algunas conjeturas que necesitan debatirse todavía. Las recomendaciones de estilos para la presentación de tesis dentro de la Facultad de Posgrado no han sido respetadas en favor de las restricciones que presenta el formato base de la Cooperación Canadiense.

FORMATO PARA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE PROYECTOS

A. FICHA DE PRESENTACIÓN:

Nombre del Proyecto: Bodega y Casa de Cata, Productores de Café Especial Puringla, BOCCA Puringla.

Institución Solicitante: Caja de Ahorro y Crédito Rural, Productores de Café Especial Puringla, CACR PROCEPUR.

Ubicación Especifica del Proyecto en la Institución: Santiago de Puringla, departamento de La Paz. Honduras

Persona Responsable (Nombre, Cargo, Teléfono, Fax, Email): Jorge Alberto Vallecillos Yanez, Presidente de la CACR PROCEPUR.

Teléfono: (+504) 9916-5053.

Correo electrónico: jorgealbertovallecilloyaney@yahoo.com

Período de Ejecución: 1 año, vigente a partir de la firma del contrato

Monto Total (en CAD\$), Aporte Solicitado a FCIL, Otros Donantes y/o Institución:

Monto Total → CAD\$ 174,169.62 (L.3508,684.82)

FCIL → CAD\$ 169,022.75 (L.3405,000.00)

CR PROCEPUR → CAD\$ 5,146.87 (L. 103,684.82)

Mecanismo de Administración / Ejecución (Manejo de Recursos): Fideicomiso con un Banco Nacional para desembolsar los fondos en los pagos planificados.

Breve Resumen del proyecto (Antecedentes, Justificación y Descripción): La comunidad de Santiago de Puringla es conocida por el cultivo, producción y exportación del café. Actualmente sus productores participan en las ferias de café como personas individuales y no obtienen el provecho que por derecho tienen por no estar organizados. Es por esto que surge la iniciativa de la Caja Rural, el cual les permite no solamente organización dentro de sus 36 socios, si no que contribuyen al desarrollo de su comunidad al otorgar préstamos y servicios de ahorro.

Al juntar la producción de 43 socios, es necesario contar con un espacio físico en el cual se pueda conservar en las condiciones óptimas y según reglamentación internacionales el grano de café y cualquier maquinaria que sea necesaria.

Por lo que existe la necesidad por parte de los socios contar con una Bodega y Casa de Cata, el cual no solo les permitirá reunir y almacenar la producción de sus socios, si no que podrán diferenciarse de la comunidad de Marcala, la cual es su mayor competidor en la producción del grano.

B. DOCUMENTO DE PROYECTO

CONTENIDO:

1. Breve Presentación De La Institución Solicitante
2. Descripción De Los Antecedentes Y Descripción Del Proyecto
3. Objetivos, Actividades Y Resultados Esperados Del Proyecto
4. Cronograma De Actividades
5. Beneficiarios/As Directos E Indirectos (Especificar Por Sexo, Edad, Origen Étnico, Otras Variables)
6. Vigencia Del Proyecto
7. Presupuesto Detallado
8. Cronograma De Desembolsos En CND\$
9. Mecanismo De Administración, Seguimiento Y Medidas Para Garantizar El Buen Funcionamiento De La Iniciativa
10. Aspectos Relacionados Con Igualdad De Género
11. Cumplimiento De Normativas De Protección Del Medio Ambiente
12. Sostenibilidad
13. Análisis De Riesgos Y Medidas De Mitigación

Anexos

1. BREVE PRESENTACIÓN DE LA INSTITUCIÓN SOLICITANTE

Datos de la organización ejecutora:

Ejecutor:	CACR PROCEPUR
Representante Legal:	Jorge Alberto Vallecillos Yanez
Correo electrónico:	jorgealbertovallecilloyaney@yahoo.com
No. de Tel:	(+504) 9916-5053
Responsable del Proyecto:	Jorge Alberto Vallecillos Yanez
Correo electrónico:	jorgealbertovallecilloyaney@yahoo.com
Cargo:	Presidente CACR PROCEPUR
Dirección de la Organización:	Santiago de Puringla, La Paz. Tel.: N/A
Dirección electrónica:	N/A
Teléfono de la persona responsable:	(+504) 9916-5053

2. DESCRIPCIÓN DE LOS ANTECEDENTES Y DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

La comunidad de Santiago de Puringla se ha visto ligada con la comunidad de Marcala, ambas del departamento de La Paz, tanto en la producción de café de calidad como parte de la DOP. Durante la 9na competición de la Taza de Calidad, en el cual el segundo lugar lo ocupó un productor de Santiago de Puringla. A partir de ahí, se crea la necesidad y sentimiento de pertenencia entre los demás productores de la zona, por lo que deciden que lo mejor es diferenciar su producto de su mayor competidor y unir fuerzas como comunidad y organizarse en una Caja Rural.

Sus mayores problemas son la falta de financiamiento para el mantenimiento de sus fincas, la compra de fertilizantes, carreteras en mal estado (o simplemente inexistencia alguna de carreteras) y el problema mayor es el pertenecer a una comunidad sin contar con organización de sus mismos productores. Esto se debe a la falta de comunicación entre ellos, su desconocimiento a herramientas para el mejoramiento de la comunidad cafetalera y el acceso a diferentes programas de crédito y ahorro a nivel nacional.

El proyecto consistirá en la construcción de una Bodega y Casa de Cata, lo que permitirá a los socios contar con un espacio adecuado según las indicaciones internacionales del mantenimiento y conservación del café, para mejorar sus condiciones e cultivo y de vida para sus familias. El proyecto servirá para juntar los 43

productores, organizarlos y tener un centro de acopio para los sacos de café, tener un lugar para el secado del cafeto y una casa de cata el cual funcionará como un mini laboratorio, donde se realizaran todas las pruebas necesarias para la confirmación de la calidad.

3. OBJETIVOS, ACTIVIDADES Y RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO

El objetivo general es construir la Bodega y Casa de Cata en la comunidad de Santiago de Puringla, para organización y beneficio de los socios fundadores de la CACR PROCEPUR.

Las actividades a llevar a cabo para la realización del proyecto se detallan a continuación:

- Constitución de la CACR PROCEPUR, con sus 43 socios fundadores
- Solicitud y aprobación del financiamiento extranjero
- Obras físicas de la BOCCA Puringla

Resultados esperados	Actividades previstas	Indicadores de éxito
1. Bodega de Recolección del grano de café	1.1 Preparación y excavaciones del terreno 1.2 Cimentaciones 1.3 Columnas 1.4 Losa de piso 1.5 Paredes 1.6 Vigas 1.7 Techo 1.8 Acabados	Inicio de proyecto en tiempo y forma.
2. Casa de cata y oficinas administrativas	2.1 Preparación y excavaciones del terreno 2.2 Cimentaciones 2.3 Columnas 2.4 Losa de piso 2.5 Paredes 2.6 Vigas 2.7 Techo 2.8 Acabados	Inicio de obras físicas en tiempo y forma y respeto del presupuesto asignado a la fecha.
3. Losa de secado	3.1 Preparación y excavaciones del terreno 3.2 Losa de secado	Avance de obras físicas en tiempo y forma y respeto del presupuesto asignado a la fecha.
4. Cerco perimetral	4.1 Preparación y excavaciones 4.2 Fundición de postes y colocación de malla 4.3 Colocación de portón (es) de acceso	Avance del proyecto en un 45%

Resultados esperados	Actividades previstas	Indicadores de éxito
5. Caseta de vigilancia	5.1 Preparación y excavaciones 5.2 Cimentaciones 5.3 Castillos y paredes 2.4 Losa de piso 2.5 Soleras 2.6 Techo 2.7 Acabados	Avance del proyecto en un 78%
6. Estacionamiento vehicular y de carga pesada	6.1 Preparación y excavaciones 6.2 Colocación de grava y marcado	Cumplimiento de la obra en un 95%

Productos concretos previstos 1. Instalaciones aptas para el funcionamiento de la BOCCA Puringla.

4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

La primera etapa del proyecto consistirá en el nombramiento de la Junta de Supervisión, miembros de selección del personal, cotizaciones preliminares de materiales y reconocimiento del terreno.

La segunda etapa del proyecto consistirá en la preparación del terreno para la Bodega y la Casa de Cata (es de suma importancia contar con el terreno que será destinado para dichas obras, tal y como se recomendó en el informe).

La tercera etapa consistirá en la construcción del cerco perimetral y caseta de vigilancia.

La cuarta etapa será la construcción de la Bodega de Recolección y las Oficinas Administrativas y Casa de Cata.

La quinta etapa será la construcción de la losa de secado y el estacionamiento vehicular.

La etapa final, será la entrega del proyecto y del informe final. (Ver anexos para Diagrama de Gantt).

5. BENEFICIARIOS/AS DIRECTOS E INDIRECTOS (ESPECIFICAR POR SEXO, EDAD, ORIGEN ÉTNICO, OTRAS VARIABLES)

Los beneficiados directos con la construcción de BOCCA serán todos aquellos socios registrados en la CACR PROCEPUR, así como también cualquier persona que no sea miembro de la CACR PROCEPUR (los cuales deberán pagar un monto por hacer uso de las instalaciones).

Sexo: hombre y/o mujer

Edad: mayor de 21 años

Origen étnico: ser habitante de la comunidad de Santiago de Puringla o aldeas aledañas.

6. VIGENCIA DEL PROYECTO

El período del proyecto dependerá de la disposición de los materiales en el mercado nacional, así como también del trámite de permisos de construcción otorgados por la Municipalidad de la Comunidad de Santiago de Puringla. Se estima que el proyecto debe tener una duración máxima de un (1) año, a partir de suscribirse dicho financiamiento. (Ver anexos para diagrama de Gantt).

7. PRESUPUESTO DETALLADO

MONTO TOTAL SOLICITADO:

CAN\$ 1.00 EQUIVALENTE A L. 20.1452

RUBRO DE GASTO	APOYO SOLICITADO AL FCIL	APORTE DE LA ORGANIZACIÓN	APORTES DE OTROS DONANTES/ INSTITUCIONES	TOTAL
1. Obras Civiles	CAN\$ 169,022.75 (L.3405,000.00)	CAN\$ 0.00 (L.0.00)	CAN\$ 0.00 (L.0.00)	CAN\$ 169,023 (L.3405,000)
2. Inversión en Equipo	CAN\$ 0.00 (L.0.00)	CAN\$ 4,277.53 (L.86,171.72)	CAN\$ 0.00 (L.0.00)	CAN\$ 4,278 (L.86,172)
3. Inversión de Insumos	CAN\$ 0.00 (L.0.00)	CAN\$ 869.34 (L.17,513.10)	CAN\$ 0.00 (L.0.00)	CAN\$ 869 (L.17,513)

Ampliar las líneas como sea necesario.

Detallar el rubro de gasto, la contribución solicitada al FCIL, la contribución de contrapartida aportada por la organización y otras contribuciones que tenga el proyecto.

Es preferible que el monto total solicitado sea estimado en dólares canadienses con su equivalente en moneda guatemalteca (Quetzales) o local y mencionar la tasa de cambio aplicada.

Al mismo tiempo, es muy importante desagregar el presupuesto de acuerdo a los rubros que esperan financiar, adjuntando en caso de ser posible memoria de cálculo para cada rubro o sub-rubro (ej: gastos de talleres, compra de equipo, etc).

La construcción de obras físicas o compra de bienes inmuebles no forma parte de las prioridades del FCIL.

8. CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS EN CND\$

Monto	Calendario de desembolsos					Total
	1er. Desembolso (abril 30 2013)	2do. Desembolso (julio 2 2013)	3er. Desembolso (agosto 19 2013)	4to. Desembolso (septiembre 24 2013)	5to Desembolso (enero 01 2014)	
Cantidad en CND\$	10,000.00	50,000.00	1,000.00	70,000.00	38,022.75	169,022.75

9. MECANISMO DE ADMINISTRACIÓN, SEGUIMIENTO Y MEDIDAS PARA GARANTIZAR EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE LA INICIATIVA

La administración del proyecto será llevada a cabo bajo la supervisión de los miembros de la Junta Directiva de la CACR PROCEPUR. La misma deberá supervisar las obras y contratación del personal adecuado.

Se asignará un Gerente de Proyectos, el cual supervisará las obras desde el punto ingenieril y será el encargado de realizar y entregar los informes de seguimiento a la FCIL. Para la estructura organizativa del proyecto final, avocarse a los anexos de dicho documento.

10. ASPECTOS RELACIONADOS CON IGUALDAD DE GÉNERO

El proyecto será de beneficio para toda la comunidad de Santiago de Puringla, por ende a cualquier caficultor, sin importar su sexo. Prueba de ello es que la Junta Directiva del CARC PROCEPUR esta conformada tanto por mujeres como de hombres.

11. CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS DE PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

El proyecto involucra la construcción de una bodega, oficinas administrativas y casa de cata, por lo que los permisos de construcción y cualquier otro tipo de documentación para la legalidad del proyecto es considerado de manera responsable. El estudio de impacto ambiental se hará una vez se haya determinado el terreno final para la construcción de lo arriba detallado.

12. SOSTENIBILIDAD

El proyecto será auto-sostenible debido que una vez que haya terminado la construcción de la bodega y la casa de cata, será para uso de los socios y se estará cobrando una cantidad a las personas no socias por el uso de las instalaciones. De igual manera se solicitará un porcentaje sobre las ganancias de la venta del café para dar mantenimiento y reinversión en la misma.

13. ANÁLISIS DE RIESGOS Y MEDIDAS DE MITIGACIÓN

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Medida de Mitigación
1. Financiero 1.1 No contar con el terreno para el proyecto	Baja	Alto	Prolongar el tiempo de inicio del proyecto.
2. Externo 2.1 Catástrofe natural	Media	Alto	Movilización de personal, maquinaria y materiales antes de los pronósticos de mal tiempo y/o de tormentas.

ANEXOS:

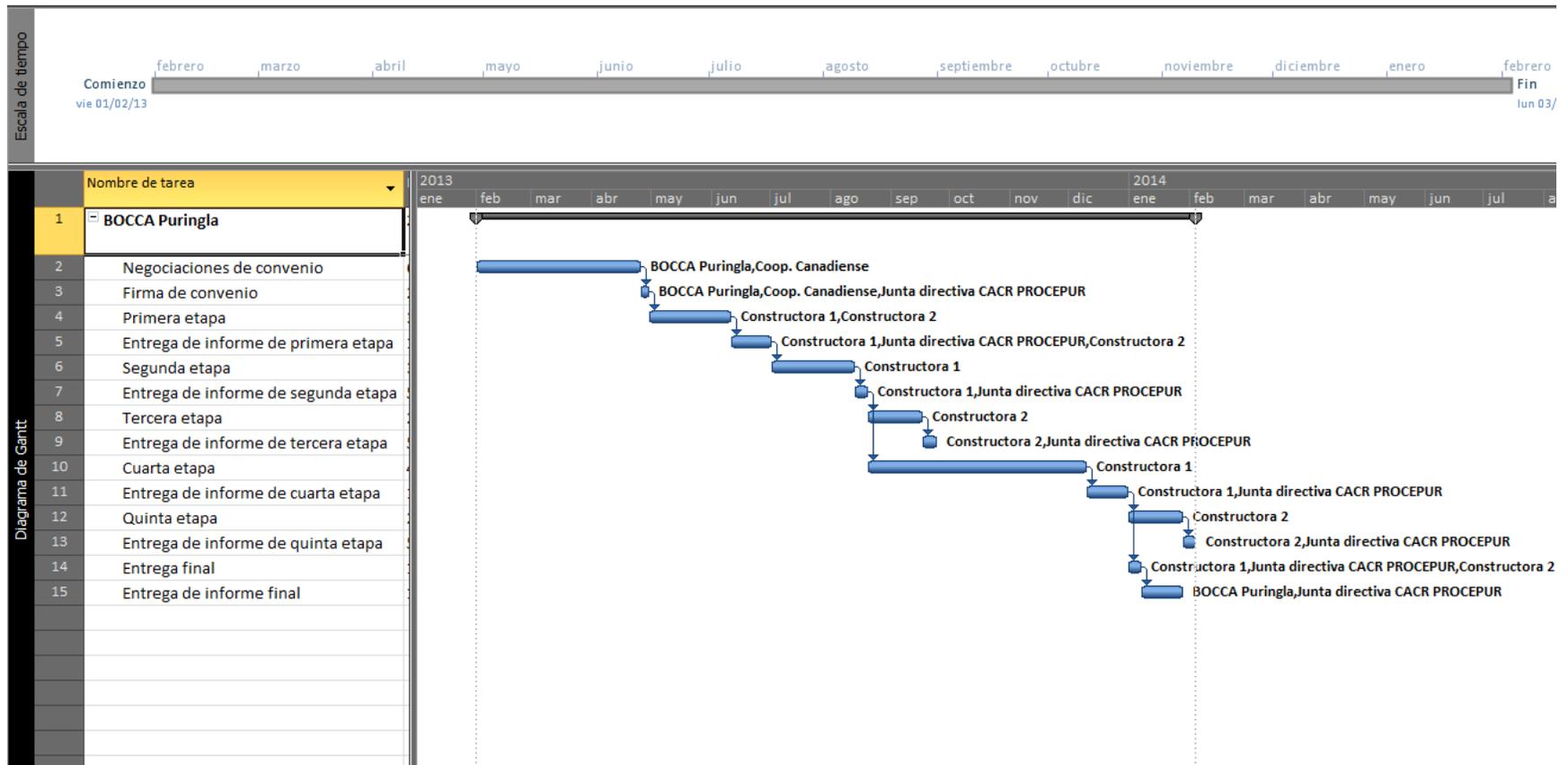
Incluir en Anexos:

- fotocopia de personería jurídica,
- carta de acreditación o representación de la persona responsable del proyecto en la organización,
- cualquier información adicional relevante.

Calendarización de Actividades:

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Predece-soras	Nombres de los recursos
BOCCA Puringla	262 días	vie 01/02/13	lun 03/02/14		
Negociaciones de convenio	60 días	vie 01/02/13	jue 25/04/13		BOCCA Puringla,Coop. Canadiense
Firma de convenio	2 días	vie 26/04/13	lun 29/04/13	2	BOCCA Puringla,Coop. Canadiense,Junta directiva CACR PROCEPUR
Primera etapa	30 días	mar 30/04/13	lun 10/06/13	3	Constructora 1,Constructora 2
Entrega de informe de primera etapa	15 días	mar 11/06/13	lun 01/07/13	4	Constructora 1,Junta directiva CACR PROCEPUR,Constructora 2
Segunda etapa	30 días	mar 02/07/13	lun 12/08/13	5	Constructora 1
Entrega de informe de segunda etapa	5 días	mar 13/08/13	lun 19/08/13	6	Constructora 1,Junta directiva CACR PROCEPUR
Tercera etapa	20 días	mar 20/08/13	lun 16/09/13	7	Constructora 2
Entrega de informe de tercera etapa	5 días	mar 17/09/13	lun 23/09/13	8	Constructora 2,Junta directiva CACR PROCEPUR
Cuarta etapa	4 mss	mar 20/08/13	lun 09/12/13	7	Constructora 1
Entrega de informe de cuarta etapa	15 días	mar 10/12/13	lun 30/12/13	10	Constructora 1,Junta directiva CACR PROCEPUR
Quinta etapa	20 días	mar 31/12/13	lun 27/01/14	11	Constructora 2
Entrega de informe de quinta etapa	5 días	mar 28/01/14	lun 03/02/14	12	Constructora 2,Junta directiva CACR PROCEPUR
Entrega final	1 sem	mar 31/12/13	lun 06/01/14	11	Constructora 1,Junta directiva CACR PROCEPUR,Constructora 2
Entrega de informe final	15 días	mar 07/01/14	lun 27/01/14	14	BOCCA Puringla,Junta directiva CACR PROCEPUR

Calendarización de Actividades (Diagrama de Gantt):



BIBLIOGRAFÍA

1. Asociación Nacional del Café de Estados Unidos de América. (2010). *The National Coffee Drinking Trends Study*. Nueva York: National Coffee Association of U.S.A., Inc.
2. CaféMarcala.com. (2008). *Café Marcala, Denominación de Origen*. Recuperado el 13 de Agosto de 2012, de www.cafemarcala.com
3. Caja Rural de Ahorro y Crédito Productores de Café Especial de Puringla. (2012). *Datos de miembros de la Sociedad*. Santiago de Puringla: Secretaría PROCEPUR.
4. Castellanos, V., & Aguilera, L. (2012). *Pendiente*. Tegucigalpa: Facultad de Ingeniería - UNITEC.
5. Castillo, J. (18 de Agosto de 2012). Segunda visita a Santiago de Puringla. (E. Romero, Entrevistador)
6. Centro de Desarrollo de Agronegocios - CDA. (2004). *Cafés Especiales, Historia de éxito*. Tegucigalpa: Fintrac CDA.
7. Congreso Nacional de la República de Honduras. (4 de septiembre de 2002). Decreto 297-2002. *La Gaceta*.
8. Congreso Nacional de la República de Honduras. (17 de septiembre de 2003). Decreto 152-2003. *La Gaceta*.
9. Congreso Nacional de la República de Honduras. (30 de junio de 2007). Decreto 56-2007. *La Gaceta*.
10. Congreso Nacional de la República de Honduras. (6 de diciembre de 2008). Decreto 143-2008. *La Gaceta*.
11. Consejo Regulador DO Café de Marcala. (2012). *Proceso de reconocimiento de Calidad del Café ligada al Origen*. Marcala, La Paz: IHCAFE.
12. COPADE. (24 de agosto de 2012). *Ayuda a la exportación para mujeres cafetaleras de Marcala*. Recuperado el 12 de agosto de 2012, de COPADE (Comercio para el desarrollo): <http://www.copade.es/archivos/prensa/noticias/noticia.php?id=125>
13. Coto Thompson, L. (2012). *Actores De La Cadena De Valor De Cafés Especiales Y Fortalecimiento A Pequeños Productores Del Occidente De Honduras*. Tegucigalpa: Universidad Tecnológica Centroamericana - UNITEC.
14. Departamento de Agricultura de Estados Unidos (United States Department of Agriculture - USDA). (2012). *Café: Mercados Mundiales y Comercio (Coffee: World Markets and Trade)*. Washington: Servicio de Agricultura Extranjera (Foreign Agricultural Service).
15. EFE News Service. (1 de Octubre de 2011). Exportaciones de café de Honduras superan los 1.200 millones de dólares. *EFE News Service*.
16. FAGRO, S.A de C.V. (2011). *Café. Naturaleza fagro*. Coahuila, México: Farmacia Agroquímica de México, S.A de C.V.
17. Francisco Mencía, I. (18 de Agosto de 2012). Segunda visita a Santiago de Puringla. (E. Romero, Entrevistador)
18. Guerrero, J. (09 de julio de 2011). Honduras, el nuevo rey cafetero de centroamérica. *The Wall Street Journal Americas*.
19. Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
20. IHCAFE. (2005). *Reglamento para la comercialización de café*. Tegucigalpa: IHCAFE.

21. Inforpress. (04 de Agosto de 2005). *La volatilidad en los precios mundiales del café impacta Centroamérica*. Recuperado el 13 de Agosto de 2012, de <http://www.revistapueblos.org/spip.php?article185>
22. Instituto Hondureño del Café - IHCAFE. (2007). *Resumen Cadena de Valor*. Tegucigalpa: Publicaciones IHCAFE.
23. Instituto Hondureño del Café - IHCAFE. (2011). *Informe anual, cosecha 2010-2011*. Tegucigalpa: Publicaciones IHCAFE.
24. Instituto Hondureño del Café - IHCAFE. (2012). *Café de Honduras*. Recuperado el 13 de Agosto de 2012, de IHCAFE: <http://www.ihcafe.hn/CafedeHonduras/>
25. Instituto Hondureño del Café - IHCAFE. (2012). *El Café en Honduras*. Recuperado el 26 de agosto de 2012, de IHCAFE: http://www.ihcafe.hn/index.php?option=com_content&view=article&id=106&Itemid=114
26. Instituto Hondureño del Café - IHCAFE. (16 de agosto de 2012). *El IHCAFE poniendo en Alto la Calidad del Café de Honduras*. Recuperado el 27 de agosto de 2012, de IHCAFE: http://www.ihcafe.hn/index.php?option=com_content&view=article&id=171:el-ihcafe-poniendo-en-alto-la-calidad-del-cafe-de-honduras&catid=34:articulos
27. Instituto Hondureño del Café - IHCAFE. (2012). *Historia del IHCAFE*. Recuperado el 27 de agosto de 2012, de IHCAFE: http://www.ihcafe.hn/index.php?option=com_content&view=article&id=110&Itemid=113
28. Instituto Hondureño del Café - IHCAFE. (2012). Honduras, passport to quality. *Café de Honduras*.
29. Instituto Hondureño del Café - IHCAFE. (2012). *Importancia del origen en la percepción de la calidad por el mercado y el potencial desarrollo de cafés con Denominación de Origen en el Mercado Español*. Tegucigalpa: IHCAFE.
30. La Gaceta, Diario Oficial de la República de Honduras. (30 de Noviembre de 1993). Decretos números: 180-93 y 201-93. Septiembre y Octubre 1993. *La Gaceta*, págs. 2-5.
31. Lanza Castillo, M. (17 de septiembre de 2012). Precios por metro cuadrado de construcción. (R. López Granados, Entrevistador)
32. Mercado, M. (29 de Diciembre de 2011). Logra Honduras en 2011 ser primer productor de café en Centroamerica. *Notimex*.
33. Nestlé Nespresso S.A. (2012). *Los 16 Grands Cru*. Recuperado el 27 de agosto de 2012, de Nespresso: http://www.nespresso.com/#/mx/es/coffee_nespresso/grands_crus
34. Núñez, R. (14 de Septiembre de 2012). Ingeniero Jefe Regional del IHCAFE . (E. Romero, Entrevistador)
35. Ordoñez, M. (17 de septiembre de 2012). Segunda visita a IHCAFE, Tegucigalpa. (E. Romero, & R. López, Entrevistadores)
36. Organización Internacional del Café (OIC). (2000). *Convenio internacional del Café 2001*. Londres: Organización Internacional del Café.
37. Organización Internacional del Café (OIC). (Octubre de 2011). *Estadísticas Comerciales*. Recuperado el 26 de Agosto de 2012, de International Coffee Organization: http://www.ico.org/ES/trade_statistics.asp
38. Organización Internacional del Café (OIC). (2012). *Exportaciones de los países exportadores a todo destino*. Londres: Organización Internacional del Café.
39. Organización Internacional del Café (OIC). (2012). *Informe Mensual sobre el mercado del café - Agosto 2012*. Londres: Organización Internacional del Café.
40. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD. (2012). *Cajas rural de ahorro y crédito en Honduras*. Tegucigalpa: PNUD.

41. Project Management Institute, Inc. (2008). *Project Management - Book of Knowledge 4ta Edición*. Newtown Square, Pennsylvania: PMI Publications.
42. Ramirez, M. (2008). *Nota técnica, CADENAS PRODUCTIVAS AGROPECUARIAS Y FORESTALES*. Tegucigalpa: CIES-COHEP.
43. Real Academia Española. (2010). *Real Academia Española*. Recuperado el 07 de Agosto de 2012, de Real Academia Española: www.rae.es
44. Reynaldo Yanes. (2012 de Agosto de 2012). Un éxito la subasta electrónica de café. *La Prensa*.
45. Sapag Chaín, N. (2007). *Proyectos de inversión - Formulación y evaluación*. Naucalpán de Juárez: Pearson Educación de México S.A de C.V.
46. Secretaria de Agricultura y Ganadería - SAG. (2005). *Organización y Funcionamiento de la Caja Rural*. Tegucigalpa: Proyecto Especial para la Seguridad Alimentaria (PESA).
47. Shah, A. J., Thompson Jr., A. A., & Hawk, T. F. (2006). *Administración Estratégica - Teoría y Casos*. México: McGraw Hill.
48. Starbucks Corporation. (2012). *Starbucks Reserve Coffee*. Recuperado el 27 de Agosto de 2012, de Starbucks: <http://www.starbucks.com/coffee/reserve/>
49. Vallecillo, J., Vazques Hernández, C., Santos, J. A., Hernández, O., Galo, C., Perez, M. M., y otros (Compositores). (2012). Entrevista #1, Grupo Foco. [Caja Rural (9 Productores de Café), Intérprete, E. Romero Jaén, & R. López Granados, Dirección] Santiago de Puríngla, La Paz, Honduras.
50. Vallecillos, J., Vazques Hernández, C., Santos, J., Hernández, O., Galo, C., Perez, M. M., y otros (Compositores). (2012). Entrevista #1, Grupo Foco. [Caja Rural (9) Productores de Café, Intérprete, E. Romero Jaén, & R. López Granados, Dirección] Santiago de Puríngla, La Paz, Honduras.

ANEXOS

Tabla 9. Resumen de Café - Inglés (Miles de Bolsas de 60 kg)

	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	Jun 2012/13
Production						
Brazil	39,100	53,300	44,800	54,500	49,200	55,900
Vietnam	18,000	16,980	18,500	19,467	21,000	22,400
Indonesia	8,000	10,000	10,500	9,325	8,300	9,700
Colombia	12,515	8,664	8,100	8,525	7,500	7,500
Ethiopia	5,000	5,500	6,000	6,125	6,300	6,500
India	4,365	4,375	4,825	5,035	5,335	5,100
Honduras	3,642	3,225	3,550	3,975	4,600	5,000
Peru	2,800	4,000	3,300	4,100	5,200	4,800
Mexico	4,350	4,550	4,150	4,000	4,500	4,300
Guatemala	4,110	3,980	4,010	3,810	3,860	3,850
Other	22,066	21,665	20,770	21,475	21,788	22,875
Total	123,948	136,239	128,505	140,337	137,583	147,925
Domestic Consumption						
EU-27	43,490	39,575	49,505	41,640	45,450	44,500
United States	22,596	22,650	22,060	22,888	22,985	23,300
Brazil	17,390	18,030	18,760	19,380	20,060	20,760
Japan	6,880	6,915	6,780	6,860	6,850	7,050
Russia	4,120	3,190	3,805	4,190	4,500	4,900
Canada	2,800	2,865	3,170	3,375	3,300	3,600
Ethiopia	2,300	2,500	2,800	2,860	2,900	3,000
Other	28,155	28,931	30,304	31,743	32,865	34,598
Total	127,731	124,656	137,184	132,936	138,910	141,708
Ending Stocks						
EU-27	12,775	16,325	10,850	12,900	10,500	12,500
United States	5,600	5,333	4,250	4,580	4,900	5,200
Brazil	2,781	6,576	2,836	2,946	1,786	2,926
Japan	1,960	2,050	1,950	2,550	2,400	2,500
Vietnam	1,747	2,307	1,012	334	514	864
Other	6,817	7,221	8,011	4,704	4,001	3,211
Total	31,680	39,812	28,909	28,014	24,101	27,201
Bean Exports						
Brazil	23,770	28,396	26,580	31,810	27,250	30,630
Vietnam	15,600	15,430	18,425	18,780	19,000	20,000
Colombia	10,770	8,160	6,445	7,400	6,500	6,500
Indonesia	5,510	6,625	7,425	7,375	4,675	6,100

	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	Jun 2012/13
Peru	2,660	3,830	3,150	3,880	5,100	4,600
Honduras	3,440	3,050	3,200	3,900	4,150	4,500
India	2,620	2,125	3,040	4,260	4,100	4,000
Guatemala	3,890	3,783	3,860	3,650	3,650	3,650
Ethiopia	2,800	3,000	3,250	3,235	3,400	3,500
Uganda	3,210	3,050	2,670	3,150	3,200	3,400
Other	13,761	13,803	13,731	13,107	14,075	14,876
Total	88,031	91,252	91,776	100,547	95,100	101,756
Bean Imports						
EU-27	43,550	43,350	44,200	44,175	43,500	47,000
United States	21,775	21,660	20,240	22,460	22,800	23,000
Japan	6,150	6,375	6,160	6,900	6,100	6,500
Canada	1,960	1,940	2,010	2,305	2,100	2,300
Switzerland	1,710	1,800	1,950	2,180	2,200	2,300
Korea, South	1,550	1,680	1,705	1,930	2,000	2,100
Algeria	2,025	2,045	2,060	1,740	1,850	2,000
Russia	970	1,240	1,430	1,540	1,700	1,900
Malaysia	660	650	960	1,045	1,300	1,500
Ecuador	210	310	650	820	1,150	1,400
Other	6,311	6,997	8,260	9,345	9,395	9,275
Total	86,871	88,047	89,625	94,440	94,095	99,275

Fuente: (Departamento de Agricultura de Estados Unidos (United States Department of Agriculture - USDA), 2012)

6.2 FORMATOS DE ENTREVISTA

A continuación se detalla las preguntas realizadas a los ingenieros del IHCAFE, que están asesorando directamente a la “CACR PROCEPUR”:

- ¿Qué servicios brinda IHCAFE como intermediario dentro de la línea comercial entre productor y comprador internacional?
- ¿Por qué una caja rural y no una empresa en sí?
- ¿Cuál es la diferencia entre una caja rural y otro tipo de asociaciones?
- ¿Cuáles son las normativas para que un productor o grupos de productores a través de IHCAFE puedan hacer negocios con empresas internacionales (compradores)?

- Nos podría explicar con sus propias palabras, ¿cuál es la relación entre IHCAFE y los productores?
- ¿Qué esperan ustedes como terceros, que la caja rural gane con el proyecto de la bodega y la casa de cata?
- ¿De qué depende que se de el financiamiento a la caja rural del fondo internacional canadiense? ¿Una vez que nosotros entreguemos el proyecto o se puede hacer paralelamente?
- ¿Cuántos préstamos estará manejando la caja, promedio de otras cajas?

A continuación se presentan las preguntas hechas en entrevistas, correos y llamadas a expertos de IHCAFE:

- Nos podría explicar con sus propias palabras, ¿cuál es la relación entre IHCAFE y los productores de Santiago de Puringla, ahora asociados en la “CACR PROCEPUR”?
- ¿Qué servicios brinda IHCAFE como intermediario dentro de la línea comercial entre productor y comprador internacional?
- ¿Cuál es la unidad de medida oficial de Honduras para el saco de café, el quintal de 46 kg mencionado en la legislación nacional o el saco de 60 kg medida oficial de la OIC? Al momento de la exportación del café oro ¿qué conversión se hace?
- Podría explicarnos, para IHCAFE, ¿qué significa los términos: oro, pergamino seco, pergamino húmedo, uva y guacuco?
- ¿Cuáles son las normativas para que un productor o grupos de productores a través de IHCAFE puedan hacer negocios con empresas internacionales (compradores)?
- ¿Qué porcentaje de la producción de café pasa a exportarse como quintal oro y cuanto como venta gourmet (por subasta)? datos de Zona Puringla o región Montecillos, en su defecto la producción nacional.
- ¿Siguen vigentes la retenciones de US\$ 4.00 por cada quintal (si el precio de mercado es igual o menor a US\$ 90.00) y US\$ 9.00 por cada quintal (si el precio de mercado es mayor a US\$ 90.00); adquiridos por exportadores, tostadores y torrefactores, según Decreto 152-2003?

- ¿Están los productores de café de Santiago de Puringla cubiertos por la retención de US\$ 1.00 por cada quintal de café oro adquirido de los productores que son parte de la deuda de L.650 millones que el gobierno hizo al sector cafetalero, según decreto 143-2008?
- En 2001 habían 42 empresas comerciales privadas de exportación que manejaban el 93% de la exportación; el otro 7% exportado por 5 cooperativas (CCH, DICOMCAFE, COMARCA, CACTRIL y COHORSIL). ¿Estos datos han variado?
- ¿Con qué país o zona de mercado estaría mejor posicionado los productores de café en Santiago de Puringla?

A continuación se presentan las preguntas hechas en entrevistas, correos o llamadas a expertos en Cata profesional del café:

- ¿Ha tenido experiencias con la cata del café de los productores de Santiago de Puringla? ¿Con qué productores?, de manera general, ¿qué cualidades le daría?
- Se ha formado la “CR PROCEPUR”. ¿Qué cualidades tendrían que cuidar los productores que no han recibido una calificación de su café?
- ¿Sería recomendable tener una casa de cata en Santiago de Puringla? ¿Qué necesidades de espacio tendría el barísta para con la casa de cata?
- ¿Qué servicios básicos tendría que tener la casa de cata?
- ¿Qué equipo es necesario para que la casa de cata funcione al 100%?
- De los anteriores, ¿Cuáles son indispensables para el funcionamiento de la casa de cata?
- ¿Cuánto es el costo de los honorarios por los servicios de un barísta (catador)? Dé las unidades con las que se haría el cobro (puede ser por prueba, por día, por mes, por año o la que usted recomiende)
- ¿Con qué país o zona de mercado estaría mejor posicionado los productores de café en Santiago de Puringla?

Tabla 10. Proyecciones de Producción a 10 años – Parte A

Registro de Producción CR PROCEPUR					Pronóstico de Producción Lineal Simple										
#	Nombre	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	Adán Galo	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	
2	Amado Jorge Alberto Vallecillo	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	
3	Anastacio Argueta Gámez	180.00	180.00	140.00	126.67	95.56	76.30	49.14	27.24	1.84	-21.23	-45.85	-69.43	-93.71	
4	Antonia Hernández Membreño	15.00	15.00	20.00	21.67	25.56	27.96	31.36	34.09	37.27	40.15	43.23	46.18	49.21	
5	Carlos Alberto Argueta Mejía	60.00	60.00	70.00	73.33	81.11	85.93	92.72	98.19	104.54	110.31	116.46	122.36	128.43	
6	Catalino Vásquez	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00	50.00	55.00	60.00	65.00	70.00	75.00	80.00	85.00	
7	Cervando Galo	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	
8	Doris Nelía Turcios	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	
9	Edi Elvin Hernández Bautista	40.00	38.00	40.00	39.33	40.44	40.37	41.09	41.28	41.82	42.12	42.58	42.94	43.37	
10	Gilberto Osorio	80.00	100.00	80.00	86.67	75.56	76.30	69.14	67.24	61.84	58.77	54.15	50.57	46.29	
11	Héctor Jobín Galo	130.00	104.00	130.00	121.33	135.78	134.81	144.12	146.58	153.61	157.59	163.60	168.26	173.82	
12	Javier Antonio santos	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	
13	Jorge Alberto Vallecillo	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	
14	José Adín Ramos	200.00	230.00	260.00	290.00	320.00	350.00	380.00	410.00	440.00	470.00	500.00	530.00	560.00	
15	José Ángel Gámez	35.00	40.00	50.00	56.67	65.56	72.96	81.36	89.09	97.27	105.15	113.23	121.18	129.21	
16	José de Jesús López Hernández	25.00	20.00	20.00	16.67	15.56	12.96	11.36	9.09	7.27	5.15	3.23	1.18	-0.79	
17	Jose Javier Argueta	120.00	130.00	150.00	163.33	181.11	195.93	212.72	228.19	244.54	260.31	276.46	292.36	308.43	
18	José Julio López Santos	20.00	25.00	25.00	28.33	29.44	32.04	33.64	35.91	37.73	39.85	41.77	43.82	45.79	
19	José Ramírez	15.00	14.00	17.00	17.33	19.44	20.37	22.09	23.28	24.82	26.12	27.58	28.94	30.37	
20	Leocadio Santos	120.00	120.00	130.00	133.33	141.11	145.93	152.72	158.19	164.54	170.31	176.46	182.36	188.43	
21	María Inocenta Hernández	40.00	80.00	90.00	120.00	136.67	162.22	181.85	205.43	226.38	249.08	270.61	292.92	314.72	
22	María Magdalena Pérez	44.00	42.00	48.00	48.67	52.89	54.74	58.17	60.55	63.63	66.25	69.17	71.89	74.74	
23	Matías Santos Hernández	90.00	100.00	90.00	93.33	87.78	88.15	84.57	83.62	80.92	79.39	77.08	75.28	73.14	
24	Miriam Lisseth Cáliz	150.00	150.00	166.00	171.33	183.78	191.48	202.35	211.10	221.26	230.49	240.34	249.77	259.48	
25	Olman René Argueta Turcios	40.00	40.00	45.00	46.67	50.56	52.96	56.36	59.09	62.27	65.15	68.23	71.18	74.21	

* Los datos de producción están en sacos de 55kg o 120lb (quintal pergamino)

El pronóstico es en base a una tendencia lineal de la producción del socio en los tres años anteriores.

Los periodos mostrados son el inicio de cosecha, p.e. 2009 es la cosecha 2009-2010

Tabla 11. Proyecciones de Producción a 10 años – Parte B

Registro de Producción CR PROCEPUR					Pronóstico de Producción Lineal Simple									
#	Nombre	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
26	Omar López Santos	50.00	40.00	50.00	46.67	52.22	51.85	55.43	56.38	59.08	60.61	62.92	64.72	66.86
27	Orfilia Argueta Turcios	70.00	75.00	90.00	98.33	111.11	120.93	132.72	143.19	154.54	165.31	176.46	187.36	198.43
28	Otilio Hernández Cáceres	250.00	300.00	350.00	400.00	450.00	500.00	550.00	600.00	650.00	700.00	750.00	800.00	850.00
29	Otilio Hernández Membreño	40.00	60.00	100.00	126.67	162.22	191.85	225.43	256.38	289.08	320.61	352.92	384.72	416.86
30	Ramón Amaya Velásquez	17.00	14.00	17.00	16.00	17.67	17.56	18.63	18.91	19.72	20.18	20.88	21.42	22.06
31	Roger Anibal Argueta	150.00	200.00	180.00	206.67	202.22	218.52	220.99	232.67	238.22	247.86	254.76	263.49	271.01
32	Samuel Pérez	80.00	80.00	110.00	120.00	143.33	157.78	178.15	194.57	213.62	230.92	249.39	267.08	285.28
33	Teodoro Amaya	40.00	60.00	80.00	100.00	120.00	140.00	160.00	180.00	200.00	220.00	240.00	260.00	280.00
34	Wanda Zurama Vallecillo	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
35	Yulissa Marisol Cárcamo	40.00	60.00	80.00	100.00	120.00	140.00	160.00	180.00	200.00	220.00	240.00	260.00	280.00
36	Zonia Leticia Benitez	10.00	15.00	10.00	11.67	8.89	9.07	7.28	6.81	5.46	4.69	3.54	2.64	1.57
37	Nolvan Noel Argueta Turcios	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
38	Alan Reiniery Nájera Martínez	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
39	Oscar Mejía	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
40	Carlos Francisco Turcios	80.00	100.00	200.00	246.67	328.89	387.41	461.73	525.51	596.32	662.45	731.70	798.87	867.42
41	Sabino Argueta Mejía	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
42	Enemecio Morales	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
43	María Juventina Argueta Turcios	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TOTAL		3121.00	3387.00	3738.00	4032.33	4364.44	4671.37	4995.09	5307.61	5627.59	5942.60	6260.93	6577.05	6894.64

* Los datos de producción están en sacos de 55kg o 120lb (quintal pergamino)

El pronóstico es en base a una tendencia lineal de la producción del socio en los tres años anteriores.

Los periodos mostrados son el inicio de cosecha, p.e. 2009 es la cosecha 2009-2010

Tabla 12. Balance de Equipo

Balance de Equipos

Total inversión por equipo	L. 86,171.72
Total ingresos por venta	L. 8,551.52

Item	Cantidad	Costo		Vida Útil	Valor de Rescate	Ingreso Total
		Unitario	Total			
Kit de mini-Laboratorio	2	L. 6,085.86	L. 12,171.72	5 años	L. 1,825.76	L. 3,651.52
----- Tostadora de café		\$ 155.50				
Molino de café y trillas		\$ 27.00				
Docena de tazas, platos y cucharas		\$ 35.00				
Estufa eléctrica compacta de 2 hornillas		\$ 41.67				
2 Recipientes para calentar (Porrones)		\$ 18.20				
Probeta		\$ 30.00				
En 2004 este kit costaba \$100 Cambio a L.19.80 x US\$						
Escritorio Normal	1	L. 5,000.00	L. 5,000.00	5 años	L. 250.00	L. 250.00
Silla Normal	1	L. 2,500.00	L. 2,500.00	3 años	L. 125.00	L. 125.00
Sala de Espera	1	L. 18,000.00	L. 18,000.00	5 años	L. 900.00	L. 900.00
Computadora Escritorio	2	L. 10,000.00	L. 20,000.00	3 años	L. 500.00	L. 1,000.00
Refrigerador 18"	1	L. 12,000.00	L. 12,000.00	5 años	L. 1,200.00	L. 1,200.00
Multifuncional Laser	1	L. 4,500.00	L. 4,500.00	3 años	L. 225.00	L. 225.00
Archivo 3 estantes	1	L. 12,000.00	L. 12,000.00	5 años	L. 1,200.00	L. 1,200.00

Tabla 13. Balance de Obras Físicas

<i>Balance de Obras Físicas</i>					
					Total inversión por obras L. 3405,000.00
Ítem	Unidad de Medida	Especificación Técnica	Tamaño/Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Bodega de Recolección	m ²	Obra gris y acabados de Instalaciones	378.00	L. 7,500.00	L. 2835,000.00
Casa de Cata y Oficinas	m ²	Obra gris y acabados de Instalaciones	60.00	L. 9,500.00	L. 570,000.00
Losa de Secado	m ²	Valores no considerados todavía	900.00	L. -	L. -
Estacionamientos	m ²		46.34	L. -	L. -
Caseta de vigilancia	m ²		40.00	L. -	L. -
Cercos perimetrales	m ²		44.00	L. -	L. -

Tabla 14. Balance de Personal

<i>Balance de Personal y Servicios</i>								
Meses en Servicio= 7 meses					Total costo anual por personal L. 300,796.21			
Meses laborables= 12 meses								
Cargo	N° Puestos	Salario Fijo	Beneficios Sociales				Prestaciones	Total Anual
			1.50% RAP	7.20% IHSS	100.00% 13 MES	100.00% 14 MES		
Administrador	1	L. 2,880.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 20,160.00
Jefe de Logística	1	L. 2,880.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 20,160.00
Jefe de Finanzas	1	L. 2,880.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 20,160.00
Catador (<i>ver supuestos</i>)	1	N/A	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
Asistente Administrativo	1	L. 8,000.00	L. 120.00	L. 576.00	L. 8,000.00	L. 8,000.00	L. 2,457.14	L. 94,072.00
Asistente de Bodega	2	L. 2,880.00	L. 43.20	L. 207.36	L. 2,880.00	L. 2,880.00	L. 884.57	L. 33,865.92
Guardia de Seguridad	2	L. 6,000.00	L. 90.00	L. 432.00	L. 6,000.00	L. 6,000.00	L. 1,842.86	L. 112,378.29

Observaciones: * Para el administrador, y los jefes de logística y finanzas solo se considera un pago simbólico que los obligue a brindar los servicios constantemente, pero son miembros de la CR PURINGLA.

Tabla 15. Balance de Insumos

Balance de Insumos

Meses en Servicio= 7 meses
 Meses laborables= 12 meses

Total inversión inicial L. **17,513.10**
Costos insumo anual L. **14,541.20**

Item	Cantidad	Costo	
		Unitario	Total
Insumo de oficina inicial	1	L. 2,971.90	L. 2,971.90
1 Resma papel bond tamaño Carta L. 79.90			
1 Resma papel bond tamaño Oficio L. 92.90			
5 Lapiz tinta negra (paquete) L. 44.90			
2 Lapiz grafito (paquete) L. 49.90			
1 Borrador L. 9.90			
1 Corrector L. 49.90			
1 Engrapadora L. 299.00			
1 Cartucho para impresora laser L. 2,099.00			
1 Caja de grapas L. 44.90			
1 Tijera L. 41.90			
1 Tape transparente L. 99.90			
1 Saca grapas L. 19.90			
2 Resaltador (marcador fluorescente) L. 39.90			
Insumo para laboratorio de Cata	0	L. -	L. -
Ninguno			
Insumo de oficina (mensual)	1	L. 1,211.77	L. 14,541.20
1 Papel bond tamaño Carta L. 79.90			
1 Papel bond tamaño Oficio L. 92.90			
5 Lapiz tinta negra L. 44.90			
2 Lapiz grafito L. 49.90			
1 Borrador L. 9.90			
1 Corrector L. 49.90			
1/3 Cartucho para impresora laser L. 699.67			
1 Caja de grapas L. 44.90			
1 Tape transparente L. 99.90			
2 Resaltador (marcador fluorescente) L. 39.90			

Tabla 16. Análisis de Supuestos – Parte A

Análisis y Supuestos

Servicios prestados por "BOCCA Puringla"

- ▶ Se supone que BOCCA atenderá a **43 socios** y en promedio **6 productores** externos cada año con periodos de **7 meses** en servicio.
- ▶ Se supone que la producción de todo el año permanecerá en la bodega, en promedio un mes por lote vendido de los socios y los externos. Esto porque la venta se hacen en Junio.
- ▶ Se supone que los productores dejarán en la bodega cada uno un promedio de 2 micro-lotes por semana. Se supone que por cada micro-lote entregado en la bodega, el productor pedirá una cata para clasificar su café. Se considera a productor como socio o no socio.
- ▶ El costo por cata será basado en los datos proporcionados por los catadores que asisten al productor actualmente, según el estudio de gestión, el catador realizará un aproximado **40 catas/día** cobrando por prueba física y por la taza en promedio **L.200.00/cata** y un promedio por viáticos de **L. 1,000.00**
- ▶ Se tomó en cuenta la inflación anual del **7.80%** (según datos del BCH, periodo 1999 al 2011) que afectará anualmente a los gasto por insumos, por personal y servicios públicos.
- ▶ Se tomó en cuenta la producción de sacos de café por los socios según datos de proyección. Para los no socios se supuso un **13.95%** de la producción de socios, y luego un crecimiento en base a las proyecciones de la OIC e del IHCAFE, de **4.73%**; este crecimiento también se supuso que afectará a las catas externas.
- ▶ En vista que el precio de venta promedio actual por saco pergamino es de **L. 5,000.00** y de los beneficios de BOCCA se prevee un aumento promedio de **L. 1,500.00** se recomienda retener como mínimo un **10.00%** de la diferencia, se detalla además:

Catas por:	MES	SEM	DÍA		al AÑO*	Ingreso x cata	Egreso x cata
Socio		1/sem		→	12/año	L.248	L.225
Externo	2/mes			→	14/año	L.450	L.225
TOTAL Catas					Σ 26/año		

* Tomando en cuenta, que son: 6 día/sem 12 sem/año 72 día/año

Sacos pergamino (qq):	al Año 1	t prom x saco	Ingreso	Ingreso al año
Socio →	4033 sacos	2.71 meses/año	L.12.00/mes-sac	L.32.57/año-sac
No Socio 13.95% →	563 sacos	2.71 meses/año	L.15.00/mes-sac	L.40.71/año-sac
TOTAL Sacos	Σ 4596 sacos			

- ▶ Los Fondos buscados con la Cooperación Canadiense y que es manejado por BAC|Honduras, se suponen cubrirán únicamente la inversión en Obras. En este escenario son de **0.00%**
- ▶ La posible venta del equipo depreciado se hará solamente a los 5 años para los depreciables a 3 años, y 10 años para los depreciables a 5 años.
- ▶ A raíz su funcionamiento, BOCCA tendrá gastos de Servicios Básicos en los **7 meses** en servicio y en **5 meses** no laborables, detallados en de la siguiente forma:

Servicios Básicos		En servicio	No laborable
Agua y Saneamiento	→	L. 170.00	L. 170.00
Energía Eléctrica	→	L. 2,500.00	L. 1,125.00
Telecomunicaciones	→	L. 990.00	L. 0.00
TV Cable	→	L. 150.00	L. 150.00
TOTAL al mes	Σ	L. 3,810.00	L. 1,445.00

Cambio de moneda a L.19.80 x US\$

Tabla 17. Análisis de Supuestos – Parte B

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Por servicio a Socios		L. 259,328.57	L. 276,342.29	L. 292,789.71	L. 310,038.86	L. 327,393.14	L. 345,256.00	L. 363,204.00	L. 381,745.71	L. 400,502.86	L. 419,756.00
Sacos de 46kg		4033 sacos	4365 sacos	4672 sacos	4996 sacos	5308 sacos	5628 sacos	5943 sacos	6261 sacos	6578 sacos	6895 sacos
Catas		516 catas	541 catas	567 catas	594 catas	623 catas	653 catas	684 catas	717 catas	751 catas	787 catas
Por servicios a No Socios		L. 60,722.14	L. 63,621.43	L. 67,011.43	L. 70,482.86	L. 73,995.00	L. 77,588.57	L. 81,672.86	L. 85,838.57	L. 90,045.00	L. 94,332.86
Sacos de 46kg		563 sacos	590 sacos	618 sacos	648 sacos	679 sacos	712 sacos	746 sacos	782 sacos	819 sacos	858 sacos
Catas		84 catas	88 catas	93 catas	98 catas	103 catas	108 catas	114 catas	120 catas	126 catas	132 catas
Contribución del Socio		L. 604,950.00	L. 654,750.00	L. 700,800.00	L. 749,400.00	L. 796,200.00	L. 844,200.00	L. 891,450.00	L. 939,150.00	L. 986,700.00	L. 1034,250.00
Venta Equipo año 3						L. 1,350.00					L. 1,350.00
Venta Equipo año 5											L. 7,201.52
Fondos C.C. 0.00%	L.	-									
Financ. (obras) 40.00%	L.	1362,000.00									
Cap. Extra (Socia) 60.00%	L.	2043,000.00									
SALIDAS											
Inversión Inicial año 0	L.	3508,684.82									
Inversión Equip. año 3						L. 27,000.00					L. 27,000.00
Inversión Equip. año 5											L. 59,171.72
Gastos por cata		L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00
Gastos Serv. Bas. Inf=7.8%		L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos Insumo Inf=7.8%		L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos x Perso. Inf=7.8%		L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37

Tabla 18. Cálculo de Depreciación, Capital de Trabajo y Amortización

Depreciación, Capital de Trabajo y Amortización

Consideraciones previas

Para el cálculo de la depreciación se utilizará el método lineal con un valor residual, detallando a continuación:

EQUIPO	Vida útil	Costo total	Val. Residual	Depre. Anual
Kit de mini-Laboratorio	5 años	L. 12,171.72	L. 1,825.76	L. 2,069.19
Escritorio Normal	5 años	L. 5,000.00	L. 250.00	L. 950.00
Silla Normal	3 años	L. 2,500.00	L. 125.00	L. 791.67
Sala de Espera	5 años	L. 18,000.00	L. 900.00	L. 3,420.00
Computadora Escritorio	3 años	L. 20,000.00	L. 500.00	L. 6,500.00
Refrigerador 18"	5 años	L. 12,000.00	L. 1,200.00	L. 2,160.00
Multifuncional Laser	3 años	L. 4,500.00	L. 225.00	L. 1,425.00
Archivo 3 estantes	5 años	L. 12,000.00	L. 1,200.00	L. 2,160.00

Para el cálculo de amortización del préstamo en la sensibilización, se considera:

Institución Financiera	BANHCAFE
Tipo de Financiamiento	Préstamo con amortización fija
Monto a Financiar	L. 1362,000.00
Interés de préstamo	24.00% anual
Plazo de pago	10 años

Cálculo de Depreciación, Capital de Trabajo y Amortización

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
DEPRECIACIÓN											
Depre. Equipo año 3		L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67			L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67		
Depre. Equipo año 5		L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 10,759.19					
TOTAL	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
CAPITAL DE TRABAJO											
Cata	L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00	
Serv. Básicos	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32	
Insumos de oficina	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03	
Personal	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37	
Requer. sig. año 60.00%	L. 290,539.44	L. 310,798.52	L. 332,602.43	L. 355,915.62	L. 380,980.28	L. 407,776.97	L. 436,565.24	L. 467,479.39	L. 500,529.17	L. 536,005.63	
TOTAL	L. 290,539.44	L. 20,259.08	L. 21,803.91	L. 23,313.19	L. 25,064.66	L. 26,796.68	L. 28,788.27	L. 30,914.15	L. 33,049.78	L. 35,476.47	
AMORTIZACIÓN											
Saldo Inicial de Capital		L. 1362,000.00	L. 1225,800.00	L. 1089,600.00	L. 953,400.00	L. 817,200.00	L. 681,000.00	L. 544,800.00	L. 408,600.00	L. 272,400.00	L. 136,200.00
Amortización		L. 136,200.00	L. 136,200.00	L. 136,200.00	L. 136,200.00	L. 136,200.00	L. 136,200.00	L. 136,200.00	L. 136,200.00	L. 136,200.00	L. 136,200.00
Intereses pagados		L. 326,880.00	L. 294,192.00	L. 261,504.00	L. 228,816.00	L. 196,128.00	L. 163,440.00	L. 130,752.00	L. 98,064.00	L. 65,376.00	L. 32,688.00
Cuota Anual		L. 463,080.00	L. 430,392.00	L. 397,704.00	L. 365,016.00	L. 332,328.00	L. 299,640.00	L. 266,952.00	L. 234,264.00	L. 201,576.00	L. 168,888.00
Saldo Final de Capital	L. 1362,000.00	L. 1225,800.00	L. 1089,600.00	L. 953,400.00	L. 817,200.00	L. 681,000.00	L. 544,800.00	L. 408,600.00	L. 272,400.00	L. 136,200.00	L. -

Tabla 19. Caso Sensibilización 1 – Pesimista

Análisis y Supuestos

- Los Fondos buscados con la Cooperación Canadiense y que es manejado por BAC|Honduras, se suponen cubrirán únicamente la inversión en Obras. En este escenario son de **89.00%**

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Fondos C.C. 89.00%	L. 3030,450.00										
Financ. (obras) 0.00%	L. -										
Cap. Extra (Socio) 11.00%	L. 374,550.00										

Rentabilidad del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 604,950.00	L. 654,750.00	L. 700,800.00	L. 749,400.00	L. 796,200.00	L. 844,200.00	L. 891,450.00	L. 939,150.00	L. 986,700.00	L. 1034,250.00
Por servicios a Socios	L. -	L. 259,328.57	L. 276,342.29	L. 292,789.71	L. 310,038.86	L. 327,393.14	L. 345,256.00	L. 363,204.00	L. 381,745.71	L. 400,502.86	L. 419,756.00
Por servicios a No Socios	L. -	L. 60,722.14	L. 63,621.43	L. 67,011.43	L. 70,482.86	L. 73,995.00	L. 77,588.57	L. 81,672.86	L. 85,838.57	L. 90,045.00	L. 94,332.86
TOTAL	L. -	L. 925,000.71	L. 994,713.71	L. 1060,601.14	L. 1129,921.71	L. 1197,588.14	L. 1267,044.57	L. 1336,326.86	L. 1406,734.29	L. 1477,247.86	L. 1548,338.86
EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00
Gasto por Serv. Básic.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 326,880.00	L. 294,192.00	L. 261,504.00	L. 228,816.00	L. 196,128.00	L. 163,440.00	L. 130,752.00	L. 98,064.00	L. 65,376.00	L. 32,688.00
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 830,588.26	L. 831,665.39	L. 835,317.25	L. 832,767.90	L. 841,854.33	L. 851,784.94	L. 867,077.40	L. 885,912.98	L. 899,591.28	L. 926,030.72
UTILIDADES											
Utilidad antes de Imp.	L. -	L. 94,412.45	L. 163,048.32	L. 225,283.89	L. 297,153.81	L. 355,733.81	L. 415,259.63	L. 469,249.46	L. 520,821.31	L. 577,656.57	L. 622,308.13
ISR 25.00%	L. -	L. 23,603.11	L. 40,762.08	L. 56,320.97	L. 74,288.45	L. 88,933.45	L. 103,814.91	L. 117,312.36	L. 130,205.33	L. 144,414.14	L. 155,577.03
UTILIDAD (neta)	L. -	L. 70,809.34	L. 122,286.24	L. 168,962.92	L. 222,865.36	L. 266,800.36	L. 311,444.72	L. 351,937.09	L. 390,615.98	L. 433,242.43	L. 466,731.10

FLUJO DE CAJA

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
FLUJO NETO PROYECTADO											
(+) Utilidad Neta	L. -	L. 70,809.34	L. 122,286.24	L. 168,962.92	L. 222,865.36	L. 266,800.36	L. 311,444.72	L. 351,937.09	L. 390,615.98	L. 433,242.43	L. 466,731.10
(+) Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L. -3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L. 374,550.00	L. -									
(+) Fondos Coop. Canad.	L. 3030,450.00	L. -									
(-) Capital del Trabajo	L. -290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Amort. del préstamo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Venta de Equipo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L. -394,224.26	L. 70,026.12	L. 119,958.19	L. 165,125.59	L. 208,559.89	L. 225,112.87	L. 291,373.12	L. 329,739.61	L. 366,282.86	L. 397,765.97	L. 389,110.90

EVALUACIÓN FINANCIERA

VAN Y TIR

Rendimiento ponderado	Peso	
Tasa esperada del proyecto	20.00%	100%
Tasa de prestamo	24.00%	0%
Tasa de redimiento (de corte)	20.00%	

Análisis Financiero

Valor Actual Neto	L. 448,763.91
Tasa Interna de Retorno	40.07%

Conclusión:

Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor positivo adicional de **L. 448,763.91**, con una TIR de **40.07%** mayor a la tasa de rendimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión

Tabla 20. Caso Sensibilización 1 – Optimista

Análisis y Supuestos

- Los Fondos buscados con la Cooperación Canadiense y que es manejado por BAC|Honduras, se suponen cubrirán unicamente la inversión en Obras. En este escenario son de **111.00%**

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Fondos C.C. 111.00%	L. 3779,550.00										
Financ. (obras) 0.00%	L. -										
Cap. Extra (Socio) 0.00%	L. -										

Rentabilidad del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 604,950.00	L. 654,750.00	L. 700,800.00	L. 749,400.00	L. 796,200.00	L. 844,200.00	L. 891,450.00	L. 939,150.00	L. 986,700.00	L. 1034,250.00
Por servicios a Socios	L. -	L. 259,328.57	L. 276,342.29	L. 292,789.71	L. 310,038.86	L. 327,393.14	L. 345,256.00	L. 363,204.00	L. 381,745.71	L. 400,502.86	L. 419,756.00
Por servicios a No Socios	L. -	L. 60,722.14	L. 63,621.43	L. 67,011.43	L. 70,482.86	L. 73,995.00	L. 77,588.57	L. 81,672.86	L. 85,838.57	L. 90,045.00	L. 94,332.86
TOTAL	L. -	L. 925,000.71	L. 994,713.71	L. 1060,601.14	L. 1129,921.71	L. 1197,588.14	L. 1267,044.57	L. 1336,326.86	L. 1406,734.29	L. 1477,247.86	L. 1548,338.86
EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00
Gasto por Serv. Básic.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 326,880.00	L. 294,192.00	L. 261,504.00	L. 228,816.00	L. 196,128.00	L. 163,440.00	L. 130,752.00	L. 98,064.00	L. 65,376.00	L. 32,688.00
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 830,588.26	L. 831,665.39	L. 835,317.25	L. 832,767.90	L. 841,854.33	L. 851,784.94	L. 867,077.40	L. 885,912.98	L. 899,591.28	L. 926,030.72
UTILIDADES											
Utilidad antes de Imp.	L. -	L. 94,412.45	L. 163,048.32	L. 225,283.89	L. 297,153.81	L. 355,733.81	L. 415,259.63	L. 469,249.46	L. 520,821.31	L. 577,656.57	L. 622,308.13
ISR 25.00%	L. -	L. 23,603.11	L. 40,762.08	L. 56,320.97	L. 74,288.45	L. 88,933.45	L. 103,814.91	L. 117,312.36	L. 130,205.33	L. 144,414.14	L. 155,577.03
UTILIDAD (neta)	L. -	L. 70,809.34	L. 122,286.24	L. 168,962.92	L. 222,865.36	L. 266,800.36	L. 311,444.72	L. 351,937.09	L. 390,615.98	L. 433,242.43	L. 466,731.10

FLUJO DE CAJA

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
FLUJO NETO PROYECTADO											
(+) Utilidad Neta	L. -	L. 70,809.34	L. 122,286.24	L. 168,962.92	L. 222,865.36	L. 266,800.36	L. 311,444.72	L. 351,937.09	L. 390,615.98	L. 433,242.43	L. 466,731.10
(+) Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L. -3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Fondos Coop. Canad.	L. 3779,550.00	L. -									
(-) Capital del Trabajo	L. -290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Amort. del préstamo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Venta de Equipo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L. -19,674.26	L. 70,026.12	L. 119,958.19	L. 165,125.59	L. 208,559.89	L. 225,112.87	L. 291,373.12	L. 329,739.61	L. 366,282.86	L. 397,765.97	L. 389,110.90

EVALUACIÓN FINANCIERA

VAN Y TIR

Rendimiento ponderado	Peso	
Tasa esperada del proyecto	20.00%	100%
Tasa de prestamo	24.00%	0%
Tasa de redimiento (de corte)	20.00%	

Análisis Financiero

Valor Actual Neto	L. 823,313.91
Tasa Interna de Retorno	415.62%

Conclusión:

Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor positivo adicional de **L. 823,313.91**, con una TIR de **415.62%** mayor a la tasa de rendimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión

Tabla 21. Caso Sensibilización 2 – Pesimista

Análisis y Supuestos

Servicios prestados por "BOCCA Puringla"

- ▶ Se tomó en cuenta la producción de sacos de café por los socios según datos de proyección. Para los no socios se supuso un **13.95%** de la producción de socios, y luego un crecimiento en base a las proyecciones de la OIC e del IHCAFE, de **4.40%**; este crecimiento también se supuso que afectará a las catas externas.
- ▶ Las catas por año serían:

Catas por:	MES	SEM	DÍA	al AÑO*	Ingreso x cata	Egreso x cata
Socio		1/sem		→ 11/año	L.248	L.225
Externo	2/mes			→ 13/año	L.450	L.225
TOTAL Catas				Σ 24/año		

* Tomando en cuenta, que son: 6 día/sem 12 sem/año 72 día/año

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Por servicio a Socios		L. 241,175.57	L. 256,470.09	L. 271,473.55	L. 287,239.98	L. 302,890.90	L. 319,032.16	L. 335,269.96	L. 351,846.63	L. 368,641.02	L. 385,931.40
Sacos de 46kg		3751 sacos	4059 sacos	4345 sacos	4646 sacos	4936 sacos	5234 sacos	5527 sacos	5823 sacos	6118 sacos	6412 sacos
Catas		480 catas	501 catas	524 catas	548 catas	573 catas	599 catas	626 catas	654 catas	683 catas	714 catas
Por servicio a Externos		L. 56,884.29	L. 59,661.43	L. 62,479.29	L. 65,337.86	L. 68,687.14	L. 72,077.14	L. 75,507.86	L. 79,020.00	L. 82,572.86	L. 86,616.43
Sacos de 46kg		524 sacos	548 sacos	573 sacos	599 sacos	626 sacos	654 sacos	683 sacos	714 sacos	746 sacos	779 sacos
Catas		79 catas	83 catas	87 catas	91 catas	96 catas	101 catas	106 catas	111 catas	116 catas	122 catas
Contribución del Socio		L. 562,603.50	L. 608,917.50	L. 651,744.00	L. 696,942.00	L. 740,466.00	L. 785,106.00	L. 829,048.50	L. 873,409.50	L. 917,631.00	L. 961,852.50
SALIDAS											
Gastos por cata		L. 125,748.00	L. 131,400.00	L. 137,475.00	L. 143,775.00	L. 150,525.00	L. 157,500.00	L. 164,700.00	L. 172,125.00	L. 179,775.00	L. 188,100.00

Rentabilidad del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 562,603.50	L. 608,917.50	L. 651,744.00	L. 696,942.00	L. 740,466.00	L. 785,106.00	L. 829,048.50	L. 873,409.50	L. 917,631.00	L. 961,852.50
Por servicios a Socios	L. -	L. 241,175.57	L. 256,470.09	L. 271,473.55	L. 287,239.98	L. 302,890.90	L. 319,032.16	L. 335,269.96	L. 351,846.63	L. 368,641.02	L. 385,931.40
Por servicios a No Socios	L. -	L. 56,884.29	L. 59,661.43	L. 62,479.29	L. 65,337.86	L. 68,687.14	L. 72,077.14	L. 75,507.86	L. 79,020.00	L. 82,572.86	L. 86,616.43
TOTAL	L. -	L. 860,663.36	L. 925,049.01	L. 985,696.84	L. 1049,519.83	L. 1112,044.05	L. 1176,215.30	L. 1239,826.32	L. 1304,276.13	L. 1368,844.87	L. 1434,400.33

EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 125,748.00	L. 131,400.00	L. 137,475.00	L. 143,775.00	L. 150,525.00	L. 157,500.00	L. 164,700.00	L. 172,125.00	L. 179,775.00	L. 188,100.00
Gasto por Serv. Básic.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 326,880.00	L. 294,192.00	L. 261,504.00	L. 228,816.00	L. 196,128.00	L. 163,440.00	L. 130,752.00	L. 98,064.00	L. 65,376.00	L. 32,688.00
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 821,336.26	L. 821,540.39	L. 824,292.25	L. 820,842.90	L. 829,029.33	L. 838,059.94	L. 852,227.40	L. 869,712.98	L. 882,041.28	L. 907,355.72

UTILIDADES											
Utilidad antes de Imp.	L. -	L. 39,327.09	L. 103,508.62	L. 161,404.59	L. 228,676.93	L. 283,014.71	L. 338,155.36	L. 387,598.92	L. 434,563.16	L. 486,803.59	L. 527,044.60
ISR 25.00%	L. -	L. 9,831.77	L. 25,877.16	L. 40,351.15	L. 57,169.23	L. 70,753.68	L. 84,538.84	L. 96,899.73	L. 108,640.79	L. 121,700.90	L. 131,761.15
UTILIDAD (neta)	L. -	L. 29,495.32	L. 77,631.47	L. 121,053.44	L. 171,507.70	L. 212,261.04	L. 253,616.52	L. 290,699.19	L. 325,922.37	L. 365,102.69	L. 395,283.45

FLUJO DE CAJA

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
FLUJO NETO PROYECTADO											
(+) Utilidad Neta	L. -	L. 29,495.32	L. 77,631.47	L. 121,053.44	L. 171,507.70	L. 212,261.04	L. 253,616.52	L. 290,699.19	L. 325,922.37	L. 365,102.69	L. 395,283.45
(+) Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L. -3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L. 2043,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Fondos Coop. Canad.	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Capital del Trabajo	L. -290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L. 1362,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Amort. del préstamo	L. -	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00
(+) Venta de Equipo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L. -394,224.26	L. -107,487.90	L. -60,896.59	L. -18,983.89	L. 21,002.23	L. 34,373.55	L. 97,344.91	L. 132,301.71	L. 165,389.25	L. 193,426.23	L. 181,463.25

EVALUACIÓN FINANCIERA

VAN Y TIR		Análisis Financiero		Conclusión:
Rendimiento ponderado	<u>Peso</u>			Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que no se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor negativo faltante de L. -354,071.44 , con una TIR de 4.77% menor a la tasa de rendimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión
Tasa esperada del proyecto	20.00% 61%	Valor Actual Neto	L. -354,071.44	
Tasa de prestamo	24.00% 39%	Tasa Interna de Retorno	4.77%	
Tasa de redimiento (de corte)	21.55%			

Tabla 22. Caso Sensibilización 2 – Optimista

Análisis y Supuestos

Servicios prestados por "BOCCA Puringla"

- ▶ Se tomó en cuenta la producción de sacos de café por los socios según datos de proyección. Para los no socios se supuso un **13.95%** de la producción de socios, y luego un crecimiento en base a las proyecciones de la OIC e del IHCAFE, de **5.06%**; este crecimiento también se supuso que afectará a las catas externas.
- ▶ Las catas por año serían:

Catas por:	MES	SEM	DÍA	al AÑO*	Ingreso x cata	Egreso x cata
Socio		1/sem		→ 13/año	L.248	L.225
Externo	2/mes			→ 15/año	L.450	L.225
TOTAL Catas				Σ 28/año		

* Tomando en cuenta, que son: 6 día/sem 12 sem/año 72 día/año

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Por servicio a Socios		L. 277,481.57	L. 296,214.49	L. 314,353.87	L. 333,333.74	L. 352,391.38	L. 372,223.84	L. 392,130.04	L. 412,636.79	L. 433,604.70	L. 455,068.60
Sacos de 46kg		4315 sacos	4671 sacos	4999 sacos	5346 sacos	5680 sacos	6022 sacos	6359 sacos	6699 sacos	7038 sacos	7378 sacos
Catas		552 catas	581 catas	611 catas	642 catas	675 catas	710 catas	746 catas	784 catas	824 catas	866 catas
Por servicio a Externos		L. 65,050.71	L. 68,562.86	L. 72,156.43	L. 76,240.71	L. 80,406.43	L. 84,653.57	L. 88,982.14	L. 93,842.14	L. 98,783.57	L. 103,806.43
Sacos de 46kg		603 sacos	634 sacos	667 sacos	701 sacos	737 sacos	775 sacos	815 sacos	857 sacos	901 sacos	947 sacos
Catas		90 catas	95 catas	100 catas	106 catas	112 catas	118 catas	124 catas	131 catas	138 catas	145 catas
Contribución del Socio		L. 647,296.50	L. 700,582.50	L. 749,856.00	L. 801,858.00	L. 851,934.00	L. 903,294.00	L. 953,851.50	L. 1004,890.50	L. 1055,769.00	L. 1106,647.50
SALIDAS											
Gastos por cata		L. 144,477.00	L. 152,100.00	L. 159,975.00	L. 168,300.00	L. 177,075.00	L. 186,300.00	L. 195,750.00	L. 205,875.00	L. 216,450.00	L. 227,475.00

Rentabilidad del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 647,296.50	L. 700,582.50	L. 749,856.00	L. 801,858.00	L. 851,934.00	L. 903,294.00	L. 953,851.50	L. 1004,890.50	L. 1055,769.00	L. 1106,647.50
Por servicios a Socios	L. -	L. 277,481.57	L. 296,214.49	L. 314,353.87	L. 333,333.74	L. 352,391.38	L. 372,223.84	L. 392,130.04	L. 412,636.79	L. 433,604.70	L. 455,068.60
Por servicios a No Socios	L. -	L. 65,050.71	L. 68,562.86	L. 72,156.43	L. 76,240.71	L. 80,406.43	L. 84,653.57	L. 88,982.14	L. 93,842.14	L. 98,783.57	L. 103,806.43
TOTAL	L. -	L. 989,828.79	L. 1065,359.84	L. 1136,366.30	L. 1211,432.45	L. 1284,731.81	L. 1360,171.41	L. 1434,963.68	L. 1511,369.44	L. 1588,157.27	L. 1665,522.53

EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 144,477.00	L. 152,100.00	L. 159,975.00	L. 168,300.00	L. 177,075.00	L. 186,300.00	L. 195,750.00	L. 205,875.00	L. 216,450.00	L. 227,475.00
Gasto por Serv. Básic.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 326,880.00	L. 294,192.00	L. 261,504.00	L. 228,816.00	L. 196,128.00	L. 163,440.00	L. 130,752.00	L. 98,064.00	L. 65,376.00	L. 32,688.00
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 840,065.26	L. 842,240.39	L. 846,792.25	L. 845,367.90	L. 855,579.33	L. 866,859.94	L. 883,277.40	L. 903,462.98	L. 918,716.28	L. 946,730.72

UTILIDADES											
Utilidad antes de Imp.	L. -	L. 149,763.52	L. 223,119.45	L. 289,574.05	L. 366,064.55	L. 429,152.48	L. 493,311.47	L. 551,686.29	L. 607,906.46	L. 669,440.99	L. 718,791.80
ISR 25.00%	L. -	L. 37,440.88	L. 55,779.86	L. 72,393.51	L. 91,516.14	L. 107,288.12	L. 123,327.87	L. 137,921.57	L. 151,976.61	L. 167,360.25	L. 179,697.95
UTILIDAD (neta)	L. -	L. 112,322.64	L. 167,339.59	L. 217,180.54	L. 274,548.41	L. 321,864.36	L. 369,983.60	L. 413,764.71	L. 455,929.84	L. 502,080.74	L. 539,093.85

FLUJO DE CAJA

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
FLUJO NETO PROYECTADO											
(+) Utilidad Neta	L. -	L. 112,322.64	L. 167,339.59	L. 217,180.54	L. 274,548.41	L. 321,864.36	L. 369,983.60	L. 413,764.71	L. 455,929.84	L. 502,080.74	L. 539,093.85
(+) Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L. -3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L. 2043,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Fondos Coop. Canad.	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Capital del Trabajo	L. -290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L. 1362,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Amort. del préstamo	L. -	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00
(+) Venta de Equipo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L. -394,224.26	L. -24,660.58	L. 28,811.53	L. 77,143.21	L. 124,042.95	L. 143,976.87	L. 213,712.00	L. 255,367.23	L. 295,396.73	L. 330,404.27	L. 325,273.65

EVALUACIÓN FINANCIERA

VAN Y TIR		Análisis Financiero		Conclusión:
Rendimiento ponderado	<i>Peso</i>			Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que no se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor negativo faltante de L. 55,634.16 , con una TIR de 24.02% mayor a la tasa de rendimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión
Tasa esperada del proyecto	20.00% <i>61%</i>	Valor Actual Neto	L. 55,634.16	
Tasa de prestamo	24.00% <i>39%</i>	Tasa Interna de Retorno	24.02%	
Tasa de redimiento (de corte)	21.55%			

Tabla 23. Caso Sensibilización 3 – Pesimista

Análisis y Supuestos

Servicios prestados por "BOCCA Puringla"

► Los cobros por año serían:

Catas por:	MES	SEM	DÍA	al AÑO*	Ingreso x cata	Egreso x cata
Socio		1/sem		→ 12/año	L.211	L.225
Externo	2/mes			→ 14/año	L.383	L.225
TOTAL Catas				Σ 26/año		

* Tomando en cuenta, que son: 6 día/sem 12 sem/año 72 día/año

Sacos pergamino (gg):	al Año 1	t _{prom} X saco	Ingreso	Ingreso al año
Socio →	4033 sacos	2.71 meses/año	L.10.20/mes-sac	L.27.69/año-sac
No Socio 13.95% →	563 sacos	2.71 meses/año	L.12.75/mes-sac	L.34.61/año-sac
TOTAL Sacos	Σ 4596 sacos			

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Por servicio a Socios		L. 220,429.29	L. 234,890.94	L. 248,871.26	L. 263,533.03	L. 278,284.17	L. 293,467.60	L. 308,723.40	L. 324,483.86	L. 340,427.43	L. 356,792.60
Por servicio a Externos		L. 51,613.82	L. 54,078.21	L. 56,959.71	L. 59,910.43	L. 62,895.75	L. 65,950.29	L. 69,421.93	L. 72,962.79	L. 76,538.25	L. 80,182.93

Rentabilidad del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 604,950.00	L. 654,750.00	L. 700,800.00	L. 749,400.00	L. 796,200.00	L. 844,200.00	L. 891,450.00	L. 939,150.00	L. 986,700.00	L. 1034,250.00
Por servicios a Socios	L. -	L. 220,429.29	L. 234,890.94	L. 248,871.26	L. 263,533.03	L. 278,284.17	L. 293,467.60	L. 308,723.40	L. 324,483.86	L. 340,427.43	L. 356,792.60
Por servicios a No Socios	L. -	L. 51,613.82	L. 54,078.21	L. 56,959.71	L. 59,910.43	L. 62,895.75	L. 65,950.29	L. 69,421.93	L. 72,962.79	L. 76,538.25	L. 80,182.93
TOTAL	L. -	L. 876,993.11	L. 943,719.16	L. 1006,630.97	L. 1072,843.46	L. 1137,379.92	L. 1203,617.89	L. 1269,595.33	L. 1336,596.64	L. 1403,665.68	L. 1471,225.53
EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00
Gasto por Serv. Básic.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 326,880.00	L. 294,192.00	L. 261,504.00	L. 228,816.00	L. 196,128.00	L. 163,440.00	L. 130,752.00	L. 98,064.00	L. 65,376.00	L. 32,688.00
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 830,588.26	L. 831,665.39	L. 835,317.25	L. 832,767.90	L. 841,854.33	L. 851,784.94	L. 867,077.40	L. 885,912.98	L. 899,591.28	L. 926,030.72

UTILIDADES												
Utilidad antes de Imp.	L.	-	L. 46,404.84	L. 112,053.76	L. 171,313.72	L. 240,075.56	L. 295,525.59	L. 351,832.94	L. 402,517.93	L. 450,683.66	L. 504,074.40	L. 545,194.80
ISR 25.00%	L.	-	L. 11,601.21	L. 28,013.44	L. 42,828.43	L. 60,018.89	L. 73,881.40	L. 87,958.24	L. 100,629.48	L. 112,670.92	L. 126,018.60	L. 136,298.70
UTILIDAD (neta)	L.	-	L. 34,803.63	L. 84,040.32	L. 128,485.29	L. 180,056.67	L. 221,644.19	L. 263,874.71	L. 301,888.45	L. 338,012.75	L. 378,055.80	L. 408,896.10

FLUJO DE CAJA												
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10	
FLUJO NETO PROYECTADO												
(+) Utilidad Neta	L.	-	L. 34,803.63	L. 84,040.32	L. 128,485.29	L. 180,056.67	L. 221,644.19	L. 263,874.71	L. 301,888.45	L. 338,012.75	L. 378,055.80	L. 408,896.10
(+) Depreciación	L.	-	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L.	-3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L.	-	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L.	2043,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Fondos Coop. Canad.	L.	-	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Capital del Trabajo	L.	-290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L.	1362,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Amort. del préstamo	L.	-	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00
(+) Venta de Equipo	L.	-	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L.	-394,224.26	L. -102,179.59	L. -54,487.73	L. -11,552.04	L. 29,551.20	L. 43,756.70	L. 107,603.10	L. 143,490.97	L. 177,479.63	L. 206,379.33	L. 195,075.90

EVALUACIÓN FINANCIERA			
VAN Y TIR			
Rendimiento ponderado	<i>Peso</i>		Análisis Financiero
Tasa esperada del proyecto	20.00%	61%	Valor Actual Neto
Tasa de préstamo	24.00%	39%	L. -321,035.63
Tasa de redimimiento (de corte)	21.55%		Tasa Interna de Retorno
			6.54%
			Conclusión:
			Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que no se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor negativo faltante de L. -321,035.63 , con una TIR de 6.54% menor a la tasa de rendimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión

Tabla 24. Caso Sensibilización 3 – Optimista

Análisis y Supuestos

Servicios prestados por "BOCCA Puringla"

► Los cobros por año serían:

Catas por:	MES	SEM	DÍA	al AÑO*	Ingreso x cata	Egreso x cata
Socio		1/sem		→ 12/año	L.285	L.225
Externo	2/mes			→ 14/año	L.518	L.225
TOTAL Catas				Σ 26/año		

* Tomando en cuenta, que son: 6 día/sem 12 sem/año 72 día/año

Sacos pergamino (gg):	al Año 1	t _{prom} X saco	Ingreso	Ingreso al año
Socio →	4033 sacos	2.71 meses/año	L.13.80/mes-sac	L.37.46/año-sac
No Socio 13.95% →	563 sacos	2.71 meses/año	L.17.25/mes-sac	L.46.82/año-sac
TOTAL Sacos	Σ 4596 sacos			

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Por servicio a Socios		L. 298,227.86	L. 317,793.63	L. 336,708.17	L. 356,544.69	L. 376,502.11	L. 397,044.40	L. 417,684.60	L. 439,007.57	L. 460,578.29	L. 482,719.40
Por servicio a Externos		L. 69,830.46	L. 73,164.64	L. 77,063.14	L. 81,055.29	L. 85,094.25	L. 89,226.86	L. 93,923.79	L. 98,714.36	L. 103,551.75	L. 108,482.79

Rentabilidad del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 604,950.00	L. 654,750.00	L. 700,800.00	L. 749,400.00	L. 796,200.00	L. 844,200.00	L. 891,450.00	L. 939,150.00	L. 986,700.00	L. 1034,250.00
Por servicios a Socios	L. -	L. 298,227.86	L. 317,793.63	L. 336,708.17	L. 356,544.69	L. 376,502.11	L. 397,044.40	L. 417,684.60	L. 439,007.57	L. 460,578.29	L. 482,719.40
Por servicios a No Socios	L. -	L. 69,830.46	L. 73,164.64	L. 77,063.14	L. 81,055.29	L. 85,094.25	L. 89,226.86	L. 93,923.79	L. 98,714.36	L. 103,551.75	L. 108,482.79
TOTAL	L. -	L. 973,008.32	L. 1,045,708.27	L. 1,114,571.31	L. 1,186,999.97	L. 1,257,796.36	L. 1,330,471.26	L. 1,403,058.39	L. 1,476,871.93	L. 1,550,830.04	L. 1,625,452.19
EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00
Gasto por Serv. Básic.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 326,880.00	L. 294,192.00	L. 261,504.00	L. 228,816.00	L. 196,128.00	L. 163,440.00	L. 130,752.00	L. 98,064.00	L. 65,376.00	L. 32,688.00
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 830,588.26	L. 831,665.39	L. 835,317.25	L. 832,767.90	L. 841,854.33	L. 851,784.94	L. 867,077.40	L. 885,912.98	L. 899,591.28	L. 926,030.72

UTILIDADES												
Utilidad antes de Imp.	L.	-	L. 142,420.06	L. 214,042.88	L. 279,254.06	L. 354,232.07	L. 415,942.03	L. 478,686.32	L. 535,980.99	L. 590,958.95	L. 651,238.75	L. 699,421.46
ISR 25.00%	L.	-	L. 35,605.01	L. 53,510.72	L. 69,813.52	L. 88,558.02	L. 103,985.51	L. 119,671.58	L. 133,995.25	L. 147,739.74	L. 162,809.69	L. 174,855.37
UTILIDAD (neta)	L.	-	L. 106,815.04	L. 160,532.16	L. 209,440.55	L. 265,674.05	L. 311,956.52	L. 359,014.74	L. 401,985.74	L. 443,219.21	L. 488,429.07	L. 524,566.10

FLUJO DE CAJA												
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10	
FLUJO NETO PROYECTADO												
(+) Utilidad Neta	L.	-	L. 106,815.04	L. 160,532.16	L. 209,440.55	L. 265,674.05	L. 311,956.52	L. 359,014.74	L. 401,985.74	L. 443,219.21	L. 488,429.07	L. 524,566.10
(+) Depreciación	L.	-	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L.	-3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L.	-	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L.	2043,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Fondos Coop. Canad.	L.	-	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Capital del Trabajo	L.	-290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L.	1362,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Amort. del préstamo	L.	-	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00	L. -136,200.00
(+) Venta de Equipo	L.	-	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L.	-394,224.26	L. -30,168.18	L. 22,004.10	L. 69,403.22	L. 115,168.59	L. 134,069.04	L. 202,743.13	L. 243,588.26	L. 282,686.10	L. 316,752.60	L. 310,745.89

EVALUACIÓN FINANCIERA			
VAN Y TIR			
Rendimiento ponderado	Peso		
Tasa esperada del proyecto	20.00%	61%	
Tasa de prestamo	24.00%	39%	
Tasa de redimimiento (de corte)	21.55%		
Análisis Financiero		Conclusión:	
Valor Actual Neto	L.	20,894.81	
Tasa Interna de Retorno		22.49%	
<p>Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que no se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor negativo faltante de L. 20,894.81, con una TIR de 22.49% mayor a la tasa de rendimimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión</p>			

Tabla 25. Caso Sensibilización 4 – Pesimista

Análisis y Supuestos

- ▶ Los Fondos buscados con la Cooperación Canadiense y que es manejado por BAC|Honduras, se suponen cubrirán únicamente la inversión en Obras. En este escenario es del **51.00%** y el **49.00%** restante será financiado a través de un préstamo a la banca.

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Fondos C.C.	51.00%	L. 1736,550.00									
Financ. (obras)	49.00%	L. 1668,450.00									
Cap. Extra (Socio)	0.00%	L. -									

Depreciación, Capital de Trabajo y Amortización

Consideraciones previas

Para el cálculo de amortización del préstamo en la sensibilización, se considera:

Institución Financiera	BANHCAFE
Tipo de Financiamiento	Préstamo con amortización fija
Monto a Financiar	L. 1668,450.00
Interés de préstamo	24.00% anual
Plazo de pago	10 años

Cálculo de Amortización

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
AMORTIZACIÓN											
Saldo Inicial de Capital		L. 1668,450.00	L. 1501,605.00	L. 1334,760.00	L. 1167,915.00	L. 1001,070.00	L. 834,225.00	L. 667,380.00	L. 500,535.00	L. 333,690.00	L. 166,845.00
Amortización		L. 166,845.00	L. 166,845.00	L. 166,845.00	L. 166,845.00	L. 166,845.00	L. 166,845.00				
Intereses pagados		L. 400,428.00	L. 360,385.20	L. 320,342.40	L. 280,299.60	L. 240,256.80	L. 200,214.00	L. 160,171.20	L. 120,128.40	L. 80,085.60	L. 40,042.80
Cuota Anual		L. 567,273.00	L. 527,230.20	L. 487,187.40	L. 447,144.60	L. 407,101.80	L. 367,059.00	L. 327,016.20	L. 286,973.40	L. 246,930.60	L. 206,887.80
Saldo Final de Capital	L. 1668,450.00	L. 1501,605.00	L. 1334,760.00	L. 1167,915.00	L. 1001,070.00	L. 834,225.00	L. 667,380.00	L. 500,535.00	L. 333,690.00	L. 166,845.00	L. -

Rentabilidad del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 604,950.00	L. 654,750.00	L. 700,800.00	L. 749,400.00	L. 796,200.00	L. 844,200.00	L. 891,450.00	L. 939,150.00	L. 986,700.00	L. 1034,250.00
Por servicios a Socios	L. -	L. 259,328.57	L. 276,342.29	L. 292,789.71	L. 310,038.86	L. 327,393.14	L. 345,256.00	L. 363,204.00	L. 381,745.71	L. 400,502.86	L. 419,756.00
Por servicios a No Socios	L. -	L. 60,722.14	L. 63,621.43	L. 67,011.43	L. 70,482.86	L. 73,995.00	L. 77,588.57	L. 81,672.86	L. 85,838.57	L. 90,045.00	L. 94,332.86
TOTAL	L. -	L. 925,000.71	L. 994,713.71	L. 1060,601.14	L. 1129,921.71	L. 1197,588.14	L. 1267,044.57	L. 1336,326.86	L. 1406,734.29	L. 1477,247.86	L. 1548,338.86

EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00
Gasto por Serv. Básic.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 400,428.00	L. 360,385.20	L. 320,342.40	L. 280,299.60	L. 240,256.80	L. 200,214.00	L. 160,171.20	L. 120,128.40	L. 80,085.60	L. 40,042.80
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 904,136.26	L. 897,858.59	L. 894,155.65	L. 884,251.50	L. 885,983.13	L. 888,558.94	L. 896,496.60	L. 907,977.38	L. 914,300.88	L. 933,385.52

UTILIDADES											
Utilidad antes de Imp.	L. -	L. 20,864.45	L. 96,855.12	L. 166,445.49	L. 245,670.21	L. 311,605.01	L. 378,485.63	L. 439,830.26	L. 498,756.91	L. 562,946.97	L. 614,953.33
ISR 25.00%	L. -	L. 5,216.11	L. 24,213.78	L. 41,611.37	L. 61,417.55	L. 77,901.25	L. 94,621.41	L. 109,957.56	L. 124,689.23	L. 140,736.74	L. 153,738.33
UTILIDAD (neta)	L. -	L. 15,648.34	L. 72,641.34	L. 124,834.12	L. 184,252.66	L. 233,703.76	L. 283,864.22	L. 329,872.69	L. 374,067.68	L. 422,210.23	L. 461,215.00

FLUJO DE CAJA

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
FLUJO NETO PROYECTADO											
(+) Utilidad Neta	L. -	L. 15,648.34	L. 72,641.34	L. 124,834.12	L. 184,252.66	L. 233,703.76	L. 283,864.22	L. 329,872.69	L. 374,067.68	L. 422,210.23	L. 461,215.00
(+) Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L. -3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Fondos Coop. Canad.	L. 1736,550.00	L. -									
(-) Capital del Trabajo	L. -290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L. 1668,450.00	L. -									
(-) Amort. del préstamo	L. -	L. -166,845.00									
(+) Venta de Equipo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L. -394,224.26	L. -151,979.88	L. -96,531.71	L. -45,848.21	L. 3,102.19	L. 25,171.27	L. 96,947.62	L. 140,830.21	L. 182,889.56	L. 219,888.77	L. 216,749.80

EVALUACIÓN FINANCIERA

VAN Y TIR		Análisis Financiero		Conclusión:	
Rendimiento ponderado	<i>Peso</i>				
Tasa esperada del proyecto	20.00% <i>52%</i>	Valor Actual Neto	L. -429,252.58		
Tasa de prestamo	24.00% <i>48%</i>	Tasa Interna de Retorno	3.39%		
Tasa de redimiento (de corte)	21.90%				

Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que no se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor negativo faltante de **L. -429,252.58**, con una TIR de **3.39%** menor a la tasa de rendimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión

Tabla 26. Caso Sensibilización 4 – Optimista

Análisis y Supuestos

- Los Fondos buscados con la Cooperación Canadiense y que es manejado por BAC|Honduras, se suponen cubrirán unicamente la inversión en Obras. En este escenario es del **69.00%** y el **31.00%** restante será financiado a través de un préstamo a la banca.

Cálculo previo de entradas y salidas por año

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
ENTRADAS											
Fondos C.C.	69.00%	L. 2349,450.00									
Financ. (obras)	31.00%	L. 1055,550.00									
Cap. Extra (Socio)	0.00%	L. -									

Depreciación, Capital de Trabajo y Amortización

Consideraciones previas

Para el cálculo de amortización del préstamo en la sensibilización, se considera:

Institución Financiera	BANHCAFE
Tipo de Financiamiento	Préstamo con amortización fija
Monto a Financiar	L. 1055,550.00
Interés de préstamo	24.00% anual
Plazo de pago	10 años

Cálculo de Amortización

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
AMORTIZACIÓN											
Saldo Inicial de Capital		L. 1055,550.00	L. 949,995.00	L. 844,440.00	L. 738,885.00	L. 633,330.00	L. 527,775.00	L. 422,220.00	L. 316,665.00	L. 211,110.00	L. 105,555.00
Amortización		L. 105,555.00	L. 105,555.00	L. 105,555.00	L. 105,555.00	L. 105,555.00	L. 105,555.00	L. 105,555.00	L. 105,555.00	L. 105,555.00	L. 105,555.00
Intereses pagados		L. 253,332.00	L. 227,998.80	L. 202,665.60	L. 177,332.40	L. 151,999.20	L. 126,666.00	L. 101,332.80	L. 75,999.60	L. 50,666.40	L. 25,333.20
Cuota Anual		L. 358,887.00	L. 333,553.80	L. 308,220.60	L. 282,887.40	L. 257,554.20	L. 232,221.00	L. 206,887.80	L. 181,554.60	L. 156,221.40	L. 130,888.20
Saldo Final de Capital	L. 1055,550.00	L. 949,995.00	L. 844,440.00	L. 738,885.00	L. 633,330.00	L. 527,775.00	L. 422,220.00	L. 316,665.00	L. 211,110.00	L. 105,555.00	L. 0.00

Rentabilidad del Proyecto

ESTADO DE RESULTADOS SIMPLIFICADO

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
INGRESOS											
Por contribución al Fondo	L. -	L. 604,950.00	L. 654,750.00	L. 700,800.00	L. 749,400.00	L. 796,200.00	L. 844,200.00	L. 891,450.00	L. 939,150.00	L. 986,700.00	L. 1034,250.00
Por servicios a Socios	L. -	L. 259,328.57	L. 276,342.29	L. 292,789.71	L. 310,038.86	L. 327,393.14	L. 345,256.00	L. 363,204.00	L. 381,745.71	L. 400,502.86	L. 419,756.00
Por servicios a No Socios	L. -	L. 60,722.14	L. 63,621.43	L. 67,011.43	L. 70,482.86	L. 73,995.00	L. 77,588.57	L. 81,672.86	L. 85,838.57	L. 90,045.00	L. 94,332.86
TOTAL	L. -	L. 925,000.71	L. 994,713.71	L. 1060,601.14	L. 1129,921.71	L. 1197,588.14	L. 1267,044.57	L. 1336,326.86	L. 1406,734.29	L. 1477,247.86	L. 1548,338.86

EGRESOS											
Gasto por Cata	L. -	L. 135,000.00	L. 141,525.00	L. 148,500.00	L. 155,700.00	L. 163,350.00	L. 171,225.00	L. 179,550.00	L. 188,325.00	L. 197,325.00	L. 206,775.00
Gasto por Serv. Bási.	L. -	L. 33,895.00	L. 36,538.81	L. 39,388.84	L. 42,461.17	L. 45,773.14	L. 49,343.44	L. 53,192.23	L. 57,341.22	L. 61,813.84	L. 66,635.32
Costos por Insumo	L. -	L. 14,541.20	L. 15,675.41	L. 16,898.10	L. 18,216.15	L. 19,637.01	L. 21,168.69	L. 22,819.85	L. 24,599.80	L. 26,518.58	L. 28,587.03
Costos por Personal	L. -	L. 300,796.21	L. 324,258.31	L. 349,550.46	L. 376,815.39	L. 406,206.99	L. 437,891.14	L. 472,046.65	L. 508,866.29	L. 548,557.86	L. 591,345.37
Pago de Intereses	L. -	L. 253,332.00	L. 227,998.80	L. 202,665.60	L. 177,332.40	L. 151,999.20	L. 126,666.00	L. 101,332.80	L. 75,999.60	L. 50,666.40	L. 25,333.20
Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
TOTAL	L. -	L. 757,040.26	L. 765,472.19	L. 776,478.85	L. 781,284.30	L. 797,725.53	L. 815,010.94	L. 837,658.20	L. 863,848.58	L. 884,881.68	L. 918,675.92

UTILIDADES											
Utilidad antes de Imp.	L. -	L. 167,960.45	L. 229,241.52	L. 284,122.29	L. 348,637.41	L. 399,862.61	L. 452,033.63	L. 498,668.66	L. 542,885.71	L. 592,366.17	L. 629,662.93
ISR 25.00%	L. -	L. 41,990.11	L. 57,310.38	L. 71,030.57	L. 87,159.35	L. 99,965.65	L. 113,008.41	L. 124,667.16	L. 135,721.43	L. 148,091.54	L. 157,415.73
UTILIDAD (neta)	L. -	L. 125,970.34	L. 171,931.14	L. 213,091.72	L. 261,478.06	L. 299,896.96	L. 339,025.22	L. 374,001.49	L. 407,164.28	L. 444,274.63	L. 472,247.20

FLUJO DE CAJA

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
FLUJO NETO PROYECTADO											
(+) Utilidad Neta	L. -	L. 125,970.34	L. 171,931.14	L. 213,091.72	L. 261,478.06	L. 299,896.96	L. 339,025.22	L. 374,001.49	L. 407,164.28	L. 444,274.63	L. 472,247.20
(+) Depreciación	L. -	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 19,475.86	L. 10,759.19	L. 10,759.19	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. 8,716.67	L. -	L. -
(-) Inversión Inicial	L. -3508,684.82	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -27,000.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -86,171.72
(-) Costos de Inscripción	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Contribución extra (socio)	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Fondos Coop. Canad.	L. 2349,450.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Capital del Trabajo	L. -290,539.44	L. -20,259.08	L. -21,803.91	L. -23,313.19	L. -25,064.66	L. -26,796.68	L. -28,788.27	L. -30,914.15	L. -33,049.78	L. -35,476.47	L. -
(+) Préstamo	L. 1055,550.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(-) Amort. del préstamo	L. -	L. -105,555.00	L. -105,555.00	L. -105,555.00	L. -105,555.00	L. -105,555.00	L. -105,555.00	L. -105,555.00	L. -105,555.00	L. -105,555.00	L. -105,555.00
(+) Venta de Equipo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 1,350.00	L. -	L. -	L. -	L. -	L. 8,551.52
(=) Flujo Neto	L. -394,224.26	L. 19,632.12	L. 64,048.09	L. 103,699.39	L. 141,617.59	L. 152,654.47	L. 213,398.62	L. 246,249.01	L. 277,276.16	L. 303,243.17	L. 289,072.00

EVALUACIÓN FINANCIERA

VAN Y TIR		Análisis Financiero		Conclusión:	
Rendimiento ponderado	<i>Peso</i>				
Tasa esperada del proyecto	20.00% 70%	Valor Actual Neto	L. 134,715.35		Los flujos proyectados del proyecto, traídos a un valor presente, son tales que se puede recuperar el valor de la inversión inicial en su totalidad, dando además un valor positivo adicional de L. 134,715.35 , con una TIR de 27.70% mayor a la tasa de rendimiento (o de corte) mínima esperada para este tipo de inversión
Tasa de prestamo	24.00% 30%	Tasa Interna de Retorno	27.70%		
Tasa de redimiento (de corte)	21.20%				

Figura 11. Primera visita, 03 Agosto



Figura 12. Segunda visita, 18 Agosto



Figura 13. Última visita, entrega del informe. 22 Septiembre

