



República de Honduras

Secretaría de Educación

Lamani, Comayagua



Red de Institutos Técnicos Comunitarios (Red-ITCS)

**PROYECTO EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO
ECONOMICO RURAL**

“EDUCAR”

PLAN DE NEGOCIO

“PRODUCCION EN PLATANO “

Presentado por: “Finca Modelo polivalente Lamani.

Técnico: Anthony Zuniga .

Lamani, Comayagua, Honduras

28 de octubre del 2024

RESUMEN EJECUTIVO

Se presenta el siguiente Plan de Negocio con el objetivo de trabajar como un productor en el rubro de plátano, para lo cual se plantea iniciar con media manzana de terreno en el centro educativo Lamani con la finalidad de aprovechar los espacio de terreno manteniéndolos cultivados y estos sirvan a los mismo estudiantes del BTPIDA a su formación en campo sirviendo estos cultivos como practicas demostrativas a ellos. El financiamiento solicitado será usado para preparación de terreno compra de semilla y para el manejo agronómico del cultivo de plátano. Se pretende sacar en un lapso de 1 año, para el primer ciclo, debido a que es la primera experiencia en este rubro. Se determinó la factibilidad técnica y financiera para el proyecto, este estará ubicado en la comunidad de Lamani, municipio con el mismo nombre, departamento de Comayagua. Para reforzar el Plan de Negocio, se hizo una revisión de la información que ha recolectado través de el ING Herminio que se dedica al rubro mencionado: investigaciones de mercado y producción para conocer los canales de distribución, precios y demanda, requerida tanto por los establecimientos como por los hogares de la comunidad de Lamani y sus zonas aledañas.

Para la implementación del proyecto se requiere una inversión aproximada de L. 80,000 desglosados de la siguiente manera, Preparación de suelo: L.4,400 , -Siembra: L.7,100 Fertilización: L.31,600, Control de maleza: L.3,200, Control de plagas: L.11,120 Riego: L.7,400 Cosecha: L.6,000, Imprevistos: L.4,980.

ANALISIS DEL ENTORNO

La información recolectada del municipio de Lamani, Comayagua nos muestra, como el rubro del Cultivo de plátano representa una buena oportunidad para emprender, esto debido a su fácil manejo, y a su gran la demanda existente en el municipio y nuestros alrededores y su buen desarrollo en la zona.

Actualmente el mercado nacional e internacional en plátano esta acaparado por unas pocas empresas, quienes distribuyen no solo los subproductos de este rubro, si no también, el alimento a productores que pretenden establecer una explotación de esta índole. Pero a pesar de esto, representa una oportunidad factible para impulsar el desarrollo de país, debido a su alta demanda.

El Municipio de Lamani Comayagua posee una extensión territorial aproximada de 307.099 km², está conformado por 8 aldeas y 67 caseríos registrados en el Censo Nacional de Población y Vivienda de 2013, el código de identificación geográfica de Lamani, Comayagua es 0307. La población es de 7,306 personas Aproximadamente la cual está compuesta por 3,585 hombres y 3,721 mujeres. Con una población en el área urbana de 2,791 personas y en área rural de 4,515 personas.

Análisis FODA

Fortalezas:

- ✚ Se posee terreno para el establecimiento del cultivo de plátano.
- ✚ El terreno posee riego y esta cerca de la comunidad y cuenta con acceso a los servicios básicos.
- ✚ La competencia es baja para la demanda que tiene este rubro.
- ✚ Asistencia técnica.

Oportunidades:

- ✚ Acceso a crédito por instituciones financieras en la zona.
- ✚ La cercanía de Lamani a mercados como el de Comayagua.
- ✚ Hay buena aceptación por parte del consumidor final (procesadores).
- ✚ Emprender para poder dar el valor agregado al plátano, con el procesamiento de tajaditas de plátanos

Debilidades:

- ✚ Falta de fondos económicos propios.

Amenazas:

- ✚ Incremento de los costos de los insumos.
- ✚ Enfermedades.
- ✚ Intermediarios .

MERCADO ESPECIFICO

Definición del mercado

El producto del grupo está dirigido al mercado local, regional principalmente lugares vecinas y municipios cercanos a la comunidad de Lamani. Debido al alto costo de la vida, la canasta básica y en general de todos los rubros, la población de nuestra zona presenta una buena aceptación por el consumo de lo producido localmente.

El mercado que pretende con este producto es llegar; a los consumidores directos de todo el municipio y lugares que comercializan el platano o negocios de comida, además se proyectaran las ventas a las comunidades y ciudades aledañas en caso de que el negocio se expanda.

Análisis de la Competencia

Producto:

Actualmente en la zona hay poca producción para la demanda que tiene el plátano, que abastezca el departamento de Comayagua y municipios aledaños ya que en su mayoría son pequeños productores que producen solamente para el consumo local de casas y negocios de ventas de comida y en el caso de los productores que son fuertes ya poseen contratos con empresas de otras ciudades por lo que su producción no se queda en el departamento.

Precio:

El precio de la libra de plátano es de L.7 a lo largo del año ya que la oferta que existe en la zona es poca y la demanda está alta. Cabe mencionar que el precio que tiene la competencia es un precio estándar en la zona la mayoría de productores.

Promoción:

La promoción se hará a través de grupos y estados en redes sociales que nos permitirán darnos a conocer ante las personas de la comunidad de una forma rápida y segura aumentando la demanda de nuestro producto.

Distribución:

La distribución se hace a través de los clientes que se proporcionen para tener la mayor ganancia posible..

Persistencia:

Estos comerciantes provenientes del interior del país que proporcionan este rubro, lo hacen de manera casi permanente y persistente, realizándolas de forma calendarizada solo en lugares de gran accesibilidad, dejando gran porcentaje de población sin abastecer por las malas condiciones climáticas y geográficas de la zona.

Barreras de Entrada y salida existentes en el segmento del mercado

De momento no se tiene una barrera clara de salida ya que la cantidad que se iniciara produciendo es completamente absorbida por la demanda existente en la comunidad de Lamani Comayagua por lo que no sería tan necesario movilizarse muchas veces a las comunidades aledañas.

Estrategia de posicionamiento

El tipo de competencia que la propuesta enfrentara es una competencia mínima, aunque siempre se deberá establecer una estrategia de posicionamiento basada en ofrecer un producto de alta calidad (buen tamaño y medida) y permanencia en los mercados de consumo. También se mantendrá un precio razonablemente justo del producto considerando estar por debajo de aquellos vendedores locales y vendedores de fuera de la región sin que signifique pérdidas económicas para la asociación ni baja calidad del producto.

Estrategia de Producto

Sera un producto de calidad con las mejores medidas estándar que requiera el mercado.

Estrategia de Precio

El precio deberá ser fijado basado en un análisis de los costos de producción y en los precios de la competencia, para mantener un buen posicionamiento del producto se deberá mantener un precio por debajo de las marcas tradicionales. Se manejará un margen de utilidad del 30 al 35 % sobre los costos de producción. Se harán promociones de precios justos a compradores mayoritarios o establecimientos.

Sistemas de Distribución de los Productos

Demanda

La demanda existente en el municipio de Lamani y sus alrededores es bastante atractiva y no se encuentra satisfecha por ninguno de los productores locales, además de eso como empresa pretendemos extendernos a las zonas aledañas a Lamani donde también existe una buena demanda.

Plan de producción

El terreno contará con una producción de Plátano inicialmente y se irá aumentando en un 10% en cada ciclo es decir. Ir produciendo más cada ciclo con la que se pretende iniciar requiere una buena inversión por lo cual se está solicitando financiamiento.

La producción por año será de 1 ciclo sembrar 1,500 cormo de plátano para las fechas de verano como semana santa, para aumentar las ventas y mejorar los ingresos mi proyecto.

Cada ciclo de plátano tiene una duración de 11-14 meses, para cosechar de 11 a 14 meses ,y hacer una venta generando un aproximado de 40,000 libras de plátano dando la libra a un precio de 7 lempiras haciendo un total de 280,000 lempira en total pagando lo invertido al préstamo otorgado a la RED.

Proceso

Cabe mencionar que este proceso inicia desde la compra de los cormo preparación del sitio a siembra, y completar todo un manejo agronómico en el cultivo de plátano dando las mejores atenciones y asistencia para poder realizar el proceso del cultivo de la mejor manera y poder cumplir con una cosecha satisfactoria, con los acuerdos institucionales y personales.

El ciclo tendrá una duración de 11-14 meses, donde el plátano tendrá un peso, tamaño, color y el grosor aceptable por el cliente, para ser comercializadas siempre haciendo el uso de buenas prácticas de higiene para que el producto sea de calidad y atractivo por nuestro consumidor final.

Atributos del producto

El consumo del plátano es una fuente importante de nutrientes como proteínas, lípidos, Vitamina A y minerales como calcio, hierro, zinc, sodio, potasio y magnesio, entre otros. Además de ser de fácil digestión. posterior.

El plátano es útil para las personas con hipertensión por su bajo contenido en sodio y alto contenido en potasio. Una dieta rica en potasio, ayuda a prevenir los calambres. Mantiene el correcto funcionamiento del intestino, vías nerviosas y músculos. Mejora el sistema inmunitario.

El monitoreo e durante todos los días permite detectar anomalías y descartas plagas y enfermedades que afecten a nuestro cultivo, que no cumplen con las características de una buena fruta de calidad para el mercado que podría afectar la buena aceptación por el consumidor final.

Especificaciones del Producto

Nuestro producto será comercializado de tres formas empresas para procesos del plátanos o emparadoras de exportación y también con el plátano de rechazo dar el valor agregado y poder iniciar un emprendimiento tajadas de plátanos realizar ventas a pulperías y negocios que se dedican a la venta de comidas, lo que permite un mejor aprovechamiento.

Requerimientos de producción

➤ **Equipo**

- Herramientas agrícolas
- Mecanización

➤ **Insumos**

- Productos químicos

PLAN DE INVERSION EN PLATANO MEDIA MANZANA

Aspectos económicos y financieros

	<i>Unidad</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo/Unitario</i>	<i>Costo/Total</i>
1-Preparación de suelo:				
Arado	MZ	1	2,000	2,000
Rastra	MZ	2	1,700	3,400
Acamado	MZ	1	2,000	2,000
Sub total (Preparación de suelo)				5,700
2-Siembra				
Semilla	Cormo	4,000	3	12,000
Siembra	Jornal	8	200	1,600
Oxamil	lt	1	1,000	1,000
Sub Total (Siembra)				14,600
3-Control de maleza:				
Glufocinato	lt	2	500	1,000
Glifosato	lt	4	220	880
Paraquat	lt	6	220	1,320
Sub Total (Control de maleza)				3,200
4-Control de plagas:				
Ectoprofos	Lt	4	1,250	5000
Dimetil	Lt	12	60	720
Estrobilurinas	Lt	2	2000	4000
Tridemorth	lt	1	1400	1400
Sub Total (Control de plagas)				11,120
5-Fertilización:				
Fósforo	qq	2	1,200	2,400
MAP	25 kg	8	1400	11200
Nitrato de Calcio	25 kg	12	400	4800
sulfato de magnesio	25 kg	12	300	3600
Nitrato de potasio	25 kg	6	1,600	9,600
Sub Total (Fertilización)				31600
6-Labores de la finca:				
Deshoje	jornal	5	200	1000
Deshije	jornal	12	200	2400
Desmane y desbellote	jornal	4	200	800
Sub Total (Labores de la finca)				4,200
7-Riego:				
Cinta de riego	rollo	3	3,700	7,400
Sub Total(Riego)				7,400
8-Cosecha:				
Corteros	Jornal	15	200	3,000
Desmane y selección	jornal	15	200	3,000
Sub Total (Cosecha)				6,000

TOTAL ACTIVIDADES				75,020.0
Imprevistos				4,980.0
GRAN TOTAL				80,000

Notas:

- 1- La fertilización debe ser según análisis de suelo.
- 2- La aplicación de químicos debe ser según monitoreo de plagas y enfermedades
- 3- Período de cosecha: A

Indicadores de rentabilidad	Unidad	Total
1- Producción esperada	libra	42,000.0
2- Precio esperado	lempira	6.0
3- Valor la producción	Lempiras	256,000.00
4- Costo de la producción	Lempiras	167,420.0
5- Relación costo beneficio	lempira	2.58
6- Beneficio neto	Lempiras	264,580.0
7- Ganancia por lempira invertido		1.58
8- Producción de equilibrio	Libras	45,249
9- RENTABILIDAD		158

Conclusiones

- ✓ Los cálculos están hechos en base a los costos e ingresos generados por año, sin embargo, cabe aclarar que por año obtendremos semillas y reduciremos muchos costos como ser preparación de sitio sistema de riego y otros labores de fincas .
- ✓ Cada año lo que nos deja un porcentaje de ganancia mayor por cada ciclo.
- ✓ Esperamos un ciclo de producción con los mejores estándares de producción, ganancias con un buen porcentaje alto. Obtener la mejor experiencia en el cultivo de plátano.