**Imagen que contiene Código QR

Descripción generada automáticamente**

**PERFIL DE INGRESOS**

**Rubro: Gastronomía**

**Consultoría**

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

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

Contenido

[I. Introducción 3](#_Toc126063634)

[1.1 Nombre de la iniciativa del negocio: 3](#_Toc126063635)

[1.2 Resumen ejecutivo 3](#_Toc126063636)

[1.3 Descripción de la situación y problemática actual del rubro 4](#_Toc126063637)

[II. Objetivo General y Específicos 5](#_Toc126063638)

[2.1 Objetivo General 5](#_Toc126063639)

[2.2 Objetivos Específicos 5](#_Toc126063640)

[III. Descripción del negocio a emprender 5](#_Toc126063641)

[IV. Análisis técnico productivo 5](#_Toc126063642)

[V. Análisis de mercado 7](#_Toc126063643)

[VI. Análisis financiero 8](#_Toc126063644)

[VII. Análisis comparativos 10](#_Toc126063645)

[VIII. Análisis de sostenibilidad 12](#_Toc126063646)

[IX. Anexos 14](#_Toc126063647)

[9.1 Contextualización 14](#_Toc126063648)

[9.2 Documentos adjuntos al perfil de negocios 15](#_Toc126063649)

[9.3 Bibliografía 15](#_Toc126063650)

# Introducción

## Nombre de la iniciativa del negocio:

Fortalecimiento a la Gastronomía o Merenderos

## Resumen ejecutivo

El perfil de ingresos de Gastronomía está propuesto para desarrollarse a nivel nacional, ya que esta actividad se realiza en todas las regiones del país, para generar ingresos particularmente en la persona de bajo recursos, en la cual se agrupan mujeres y hombres de manera independiente. El proyecto cosiste en apoyar grupos formados en microempresas o personas independientes para la elaboración de alimentos de consumo inmediato en diferentes platillos o según el gusto y preferencia del cliente con el apoyo de maquinaria, equipo e insumos para que continúen trabajando de una manera más eficiente. A la vez las microempresas del sector formal e informal deben contar con aliados comerciales y financieros e instituciones que pueden brindar la asistencia técnica y capacitación.

El mercado para cual se ha diseñado el perfil de ingresos, son para la población local, y visitantes, entre comunidades, quienes podrán comercializar su producto como Empresa de elaboración de alimentos y Servicios.

La producción según del perfil de ingresos, será de aproximadamente de 20,000 unidades de platillos de alimento anualmente, al gusto y preferencia del cliente. El precio estimado por platillo será L. 65.00/unidad, con un estimando de la elaboración de 56 platos por día.

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

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

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Escenario 1: L, 6,00/Kwh. | Escenario 2: L, 11,00/Kwh. | Escenario 3: L, 18,00/Kwh. |
| 1.78 | 1.55 | 1.48 |

Desde el punto de vista técnico ambiental la actividad de gastronomía no afecta al ambiente ya que los efectos negativos son insignificantes debido al tamaño del proyecto y los desechos sólidos serán recolectados por la microempresa con el apoyo de la Unidad Ambiental Municipal, (UAM) se fomenta, mejora y protege al máximo el ambiente, con un método que permiten reducir al mínimo la contaminación del aire, el agua, el suelo, la flora y la fauna. Siendo este enfoque conservacionista representativo para las organizaciones como se plantea este negocio una oportunidad de mercado pues cada vez es más grande el número de consumidores que se inclinan, además de la propuesta tecnológica implícita en este perfil de ingreso.

## Descripción de la situación y problemática actual del rubro

Montar un merendero también nos enfrenta a una serie de dificultades ya que requiere de mucho sacrificio y dedicación, por lo que es necesario reflexionar en profundidad sobre nuestra disponibilidad actual y futura con la cual cuenta los propietarios, un elemento que debemos tomar en cuenta es la ubicación ya que es de especial importancia y en muchas ocasiones resulta difícil encontrar un local, (pues no todos los que administran un merendero son propietarios del local en el cuál realizan sus operaciones), que no sólo sea adecuado a nuestro público objetivo, sino que además cumpla los requerimientos legales de licencias y autorizaciones y cuyo precio esté al alcance de nuestras posibilidades. En general se requiere una fuerte inversión inicial que puede desanimar a más de uno. Finalmente, uno de los problemas más acuciantes de la gastronomía o merendero es encontrar el personal idóneo y motivado.

Hay que tomar en cuenta que el sector podría estar saturado por el elevado número de restaurantes y puestos de comida (según el INE) da lugar a un entorno muy competitivo que obliga a adoptar estrategias de diferenciación eficaces. Resulta determinante estar al tanto de las tendencias actuales de la gastronomía. “La alimentación saludable y sostenible, crear conciencia del desperdicio alimenticio, emplear tecnología enfocada al cliente y proponer experiencias únicas y personalizadas”.

En ese orden de cosas surgen la necesidad de abrir nuevas oportunidades en este sector formal e informal, para facilitar un servicio de calidad del alimento que se ofrece con todas las medidas de higiene que requiere este tipo de negocio. Por lo que estos negocios establecidos y por establecer, no solo deben buscar medidas de higiene, sino también las alianzas estratégicas con las verdaderas Instituciones que especializaría a las personas, en cuanto a higiene y de acuerdo al equipo e implementar en el negocio.

Para revertir esta situación se presenta el siguiente perfil de ingreso para facilitar a estos emprendedores con la oportunidad de gestionar recursos para el mejoramiento para la adquisición de nueva maquinaria y equipo más innovador, que les permite a los emprendedores de este sector un mejor aprovechamiento de su tiempo, ahorro de energía física; así como de la oportunidad de mejorar sus ingresos económicos y la oportunidad de crecer y atender a otras personas con mejor posesión económica, no solo de sus comunidades si también ampliar su trabajo a otras segmentos de mercado vecinos, mediante un servicio eficiente, con precios justos, a manera de permitirles ahorro, principalmente aquellas que visitarían el establecimiento para satisfacer sus necesidades básicas de alimentos.

# Objetivo General y Específicos

## Objetivo General

Fortalecer el sector gastronómico de la economía formal e informal, para mejorar la calidad e higiene de los alimentos, con equipamiento y adquisición de utensilios para cocinar, con el propósito de satisfacer la demanda a nivel sus comunidades y de los alrededores del merendero, ofreciéndole ventajas y oportunidades con productos de calidad y precios justos, con un enfoque social de protección al medio ambiente.

## Objetivos Específicos

* Mejorar las capacidades y habilidades en los merenderos del recurso humano para un eficiente servicio gastronómico que asegure una clientela constante.
* Compra de maquinaria, equipo y utensilios para cocinar los alimentos.
* Elaborar alimentos con todas las medidas de inocuidad y de calidad para asegurar la sostenibilidad del negocio.
* Incorporar a mujeres y jóvenes en la preparación de los alimentos, fomentando la integración familiar a través del trabajo en equipo.
* Crear empleos nuevos dentro de la gastronomía o merenderos.
* Incrementar los ingresos con mejores ventas desde el primer año de la implementación del perfil de ingreso.

# Descripción del negocio a emprender

Con el perfil de ingresos de gastronomía, se pretende que los emprendedores puedan elaborar alimentos de calidad con un estricto control de higiene, para todo tipo de cliente ya sean del mercado local y nacional mediante un diseño a la carta: carne a la plancha, carne a la parrilla, comidas típicas, desayuno, almuerzo, cena. etc.

Con esto también se pretende que los emprendedores de gastronomía mejoren sus ingresos, al bajar el costo de elaboración de alimento reflejándose en las familias de las y los emprendedores de alimentos, demostrando la disponibilidad de recursos tanto de las utilidades, mejorando y ampliando de merendero creando una dinámica de gastronomía especialmente en mujeres y jóvenes.

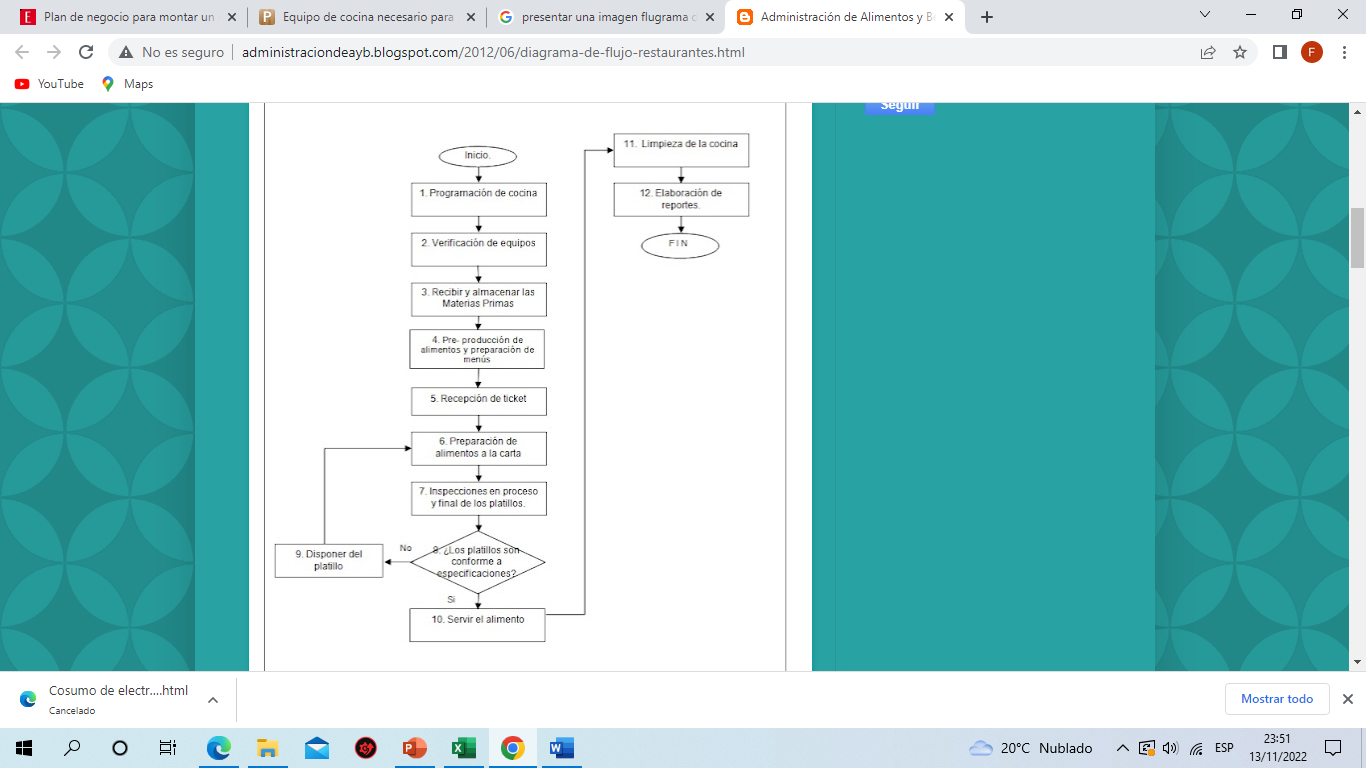
# Análisis técnico productivo

El perfil de ingresos está diseñado para atender el 60% de la demanda local a su alrededor y visitantes a nivel nacional. El merendero contará con equipo electrodoméstico y un área de local de 90 m² con sus respectivas secciones de trabajo suficiente para la para la preparación de los alimentos, sin olvidar una sección para los clientes. Por lo general el diseño del perfil de ingreso es para merenderos de pequeños emprendedores dedicados a este negocio de las comidas.

La elaboración de los alimentos: El proceso de producción será desde la preparación de los alimentos hasta la entrega de un producto terminado. En las empresas de mayor tamaño, es más probable que los chefs se especialicen en áreas distintas.

El espacio: la ventaja de un merendero es que puede iniciar su negocio en casa, lo que le permitirá ahorrar en costos. Aun así, es importante adecuar un lugar, de tal manera que cuente con una buena iluminación y ventilación; también es recomendable dividirlo en áreas.

El proceso consiste en comprar la materia prima para la elaboración de alimentos. Flujograma servicio de gastronomía



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

**Cuadro 1 Cálculo de gasto de energía cuando su costo es de: L. 6.00/kWh, L. 11/kWh, L.18/kWh**

| **Consumo de energía eléctrica** | **kWh/mes** | **Precio/kWh/L.** | **L/kWh/mes** | **L/kWh/año** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Equipo de refrigeración | **87.20** | **6.00** | 523.20 | 6,278.40 |
| Equipo de cocción | **90.00** | **6.00** | 540.00 | 6,480.00 |
| Estufas | **90.00** | **6.00** | 540.00 | 6,480.00 |
| Horno cobertor | **90.00** | **6.00** | 540.00 | 6,480.00 |
| Parrillas comerciales | **90.00** | **6.00** | 540.00 | 6,480.00 |
| Freidora industrial | **90.00** | **6.00** | 540.00 | 6,480.00 |
| **Sub total consumo de energía eléctrica (L. 6.00/kWh)** |  |  | **3,223.20** | **38,678.40** |
|  |  |  |  |  |
| **Consumo de energía eléctrica** | **kWh/mes** | **Precio/kWh/L.** | **L/kWh/mes** | **L/kWh/año** |
| Equipo de refrigeración | **87.20** | **11.00** | 959.20 | 11,510.40 |
| Equipo de cocción | **90.00** | **11.00** | 990.00 | 11,880.00 |
| Estufas | **90.00** | **11.00** | 990.00 | 11,880.00 |
| Horno cobertor | **90.00** | **11.00** | 990.00 | 11,880.00 |
| Parrillas comerciales | **90.00** | **11.00** | 990.00 | 11,880.00 |
| Freidora industrial | **90.00** | **11.00** | 990.00 | 11,880.00 |
| **Sub total consumo de energía eléctrica (L. 6.00/kWh)** |  |  | **5,909.20** | **70,910.40** |
|  |  |  |  |  |
| **Consumo de energía eléctrica** | **KWh/mes** | **Precio/kWh/L.** | **L/kWh/mes** | **L/kWh/año** |
| Equipo de refrigeración | **87.20** | **18.00** | 1,569.60 | 18,835.20 |
| Equipo de cocción | **90.00** | **18.00** | 1,620.00 | 19,440.00 |
| Estufas | **90.00** | **18.00** | 1,620.00 | 19,440.00 |
| Horno cobertor | **90.00** | **18.00** | 1,620.00 | 19,440.00 |
| Parrillas comerciales | **90.00** | **18.00** | 1,620.00 | 19,440.00 |
| Freidora industrial | **90.00** | **18.00** | 1,620.00 | 19,440.00 |
| **Sub total consumo de energía eléctrica (L. 6.00/kWh)** |  |  | **9,669.60** | **116,035.20** |

# Análisis de mercado

**Demanda del producto**

Los productos que se pretenden producir según menú son: desayuno, almuerzo, cena; además se elaboraran platos típicos, pinchos, entre platos de especialidad del chef; tomando en cuenta el gusto y preferencia del cliente. También será preciso considerar el estado de salud de las personas; por ejemplo, la persona que es dietético. En este momento no se conoce la demanda exacta del mercado por que el perfil de ingreso no se esta elaborando en una zona o área de mercado especifica, por lo que no se puede proyectar una demanda del mismo. Pero para efectos de hacer un ejercicio financiero evaluando el impacto de las diferentes tarifas de la energía eléctrica se plantea una oferta de 56 platillos por día.

**Oferta gastronómica**

La oferta estimada con la cual trabajará la empresa será de acuerdo a una producción estimada de cada unidad productiva proponiéndose iniciar con una capacidad de 56 platillos/día para un total de 20,000 para el primer año, 22,000 platos para el segundo año, 24,200 platos para el tercer año, 26,262 platos para el cuarto año y 29,282 platos para el quinto año. Con un 10 % de incremento a medida que van obteniendo mejor experiencia en la elaboración de los alimentos y nuevos clientes. Tal como se presenta en el cuadro 1.

**Cuadro 2, Oferta Gastronómica**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Descripción** | **Años** | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Ingresos |  |  |  |  |  |
| No de platos vendidos | 20000 | 22000 | 24200 | 26620 | 29282 |
| Precio de venta | 65,00 | 70,40 | 76,24 | 82,57 | 89,42 |
| **Ingresos por ventas en L.** | **1.300.000,00** | **1.548.690,00** | **1.844.954,40** | **2.197.894,17** | **2.618.351,33** |

**El precio**

Se venderán un promedio de 20,000 platos de comida a un precio de L 65.00/plato y para los siguientes el precio será de acuerdo a un 8.3%, según la inflación CIP-Honduras. Tal como se aprecia en el cuadro 1.

**Comercialización y mercadeo**

Se presenta a continuación la estrategia de comercialización definida específicamente para la venta de productos de alimento elaborado en las comunidades locales y comunidades vecinas.

Las ventas se realizarán diariamente con horario de 7:00 am y 5:00 pm su venta será 100% al contado. Al inicio se promocionará el negocio para llamar la atención del nuevo alimento en el corto plazo; se harán visitas a los lugares de trabajo de instituciones públicas y privadas para ofrecer nuestro producto de entrega en sitio o entrega inmediata en el local de trabajo.

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

**Mercado Local**

Venta directa al Cliente en lugares públicos y privado.

Merendero, elaboración de los alimentos

Atención al cliente en local, alimentos.

# Análisis financiero

1. Plan de inversión: fortalecimiento

Descripción de la inversión proyectada en maquinaria o equipo. En el siguiente cuadro se aprecia la inversión en equipo.

**Cuadro 3, Inversión en equipo**

| **Descripción** | **Año 1** | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Unidad de Medida** | **Cantidad** | **Costo Unitario L.** | **Costo Total L.** |
| Equipo mayor de cocina | Global | 1 | 122.345,00 | 122.345,00 |
| Equipo menor de cocina | Global | 1 | 4.199,00 | 4.199,00 |
| Otros muebles, aparatos y utensilios | Global | 1 | 43.115,00 | 43.115,00 |
| Muebles y utensilios básicos | Global | 1 | 49.278,00 | 49.278,00 |
| Sub total |  |  |  | 218.937,00 |
| Imprevisto | 0.1 |  |  | 21.893,70 |
| Total |  |  |  | 240.830,70 |

1. Detalle de gastos de la inversión productiva del perfil de ingresos en el primer año.

El costo de la inversión productiva para el primer año es de L 2,533,956.00 del cual el costo de mano obra es de L 322,774.00, que representa el 12.73 % para mano de obra para elaboración los alimentos. L 2,173,504.00, que representa 85.74% para la compra de los insumos para elaborar los alimentos según rotación de inventario y L 38,678.40 que representa el 1.53% como gastos de energía eléctrica.

1. Flujo de caja con valor de energía de L6.00/kWh.

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

**Cuadro 4, flujo de caja, escenario L. 6.00 kWh.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto** | **Año** | | | | | **Total L.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Ingresos | 1.300.000,00 | 1.548.690,00 | 1.844.954,40 | 2.197.894,17 | 2.618.351,33 | 9.509.889,90 |
| Total, de costos | 1.063.186,22 | 1.139.254,28 | 1.222.115,72 | 1.312.334,39 | 1.410.520,95 | 6.147.411,57 |
| Costos de Producción | 905.210,00 | 980.342,43 | 1.061.710,85 | 1.149.832,85 | 1.245.268,98 | 5.342.365,11 |
| Castos de energía (L. 6.00/kWh) | 38,678.40 | 41,888.71 | 45,365.47 | 49,130.80 | 53,208.66 | 228,272.04 |
| Gastos de Valor Agregado | 10.000,00 | 10.830,00 | 11.728,89 | 12.702,39 | 13.756,69 | 59.017,96 |
| Gastos Financieros | 77.065,82 | 71.285,89 | 65.505,95 | 59.726,01 | 53.946,08 | 327.529,75 |
| Utilidad antes de impuesto | 236.813,78 | 409.435,72 | 622.838,68 | 885.559,78 | 1.207.830,38 | 3.362.478,33 |
| Impuesto sobre renta | 67.261,44 | 61.415,36 | 93.425,80 | 132.833,97 | 181.174,56 | 536.111,13 |
| Flujo neto después de impuesto 15% | 169.552,33 | 348.020,36 | 529.412,88 | 752.725,81 | 1.026.655,82 | 2.826.367,20 |
| Inversión Inicial |  |  |  |  |  | - |
| Utilidad después de Impuesto | 169.552,33 | 348.020,36 | 529.412,88 | 752.725,81 | 1.026.655,82 | 2.826.367,20 |

1. Costo-Beneficio del perfil de ingreso

|  |  |
| --- | --- |
| **Relación B/C** | **1.78** |

El resultado del beneficio costo de 1.78, significa que es mayor que uno, dejando una utilidad de L. 0.78, por cada lempira que se invierte. Cuando el costo de la energía eléctrica es de L. 6.00/kWh.

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

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Escenario 1: L, 6,00/KWh.** | | **Escenario 2: L, 11,00/KWh.** | | **Escenario 3: L, 18,00/KWh.** | |
| Flujo de | Estados | Flujo de | Estados | Flujo de | Estados |
| Caja | Resultado | caja | resultado | Caja | resultado |
| B/C, en L. | B/C, en L. | B/C, en L. | B/C, en L. | B/C, en L. | B/C, en L. |
| 1,78 | 1,54 | 1,55 | 1,49 | 1,48 | 1,45 |

En el escenario 1, cuando el costo de la energía eléctrica es de L. 38.678,40, a un precio de L.6.00/kWh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo de L1.78, significa que, por cada lempira invertido, se ganará L0.78 de igual manera sucede con el resultado del estado financiero muestra un Beneficio Costo de L1.54, lo que significa que por cada lempira que invierta tendrá en términos monetarios L0.54.

En el escenario 2, cuando el costo es de L. 70.910,40 y el precio de L.11.00/kWh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo de L1.55, lo cual nos indica que por cada lempira invertido se gana L0.55, el estado financiero un Beneficio Costo de L1.49 lo cual nos dice que por cada lempira que se invierta se ganará L. 0.49.

En el escenario 3, cuando el costo es de L116.035,20 a un precio de L18.00/kWh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo de L1.48 lo cual nos indica que por cada lempira invertido se gana L 0.48, y el estado financiero un Beneficio Costo de L. 1.45 lo cual nos dice que por cada lempira que se invierta se ganará L 0.45.

# Análisis comparativos

1.- Análisis comparativo del escenario de desarrollar el proyecto sin equipo con fuente eléctrica vs. con equipo con fuente eléctrica. ejemplo, del aumento de la producción del escenario de no riego y con riego.

**Cuadro 4 comparativos servicios de gastronomía**

| **Criterio** | **Sin equipo sin por energía eléctrica** | **Con equipo y con fuente energía eléctrica** |
| --- | --- | --- |
| Productividad | 19,200 platos al año | Al menos 20,000 platos al año, con incrementos anuales. |
| Servicios de gastronomía | La mayoría en donde se encuentran las emprendedoras cuentan con la debida experiencia en gastronomía, han recibido capacitaciones por INFOP. Debido a la falta de presupuesto no han mejorado sus merenderos por lo que siguen cocinando de manera tradicional. | Con el uso de energía eléctrica y apoyo completo las microempresarias podrán mejorar su rendimiento de trabajo y obtener mejores ingresos. |
| Costo de producción | El costo de producción es de L.45.26/plato, debido al tiempo y la mano de obra hace más caro el costo del producto. | El costo de producción es de L. 41.20/plato |
| Cambio climático | No afecta debido ya que son emprendedoras individuales y pueden controlar los residuos que dejan en su área de elaboración de los alimentos | Si causan problemas los residuos y los desperdicios, de los insumos utilizados que, para elaborar los alimentos, pero son controlables al realizar limpiezas permanentes en toda área del proyecto. |
| Ingreso | L 1,344,000,00/ año. | L. 3.840.000,00 /año. |
| Rentabilidad | Beneficio Costo de L.1.28, por cada lempira que se invierte se gana L 0.38 | Beneficio Costo de L 1,78, por cada lempira que se invierte se gana L 0.78. encontrándose un incremento del 205 % con relación a si no se utiliza equipo eléctrico. |

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

**Cuadro 5 comparativos servicios de gastronomía**

| **Criterio** | **Aumento de los gastos ocasionados por el costo de la energía eléctrica demandada para abastecer el equipo eléctrico para la actividad productiva** | **Aumento de los ingresos ocasionado por**  **incorporar el equipo de base eléctrico en cada rubro** |
| --- | --- | --- |
| Valor del kWh es de L. 6,00 | El valor fue L. 38.678,40 en el año ccuando el costo de la energía eléctrica es de L.6,00/kWh. | Cuando el costo de la energía, es de L.6.00/kWh, el ingreso es neto es de L. 201.784,33. |
| Valor del kWh es de L. 11,00 | El valor fue de L. 70.910,40, en el año cuando el costo de energía eléctrica es de L. 11.00/kWh. | Cuando aumenta en costo de la energía en L.11.00/kWh los ingresos se reducen en 32,232.00. que representa el 16 % valor que las empresas dejan de percibir por el aumento de la energía eléctrica. |
| Valor del kWh es de L. 18,00 | El valor fue L. 116.035,20. en el año. cuando el costo de energía eléctrica tiene un valor de L18.00 /kWh. | Y cuando el precio se incrementa en L.1 8.00/kWh, la reducción es de L 45.124,80, que representa el 27% de igual forma la organización pierde el poder adquisitivo a medida que los costos de la energía eléctrica aumentan. |

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

**Cuadro 6 comparativos servicios de gastronomía**

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

Comparación de opciones de financiamiento para proyectos de la MiPyme.

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

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

# Análisis de sostenibilidad

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

**Indicadores de Genero**:

De las Organizaciones que trabajan en la elaboración de alimentos, formada con números estimado de 13 miembros, se espera que el 30 % sean mujeres involucradas en actividades de producción, comercialización y en la toma decisiones.

**Indicadores de impacto**:

Honduras fortalece la cadena productiva de alimentos, al mejorar la producción y productividad de la gastronomía, mediante el fortalecimiento de equipo innovador, con equipo electrodoméstico, e insumos para la elaboración de los alimentos de calidad para la venta.

**Indicador de Capacidad:**

Cada unidad productiva propone iniciar con una capacidad de 56 platillos/día. Para un total de 20,000 para el primer año, 22,000 platos para el segundo año, 24,200 platos para el tercer año, 26,262 platos para el cuarto año y 29,282 platos para quinto año con un 10 % de incremento a medida que van adquiriendo experiencia en la elaboración de los alimentos y nuevos clientes.

**Indicadores de beneficio**:

Indicadores de beneficio:16 familias por grupo atendido que habitan en áreas postergadas y con poca posibilidad de generar ingresos provenientes de la venta de alimentos pudiéndose incorporar en las actividades de producción y venta de alimento para entrega inmediata.

**Indicadores de rentabilidad:**

El resultado de L1.67 significa que por cada lempira que se invierte el proyecto genera en términos monetarios la cantidad de L 0.67

**Indicador de competitividad**:

Se propone que los precios con los cuales se comercialice cada plato de alimento producidos por los grupos organizados o personas independientes en los departamentos no se vendan a menos del precio que se analizó en el perfil de ingreso que es de L. 80.00 /unidad.

**Indicadores de Efectividad:**

El mercado de los alimentos por unidad, no tiene cubierta la demanda aún ni en el mercado regional de este rubro, por lo cual se tiene garantizada la producción en un 100%.

**Indicador de valor:**

Cada unidad productiva tendrá una producción estimada 48,000 platos o unidades año, considerando que son pequeños emprendedores en las diferentes regiones del país.

# Anexos

## Contextualización

| **Organización** | **Área Geográfica**  **(municipio y departamento)** | **Posible número**  **de Beneficiario o agrupaciones s** | **Aliado**  **Financiero** | **Aliado**  **Institucional** | **Aliada**  **Comercial** | **Estimación de la demanda, de producto en la región.** | **Estimación**  **del Consumo de electricidad en kWh/mes** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.Merendero Garífuna | Ceiba, Atlántida | 1, familiar | BANADESA | INFOP | Persona Locales, municipios vecinos, visitantes. | 30,000/personas /día | 1450 |
| 2. Merendero, la Abuela | Sabanagrande, Francisco Morazán | 11 | BANADESA | INFOP | Visitantes, y locales | 12,000 unidades/día | 980 |
| 3. Comedor Betty, Resturística. | Dulce Nombre de Culmi, Olancho. | 13 | Cooperativa Juticalpa, BANADESA | INFOP | Visitantes, y locales | 10,000/personas/día. | 520 |
| 4. Hermanitas López | Nacaome Valle | 8 | Cooperativa la Chorotega | INFOP | Personas lo del municipio, visitantes | 12,000 personas/día | 850 |
| Comedor Brisas de Occidente | Cucuyagua, Copan. | 10 | Banco de Occidente | INFOP | Personas lo del municipio | 11,000/personas/día | 950 |

## Documentos adjuntos al perfil de negocios

Requisitos que el grupo debe contar:

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

## Bibliografía

1. Formulación y evaluación de proyecto y perfiles de proyecto, Rural- Invest, FAO,2007.
2. Documentos de proyecto, de corte y confección, 2016.
3. Planes de negocios, 2017.
4. . Manual de Cocina, Andrés Medina, María Carcamo,2012.
5. Manual de Gastronomía Heifer Internacional, 2019