**Imagen que contiene Código QR

Descripción generada automáticamenteKjijz c j**

**PERFIL DE INGRESOS**

**Rubro: corte y Confección**

**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](#_Toc122355534)

[**II.** **Descripción de la situación y problemática actual del rubro** 4](#_Toc122355535)

[**III.** **Objetivo general y específicos** 5](#_Toc122355536)

[3.1 Objetivo General 5](#_Toc122355537)

[3.2 Objetivos Específicos 5](#_Toc122355538)

[**IV.** **Descripción del negocio a emprender** 5](#_Toc122355539)

[**V.** **Análisis técnico productivo** 6](#_Toc122355540)

[**VI.** **Análisis de mercado** 7](#_Toc122355541)

[6.1 Demanda del producto 7](#_Toc122355542)

[6.2 Oferta del producto 7](#_Toc122355543)

[6.3 El precio 7](#_Toc122355544)

[6.4 Comercialización y mercadeo 7](#_Toc122355545)

[**VII.** **Análisis financiero** 8](#_Toc122355546)

[**VIII.** **Análisis comparativos** 11](#_Toc122355547)

[**IX.** **Análisis de sostenibilidad** 13](#_Toc122355548)

[**X.** **Anexos** 14](#_Toc122355549)

[10.1 Contextualización 14](#_Toc122355550)

[10.2 Documentos adjuntos al perfil de negocios 14](#_Toc122355551)

[10.3 Bibliografía 15](#_Toc122355552)

# **Introducción**

* 1. **Nombre de la iniciativa del negocio:**

Fortalecimiento a Microempresas de Corte y Confección

* 1. **Resumen ejecutivo**

El perfil de ingresos, de Corte y Confección, esta propuesto para desarrollarse a nivel nacional, ya que esta actividad se realiza como una oportunidad de obtener ingresos, por lo que se agrupan mujeres y hombres de manera independientes.

El proyecto cosiste en apoyar grupos formado en microempresas para la transformación de telas de diferentes marcas de prendas de vestir, mediante el apoyo con maquinaria, equipo e insumos para que continúen trabajando de manera más eficiente. A la vez las microempresas del sector formal deben contar con aliados comerciales y financieros, e instituciones que pueden brindar la asistencia técnica y capacitación.

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

La producción según del perfil de ingresos, será de aproximadamente de 908 prendas de calidad con diferentes diseños o según el gusto y preferencia del cliente, así como arreglo de piezas usadas que provienen del extranjero. El precio estimado por prenda será L. 107.54/unidad.

La inversión 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 gráfico:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Escenario 1: L, 6,00/kWh. | Escenario 2: L, 11,00/kWh. | Escenario 3: L, 18,00/kWh. |
| 1.73 | 1.66 | 1.53 |

Desde el punto de vista técnico ambiental, la actividad de corte y confección, 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), fomentara mejora y protege al máximo el ambiente, con métodos que permiten reducir al mínimo la contaminación del aire, el agua, el suelo, la flora y la fauna. Este enfoque conservacionista representa para las organizaciones, como se plantea este negocio 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**

La mayoría de las microempresas que se dedican al diseño y fabricación de prendas de vestir a nivel nacional son empresa del sector social, con muchas expectativa, pero con muchos retos, entre los cuales, se mencionan los siguientes; mejorar la economía a nivel local, de la familia y sus socias, la de generar empleo e ingresos económicos, al igual que cumplir con una demanda insatisfecha de vestimenta en la población, principalmente de personas de recursos económicos escasos y olvidada de los gobiernos de los derechos y deberes como ciudadano.

En ese orden de cosas, surgen estas emprendedoras del sector informal, para facilitar su vestimenta y de acuerdo a su capacidad de pago, pues no solo vestimentas para el público en general si no también uniformes para escolares y fechas festivas ocasionales de la población en general. Las vestimentas que comúnmente fabrican en las comunidades son las siguientes: pantalones, vestidos, uniformes escolares, cortinas, entre otros de acuerdo a la necesidad y solicitud del cliente.

Estas emprendedoras del sector informal, se encuentran a veces con las dificultades de cumplir con los pedidos de su clientela, por las siguientes razones: el tipo de maquinaria y equipo que usan que en su mayoría son de uso mecánico por lo que su trabajo se vuelve más lento y agotador.

Para revertir esta situación se presenta el siguiente perfil de ingresos para facilitar a estos emprendedores, con la oportunidad de gestionar recursos para el mejoramiento y la adquisición de nueva maquinaria y equipo más innovador, que les permita a los emprendedores de este sector; un mejor aprovechamiento de su tiempo, ahorro de energía físicas, 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 otros segmentos de mercado como sus vecinos con precios bajos a manera de permitirles ahorro, principalmente aquellas que visitan establecimientos comerciales reconocidos debido a su emporio económico.

# **Objetivo general y específicos**

## Objetivo General

Fortalecer microempresas de la economía informal de corte y confección, con equipamiento y adquisición de materiales de costura, con el propósito de satisfacer la demanda a nivel de sus comunidades y alrededores con vestimenta diaria y ocasional, 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 de las organizaciones beneficiaras para un eficiente manejo en la producción y mercadeo de productos de vestir.
* Compra de equipo de costura, exhibición y de almacenaje de los productos.
* Producir vestimenta para satisfacer la demanda local y regional para población de diferentes niveles económicos
* Incorporar a mujeres, y jóvenes en la actividad productiva, fomentando la integración familiar a través del trabajo en equipo.
* Crear empleos nuevos dentro de las organizaciones y de su alrededor.
* 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 corte y confección, se pretende que los emprendedores puedan producir ropa con al menos 10 diseños y una producción mensual de 75 vestimentas con textiles de alta calidad para el mercado local y regional, como los siguientes: vestidos, pantalones, camisas, uniformes de escolares, cortinas, delantales, trajes ocasionales entre otros que demande la clientela.

En la zona de influencia del proyecto, las mini empresas de este sector tienen la oportunidad de producir productos de alta calidad y precios justos, para competir a nivel regional con otros talleres de corte y confección y de las pequeñas maquilas, como lo será el taller de la Empresa, que funcionará con un proceso innovador y personal bien calificado.

Además, el Perfil de ingresos, contempla capacitar a las mujeres en el tema de género, mercadeo de los productos, ambiente, organización y administración, para el buen funcionamiento de la misma.

Con esto también se pretende que los emprendedores de corte y confección mejoren sus ingresos, al bajar el costo de sus prendas de vestir, y por ende estas se refleje en las familias de las y los productores de este rubro, demostrando la disponibilidad de recursos tanto de las utilidades, mejorando y ampliando sus talleres y creando una dinámica de emprendurismo, especialmente en mujeres y jóvenes.

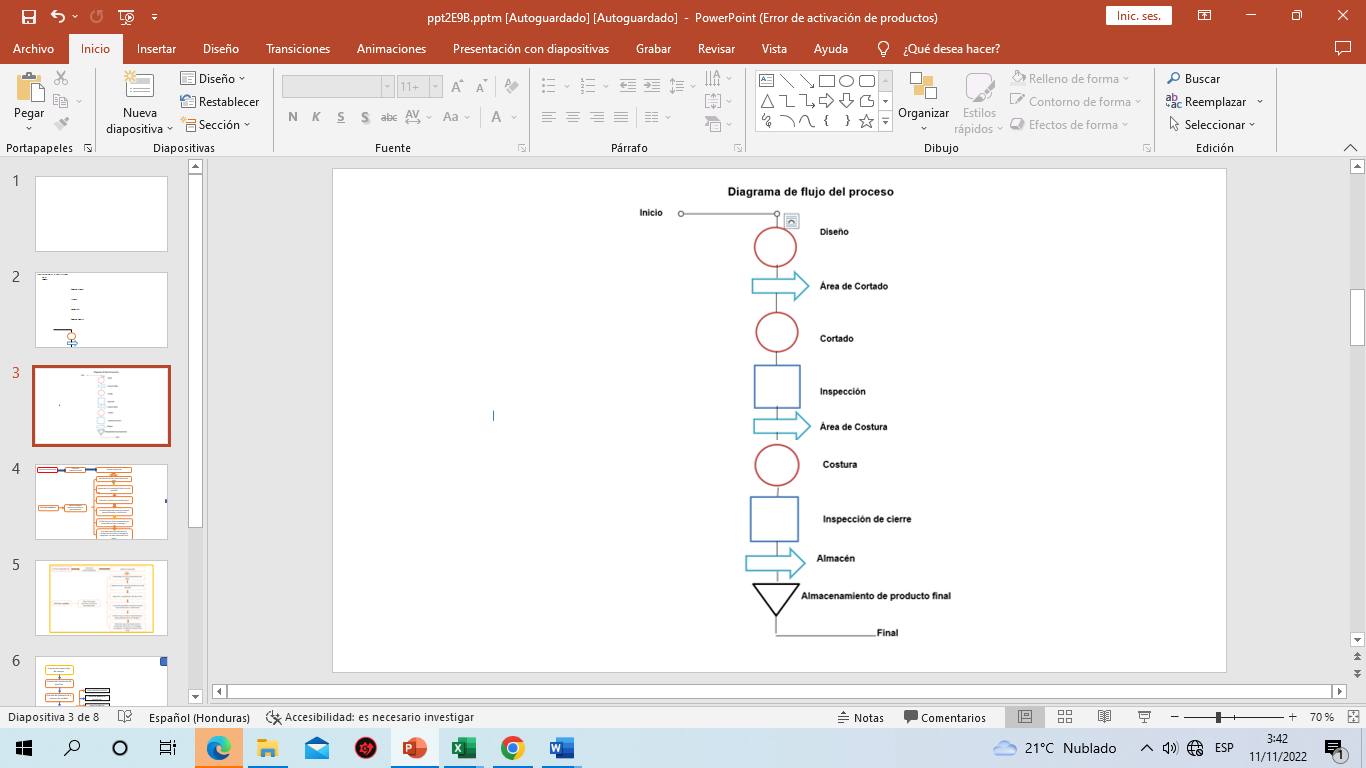
# **Análisis técnico productivo**

El perfil de ingresos está diseñado para atender el 75% de la demanda local y alrededores. Se deberá contar con maquinaria para perfeccionar modelos recientes, y un área de local de 77 metros cuadrados, área suficiente para la transformación, almacenamientos de productos y atención al cliente. Por lo general empresas pequeñas, los sastres se encargan de todo el proceso de producción desde las primeras mediciones hasta la entrega de un producto terminado. En las empresas de mayor tamaño, es más probable que los sastres se especialicen en áreas distintas.

El espacio: la ventaja de una sastrería 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 zonas.

El proceso consiste en comprar la materia prima para la fabricación de prendas de vestir (vestidos, blusas, pantalones, delantales, gabachas, gorros y trajes especiales).

Flujograma, taller de corte y confección



El proyecto tendrá la capacidad de atender al menos el 75% de la demanda local, por comunidad. Se dispondrá de una sección de venta y atención al cliente capacidad de para más de 100 unidades de producto, maquinaria y equipo para el proceso de tecnología reciente. Se contará con maquinaria para perfeccionar modelos recientes, la organización debe de contar con área de y un área de 77 m², área suficiente para la transformación, almacenamientos de los productos y atención al cliente.

Para el cálculo de los costos de energía eléctrica, se tomarán máquinas movidos con motores de 0.25 kW de potencia; siendo las potencias normales de motores para estos equipos en el mercado.

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**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **kWh/día** | **Días/año** | **L/kWh** | **Total/año (L)** |
| 4.50 | 320 | 6.00 | 8,640.00 |
| 4.50 | 320 | 11.00 | 15,840.00 |
| 4.50 | 320 | 18.00 | 25,920.00 |

# **Análisis de mercado**

**Demanda del producto**

Los productos que se pretenden producir son; vestidos, blusas, camisas, uniformes de escuelas, pantalones, delantales, gabachas, trajes especiales, compuesto de 2 a cuatro piezas de telas de lámina tropical, gabardina, dacrón, dan rever, piquer y kiana a preferencia del cliente. El producto ya acabado va dirigido para uso diario y ocasional sobre todo que este accesible para todos extractos de la población.

**Oferta del producto**

La oferta estimada con la cual trabajará la empresa será de acuerdo a una producción estimada de 75 piezas/mes, las telas dependerá del gusto y preferencia del cliente, considerando que no existen competencia en la zona. En el cuadro 1, la oferta de la empresa.

Cuadro 1, oferta de servicios de corte y confección

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Servicios | Oferta de servicio | Demanda de servicio |
| Pantalones | 9 | 10 |
| Camisas | 9 | 10 |
| Blusas | 10 | 10 |
| Uniformes | 10 | 10 |
| Cortinas | 10 | 10 |
| Trajes especiales | 4 | 10 |
| Bordado | 5 | 10 |
| Compostura | 10 | 10 |
| Bordados | 4 | 10 |
| Buzos | 4 | 10 |

**El precio**

Se venderán un promedio de 900 productos de ropa de primera en el primer año, con un crecimiento del 10 % considerando que la tasa de crecimiento poblacional para este municipio es de 3% anual. La venta del producto será según su presentación; piezas de acuerdo a la edad y el precio promedio por pieza será de L 107. 54.

**Comercialización y mercadeo**

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

Las ventas se realizarán diariamente con horario de 7 am y 5 pm, la forma de pago será 100% al contado. Al inicio se promocionará el negocio, para llamar la atención del nuevo surtido de la tienda de ropa en el corto plazo; se realizarán visitas a Kínderes, Escuelas, Centro Básicos, Colegios públicos y privados para ofertar uniformes para los estudiantes (pantalones, faldas, buzos etc.).

**Imagen 2, esquema del producto hasta llegar al consumidor final**

**Mercado Local**

Negocios de venta de telas, hilos y materiales, otros

(Casas matrices)

Venta directa al Cliente

Fabricación de las prendas de vestir

# **Análisis financiero**

1. Plan de inversión, fortalecimiento compra de equipos.

En el siguiente cuadro se aprecia los montos en inversión productiva.

**Cuadro 3, Inversión productiva**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N.º** | **Descripción** | **Año 1** | | | |
| **Unidad  de Medida** | **Cantidad** | **Costo  Unitario L.** | **Costo Total L.** |
| 1 | Sub total de inversión | global | 1 | 129.118,50 | 129.118,50 |
| 2 | Inversiones productivas | global | 1 | 63.922,50 | 63.922,50 |
| 3 | Imprevistos | global | 1 | 19.304,10 | 19.304,10 |
|  | **Total, de la inversión** |  |  |  | **212.345,10** |

1. Detalle de gastos de la inversión productiva del perfil de ingresos

En el cuadro, 4, se desglosa el costo de la inversión productiva, siendo de L. 63,922.50 para la fabricación de las prendas de vestir, incluye el costo de energía eléctrica con valor de L.8,640.00, para el primer año de producción

**En el cuadro 4, costo de la inversión productiva**

| **Inversiones productivas** | |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Tropical | Yardas | 130 | 63,00 | 8.190,00 |
| 2 | Laminas | Yardas | 130 | 94,50 | 12.285,00 |
| 3 | Costo de energía eléctrica (L. 6,00/kWh.) | Año 1 | 1440 | 6,00 | 8.640,00 |
| 4 | Gabardina | Yardas | 130 | 31,50 | 4.095,00 |
| 5 | Dacrón | Yardas | 130 | 47,25 | 6.142,50 |
| 6 | Dan River | Yardas | 130 | 63,00 | 8.190,00 |
| 7 | Piqut | Yardas | 130 | 68,25 | 8.872,50 |
| 8 | Kiana | Yardas | 130 | 57,75 | 7.507,50 |
| **Sub total** | | | | | **63.922,50** |

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

En el cuadro 5, el flujo de caja del perfil de ingresos, nos demuestra que los ingresos son mayores que los costos de producción, incluido el pago del servició de la deuda e impuestos. Dejando una utilidad de L, 100.807,52, en el primer año de operación, igual que los años siguientes continúa siendo rentable.

**Cuadro 5, flujo de caja, escenario L. 6.00 kWh.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto** | **Años** | | | | | | **Total L.** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Ingresos |  | 294.220,00 | 318.640,26 | 345.087,40 | 373.729,66 | 404.749,22 | 1.736.426,53 |
| Total de costos |  | 175.622,92 | 183.671,39 | 192.645,09 | 202.620,81 | 213.681,72 | 968.241,92 |
| Costos de Producción |  | 121.165,00 | 131.221,70 | 142.113,10 | 153.908,48 | 166.682,89 | 715.091,16 |
| Castos de energía (L. 6.00/kwh) |  | 8.640,00 | 9.357,12 | 10.133,76 | 10.974,86 | 11.885,78 | 50.991,52 |
| Gastos de Valor Agregado |  | 4.500,00 | 4.873,50 | 5.278,00 | 5.716,07 | 6.190,51 | 26.558,08 |
| Gastos Financieros |  | 41.317,92 | 38.219,08 | 35.120,23 | 32.021,39 | 28.922,54 | 175.601,16 |
| Utilidad antes de impuesto |  | 118.597,08 | 134.968,87 | 152.442,31 | 171.108,85 | 191.067,50 | 768.184,61 |
| Impuesto sobre renta | 0,15 | 29.649,27 | 33.742,22 | 38.110,58 | 42.777,21 | 47.766,88 | 192.046,15 |
| Flujo neto después de impuesto 25% |  | 88.947,81 | 101.226,65 | 114.331,73 | 128.331,64 | 143.300,63 | 576.138,46 |
| Inversión Inicial |  |  |  |  |  |  | - |
| Utilidad antes de Impuesto |  | 88.947,81 | 101.226,65 | 114.331,73 | 128.331,64 | 143.300,63 | 576.138,46 |

1. **Beneficio costo del perfil de ingreso**

|  |  |
| --- | --- |
| **Relación B/C** | **1.79** |

El resultado de beneficio costo de 1.79, significa que, por cada Lempira invertido, se ganara L.0.79, cuando se utilice un costo de L.6.00/kWh.

1. **CUADRO 6, Resultados de los Escenarios; del beneficio costos de los flujos de caja y estados financieros del proyecto del taller de Corte y confección.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Escenario 1: L, 6,00/Kwh.** | | **Escenario 2: L, 11,00/Kwh.** | | **Escenario 3: L, 18,00/Kwh.** | |
| Flujo de Caj B/C en L. | Estados Resultado B/C | Flujo de Caj B/C en L. | Estados Resultado B/C | Flujo de Caj B/C en L. | Estados Resultado B/C |
| 1.73 | 1.54 | 1.66 | 1.41 | 1.53 | 1.31 |

En el escenario 1, cuando el costo anual de energía eléctrica es de L. 8.640,00, como resultado del precio de L.6.00/kwh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo. de L 1.73, significa que es mayor que uno, dejando una utilidad de L. 0.73, por cada lempira que se invierte de igual manera sucede con el resultado del estado financiero, muestra un Beneficio Costo de L. 1.54, significa que es mayor que uno, dejando una utilidad de L. 0.54, por cada lempira que se invierte.

En el escenario 2, cuando el costo es de L. 15.840,00, a un precio de L.11.00/kwh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo, de L. 1.66, significa que es mayor que uno, dejando una utilidad de L. 0.66, por cada lempira que se invierte y el estado financiero un Beneficio Costo de L. 1.41, por lo cual por cada lempira que se invierta se ganará L. 0.41.

En el escenario 3, cuando el costo es de L. 25.920,00, a un precio de L.18.00/kwh, el flujo de caja presenta un Beneficio Costo, de L. 1.53, significa que es mayor que uno, dejando una utilidad de L. 0.53, por cada lempira que se invierte y el estado financiero un Beneficio Costo de L. 1.31, en tal sentido por cada lempira que se invierta se ganará L. 0.31.

# **Análisis comparativos**

**1.- Análisis comparativo del escenario al desarrollar el proyecto sin equipo con fuente eléctrica vrs con equipo con fuente eléctrica**.

**Cuadro 7, comparativo centro de acopio de plántulas de papa**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Criterio** | **Sin equipo sin movido por energía eléctrica** | **Con equipo y con fuente energía eléctrica** |
| Productividad | 304 piezas al año | 912 piezas al año, con una diferencia de 67%, representando 608 piezas. |
| Servicios de corte y confección | La mayoría de las emprendedoras, cuentan con la debida experiencia en corte y confección, habiendo sido capacitadas por INFOP. La falta de presupuesto no ha permitido mejoras en su taller, siguen producción de manera tradicional. | Con él con el uso de energía eléctrica y apoyo completo, las microempresarias podrán mejorar su rendimiento en su trabajo y obtener mejores ingresos. |
| Costo de producción | El costo de producción es de L.120,00, debido al tiempo y la mano de obra hace más caro el producto. | El costo de producción es de L. 161,30/prenda de vestir. |
| Cambio climático | No afecta debido que son emprendedoras individuales y pueden controlar los residuos, que dejan las prendas de vestir. | Si causan problemas, el residuo y los desperdicios, de las prendas que dejan las prendas de vestir. Pero son controlables al realizar limpiezas permanentes en toda área del proyecto. |
| Ingreso | L. 160,887.94, al año. | L. 294.220,00 al año. |
| Rentabilidad | Beneficio Costo de L1.41, por cada Lempira invertido gana L.0.41. | Beneficio Costo de L1.79, por cada Lempira que se invierte, se gana L. 0.79, el ingreso se incrementó en L. 38.00 que representa el 21.22%. |

**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 8, comparativo, corte uy confección**

| **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. 8.640,00, en el año. Producto del consumo de las máquinas de mesa para confeccionar las vestimentas | Cuando el costo de la energía cuesta L.6.00/kwh, el ingreso disponible es de L. 88.947,81. |
| Valor del kWh es de L. 11,00 | El valor fue L. 15.840,00, en el año. Producto del consumo de las máquinas de mesa para confeccionar las vestimentas | Y cuando el costo es L. 11/kwh, el ingreso neto se redujo en 8%, que representa L 7,200.00, por lo cual las organizaciones no pierden poder adquisitivo. |
| Valor del kWh es de L. 18,00 | El valor fue L. 25.920, 00 al año. Producto del consumo de las máquinas de mesa. | Y cuando el costo es L. 11/kwh, el ingreso neto se redujo en 7%, que representa L 5,760.00, por lo cual las organizaciones no pierden poder adquisitivo. |

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

**Cuadro 9 comparativo proceso del café pergamino seco**

| **Criterio** | **Financiamiento en el sistema nacional e   internacional** | **perfiles de proyecto diseñados para cada uso productivo por sector.** |
| --- | --- | --- |
| Organismos Internacionales | BID, BANCO MUNDIAL | Inversión completa, el banco gestiona mediante donaciones o préstamos las inversiones solicitadas por el Gobierno de la República, para montar este tipo proyecto. |
| ONG s nacionales | AYUDA EN ACCION, FUNDER,  GOAL, HEIFER INETRNACION HONDURA, Ayuda en Acción, ANDED-Consultores. | 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 en 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 compra o montar su propia empresa de corte y confección, otras actividades relacionas, 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 a los objetivos del perfil de ingresos.

**Indicadores de Genero**:

De las Organizaciones de talleres de corte y confección, conformada con números estimado de 27 miembros, se espera que el al menos el 50 % sean mujeres, involucradas en actividades de producción, comercialización y en la toma decisiones.

**Indicadores de impacto**:

Honduras fortalece la cadena productiva de corte y confección, al mejorar la producción y productividad de prendas de vestir, mediante el fortalecimiento de equipo innovador, como máquinas de corte y confección, así como equipo e insumos para la producción de ropa de calidad.

**Indicador de Capacidad:**

Cada unidad productiva propone iniciar con una capacidad anual de 912 pieza, por año y los siguientes años según la demanda del mercado.

**Indicadores de beneficio**:

Indicadores de beneficio:15 familias por grupo atendido, que habitan en áreas postergadas y con poca posibilidad de generar ingresos provenientes de la venta de la de ropa confeccionada, pueden incorporarse en las actividades de producción y venta del artículo producido por la empresa.

**Indicadores de rentabilidad:**

El resultado de L..1.79, significa que por cada Lempira que se invierte, el proyecto genera en términos monetarios la cantidad de L. 0.79.

**Indicador de competitividad**:

Se propone que los precios con los cuales se comercialice la ropa confeccionada producidas por los grupos organizados en los departamentos, no se venda a menos del precio que se analizó en el perfil de ingreso que es de L. 161.0 / por pieza confeccionada.

**Indicadores de Efectividad:**

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

**Indicador de valor:**

Cada unidad productiva tendrá una producción estimada 908 piezas al año no incluido los arreglos que se harán a las piezas usadas, considerando que son pequeños productores, en los tres departamentos.

# **Anexos**

## Contextualización

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Área Geográfica (municipio y departamento) | Posible número de Beneficiario o agrupaciones s | Aliado Financiero | Aliado Institucional | Aliado Comercial | Estimación de la demanda, de producto en la región. | Estimación del Consumo de electricidad en kWh/mes |
| 1.        Unión y Esfuerzo, | San Marcos de la Sierra, La Paz. | 22 | Cooperativa  Elga | INFOP | Persona Locales, municipios vecinos | 10,000 piezas, nuevas. | 250 |
| 2.       Microempresa, Mujeres Luchadoras | Valle de Ángel, Francisco Morazán | 24 | BANADESA | INFOP | Visitantes, y locales | 7500, piezas | 750 |
| 3.      Sastrería, los Quiquis té | Sabana grande, Francisco Morazán | 12 | Cooperativa COMISUL, Sabanagrande | INFOP | Visitantes, y locales | 4500 piezas. | 520 |
| 4. Sastrería la Sureña | Nacaome Valle | 11 | Cooperativa la Chorotega | INFOP | Personas lo del municipio | 12,000 personas | 850 |
| Sastrería Eco Sulo | Puerto Cortes, Cortes | 13 | Banco de Occidente | INFOP | Personas lo del municipio | 20,000 | 1200 |

## 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- Invets, FAO,2007.
2. Documentos de proyecto, de corte y confección, 2016.
3. Planes de negocios, 2017.
4. . Manual de Corte y Confección, CIDEP, 2012.
5. Teoría Básica Corte y Confección, [Sandy Pastrana B](https://www.scribd.com/user/71394384/Sandy-Pastrana-B) , May 29, 2018