



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Proyecto
**TRANSFORMANDO
SISTEMAS DE MERCADO**

SUMINISTROS Y EQUIPOS INDUSTRIALES

Empresa especializada en la comercialización suministros industriales que dé respuestas a la demanda de las diferentes empresas establecidas en el territorio, brindando equipo, materiales y herramientas, además de asesoría, soporte técnico y garantías.

PMP-EG-01



SUMINISTROS Y EQUIPOS INDUSTRIALES

1 Información General							
1.1 Nombre:	Empresa de Suministros y Equipos Industriales.						
1.2 Sector	Energía	1.3 Estado actual	Ficha de inversión	1.4 Tipo de inversión	Privada		
1.5 Descripción del Proyecto:							
<p>Según el diagnóstico de competitividad territorial levantado, no existe en la zona empresas de suministros industriales, la demanda actual es suministrada por empresas establecidas en las ciudades de Tegucigalpa y San Pedro Sula.</p> <p>El proyecto incluye establecer una Empresa especializada en la comercialización suministros industriales que dé respuestas a la demanda de las diferentes empresas establecidas en el territorio, brindando equipo, materiales y herramientas, además de asesoría, soporte técnico y garantías.</p> <p>El mercado meta lo constituye diferentes rubros como; agroindustria, turismo, proyectos habitacionales, centros comerciales, área agrícola. A los cuales se ofertara un suministro de material eléctrico industrial, La automatización industrial mejora rendimientos, Iluminación y eficiencia energética, sistemas de seguridad y telecomunicaciones, Accesorios eléctricos (tubería y accesorios EMT, tubería y accesorios liquid tight, tubería y accesorios BX FLEX), Cable eléctrico (cable THHN, cable data CAT 5, cable alta tensión), iluminación (residencial, comercial, industrial), alta tensión (transformadores, protección, retenidas, cortacircuitos), entre otros.</p>							
1.6 Naturaleza del Proyecto	Ampliación	Mejora		Creación	Recuperación		
	-	-		X	-		
1.7 Relación o articulación con otras entidades*.	Corporación Municipal	Dependencias del gobierno Central		Cooperación	Otros		
	X	X		X	X		
1.8 Localización Geográfica	Departamentos	Municipios	Comayagua, Comayagua				
	-						
1.9 Beneficiarios de Empleo	Total	730		Hombres		660	
				Mujeres		70	
1.10 Generación de empleo	Total, empleos	Empleos Directos ¹		Empleos indirectos ²		Sub Total	
	730	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Etapas de Ejecución / Construcción	660	100	10	500	50	600	60
Etapas de Operación	70	10	4	40	16	50	20
2 Justificación del Proyecto:							
<p>En la actualidad en el territorio existe una demanda de bienes y servicios Industriales, a nivel de trabajos de poca envergadura, esta demanda es suplida por empresas locales, sin embargo, es preciso contar con una oferta para sistemas y Suministros industriales, los cuales son demandados subsectores como la agroindustria, el turismo. Considerando la</p>							

¹ Considerando al personal operativo y administrativo necesario, en las etapas de operación y construcción.

² Para realizar el cálculo los empleos indirectos se consideraron en la etapa de construcción la red fue de 1 a 5 (5 empleos indirectos por cada empleo directo generado), en la etapa de operación la relación fue de 1 a 4 (4 empleos indirectos por cada empleo directo)

SUMINISTROS Y EQUIPOS INDUSTRIALES

demanda actual que es suplida por empresas ubicadas en las ciudades de Tegucigalpa y San Pedro Sula, todo esto la apertura del Aeropuerto Internacional de Palmerola, y el establecimiento de nuevas empresas, se proyecta un incremento en la demanda de suministros industriales, para lo cual debe existir una empresa con Tiendas y Bodegas en el territorio que brinde estos bienes y servicios de manera oportuna.

3 Propósito del Proyecto:

Puesta en Marcha de una empresa de suministros industriales que dé respuesta oportuna a empresas establecidas en la subregión Valle de Comayagua, brindando servicio de soporte técnico y asesoría en el área industrial, para los diferentes subsectores.

4 Antecedentes del proyecto:

El diagnóstico de competitividad territorial levantado nos muestra que en la zona no se cuenta de empresas de suministros industriales, la demanda actual es suministrada por empresas establecidas en las ciudades de Tegucigalpa y San Pedro Sula. Se identificó que existe una alta demanda de bienes y servicios industriales en los subsectores cómo; la agroindustria, turismo hospital, agricultura, complejos habitacionales.

5 Alcances del Proyecto:

Establecer una empresa que supla de suministros Industriales a los diferentes proyectos establecidos en el territorio. Brindar servicios de soporte técnico a clientes que requieran de suministros eléctricos.
Desarrollar un proceso de mercadeo y comercialización que consolide una cartera de clientes demandantes de suministros eléctricos.

6 Área de influencia, cobertura y ubicación del proyecto. (Georreferenciación con Coordenada UTM)

Ubicación, el municipio de Comayagua, departamento de Comayagua, colindante a los municipios de El Rosario, San Jerónimo, Lejamani, Esquías, Vallecillo, Santiago de Puringla, Villa de San Antonio, Masaguara, Ajuterique, Cedros. GEO CÓDIGO 030100, coordenadas UTM X=432968, Y= 1600353

Área de Influencia, municipios que componen la Región 02 valle de Comayagua.

Cobertura, Región 02 valle de Comayagua y municipios aledaños.

7 Identificación de la población beneficiaria/clientes (demanda)

Beneficiarios lo constituyen aquellas personas que directa o indirectamente son beneficiado con la implementación del proyecto, se estima que se generaran 730 empleos, de estos 124 son directos y 606 indirectos.

8 Análisis de involucrados (identificación de actores)

Instituciones Gubernamentales; entes reguladores del Estado, entre estos; Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA), Alcaldías Municipales, Secretaria de Salud, Secretaria de Finanzas, Secretaria de Desarrollo Económico, Empresa Nacional Energía Eléctrica (ENEE), Comisión Reguladora de Energía Eléctrica (CREE), La Secretaría de Energía (SEN), Secretaria de Energía, Recursos Naturales, Ambiente y Minas de la República de Honduras (MiAmbiente Honduras).

Instituciones no gubernamentales; Cámaras de Comercio, Cámara de turismo, Cámara de la construcción.

Clientes; empresas demandantes de bienes y soporte técnico.

9 Consideraciones para análisis Costo-Beneficio

Considerando la experiencia de los participantes en el diseño de la ficha y elementos de evaluación como; la Inversión fija, costos administrativos, personal técnico, costo de mercadeo, costos de depreciación (se ha considerado una depreciación a

SUMINISTROS Y EQUIPOS INDUSTRIALES

20 años), ingresos anuales por concepto de venta suministros eléctricos industriales se ha proyectado un ingreso bruto de L55,718,625.00³ podemos estimar que se generan alrededor del 20% de utilidades.

Componentes del proyecto	Indicador	Medio de verificación	Supuesto
C1. Gestión financiera	C.1.1 Se cuenta con el financiamiento para establecer la empresa de suministros eléctricos.	# de inversionistas identificados. Documento de Formalización de relaciones con inversionistas.	Eficiente gestión en la identificación de inversionistas. Formalización de relaciones con inversionistas. Si el proyecto de inversión atractivo a los inversionistas.
C2. Aspectos legales	C.2.2 Se reúne los requerimientos legales para operar.	Registros, permisos, licencias	Si el financiamiento es oportuno. Si la gestión es eficiente.
C3. Adquisición de suministros	C.3.3 Central de abastos aoperando según requerimiento establecidos en la legislación nacional.	# Documentos legales.	Si se cuenta con financiamiento oportuno. Si el proceso de adquisición de bienes es eficiente y apegado al estudio de factibilidad.
C4. Mercadeo y comercialización	C.4.4 Cartera de clientes consolidada.	# de Cliente. Registros de ingresos por concepto de ventas.	Si la gestión de mercadeo es efectiva. Se cuenta con personal calificado para brindar soporte técnico y servicios de calidad. Se ofertan bienes a precios competitivos.
Actividades por componente	Presupuesto Lps.	Medio de verificación	Supuesto
C.1.A.1 Identificación de inversionistas		# de Inversionistas identificados.	Si se realiza un proceso de gestión financiera eficiente.
C.1.A.2 Formalización de relaciones de financiamiento		Relaciones de inversión concretadas.	Si la oportunidad de inversión es factible y atractiva para los inversionistas.
C.1.A.3 Elaboración de estudio de factibilidad	L350,000.00	Documento estudio de Factibilidad.	Si existe disponibilidad financiera. Estudio de factibilidad claro y oportuno
C.1.A.4 Adquisición de terreno	L2,000,000.00	Concretada la negociación del predio para construcción.	Si existe disponibilidad de recursos financieros. Si el predio reúne los criterios establecidos en el estudio de factibilidad.

³ Ingresos; para el cálculo de los ingresos se estableció una relación de ventas realizadas por trimestre, considerando una rotación de materiales y equipo del 60% por trimestre.

SUMINISTROS Y EQUIPOS INDUSTRIALES

C.1.A.5 Construcción de instalaciones	L5,000,000.00	Infraestructura instalada y con el equipamiento necesario para operar.	Si existe disponibilidad de recursos financieros. Si el predio reúne las condiciones técnicas requeridas para la granja.
C.1.A.6 Garantías y seguro de; implementación, financiero y seguro de personal.	L1,896,500.00	Documentos	Gestión de garantías y seguros eficiente.
C.2.A.1 Gestión de requerimientos legales para operar.	L220,000.00	Permisos, registros, licencias.	Si existe disponibilidad de recursos financieros. Si se reúnen los requisitos requeridos en base a la legislación.
C.3.A.1 Desarrollo del proceso de adquisición de suministros eléctricos.	L30,000,000.00	Inventario de suministros eléctricos.	Existe disponibilidad financiera. Un proceso de gestión de compras efectivo en función al estudio de factibilidad.
C.4.A.1 Diseño e implementación de una estrategia de mercadeo efectiva.	L240,000.00	Estrategia de mercadeo implementada. Cartera de clientes consolidada. Registro de ingresos por concepto de ventas.	Disponibilidad financiera.
C.4.A.2 Fortalecer capacidades de personal para brindarse una atención eficiente.	L120,000.00	Cartera de clientes satisfecha. Registro de ventas.	Disponibilidad financiera. Si el proceso de fortalecimiento de capacidades al personal es efectivo.

10 Costos

Costo de Inversión Lps.	L39,826,500.00	Costo de Operación	L1,344,000.00
Período de Implementación/ ejecución. (Meses)	24	Costo Mantenimiento	L0.00

11 Cronograma de implementación / ejecución.

Cronograma de Implementación								
COMPONENTES ACTIVIDADES	Año 1				Año 2			
	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
C.1.A.1 Identificación de inversionistas	X							
C.1.A.2 Formalización de relaciones de financiamiento	X	X						
C.1.A.3 Elaboración de estudio de factibilidad		X						
C.2.A.1 Gestión de requerimientos legales para operar.		X	X	X				
C.3.A.1 Desarrollo del proceso de adquisición de suministros eléctricos.		X	X	X	X	X	X	X
C.4.A.1 Diseño e implementación de una estrategia de mercadeo efectiva.			X	X				

SUMINISTROS Y EQUIPOS INDUSTRIALES

C.4.A.2 Fortalecer capacidades de personal para brindarse una atención eficiente.			X	X	X	X	X	X
Marco Legal de Beneficios de Inversión (Escudos Fiscales)								
<p>Decreto Legislativo N° 51 – 2011: Ley para la Promoción y Protección de las inversiones. La ley de Creación del CNI que promueve la atracción, promoción y protección de la inversión, tanto extranjera como nacional., de interés primordial del Estado, debiendo otorgársele todas las facilidades y garantías para fomentar su crecimiento y desarrollo.</p> <p>Decreto Número 134 – 90 Ley de Municipalidades. Tiene por objeto Desarrollar los principios constitucionales referentes al Régimen Departamental y Municipal.</p> <p>Decreto N° 404-2013 – Ley general de la industria eléctrica. La presente Ley tiene por objeto regular las actividades de generación, transmisión, distribución y comercialización de electricidad, la importación y exportación de energía eléctrica, y la operación del sistema eléctrico nacional, incluyendo su relación con los sistemas eléctricos de los países vecinos, así como con el sistema y el mercado eléctricos regional centroamericano.</p>								
12 Planteamiento para la sostenibilidad:								
<p>Sostenibilidad económica y financiera se alcanzará a medida se consolide una cartera de clientes y las ventas, para esto se deberá ofertar productos a precios competitivos y brindar un servicio de soporte técnico eficiente.</p> <p>Mercadeo se deberá a la implementación de una estrategia de mercadeo efectiva que facilita la visibilidad de los suministros y servicios de soporte ofertados, dicha estrategia debe de contemplar los diferentes segmentos, estratificando los industriales, habitacionales y comerciales, y crear productos diferenciados.</p>								

Colaboradores:

Ingeniero Eléctrico	Madison Rosales	Contratista Privado
Ingeniero Agrónomo	Marvin Quiroz	Consultor