



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Proyecto
**TRANSFORMANDO
SISTEMAS DE MERCADO**

PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA Y BIOSEGURIDAD

Empresa para la fabricación y comercialización de productos de; aseo, limpieza, desinfección y sanitización, para uso en el mercado agroindustrial, hospitales, comercio en general, cuidado personal, higiene de hogar, cuidado de mascotas

PMP-ML-01



PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA Y BIOSEGURIDAD

I Información General

I.1 Nombre: Producción y Comercialización de Productos Químicos de Limpieza y Bioseguridad.

I.2 Sector	Química y Farmacia	I.3 Estado actual	Ficha de inversión	I.4 Tipo de inversión	Privada
-------------------	--------------------	--------------------------	--------------------	------------------------------	---------

I.5 Descripción del Proyecto:

En el territorio se cuenta solo con una Droguería, por tal razón se traen de las ciudades de San Pedro Sula y Tegucigalpa. Se ha identificado que los principales demandantes de productos de limpieza son la industria alimentaria y hospitalaria, sin embargo, Con la apertura del Aeropuerto Internacional de Palmerola, se incrementará la demanda de insumos de sanitización, desinfección y limpieza en otros rubros para los cuales no se tiene una oferta o capacidad instalada para la producción de estos.

En la actualidad existe una demanda creciente de insumos y materiales de; limpieza, desinfección y sanitización, con la apertura del Aeropuerto Internacional de Palmerola se proyecta una serie de iniciativas de inversión en; comercio, agroindustria, transporte, hostelería, restaurantes. La necesidad de implementar medidas de bioseguridad requeridas para la operación de estos y la exigencia de los usuarios por las mismas, y la aparición de enfermedades como el COVID-19, se proyecta un aumento en la demanda de estos insumos, constituyendo una excelente oportunidad de negocio para la producción y comercialización de insumo de limpieza, desinfección, sanitización y bioseguridad.

El objetivo es establecer una empresa para la fabricación y comercialización de productos de; aseo, limpieza, desinfección y sanitización, para uso en el mercado agroindustrial, hospitales, comercio en general, cuidado personal, higiene de hogar, cuidado de mascotas. El mercado meta son empresas ubicadas en la Región 02 Valle de Comayagua. Entre los principales componentes del proyecto se encuentra la infraestructura y equipamiento, manufactura de productos de sanitización, limpieza y bioseguridad, comercialización y mercadeo de productos.

I.6 Naturaleza del Proyecto	Ampliación	Mejora		Creación		Recuperación	
	-	-		X		-	
I.7 Relación o articulación con otras entidades*	Corporación Municipal	Dependencias del gobierno Central		Cooperación		Otros	
	X	X		X		X	
I.8 Localización Geográfica	Departamentos	Municipios	Comayagua, Comayagua				
	-						
I.9 Beneficiarios de Empleo	Total	570		Hombres		480	
				Mujeres		90	
I.10 Generación de empleo	Total, empleos	Empleos Directos¹		Empleos indirectos²		Sub Total	
	570	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Etapas de Ejecución / Construcción	480	70	10	350	50	420	60
Etapas de Operación	90	10	8	40	32	50	40

2 Justificación del Proyecto:

En la actualidad existe una demanda creciente de insumos y materiales de; limpieza, desinfección y sanitización, con la apertura del Aeropuerto Internacional de Palmerola se proyecta una serie de iniciativas de inversión en; comercio, agroindustria, transporte, hostelería, restaurantes. La necesidad de implementar medidas de bioseguridad requeridas para la operación de

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)

PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA Y BIOSEGURIDAD

estos y la exigencia de los usuarios por las mismas, y la aparición de enfermedades como el COVID-19, se proyecta un aumento en la demanda de estos insumos, constituyendo una excelente oportunidad de negocio para la producción y comercialización de insumo de limpieza, desinfección, sanitización y bioseguridad.

3 Propósito del Proyecto:

Fabricación y distribución de productos de aseo, desinfección y sanitización para la agroindustria, centros comerciales, hospitales, clínicas, cuidado personal, cuidado del hogar, restaurantes, cuidados de mascotas.

4 Antecedentes del proyecto:

En el territorio se cuenta solo con una Droguería, por tal razón se traen de las ciudades de San Pedro Sula y Tegucigalpa. Se ha identificado que los principales demandantes de productos de limpieza son la industria alimentaria y hospitalaria, sin embargo, Con la apertura del Aeropuerto Internacional de Palmerola, se incrementará la demanda de insumos de sanitización, desinfección y limpieza en otros rubros para los cuales no se tiene una oferta o capacidad instalada para la producción de estos.

Para atender su demanda, es importante que los productores y/o comercializadores ofrezcan un servicio integrado, esto es, asistencia técnica de los productos según el uso, disponibilidad inmediata de producto, pero además de servicio y generación de ahorros/mejoras a través de su asesoría Para ejecutar y maximizar estas recomendaciones, es indispensable que las empresas productoras visualicen la demanda de estos insumos de limpieza, como un mercado potencial.

5 Alcances del Proyecto:

Gestión financiera para la implementación del proyecto.

Construcción y equipamiento de una infraestructura que reúna las condiciones adecuadas para la operación.

Producción de insumos y materiales de limpieza, desinfección, sanitización y desinfectantes, para la agroindustria, comercio, turismo y cuidado del hogar.

Cumplir con los requerimientos legales necesarios de operación.

Desarrollar un proceso de mercadeo ofertando un producto atractivo a los clientes.

Desarrollar un proceso de mercadeo y comercialización que consolide una cartera de clientes.

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 subregión valle de Comayagua.

Cobertura, municipios que conforman la subregión Valle Comayagua y sus alrededores, mercados ubicados en la ciudad de Tegucigalpa y San Pedro Sula.

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 570 empleos, de estos 98 son directos y 472 indirectos.

8 Análisis de involucrados (identificación de actores)

Instituciones Gubernamentales; entes reguladores del Estado, entre estos; Alcaldías Municipales, Secretaria de Salud, Secretaria de Finanzas, Secretaria de Desarrollo Económico.

Instituciones no gubernamentales; Cámaras de Comercio, Colegio químicos y farmacéuticos.

Clientes; población en general, y Empresas de diversos rubros ubicadas en la Subregión Valle de Comayagua.

9 Consideraciones para análisis Costo-Beneficio

PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA Y BIOSEGURIDAD

Considerando la experiencia de los participantes en el diseño de la ficha y elementos de evaluación como; la Inversión fija, costos administrativos, manufactura, costo de mercadeo, costos de depreciación (se ha considerado una depreciación a 20 años), ingresos anuales por concepto de venta de productos de limpieza y bioseguridad se ha proyectado un ingreso bruto de L11,339,235.00³ podemos estimar que se generan alrededor del 28% de utilidades.

Componentes del proyecto	Indicador	Medio de verificación	Supuesto
C1. Gestión financiera	Disponibilidad financiera para la ejecución de la inversión.	# de inversionistas identificados. Suscritas relaciones contractuales para la implementación del proyecto de inversión. Documento de estudio de factibilidad .	Si se realiza una gestión financiera efectiva. Si el proyecto de inversión es mercadeado apropiadamente. Si se identifican inversionistas dispuestos a financiar el proyecto. Si el estudio de factibilidad brinda indicadores atractivos a los inversionistas.
C2. Aspectos legales	Se cuentan con los requerimientos legales para operar.	Documentos como licencias, permisos, registros.	Si existe disponibilidad financiera. Si la gestión se realiza de manera eficiente de acuerdo con el estudio de factibilidad.
C3. Equipamiento y materiales	Instalaciones apropiadas para la implementación de del proyecto.	Infraestructura. Inventario físico de maquinaria y equipo utilizar en el proceso.	Si existe disponibilidad financiera. Si los procesos para la construcción de infraestructura, adquisición de maquinaria y equipo son eficientes.
C4. Producción	Producción insumos de limpieza, desinfectantes, sanitizante, materiales de bioseguridad.	# de producidos. Inventarios y registros productivos.	Si se cuenta con el financiamiento disponible. Si la gestión productiva se hace de acuerdo con el estudio de factibilidad.
C5. Mercadeo y comercialización.	Comercializado el 100% de la producción.	# de Cliente. # de Contratos suscritos. Registro de ingresos por concepto de venta de productos.	Si la gestión de mercadeo se realiza de manera eficiente. Los servicios brindados son atractivos para los clientes. Si se identifican clientes y formalizan relaciones de compra venta.
Actividades por componente	Presupuesto Lps.	Medio de verificación	Supuesto
C.I.A.I Concretar una gestión financiera formalizando relaciones con los inversionistas.		# de Inversionistas identificados. Relaciones de inversión formalizadas.	Se realiza una gestión eficiente. Si el proyecto de inversión resulta atractivo para los inversionistas.

³ Ingresos; para el cálculo lo mismo se consideró una rotación trimestral del 50% de los productos elaborados.

PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA Y BIOSEGURIDAD									
C.1.A.2 Elaboración de un estudio de factibilidad efectivo.	L350,000.00	Documento de Estudio de Factibilidad.	Si existe disponibilidad financiera. Si la gestión es eficiente.						
C.1.A.3 Garantías y seguro de; implementación, construcción, financiero y seguro de personal.	L679,500.00	Documentos	Gestión de garantías y seguros eficiente.						
C.2.A.1 Gestión de requerimientos legales para operar.	L400,000.00	Documento de registros, permisos, licencias.	Si existes de disponibilidad financiera. Si la gestión del proceso legal es eficiente. Si se cuentan con los requisitos legales establecidos.						
C.2.A.2 Realizar un estudio de impacto ambiental.	L600,000.00	Documento de estudio de impacto ambiental.	Se cuenta con disponibilidad financiera. Se reúnen los requisitos requeridos. Se Realiza el proceso de gestión en tiempo y forma.						
C.3.A.1 Selección y negociación de predios para la construcción de la infraestructura.	L2,000,000.00	Documentos de tenencia de propiedad.	Si el financiamiento es oportuno. Si la propiedad que reúna las condiciones establecidas en el estudio de factibilidad.						
C.3.A.2 Gestión de proceso de construcción de infraestructura y equipamiento.	L8,500,000.00	Infraestructura construida. Inventario de equipo.	Sí existe disponibilidad financiera. Si la gestión de construcción es eficaz y eficiente.						
C.4.A.1 Diseñar un plan de producción		Plan de producción.	Si se cuenta con financiamiento disponible. Se cuenta con el personal adecuado.						
C.4.A.2 Gestión de compra de insumos.	L4,000,000.00	# de lechones comprados. Inventarios y registros productivos .	Si existe disponibilidad financiera. Si se tiene un programa de producción ajustado. Si no existen contratiempos en el proceso de gestión de compra.						
C.5.A.1 Establecimiento de una estrategia de mercadeo eficaz.	L240,000.00	Documento estrategia de mercado.	Si existe disponibilidad financiera. Si se realiza un proceso de gestión de mercado eficaz.						
C.5.A.2 Elabora un plan de ventas		Documento de plan de ventas	Si se cuenta con personal adecuado.						
C.5.A.3 Formalización de relaciones de compraventa con los clientes.		# Contratos suscritos. Registro de cartera de clientes.	Si los precios son competitivos con el mercado. Puede ser eso si la producción es de acorde a la demanda de productos.						
10 Costos									
Costo de Inversión Lps.	L16,894,500.00	Costo de Operación	L2,592,000.00						
Período de Implementación/ ejecución. (Meses)	24	Costo Mantenimiento	L170,000.00						
11 Cronograma de implementación / ejecución.									
Cronograma de Implementación									
COMPONENTES	Año 1				Año 2				
	ACTIVIDADES	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
C.1.A.1 Concretar una gestión financiera formalizando relaciones con los inversionistas.	X	X							
C.1.A.2 Elaboración de un estudio de factibilidad efectivo.		X	X						

PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA Y BIOSEGURIDAD

C.2.A.1 Gestión de requerimientos legales para operar.		X	X	X				
C.2.A.2 Realizar un estudio de impacto ambiental.		X	X					
C.3.A.1 Selección y negociación de predios para la construcción de la infraestructura.		X	X					
C.3.A.2 Gestión de proceso de construcción de infraestructura y equipamiento.			X	X	X			
C.4.A.1 Diseñar un plan de producción				X				
C.4.A.2 Gestión de compra de insumos.				X	X	X	X	X
C.5.A.1 Establecimiento de una estrategia de mercadeo eficaz.				X	X			
C.5.A.2 Elabora un plan de ventas				X	X			
C.5.A.3 Formalización de relaciones de compraventa con los clientes.				X	X	X	X	X

Marco Legal de Beneficios de Inversión (Escudos Fiscales)

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.

Ley General del ambiente, Decreto 181-2007 y 47-2010

Decreto N° 181/07 - Modifica el Decreto N° 104/93, Ley General del Medio Ambiente.

El presente Decreto modifica la Ley General del Medio Ambiente, en aspectos relacionados con la obtención de la licencia ambiental.

Acuerdo N° 16-2017 – Modifica el Reglamento General de la Ley del Ambiente.

El presente Acuerdo modifica el Artículo 112, sobre Infracciones Graves, del Reglamento general de la Ley del Ambiente, especificando que serán infracciones graves, las siguientes: "quemar a cielo abierto aserrín, corteza, resina y demás residuos provenientes de la industria maderera; asimismo , aceites, cartón, plástico, llantas, hules, empaques, baterías, componentes electrónicos, espumas, telas y otros residuos de la industria en general; de igual manera los residuos domésticos y peligrosos sin tomar las medidas necesarias emitidas por la Autoridad competente, para evitar la contaminación del aire, suelo y fuentes de agua ".

Acuerdo Ministerial No. 0944-2015 “Reglamento del Registro Nacional de Prestadores de Servicios Ambientales”

Es responsabilidad Técnica y Legal de los Prestadores de Servicios Ambientales la Evaluación del Impacto Ambiental de los proyectos, obras o actividades, previo a la firma del contrato de medidas de control ambiental y la emisión de la Licencia Ambiental Operativa; además de los estudios de ampliación y renovación de Licencia Ambiental de Funcionamiento en el caso que amerite.

Decreto Número 134 – 90 Ley de Municipalidades.

Tiene por objeto Desarrollar los principios constitucionales referentes al Régimen Departamental y Municipal. Decreto N° 65-91. Código de salud

Ley No. 601, Ley de Promoción de la Competencia.

PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA Y BIOSEGURIDAD

Ley No. 453, Ley de Equidad Fiscal.

Ley No. 64, Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME).

Ley No. 127, Ley de inversiones extranjeras.

12 Planteamiento para la sostenibilidad:

Sostenibilidad económica y financiera está directamente relacionada con el proceso productivo, que la capacidad de las instalaciones sea utilizada en un 100%, manteniendo un proceso productivo dinámico.

Productiva, implementando un proceso productivo que asegure la máxima eficiencia.

Comercialización, el plan de ventas directamente relacionado con la eficiencia en el proceso productivo, el cumplimiento de los tiempos de entrega productos, el cumplimiento del plan de producción y el de ventas, asegura el flujo de efectivo de efectivo apropiado y la generación de utilidades de manera sostenible.

Colaboradores:

Doctora Química y Farmacia	Tania García	Consultora
Ingeniero Civil	Felipe Lara	SERMACO
Ingeniero Forestal	Rubén Palacios	Consultor Ambiental
Ingeniero Agrónomo	Marvin Quiroz	Consultor