

O/F. 331.1
R26

MEN-123

39074

Provincia de La Pampa

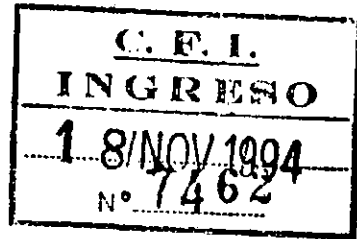
Guía para la promoción de
proyectos de inversión



Consejo Federal de Inversiones
Subsecretaría de Planeamiento

111PV-173

Provincia de La Pampa
Subsecretaría de Planeamiento



SANTA ROSA, 16 NOV 1994

NOTA Nº 160-94

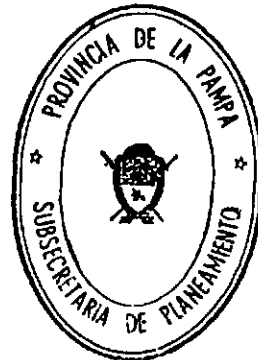
SEÑOR SECRETARIO GENERAL:

Me dirijo al Sr. Secretario General, con el objeto de adjuntar a la presente, tres (3) ejemplares del Informe Final presentado por el Cr. Manuel ROJO, correspondiente al trabajo denominado "Análisis de antecedentes y diseño de un sistema adecuado para el desarrollo de un Centro de Promoción de Inversiones y Negocios", realizado con la asistencia de ese Consejo.

El mismo se adjunta al plan de trabajo aprobado y cumple con los objetivos del estudio solicitado oportunamente.

Sin otro motivo, saludo a Ud. con atenta consideración.-

/cc.



Graciela E. Oporto de Collonier
Arq. GRACIELA E. OPORTO de COLLONIER
SUBSECRETARIO de PLANEAMIENTO

AL SEÑOR
SECRETARIO GENERAL DEL
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
ING. JUAN JOSE CIACERA
SU DESPACHO.-

Guía para la promoción de proyectos de inversión

C.P.N. Manuel ROJO

14 de Noviembre de 1.994

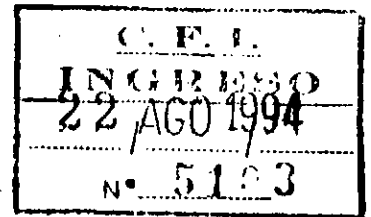
MFN - 173

Provincia de La Pampa
Subsecretaría de Planeamiento

Santa Rosa, 11 de Agosto de 1.994.-

NOTA N° 107-94

Señor
Secretario General
del Consejo Federal de Inversiones
Ing. Juan José Ciacera
S / D



Me dirijo al Señor Secretario General, con el objeto de adjuntar a la presente, original y tres copias del informe de avance presentado por el Cr. Manuel Rojo, correspondiente al trabajo denominado "Análisis de Antecedentes y diseño de un sistema adecuado para el desarrollo de un Centro de Promoción de Inversiones y Negocios".

El mismo se ajusta al plan de trabajo aprobado y cumple con los objetivos del estudio oportunamente solicitado al Consejo Federal de Inversiones.

Sin otro motivo, saludo al Señor Secretario General con mi mayor consideración.



Graciela E. Oporto
Arq. GRACIELA E. OPORTO de FOLLONIER
SUBSECRETARIO de PLANEAMIENTO

CENTRO DE PROMOCION DE INVERSIONES Y NEGOCIOS

1.- Introducción

La Subsecretaría de Planeamiento dependiente del Poder Ejecutivo Provincial, ha solicitado asistencia técnica para la elaboración del diseño, puesta en marcha y seguimiento de un programa global de información, asesoramiento, gestión y apoyo a la toma de decisiones de inversión y comercialización, que bajo la denominación de "Centro de Promoción de Inversiones y Negocios", funcionará en el ámbito de la mencionada Subsecretaría.

Este proyecto, cuyos fundamentos y descripción general constituyen el objetivo del presente trabajo, está vinculado al Plan de Desarrollo Productivo Provincial, actualmente en su etapa final de formulación y al Banco de Proyectos de Inversión Pública y Privada, también incorporado a la estructura de Planeamiento.

En éste informe de avance se realiza una breve descripción de las misiones y funciones del organismo vinculado con el tema y una definición de las actividades a cargo del sistema propuesto.

2.- Funciones de la Subsecretaría de Planeamiento

La carencia de un organismo técnico específico de planificación y generación de proyectos de desarrollo productivo, impulsó al Poder Ejecutivo Provincial a crear mediante Decreto N° 138/91 del 20/12/91 la Subsecretaría de Planeamiento, con el propósito de canalizar los proyectos relacionados con la acción oficial, para darle mayor eficiencia a sus tareas.

Consideró necesario además, que dicho organismo intervenga en el análisis técnico y concreción de proyectos o planes de desarrollo productivos existentes en los organismos nacionales, municipales y de sector privado, estudiando la posibilidad de lograr la mayor coordinación entre los mismos a fin de obtener un mejor aprovechamiento de los recursos humanos y económicos de la Provincia.

En virtud de éstas consideraciones le asignó las siguientes funciones:

- a) Elaborar proyectos o planes para el desarrollo productivo de la Provincia.
- b) Intervenir en la coordinación de tareas e interdependencia para la desburocratización del Estado.
- c) Participar en el análisis técnico y de factibilidad de proyectos existentes en organismos nacionales, municipales o de la actividad privada con los mismos fines.

3.- Principales acciones realizadas.

3.1 "Hacia un Proyecto de Crecimiento Pampeano"

Esta publicación constituye la primera fase del denominado Plan de Desarrollo Productivo Provincial.

Es un análisis de la situación provincial que contiene la descripción de los factores que demoran su desarrollo, la determinación de sus potencialidades y la proyección macroeconómica considerando el efecto probable de las políticas a implementar.

Explicita claramente el rol de la Subsecretaría de Planeamiento, como herramienta de coordinación que a través de un equipo interdisciplinario, realizó un trabajo de selección, valorización y procesamiento de toda la información antes dispersa, para obtener un instrumento coherente, cuyo resultado integral supera la simple sumatoria de datos.

3.2 Plan Estratégico de Desarrollo Productivo.

Consiste en una propuesta global de crecimiento, integrada por planes, programas y proyectos elaborados con la participación de todos los sectores de la Administración Pública y la opinión de otros, principalmente los ligados a la producción y al trabajo.

Ha sido puesta a consideración de todas las áreas de gobierno, a efectos de ser evaluada la misma para realizar los ajustes correspondientes y luego difundirla como documento del Gobierno Provincial para consensuar con toda la comunidad.

Sus objetivos principales apuntan a desarrollar plenamente toda la potencialidad económica Provincial, provocar la conformación de una dinámica fundada sobre nuevas formas de organización productivas y garantizar la Justicia Social.

3.3 Banco de Indicadores Socio-Económicos.

Centraliza y procesa información de todos los sectores provinciales. Es la base de datos de la sala de situación del Poder Ejecutivo.

Contiene información básica sobre aspectos de interés referidos a la realidad provincial, expresada a través de indicadores y desagregada a nivel sectorial y regional.

3.4 Banco de Proyectos de Inversión.

Está estructurado como un sistema dotado de un componente institucional que une el proceso de planificación y el de ejecución de la inversión, un componente metodológico como base para la formulación, evaluación y seguimiento de los proyectos, un componente de sistemas para el mejor manejo de la información que registra proyectos de inversión

pública y privada identificados por los organismos responsables, susceptibles de ser financiados con recursos del Presupuesto General o de otras fuentes de financiamiento y por último, un componente de capacitación de recursos humanos y asistencia técnica que garantiza que se difundan los conceptos que rodean la implementación y operación del Banco de Proyectos.

La conexión del sistema con la programación macroeconómica sectorial y regional a mediano y largo plazo, permite orientar inversiones siguiendo estrategias definidas con la activa participación de todos los sectores.

4.- Funcionamiento del Sistema de Planeamiento

A partir del Plan Estratégico de Desarrollo y de los sistemas descritos anteriormente, también el Estado podrá programar sus gastos e inversiones a mediano y largo plazo, contando para ello con proyectos de inversión formulados y evaluados en base a criterios uniformes que permitan su priorización.

El énfasis ha recaído en garantizar la coherencia entre los proyectos de inversión y los planes y programas de desarrollo. Es así como, los mecanismos de priorización y viabilidad de los proyectos evaluados, se basan en los principios y prioridades definidos en los planes.

También se podrá evaluar sistemáticamente la situación de todos los sectores socio-económicos y de las regiones y brindar un marco de proyecciones macroeconómicas que pueda ayudar a la toma de decisiones oportunas y precisas.

La etapa siguiente consistirá en buscar mecanismos eficaces para dinamizar este proceso.

Como parte de ello, se propone la implementación de un nuevo servicio de información y asesoramiento para brindar una atención personalizada y eficiente, orientada a todos los sectores y apoyada en fuentes de información de reconocido prestigio.

5.- Promoción de Inversiones.

Consiste en un programa global de asesoramiento, gestión y apoyo a la toma de decisiones de inversión, del sector público y privado mediante:

- Asistencia en la formulación de proyectos.
- Identificación de proyectos de inversión.
- Preparación de estudios de prefactibilidad.
- Información sobre oportunidades de inversión.
- Información sobre fuentes de financiamiento.

La Subsecretaría de Planeamiento ha recibido la invitación de la Subsecretaría de Inversiones dependiente del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, para designar un representante provincial en el Comité de Apoyo a Empresarios del Interior que tiene los siguientes objetivos:

- Asesorar al pequeño y mediano empresario, para que pueda lograr con posibilidades de éxito inversiones, tecnología o canales de distribución para sus productos.
- Identificar proyectos de inversión con requerimientos externos y asistir al empresario en la formulación del proyecto.
- Asignar adecuadamente los recursos que disponen diferentes organismos del Estado a fin de identificar los nuevos proyectos de inversión.
- Realizar el análisis y formulación de los mismos a través de la Subsecretaría de Inversiones.
- Organizar de rondas de negocios y difusión de las posibilidades de asistencia a empresarios del interior.
- Asistencia en la negociación con los potenciales inversores extranjeros.

La participación en éste Comité, abre la posibilidad de contar con:

- Capacitación de recursos humanos.
- Asistencia técnica y cooperación.
- Transferencia de software para la formulación y evaluación de proyectos.
- Promoción de proyectos de inversión a través de las Oficinas de Servicios de Promoción de Inversiones de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en diez países industrializados y en los Centros de Promoción Argentinos ubicados en Milán, Los Angeles, Nueva York, Frankfurt y Barcelona.

6.- Coordinación con otros Organismos.

El Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación ha implementado, conjuntamente con la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial un proyecto de asistencia técnica, para la instalación de un Centro de Promoción de Inversiones, cuyo objeto es identificar, implementar y evaluar proyectos de inversión con requerimientos de cooperación externa para su posterior promoción a través de una cadena de oficinas especializadas.

El Centro de Promoción de Inversiones es el organismo creado en el ámbito de la Subsecretaría de Inversiones para canalizar el programa conjunto ONUDI-MEOSP, tendiente a dar apoyo a la pequeña y mediana empresa argentina, en el tratamiento de proyectos específicos con potenciales inversores extranjeros.

Este Centro, integrado por profesionales especializados, ofrece un servicio gratuito y confidencial a instituciones, empresarios nacionales y extranjeros y toda la comunidad interesada en proyectos de inversión.

La relación institucional entre este Centro de Promoción de Inversiones y la Subsecretaría de Planeamiento, mediante un convenio con la Subsecretaría de Inversión Pública, permitirá tener acceso a éste sistema, incorporándose formalmente la provincia de La Pampa al programa mencionado.

7.- Definición de Actividades.

El Centro de Promoción de Inversiones y Negocios, actuando como una parte integrante del Programa Nacional, participará en las siguientes actividades:

- Identificación de ideas. Los datos requeridos inicialmente a los promotores privados son:
 - Descripción del proyecto o "idea del negocio".
 - Antecedentes empresariales del interesado.
 - Monto o naturaleza de los requerimientos externos.
 - Descripción del aporte nacional.
 - De ser posible, identificación y cuantificación del mercado al que está dirigido el proyecto.
- Comunicar al Centro de Promoción de Inversiones la identificación realizada. Este organismo seleccionará en función de las características del proyecto, rama de actividad, demanda del exterior, etc., aquellos proyectos viables.
- Solicitar al promotor la formulación del proyecto seleccionado o perfil promocional.
- Enviar esta propuesta al Centro de Promoción de Inversiones, quién realizará la evaluación técnica, económica, financiera y comercial. En el futuro esta tarea también se podrá realizar en la Subsecretaría de Planeamiento, que contará con la asistencia técnica y transferencia de software correspondiente de parte de dicho Centro.
- Una vez localizados los proyectos que pueden despertar el interés del inversor extranjero, el Centro de Promoción de Inversiones y la Subsecretaría de Planeamiento asistirán

gratuitamente al empresario para cumplir con los requisitos necesarios para su implementación y promoción en los países industrializados en procura de inversores y/o asociados en riesgo mancomunado.

- Promoción de proyectos de inversión. Los recursos de inversión que puede movilizar el Centro de Promoción de Inversiones en el exterior a través de la ONUDI incluyen:

- . Orientar a las partes acerca de instituciones o programas que otorguen préstamos u otras formas de financiación tradicional o no tradicional.
- . Capacitación técnica o gerencial (management).
- . Licencias para equipos o tecnologías de punta.
- . Acceso a mercados o redes de distribución en el exterior.
- . Recursos financieros y/o asesoramiento para la preparación, revisión o perfeccionamiento de los estudios de pre-inversión.
- . Cualquier otro aporte o asociación que contribuya a lograr una mayor eficiencia y competitividad en las empresas argentinas.

INDICE

- INTRODUCCION	ii
- PROMOCION DE INVERSIONES	iii
- Glosario de términos utilizados en actividades de identificación, formulación y promoción de proyectos de inversión	vi

Capítulo

I	- El programa de inversiones industriales de la ONUDI	1
II	- Estructura y contenido de un perfil de proyecto de inversión industrial	4
III	- Modelo de un perfil de proyecto de inversión industrial y resumen para un proyecto de inversión en una empresa nueva	12
IV	- Modelo de un perfil de proyecto de inversión industrial y resumen para un proyecto de expansión, modernización o rehabilitación	32

INTRODUCCION

El propósito de este documento es proporcionar pautas básicas para la formulación de un perfil de proyecto de inversión industrial, instrumento esencial para el éxito de la labor de identificación y promoción de proyectos de inversión.

Se ha tomado en este caso el modelo proporcionado por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), considerando que la metodología adoptada es sencilla y generalmente conocida y aceptada por todos los países miembros de la Organización.

En el glosario figuran los términos utilizados en las actividades de identificación, formulación, selección y promoción de proyectos de inversión; el conocimiento de estos términos es un requisito previo para comprender claramente los capítulos siguientes.

En el capítulo I se expone el mandato y las actividades del Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI. En el capítulo II se presentan la estructura y el contenido de los perfiles, seguidos de notas explicativas sobre cada sección de los mismos. En el tercer capítulo, se presentan en forma de cuestionarios los formatos de un perfil y un resumen de perfil correspondiente a un proyecto de inversión industrial nuevo. Asimismo, en el capítulo IV se presenta un formato de cuestionario correspondiente a un perfil y un resumen para un proyecto de inversión industrial de expansión, modernización o rehabilitación.

Los formatos de los perfiles y sus resúmenes, tanto para proyectos nuevos como para proyectos de expansión, modernización o rehabilitación, pueden proporcionarse tanto al personal y a los consultores de la ONUDI como a los empresarios y a toda persona interesada en obtener asistencia de la Organización para identificar y promover sus proyectos de inversión.

El personal y los consultores de la ONUDI pueden obtener estos formatos en diskettes de computadora, lo cual facilita la introducción de las modificaciones que consideren necesarias para adaptarlos a las condiciones particulares de un país en desarrollo determinado o a los requisitos de proyectos de inversión concretos.

PROMOCION DE INVERSIONES

Para encarar transformaciones profundas y de largo plazo que el desarrollo sostenible requiere, es necesario tener disponible capital suficiente, dado que sin capital es imposible la inversión. Sin inversiones no habrá crecimiento y sin crecimiento se hace cada día más difícil la distribución del ingreso.

También se puede afirmar que sin proyectos no habrá inversiones. Estos proyectos deberán ser realistas y coherentes, sustentados en buena información y estudios para interesar a futuros inversores para poder establecer una cooperación internacional de cualquier tipo.

En un mundo de rápidos cambios, a todo nivel, el empeño por mejorar la productividad para mantener la competitividad, requiere el dominio de nuevas tecnologías de producción y de gestión, transferencias que se dan también a través de recursos invertibles en la cooperación entre países y entre empresas.

Aunque el entorno nacional desempeña un papel decisivo en el éxito competitivo de las empresas de cada país, es mucho más importante y apremiante que el empresario, promotor e inversionista se dispongan a invertir como una manera de ganarse la competencia. Inversión y exportación son los dos aspectos que más se aplican a toda empresa y que más afectan al sector productivo. Para que Argentina pueda fortalecer su capacidad exportadora, es urgente que las empresas realicen cambios en el sistema de producción, distribución y comercialización, intensificando programas de capacitación y mecanismos de coinversión y desarrollo de industrias integradoras.

Las empresas deben dedicar un mayor esfuerzo a las oportunidades existentes en el mercado internacional, tanto en exportación como en inversiones, a través de las múltiples formas de cooperación en las coinversiones. La captación del interés de socios extranjeros, que sea bajo la forma de financiamiento y coinversión (joint ventures) o de apertura de mercados, contratos de diseño, tecnología o subcontratación de planta, debe ser sustentada por criterios realistas comerciales, financieros y técnicos.

Una buena presentación de un proyecto de inversión para su promoción, que requiera de cualquier forma de cooperación internacional de parte de otro socio, constituye la puerta de entrada para la negociación, como si fuera la presentación del perfil del promotor, conformando imagen y credibilidad. Resulta, pues, de interés general y para la comunidad empresarial y el país que la promoción de proyectos de inversión se sustente en la presentación de proyectos idóneos, en su forma y contenido.

Ante el reto creciente no solamente de la rivalidad doméstica sobre las condiciones de los factores y determinantes de la competitividad nacional, empresarios y promotores de nuevos proyectos de inversión deben pensar, más que en protegerse, en buscar la cooperación internacional y escoger entre las nuevas formas de cooperación para llevar a cabo el proyecto y progresar. Muchos de ellos, en especial los que configuran la clase de pequeñas y medianas empresas (PyMES), necesitan el apoyo indispensable y de cierta asistencia para estas actividades de promoción industrial, la captación de información técnica y económica, las consultas y la incorporación o adecuación tecnológica. Los mercados están estrechamente ligados y las empresas ven en ellos reflejada su posición de competitividad, alimentada por la productividad a través de la

inversión y traducida en la exportación.

El carácter geográfico nacional de las empresas o de un proyecto de inversión no asegura ya, de por sí, el éxito; cada vez mas, es substituído por el de valor y el conocimiento en su dirección y gestión, en un contexto de internacionalización de la economía.

Los Programas y Proyectos de Promoción Industrial, Cooperación Industrial y Movilización de Fondos, Difusión Tecnológica, Promoción de Inversiones y Capacitación Industrial, entre muchos otros asegurados y brindados por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), a nivel mundial e interregional, precisamente están en consonancia con las exigencias y las prioridades del desarrollo económico e industrial en el mundo y en cada región. Las actividades de apoyo y de asistencia a los gobiernos como al sector privado, empresas y promotores de proyectos de inversión, se extienden en todas las esferas industriales, desde la información al apoyo directo e institucional, con la movilización de los recursos técnicos y financieros necesarios para asegurar el desarrollo industrial.

Es aquí donde el Centro de Promoción de Inversiones (CPI) de Argentina brinda al empresario, promotor e inversionista todo el apoyo necesario para llevar a cabo el proyecto de inversión originalmente concebido hasta su implementación, asistiéndole en la identificación, formulación, evaluación y promoción.

Esta asistencia cubre todo el espectro del ciclo de un proyecto desde su identificación y formulación hasta su ejecución. Sus actividades, con el apoyo directo e institucional de la ONUDI, se orientan a las siguientes metas:

(i) prestar asistencia a los promotores de proyectos de inversión industrial y a sus socios a que practiquen formas apropiadas de cooperación empresarial, y (ii) asesorar sobre los métodos de fortalecer las capacidades de determinación de oportunidades de inversión, preparación y promoción de proyectos de inversión a través de la red internacional propia y de la ONUDI.

Hay que aprovechar estos servicios disponibles y que se brindan a la comunidad empresarial de empresarios, promotores e inversionistas del país, máxime cuando las regiones sienten una mayor necesidad de desarrollo y de progreso ante el declive de sus producciones tradicionales, en búsqueda de la modernización, reconversión y reestructuración de sus sectores productivos y con el fin de enriquecer sus recursos en valor agregado y en contenido de conocimiento.

La relación institucional de este CPI y la Subsecretaría de Planeamiento, mediante un convenio con la Subsecretaría de Inversión Pública, permitirá tener acceso a este sistema, incorporándose formalmente la provincia de La Pampa al programa mencionado.

La Subsecretaría de Planeamiento, actuando como una parte integrante del Programa Nacional, participará de las siguientes actividades:

- Identificación de ideas. Los datos requeridos inicialmente a los promotores privados son:

- ♦ Descripción del proyecto o "idea del negocio".
- ♦ Antecedentes empresariales del interesado.
- ♦ Monto o naturaleza de los requerimientos externos.
- ♦ Descripción del aporte nacional.
- ♦ De ser posible, identificación y cuantificación del mercado

al que está dirigido el proyecto.

- Comunicar al Centro de Promoción de Inversiones la identificación realizada. Este organismo seleccionará en función de las características del proyecto, rama de actividad, demanda del exterior, etc., aquellos proyectos viables.

- Solicitar al promotor la formulación del proyecto seleccionado o perfil promocional.

- Enviar esta propuesta al Centro de Promoción de Inversiones, quién realizará la evaluación técnica, económica, financiera y comercial. En el futuro esta tarea también se podrá realizar en la Subsecretaría de Planeamiento, que contará con la asistencia técnica y transferencia de software correspondiente de parte de dicho Centro.

- Una vez localizados los proyectos que pueden despertar el interés del inversor extranjero, el Centro de Promoción de Inversiones y la Subsecretaría de Planeamiento asistirán gratuitamente al empresario para cumplir con los requisitos necesarios para su implementación y promoción en los países industrializados en procura de inversores y/o asociados en riesgo mancomunado.

- Promoción de proyectos de inversión. Los recursos de inversión que puede movilizar el Centro de Promoción de Inversiones en el exterior a través de la ONUDI incluyen:

- . Orientar a las partes acerca de instituciones o programas que otorguen préstamos u otras formas de financiación tradicional o no tradicional.
- . Capacitación técnica o gerencial.(management).
- . Licencias para equipos o tecnologías de punta.
- . Acceso a mercados ó redes de distribución en el exterior.
- . Recursos financieros y/o asesoramiento para la preparación, revisión o perfeccionamiento de los estudios de pre-inversión.
- . Cualquier otro aporte o asociación que contribuya a lograr una mayor eficiencia y competitividad en las empresas argentinas.

GLOSARIO DE TERMINOS UTILIZADOS EN LAS ACTIVIDADES DE IDENTIFICACION,
FORMULACION Y PROMOCION DE PROYECTOS DE INVERSION

- I. Proyecto de inversión: Propuesta de inversión industrial para la creación de una nueva instalación de producción o la expansión, modernización o rehabilitación de una instalación existente, cuya ejecución requiere la aportación de recursos extranjeros que pueden consistir en: capital social, préstamos u otras formas de financiación tradicional y no tradicional, servicios de expertos técnicos o de gestión, suministro de equipo o tecnología (concesión de licencias), capacitación, acceso al mercado, etc., así como recursos financieros o asesoramiento de expertos, generalmente en régimen de costos compartidos, para la preparación o realización de los estudios de preinversión requeridos.
- II. Inversionista nacional: Empresario de un país en desarrollo que asume el riesgo de recabar la inversión extranjera requerida para la ejecución de su proyecto y que está dispuesto a obtenerla mediante una cooperación en los negocios. La presencia de un inversionista nacional es un requisito previo indispensable para la promoción de un proyecto de inversión.
- III. Socio extranjero: Empresa u otra entidad comercial que está dispuesta a suministrar, mediante la cooperación en los negocios, los recursos extranjeros requeridos para la ejecución de un proyecto de inversión o para ejecutar dicho proyecto conjuntamente con su inversionista nacional.
- IV. Las siete etapas de un proyecto de inversión industrial:
 1. Identificación: Determinación de las posibles oportunidades de llevar a cabo actividades viables de transformación, fabricación y servicios que respondan a la dotación de recursos o a las ventajas comparativas de un país en desarrollo determinado. Un proyecto puede ser identificado por un empresario nacional, pero también puede derivarse de un estudio de oportunidad preparado por consultores o por un departamento gubernamental, por ejemplo el Ministerio de Industria o el Ministerio de Planificación de un país. También es posible que empresas u otras entidades de países industriales propongan a países en desarrollo determinadas ideas de proyecto. La finalidad de un proyecto puede ser la creación de nuevas instalaciones de producción o la ampliación, modernización o rehabilitación de una instalación existente.

* El Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI está integrado por la División de Inversiones Industriales de Viena y la red de oficinas del Servicio de Promoción de Inversiones de la ONUDI en Colonia, Milán, París, Seúl, Tokio, Varsovia, Washington D.C., Viena y Zurich, así como los Centros de Cooperación Industrial Internacional de la ONUDI en Beijing y Moscú.

2. Formulación: Definición de la idea de un proyecto con suficiente detalle para decidir si se justifica o no el desembolso de fondos para preparar nuevos estudios y para identificar los problemas que deben resolverse antes de adoptar una decisión de inversión para la ejecución del proyecto.

3. Promoción: Combinación de todas las actividades de los patrocinadores del proyecto y los inversionistas nacionales o de las personas o instituciones que actúen en su nombre para:

- a) Identificar a los proveedores de los recursos de inversión necesarios para la ejecución del proyecto;
- b) Despertar el interés de esos proveedores en el proyecto concreto que se trata de promover; y
- c) Prestar asistencia al inversionista nacional a fin de que pueda ponerse en contacto con dichos proveedores, negociar y concluir un acuerdo con ellos.

Para que el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI acepte la promoción de un proyecto, éste debe disponer de un inversionista nacional que tenga los recursos y la experiencia necesarios para actuar como socio local, o como parte en un acuerdo, en un negocio.

4. Preparación: Finalización de los estudios de preinversión llevados conjuntamente a cabo por los inversionistas o socios extranjero y nacional con el fin de demostrar que un proyecto determinado cumple los requisitos siguientes:

- a) Se ajusta a los objetivos de desarrollo y a las prioridades inmediatas del país;
- b) Es técnicamente factible y representa la mejor opción posible dentro de las limitaciones existentes;
- c) Es viable desde los puntos de vista económico y financiero y aceptable desde los puntos de vista político y social;
- d) Satisface los criterios de inversión tanto del inversionista nacional como del socio extranjero.

Los estudios de preinversión deben suministrar también estimaciones suficientemente precisas de los costos y los ingresos -y del momento en que se producirán- a fin de que se pueda decidir cuál es la estructura financiera más apropiada para el proyecto. El Modelo Computadorizado de la ONUDI para el Análisis de Viabilidad y Presentación de Informes (COMFAR) es un paquete de programas informáticos utilizado para la preparación de estudios de viabilidad de proyectos de inversión industrial.

5. Evaluación previa: Examen crítico de los estudios de preinversión con objeto de verificar la validez de las hipótesis en que se basan sus conclusiones. La evaluación previa es la prerrogativa de los financieros y su objetivo final es determinar si el producto generado por un proyecto justificará los recursos invertidos en él.

6. Ejecución: Conjunto de actividades que se llevan a cabo entre el momento en que se adopta la decisión de ejecutar un proyecto hasta que éste produce bienes o servicios para el mercado. Esa etapa incluye, pues, la construcción o adaptación de los edificios de la fábrica, la adquisición, instalación y ensayo de la maquinaria, la contratación y capacitación de la mano de obra, la concertación de acuerdos de comercialización y distribución de los productos y la producción de una serie de pruebas para cerciorarse de que el volumen y la calidad del producto corresponden a los proyectados. La decisión de ejecutar un proyecto y las actividades subsiguientes son la responsabilidad de los socios, que compartirán los riesgos y los beneficios de la empresa.

7. Funcionamiento: Fase que empieza con la producción de bienes o servicios destinados al mercado.

La ONUDI puede suministrar asistencia técnica durante cualquiera de las fases mencionadas, si se presenta una solicitud en ese sentido y la Organización la aprueba.

- V. Sistema de información para la selección y evaluación previa de perfiles de proyectos (PROPSPIN): Conjunto de Programas desarrollados por la ONUDI y basados en hojas electrónicas, gracias a las cuales el usuario puede preparar rápidamente perfiles verificables de las características técnicas y financieras de un proyecto de inversión industrial y analizar los efectos de las modificaciones de determinados parámetros.
- VI. Perfil de proyecto de inversión industrial: Instrumento utilizado por el Programa de Inversiones Industriales para identificar y formular un proyecto de inversión en curso de preparación con miras a su selección y subsiguiente promoción. Siempre que se disponga de los datos necesarios, es posible evaluar el perfil utilizando el PROPSPIN.
- VII. Un proyecto de inversión está listo para su promoción: Cuando el perfil ha sido analizado por el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI para cerciorarse de que se dispone de información suficiente y comprobada sobre los puntos siguientes: i) el propio proyecto de inversión y el inversionista nacional, para poder determinar si sus fundamentos son válidos; y ii) si se han determinado los recursos extranjeros que el inversionista nacional necesita recibir de sus socios extranjeros.

- VIII. Un proyecto de inversión se encuentra en fase de promoción: Cuando el Programa de Inversiones Industriales, después de haber seleccionado una o más empresas extranjeras como proveedores potenciales de las inversiones extranjeras requeridas, remite el perfil del proyecto de inversión industrial a dichas empresas extranjeras y les proporciona toda información adicional que necesiten sobre el inversionista nacional y sobre el clima de inversión existente en el país en desarrollo, así como sobre el proyecto de inversión, con miras a organizar contactos entre ellos y el inversionista nacional.
- IX. Un proyecto de inversión está en fase de negociación: Cuando un posible socio extranjero, después de haber expresado su interés en cooperar en un negocio para ejecutar el proyecto de inversión, ha establecido contacto directo con su inversionista nacional para proseguir su negociación. Al comienzo de esas negociaciones, el inversionista nacional y su socio extranjero pueden firmar una "carta de intención" a fin de confirmar oficialmente su interés en proseguir investigaciones y negociaciones. Esas cartas de intención se firman a menudo durante las reuniones de promoción de inversiones organizadas por el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI. (Cuando el proyecto se encuentra en negociación, el Programa de Inversiones Industriales y otras Divisiones de la ONUDI pueden suministrar asistencia técnica para facilitar dichas negociaciones, si se presenta una solicitud a este respecto y después de haber obtenido la financiación requerida. Esta asistencia puede incluir la realización de estudios de preinversión.)
- X. El Programa de Inversiones Industriales clasifica los proyectos de inversión en las siguientes categorías:
1. Categoría A: Proyecto listo para su promoción, según se define más arriba. Un proyecto de la categoría A debe tener un inversionista nacional serio, experiencia previa en esta misma actividad industrial o en una actividad industrial similar y un historial en los negocios tal que el socio extranjero potencialmente interesado en cooperar en negocios para ejecutar el proyecto de inversión presentado por él lo percibirá muy probablemente como un "buen" socio o parte en un acuerdo. La información suministrada en el perfil en relación con el proyecto y el inversionista nacional se ha comprobado. El propio proyecto de inversión se considera justificado desde el punto de vista técnico y comercial. Otro rasgo positivo de los proyectos de la categoría A es su orientación hacia la exportación y la utilización de recursos locales. Los datos sobre el proyecto que se suministran son suficientes para ser tratados por PROSPIN.
 2. Categoría B: Proyecto o idea de proyecto que cuenta con un inversionista nacional, pero que requiere estudios o verificaciones adicionales antes de que se le pueda considerar de categoría A, es decir "listo para su promoción".

3. Categoría C: Proyecto que se encuentra todavía en la etapa de la concepción, pero existen una o más razones para considerar que tiene muchas probabilidades de convertirse en un proyecto de la categoría B o de la categoría A.

- XI. La promoción de un proyecto de inversión se concluye: Cuando el socio extranjero o el inversionista nacional han comunicado al Programa de Inversiones Industriales que han concertado por escrito un acuerdo de cooperación para completar la preparación del proyecto o para su ejecución.
- XII. Un proyecto de inversión se encuentra en fase de ejecución: Cuando han empezado a comprometerse los recursos financieros o de otra índole necesarios para que el proyecto sea operacional.
- XIII. Un proyecto de inversión es operacional: Cuando la instalación industrial objeto del proyecto ha comenzado la producción.
- XIV. Situación de los proyectos de inversión según su clasificación en el Sistema de Información sobre Promoción de Inversiones (INPRIS),*:

Un proyecto de inversión:

1. Se encuentra en estudio cuando se trata todavía de una idea de proyecto, o no se ha formulado plenamente, o no cuenta con un inversionista nacional (categoría B o C);
2. Está en curso cuando está listo para la promoción (categoría A) o se encuentra en fase de promoción o de negociación;
3. Está concluido cuando ha terminado la promoción del proyecto;
4. Está en ejecución cuando el proyecto se encuentra en curso de ejecución o es operacional;
5. Se da por terminado cuando, tras un período de tres años durante el cual el proyecto ha estado en curso, no se ha conseguido ningún progreso para concluir su promoción;
6. Retirado cuando el inversionista nacional pide al Programa de Inversiones Industriales que ponga fin a la formulación o la promoción del proyecto.

* INPRIS (el Sistema de Información sobre Promoción de Inversiones) consiste en unos bancos de datos computadorizados utilizados para mejorar el registro, la recuperación y la difusión de información relacionada con la identificación y la promoción de proyectos de inversión.

CAPITULO I

EL PROGRAMA DE INVERSIONES INDUSTRIALES DE LA ONUDI

1. La ONUDI presta asistencia a las empresas de países en desarrollo a fin de movilizar los recursos extranjeros requeridos para la ejecución de sus proyectos de inversión encaminados a la creación de nuevas empresas o a la expansión, modernización o rehabilitación de las existentes. Entre las inversiones extranjeras que la ONUDI puede contribuir a movilizar figuran la participación en el capital social, los préstamos u otras formas de financiación tradicional y no tradicional, los servicios de expertos técnicos o de gestión, los suministros de equipo o tecnología (concesión de licencias), la capacitación, el acceso a los mercados, etc., así como recursos financieros o asesoramiento de expertos para preparar o ultimar la preparación de los estudios de preinversión requeridos. Se presta asistencia a los empresarios de países en desarrollo para movilizar esos recursos a través de la cooperación internacional en empresas comerciales con socios extranjeros. Dentro de la ONUDI, proporciona esta asistencia el Programa de Inversiones Industriales (PII), integrado por la División de Inversiones Industriales de la ONUDI en la Sede de Viena, la red de Servicios de Promoción de Inversiones de la ONUDI* en Colonia, Milán, París, Seúl, Tokio, Viena, Varsovia, Washington, D.C., y Zurich, así como los Centros de Cooperación Industrial Internacional de Beijing y Moscú; y algunos centros de coordinación oficiosos en varios Estados Miembros de la ONUDI.

2. Para alcanzar su objetivo de movilizar recursos extranjeros para los países en desarrollo, el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI presta asistencia a los empresarios en la identificación, formulación y promoción de proyectos de inversión concretos y potencialmente viables, que requieren inversiones de capital extranjero para su ejecución.

3. Para coadyuvar a la identificación y formulación de proyectos de inversión en países en desarrollo, la División de Inversiones Industriales ha preparado una serie de perfiles de plantas titulada "How to Start Manufacturing Industries"; en cada perfil de esta serie se enumeran los requisitos previos para un determinado proceso: materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, inversión inicial y algunos elementos de los costos de producción.

4. A fin de facilitar la formulación y selección de proyectos de inversión cuya promoción requiera analizar sus aspectos financieros, el Programa de Inversiones Industriales (PII) utiliza, con fines de ensayo, un paquete de programas informáticos de fácil aplicación titulado PROSPIN ("Sistema de Selección y de Apreciación Previa de Perfiles de Proyectos"). Estos programas convienen para usuarios que no son necesariamente especialistas del análisis financiero.

5. La División de Inversiones Industriales promueve proyectos de inversión, es decir, establece contactos con posibles socios extranjeros y procura despertar su interés, sobre todo de dos formas:

* Los Servicios de Promoción de Inversiones se financian mediante la contribución especial de los gobiernos de los países huéspedes.

a) Por medio de las nueve oficinas del SPI y los dos Centros de Cooperación Industrial, cuya función principal consiste en identificar a socios extranjeros para proyectos de inversión de inversionistas de países en desarrollo. El personal del SPI está en estrecho contacto con las comunidades de negocios y los organismos de desarrollo de sus países huéspedes y han establecido bancos de datos que contienen detalles sobre las empresas interesadas en una asociación industrial en países en desarrollo, y sobre el tipo de oportunidad que solicitan. El Programa de Delegados ejecutado por el SPI permite a representantes de los organismos de promoción de inversiones, de los ministerios de industria y otras instituciones similares de los países en desarrollo participar en la labor cotidiana de promoción de los proyectos de inversión de esas oficinas y establecer contactos directos con los industriales y con las instituciones de desarrollo y financiación del país huésped. Estos delegados promueven proyectos de inversión concretos en sus países de origen y constituyen también una valiosa fuente oficiosa de información sobre las condiciones de inversión en sus países de origen y los incentivos ofrecidos a los inversionistas extranjeros;

b) A través de una base de datos informatizada, titulada Sistema de Información para la Promoción de Inversiones (INPRIS), que la División de Inversiones Industriales mantiene en la Sede. Esa base de datos del INPRIS contiene, además de los detalles relativos a los proyectos de inversión en curso, información sobre las empresas de países en que la ONUDI todavía no dispone de una oficina del SPI que han manifestado su interés en proyectos de inversión en países en desarrollo. Estas empresas reciben información detallada sobre los proyectos de inversión que la División de Inversiones Industriales promueve en los subsectores y regiones que les interesan.

6. El Programa de Inversiones Industriales ha elaborado también varios instrumentos para que los patrocinadores de proyectos puedan entrar directamente en contacto con los socios extranjeros potenciales, entre los cuales los más importantes son:

a) Los foros para la promoción de proyectos de inversión (Foros de Inversiones) que suelen celebrarse en los países en desarrollo a fin de que los inversores nacionales y sus socios extranjeros potenciales puedan mantener en privado negociaciones bilaterales sobre proyectos de inversión concretos previamente identificados y promovidos por el Programa. A veces, esos foros se celebran también en los países industrializados, con ocasión de ferias industriales especializadas. A nivel de proyectos de inversión concretos, la interacción entre los inversionistas nacionales de países en desarrollo y los posibles socios extranjeros de países industriales u otros se traduce a menudo en propuestas de nuevas ideas de proyecto a los inversionistas nacionales;

b) Giras de presentación, que suelen tener lugar en los países donde están radicadas las oficinas del SPI, pero que también pueden organizarse en otros países, para delegaciones de países en desarrollo integradas por altos funcionarios gubernamentales, directivos de cámaras de comercio y hombres de negocios. Las delegaciones se dirigen a los posibles socios extranjeros para suministrarles información sobre las condiciones y las oportunidades de inversión existentes en sus países de origen y discutir oportunidades de inversión concretas.

7. Aunque el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI pueda ayudar a los empresarios individuales a formular y promover sus proyectos de inversión, la asistencia descrita más arriba suele proporcionarse mediante la ejecución de unos programas generales e integrados de asistencia técnica a las inversiones industriales, concebidos especialmente para cada país en desarrollo sobre la base de un análisis previo de sus políticas y programas industriales, su clima de inversión, su infraestructura para la identificación y promoción de proyectos y sus necesidades en materia de promoción de inversiones industriales. Este programa puede incluir, además de la identificación, formulación y promoción de proyectos de inversión concretos, asistencia para mejorar el clima de inversión, y reforzar las instituciones locales y las capacidades nacionales en materia de identificación, formulación y promoción de proyectos de inversión industrial. El éxito de esos programas depende directamente del número de proyectos de inversión cuya promoción se concluye con éxito. La ejecución de esos programas puede financiarse con cargo a fuentes muy diversas como el PNUD, instituciones de financiación y donantes bilaterales o multilaterales, y fondos en fideicomiso proporcionados a la ONUDI por los gobiernos de los países en desarrollo, por instituciones tales como bancos de desarrollo, o por empresas industriales.

8. Las consultas o la correspondencia en relación con las actividades de inversión industrial de la ONUDI deben dirigirse a:

Director de la División de Inversiones Industriales
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
Centro Internacional de Viena
P.O. Box 300
A-1400 Viena (Austria)

Teléfono: 211310
Télex: 113340
Telefax: 2308260

CAPITULO II

ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE UN PERFIL DE PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL (PPII)

1. El Perfil de Proyecto de Inversión Industrial (PPII) es el instrumento utilizado por la ONUDI para identificar y formular un proyecto de inversión que se prepara para su selección y subsiguiente promoción, mediante su presentación a los posibles proveedores, sobre una base industrial o comercial, de los recursos extranjeros que necesitan los inversionistas de los países en desarrollo. De aquí la enorme importancia que tienen tanto el PPII como la fiabilidad de la información que contiene. Sin embargo, el propio PPII no pretende ser un estudio de preinversión.

2. En el presente capítulo se trata de explicar la estructura y el contenido de un PPII a fin de facilitar: i) la tarea de establecimiento de un Perfil por los funcionarios o los consultores de la ONUDI y los propios inversionistas nacionales o sus representantes; y ii) la clasificación del Perfil por la ONUDI con miras a determinar si el proyecto está listo para su promoción o requiere una formulación más elaborada.

3. Independientemente de la información disponible sobre un proyecto de inversión, en cada perfil deben figurar siempre las cinco secciones siguientes:

Sección I: El producto: ¿qué se propone producir el proyecto?

Sección II: Justificación del proyecto de inversión y mercados a que se dirige: ¿éste proyecto es realista o sólo representa meras ilusiones? ¿Cuál es su razón de ser? ¿Se ha identificado su mercado?

Sección III: El inversionista nacional: incluso si el proyecto es realista, ¿quién es el inversionista (empresario) nacional que se responsabiliza de él? ¿Es capaz de ejecutar el proyecto de inversión propuesto y hacer que sea operacional?

Sección IV: Recursos extranjeros requeridos: ¿cuáles son exactamente los recursos de inversión que el inversionista nacional (empresario) trata de obtener del socio extranjero?

Sección V: Documentación/estudios terminados, en preparación o cuya necesidad se prevé para convencer a los posibles socios extranjeros de que dicho proyecto de inversión es interesante como oportunidad de negocio y para incitarlos a iniciar las negociaciones con los inversionistas nacionales con miras al suministro de los recursos extranjeros requeridos por este último: ¿qué estudios, investigaciones, etc., se han realizado para apoyar o confirmar las declaraciones que figuran en las cuatro secciones anteriores?

4. La información suministrada en cada sección del Perfil y el grado de detalle dependerán de la naturaleza del proyecto de inversión y de los recursos extranjeros que se pretende obtener y debe contribuir a facilitar la promoción del proyecto, es decir, a convencer al posible socio extranjero, con

quien la ONUDI ya habrá establecido contacto, de que podría obtener beneficios de la colaboración comercial con el inversionista o empresario nacional con miras a suministrar los recursos extranjeros que este último trata de obtener. El posible socio extranjero toma conocimiento del proyecto de inversión gracias al Perfil y es ese Perfil lo que le convencerá de que el proyecto de inversión es prometedor, en tanto que empresa industrial rentable y de que, por consiguiente, debe ponerse en contacto con el inversionista nacional para proseguir sus negociaciones. Teniendo presente esta importante consideración y sabiendo que resulta difícil normalizar las informaciones sobre proyectos de inversión, la extensión de cada sección del proyecto puede variar de unas líneas a varias páginas, según el volumen de información de que se disponga y su fiabilidad; y no hay límite alguno en cuanto a la información que puede incluirse en la sección V o agregarse a ella.

Independientemente de que la persona que prepare el Perfil considere que el proyecto de inversión pertenece a la categoría* A, B, o C, el formato del Perfil debe seguir las subdivisiones expuestas más arriba. El contenido de cada sección variará de un proyecto a otro. Para los proyectos de la categoría A, toda información que no haya sido controlada y comprobada debe estar claramente indicada. La persona que prepare el Perfil también debe emitir su propio juicio sobre la justificación del proyecto de inversión y la idoneidad y credibilidad del inversionista nacional. Siempre que la información suministrada sea de carácter confidencial deberá indicarse claramente. Si se requiere un resumen del Perfil, éste deberá ser de una o dos páginas e incluir las cinco secciones del Perfil completo. En los capítulos III y IV figuran modelos de los formularios del Perfil de Proyecto de Inversiones Industriales y del cuestionario resumido.

La Nota Explicativa que figura a continuación explica con más detalles el contenido de un Perfil:

* Véase el glosario para una explicación de esas categorías.

NOTA EXPLICATIVA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN PERFIL DE PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL (PPII)

(Siempre que sea posible el Perfil deberá prepararse en un disquete de computadora (deberá especificarse el tipo de software utilizado); se enviará a la Sede de la ONUDI, en Viena, el disquete acompañado del texto impreso)

PAIS:

TITULO DEL PROYECTO DE INVERSION

(El título deberá indicar si se trata de un proyecto de empresa nueva o de un proyecto de expansión, modernización o rehabilitación de una empresa existente)

PERFIL N°: y CATEGORIA:

Este Perfil ha sido realizado por: (NOMBRE, DIRECCION, NUMEROS DE TELEFONO, TELEX Y FAX)
en (LUGAR) (FECHA)

Sección I Descripción, especificaciones y utilizaciones de los productos que se fabriquen o comercialicen por una empresa nueva o de los productos que fabrique (o fabricaba) una empresa que se amplie, modernice o rehabilite.

Sección II Descripción del proyecto de inversión y de su justificación, especialmente mercados a que se dirige y estudios de comercialización completados o en curso:

- 1) La explicación de la razón de ser o de la justificación del proyecto es sumamente importante para el éxito de su eventual promoción. Esta explicación debe responder, entre otras cosas, a las preguntas siguientes: ¿cuál es esencialmente, el objetivo de la propuesta empresa comercial? ¿Qué riesgos importantes entraña? ¿Cómo ha surgido la idea del proyecto y quién la ha concebido? La cita siguiente, reproducida de un informe anual reciente de una institución de financiación del desarrollo (IFD) de un país industrial ilustra cómo puede presentarse la justificación de un proyecto: "En 1989, la IFD fue cofundadora de una de las primeras empresas mixtas con un socio extranjero en un país en desarrollo devastado por la guerra. Las perspectivas de ese proyecto son sumamente interesantes, dado que una inversión reducida tendrá un impacto enorme para el desarrollo y que los inversionistas privados establecerán una relación mutuamente provechosa con organizaciones donantes de ayuda. Plenamente conscientes de los elevados riesgos que esas actividades entrañan en los países en desarrollo, la IFD y los demás inversionistas han formulado un concepto que minimiza la

inversión sin reducir el impacto para el desarrollo. Durante varios años las organizaciones donantes han financiado grandes inversiones en el sector nacional de la refrigeración. Una de las industrias que se benefició de esta inversión es la industria pesquera, que actualmente dispone de importantes plantas frigoríficas tanto en tierra como a bordo de los barcos pesqueros. En este caso, el problema es doble: en primer lugar, la falta de personal calificado para mantener el equipo y, en segundo lugar, la dificultad de obtener repuestos.

Esto crea el problema adicional de que no puede aprovecharse al máximo el equipo, lo cual hace, a su vez, que la IFD lo piense dos veces antes de hacer otras inversiones. El problema se ha mitigado con la creación de la nueva empresa mixta. Además de la IFD, los socios en ese proyecto son una empresa extranjera, una empresa privada del país en desarrollo y una empresa estatal. Esta última proporciona el personal de la empresa mixta, en tanto que la capacitación de ese personal incumbe al técnico de la empresa extranjera. Una de las mayores dificultades con que se enfrenta el país en desarrollo es la adquisición de divisas para pagar a los trabajadores extranjeros y mantener existencias de repuestos. Este problema se ha superado en parte mediante un acuerdo concertado con el gobierno en virtud del cual los gastos locales en proyectos financiados con ayuda extranjera deben liquidarse en moneda convertible. De esta forma, la empresa de servicios es la clave de una ayuda ulterior en esa zona, así como la ayuda es la clave de la existencia misma y del buen funcionamiento de la empresa de servicios. Un equipo de refrigeración bien mantenido permite un rendimiento mucho mejor de la inversión en este sector. Crea más empleos, abre la posibilidad de exportar y mejora la situación de la población en materia de nutrición, ya que el pescado y demás alimentos pueden almacenarse y distribuirse más ampliamente en una zona más extensa del país."

- ii) La existencia de un mercado para un producto industrial es un elemento capital del éxito eventual de un proyecto de inversión; por lo tanto, deben suministrarse informaciones y aplicaciones sobre el mercado local o de exportación. Debe hacerse hincapié en las otras razones importantes que permitan esperar que el proyecto será rentable; por ejemplo, ¿pueden obtenerse localmente y a un costo razonable las principales materias primas o la mano de obra calificada que se necesita? ¿Existen incentivos o concesiones especiales de las que el proyecto pueda aprovecharse? ¿Se ha obtenido ya la autorización del gobierno? etc.
- iii) Esta sección debe incluir un breve examen de los aspectos del proyecto relativos al medio ambiente; en ella se debe indicar, si procede, las consideraciones ambientales críticas y declarar si el proyecto cumple o cumplirá las normas relativas a la protección del medio ambiente vigentes en un país en el cual estará situado. A este respecto, pueden consultarse las directrices del Banco Mundial relativas a la protección del medio ambiente.

Sección III Información sobre el inversionista o los inversionistas del país en desarrollo y sobre los recursos que éste debe invertir en el proyecto:

- i) El inversionista del país en desarrollo, que en adelante se denominará el inversionista nacional, es la persona (o personas) con las cuales el socio extranjero entablará negociaciones. El éxito eventual de la promoción de un proyecto de inversión depende en gran medida en que la información proporcionada sobre la capacidad y la experiencia del inversionista nacional para dirigir el proyecto y sobre las inversiones que está dispuesto a hacer y los riesgos que está dispuesto a asumir en ese proyecto sea completa y fiable.
- ii) Si el Perfil lo prepara un funcionario o un consultor de la ONUDI, deberá procurar confirmar la información proporcionada por el inversionista nacional y adjuntar al Perfil una declaración específica a este respecto. A continuación figura un ejemplo de declaración:

He examinado la información que antecede y confirmo que es conforme a mis propias observaciones y conversaciones con el inversionista nacional y demás personas interesadas, con la única excepción de las reservas que se especifican a continuación.

Respecto de la información que figura más arriba, debo hacer las siguientes adiciones o reservas:

Fecha: Lugar: Firma:

- iii) El inversionista nacional debe certificar por escrito que desea que la ONUDI se ocupe de la promoción de su proyecto.

Sección IV Descripción de los recursos (financiación, equipo, servicios de expertos, acceso al mercado, etc.) que el inversionista nacional desea obtener de fuentes extranjeras:

- i) En esta sección debe describirse cada recurso solicitado con suficiente detalle para que el posible socio extranjero pueda decidir si le interesa o no esta cooperación comercial.
- ii) Hay dos tipos fundamentales de cooperación comercial: i) una empresa mixta en la cual tanto el socio local como el socio extranjero proporcionan a) financiación en forma de capital social o préstamo, así como financiación no tradicional de otra índole; b) su conocimiento de los mercados, de las técnicas de producción y de la gestión general de las empresas; y ii) acuerdos para el suministro de know-how (técnico o de gestión), equipo, etc.; y para el acceso a los mercados. La cooperación comercial puede incluir más de uno de los tipos mencionados. Siempre que sea posible, en esta sección deben figurar: 1) una evaluación monetaria del costo de los recursos deseados; 2) una reseña de las actividades anteriores de promoción del proyecto realizadas; y 3) la preferencia respecto de los países en los cuales debe promoverse el proyecto y otras consideraciones relativas a la estrategia de promoción.

- iii) Si el inversionista nacional necesita financiación, indicar si se ha acudido a un banco local de desarrollo u otros organismos de financiación locales y cuál ha sido el resultado de esos contactos; antes de iniciar la promoción de un proyecto de inversión que deba establecerse en un país en desarrollo, es muy útil conocer qué opinión tienen los bancos de desarrollo locales del proyecto y de su inversionista nacional y saber si esos bancos están o no dispuestos a participar en su financiación, y, en caso de que no lo estén, por qué razón.

Sección V Documentación o estudios completados, en preparación o considerados necesarios para convencer a los posibles socios extranjeros del interés del proyecto de inversión como oportunidad comercial o para iniciar negociaciones con inversionistas del país en desarrollo de que se trate para el suministro de los recursos extranjeros requeridos por este último. Esta documentación puede incluir estudios de preinversión, de diagnóstico, de mercado o de otra índole, así como garantías o modelos de contrato, etc.:

- i) Esta sección debe contener un resumen de los resultados, conclusiones y recomendaciones de los estudios de preinversión o de otra índole terminados y en ella se deben indicar la fecha y el grado de detalle de cada estudio, el nombre y la dirección de sus autores, la posibilidad de obtener ejemplares de los mismos y la persona de la que se pueden solicitar. También deberá incluir una descripción o un resumen de los estudios en curso o que hayan de realizarse. La demás información que deba suministrarse dependerá de los recursos extranjeros que deseen obtenerse; asimismo, se proporcionará cualquier información adicional que se considere deseable para el éxito de la promoción del proyecto - por ejemplo, si se requieren créditos o una participación en el capital, habrá que preparar información preliminar sobre el proyecto, similar a la de una institución financiera que se reproduce a continuación, para su eventual presentación al financiero potencial, algunas instituciones de financiación pueden aceptar el Perfil de la ONUDI siempre y cuando contenga toda la información requerida. En este caso, la información deberá obtenerse y adjuntarse al Perfil; otra posibilidad consistirá en indicar que se dispone de esta información y cómo se puede obtener. También deberán completarse las hojas de entrada de datos de PROPSPIN para los proyectos que requieran financiación.

- ii) la información preliminar sobre un proyecto debe incluir lo siguiente:

1. Breve descripción del proyecto.

2. Patrocinio, gestión y asistencia técnica:

a) Historial y profesión de los patrocinadores, incluida información de índole financiera.

b) Arreglos propuestos para la gestión y lista del personal directivo, con currículum.

c) Descripción de los arreglos técnicos para la transferencia de know-how y demás asistencia exterior (gestión, producción, financiación, etc.).

3. Mercado y ventas:

a) Orientación principal del mercado; exportación, mercado nacional o local, mercado regional.

b) Volumen de producción proyectado, objetivos de ventas y participación de la empresa propuesta en el mercado.

c) Usuarios potenciales de los productos y canales de distribución que se utilizarán.

d) Fuentes actuales de suministro de los productos. Futura competencia y posibilidad de que el mercado pueda satisfacerse con sucedáneos.

e) Protección arancelaria o restricciones a la importación en relación con los productos.

f) Factores críticos que determinan el potencial del mercado.

g) Análisis de los aspectos y consecuencias de cualquier acuerdo de integración económica regional, propuesto o existente.

4. Viabilidad técnica, recursos de mano de obra y materias primas:

a) Breve descripción del proceso de fabricación.

b) Observaciones sobre las complejidades técnicas especiales, las necesidades en materia de know-how y conocimientos especializados.

c) Posibles fuentes de suministro de equipo.

d) Disponibilidad de mano de obra y de instalaciones de infraestructura (transporte y telecomunicaciones, electricidad, agua, etc.).

e) Fuentes, costos y calidad de las materias primas y relaciones con las industrias de apoyo.

f) Las materias primas requeridas ¿están sujetas a restricciones de importación?

g) Propuesta ubicación de la planta en relación con los proveedores, los mercados, la infraestructura y la mano de obra.

h) Dimensiones propuestas de la planta en comparación con otras plantas conocidas.

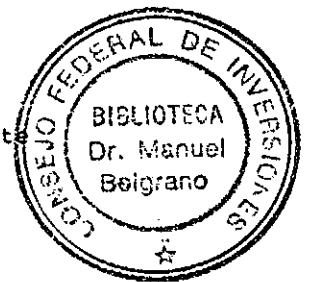
5. Necesidades de inversión, financiación del proyecto y beneficios:
 - a) Estimación del costo total del proyecto, desglosado por costos del terreno, construcción, equipo instalado y capital de explotación, indicando el componente de divisas.
 - b) Estructura financiera propuesta de la empresa, indicando las fuentes de financiación previstas y las condiciones de participación en el capital social y de la financiación de la deuda.
 - c) Tipo y cuantía de la financiación: préstamos, participación en el capital o ambos.
 - d) Información relativa a la rentabilidad y el rendimiento de la inversión.
 - e) Factores críticos que determinan la rentabilidad.
6. Apoyo del gobierno y reglamentación:
 - a) El proyecto dentro del contexto del programa de desarrollo económico e inversiones del gobierno.
 - b) Incentivos específicos y apoyo gubernamental de que dispone el proyecto.
 - c) Contribución prevista del proyecto al desarrollo económico.
 - d) Breve exposición de los reglamentos gubernamentales relativos al control de cambios y a las condiciones de entrada y repatriación de capitales.
7. Calendario previsto para la preparación y la ejecución del proyecto.

CAPITULO III

MODELO DE UN PERFIL DE PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL Y RESUMEN PARA UN PROYECTO DE INVERSION EN UNA EMPRESA NUEVA

Nota de introducción e instrucciones

1. El Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI (PII) trata de alcanzar su objetivo de movilizar recursos extranjeros (financiación, servicios de expertos, tecnología, equipo, acceso al mercado, etc.) para los países en desarrollo prestando asistencia a sus inversionistas o empresarios para la identificación, formulación y promoción de proyectos de inversión industrial concretos y potencialmente viables cuya ejecución requieren recursos extranjeros.
2. El Perfil de Proyecto de Inversión Industrial (PPII) es un instrumento que el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI utiliza para identificar y formular un proyecto de inversión industrial en curso de preparación con miras a su selección y ulterior promoción, es decir su presentación a los proveedores potenciales, sobre una base comercial, de los recursos extranjeros que necesitan los inversionistas de países en desarrollo. De ahí la enorme importancia que tiene ese Perfil y la fiabilidad de su información. Sin embargo, hay que insistir en que el Perfil en sí no debe considerarse un estudio de preinversión. La finalidad del Perfil es facilitar la promoción del proyecto, es decir convencer al socio extranjero potencial con quien el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI ha establecido contactos de que le interesa entablar relaciones comerciales con el inversionista nacional para suministrarle los recursos extranjeros que éste desea.
3. Este Perfil de Proyecto consta de cinco secciones principales; la información que se suministra en cada una de ellas y el grado de detalles dependerá de la naturaleza del proyecto de inversión, la disponibilidad de información y, sobre todo, de la índole de los recursos extranjeros que el inversionista nacional desea obtener. Teniendo presente el hecho importante de que el socio extranjero potencial toma conocimiento del proyecto de inversión por medio del Perfil y de que éste es el documento que puede convencerle de que le interesa establecer un contacto con el inversionista nacional para entablar negociaciones comerciales, esta sección del Perfil puede tener sólo unas líneas o varias páginas, según la cantidad de información fiable de que se disponga; no hay límites para la información que puede incluirse, resumirse o adjuntarse a la sección V del Perfil. Debe indicarse claramente toda información que no esté verificada o comprobada. La información mínima sin la cual el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI no puede aceptar un Perfil para su selección y ulterior promoción es la siguiente: a) una descripción precisa del producto que se fabricará y del mercado (o mercados) a que se destina (secciones I y II); b) información adecuada sobre el inversionista nacional (sección III); c) una descripción lo más precisa posible de los recursos que el inversionista nacional proyecta invertir en el proyecto y de los recursos que desea obtener de socios extranjeros (secciones III y IV); y d) justificación del proyecto o esencia del negocio propuesto (sección II).
4. Si no se dispone de espacio suficiente para determinadas respuestas, o si el Perfil no incluye un aspecto determinado de importancia para el proyecto, deben añadirse más hojas. En cambio, si no se dispone de suficiente



información para contestar una pregunta, convendrá, en la medida de lo posible, dar una estimación y añadir una nota en la que se indique claramente que se trata de una estimación. Si se dispone de los datos necesarios para completar la Parte II de la sección V del Perfil; tal vez no sea necesario completar ciertas partes y cuadros de las secciones II y III, puesto que consistiría solamente en repetir la información suministrada en la Parte II de la sección V. Por lo tanto, la prioridad debe otorgarse a la Parte II de la sección V.

5. Debe indicarse la información que el inversionista nacional desea que se considere de carácter confidencial.

6. Si, durante la preparación del Perfil se viene a considerar que el proyecto requiere asistencia técnica subvencionada antes de que se le pueda considerar adecuado para su promoción como empresa comercial, esta necesidad de asistencia técnica deberá señalarse cuanto antes a la atención del Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI para su seguimiento.

7. Siempre que sea posible, se preparará este Perfil en un disquete de computadora; el disquete junto con un ejemplar del texto impreso (especificar el tipo de software utilizado), se enviarán a la dirección que figura a continuación.

8. Toda correspondencia relativa al proyecto propuesto (y a cualquier otro asunto relacionado con las actividades de inversión industrial de la ONUDI) deberá dirigirse a:

Sr. Director de la División de Inversiones Industriales
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONU
P.O. Box 300
A-1400 Viena
Austria, Europa

Teléfono: 211310
Télex: 113340
Telefax: 2308260

MODELO DE UN PERFIL DE PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL
PARA UN PROYECTO DE EMPRESA NUEVA

(Antes de completar este Perfil, sírvanse leer la Nota de
Introducción y las Instrucciones)

País: _____

Título del proyecto: _____

N° del proyecto: *

Categoría: *

CIU: *

Este Perfil ha sido preparado por: _____

(Nombre, dirección)

_____ en _____
(Fecha)

en

(Lugar)

SECCION I

DESCRIPCION Y ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO (O PRODUCTOS) NUEVOS(S)
QUE SE FABRICARAN O COMERCIALIZARAN

I.1 Describir las principales características/especificaciones de los
productos que se fabricarán (tamaño, tipo, calidad, etc.), utilizando el
cuadro I.1. Añadir hojas adicionales si es necesario.

Cuadro I.1

Producto(s)	Especificaciones (tamaño, naturaleza, calidad, etc.)
1	
2	
3	
4	
5	
6	

1.2 ¿Al inversionista nacional le interesaría estudiar propuestas de
modificaciones o adiciones a los productos propuestos más arriba
formuladas por los socios extranjeros potenciales?

[] Sí

[] No

* Se determinará en consulta con la ONUDI.

SECCION II

DESCRIPCION DEL PROYECTO DE INVERSION Y DE SU JUSTIFICACION,
EN PARTICULAR DEL MERCADO O MERCADOS CONSIDERADO(S) Y DE
LOS ESTUDIOS DE COMERCIALIZACION COMPLETADOS O EN CURSO

- II.1 Describir el historial, los antecedentes y las principales características del proyecto y su justificación, indicando, entre otras cosas: i) la esencia de la empresa propuesta y los principales riesgos y resultados previstos; ii) el tamaño propuesto de la planta y la ubicación de la misma; ¿existen otras plantas en funcionamiento en el país?; iii) el mercado o mercados en que proyecta vender sus productos, las razones para llegar a la conclusión de que esos productos se venderán en dicho mercado a un precio adecuado; iv) las razones principales para prever que el proyecto será una empresa viable (disponibilidad de materias primas, mano de obra, etc., a precios competitivos, incentivos y concesiones especiales); v) por qué razón se buscan recursos extranjeros, etc.; vi) consideraciones importantes con respecto al medio ambiente (reglamentación, principales riesgos, peligro de contaminación, seguridad de los trabajadores); vii) estimación de la inversión total y el empleo, etc.; viii) ¿quién se encargará de la administración del proyecto?

II.3 MERCADOS Y ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION

II.3.1 Mercados

II.3.1.1 ¿Se ha preparado o se está preparando algún estudio de mercado? Resumir sus conclusiones o su alcance e indicar quién los preparó y en que fecha se terminaron:

II.3.1.2 Dar una estimación de la oferta y demanda anuales actuales de los productos considerados por este proyecto en el mercado interior y el ritmo de crecimiento previsto de esa demanda durante los próximos cinco años, utilizando el cuadro II.3.1.2:

Cuadro II.3.1.2

Producto(s)	Ventas anuales actuales en el mercado interior (Unidades)	Demanda anual actual estimada en el mercado interior (Unidades)	Tasa de crecimiento anual estimada durante los cinco años próximos (% anual)
1			
2			
3			
4			
5			
6			

II.3.1.3 Indicar qué porcentaje de las ventas internas anuales actuales se produce en el país y qué porcentaje se importa y a qué precio, utilizando el cuadro II.3.1.3.

Cuadro II.3.1.3

Producto	Producción interior		Importaciones	
	% de las ventas anuales actuales en el mercado interior	Precio de venta actual por unidad, en moneda local	% de las ventas anuales actuales en el mercado interior	Costo actual CIF por unidad (en moneda fuerte)
1				
2				
3				
4				
5				
6				

El tipo de cambio entre la moneda local y la divisa fuerte era de _____ el _____.

II.3.2 Estrategia de comercialización

II.3.2.1 ¿Qué proporción del mercado interior espera capturar este proyecto? _____ %

II.3.2.2 ¿Qué medidas se adoptarán para capturar (una parte de) ese mercado local?

Solicitar al gobierno protección contra las importaciones

Proponer precios de venta más bajos

Fabricar productos de mejor calidad

Ofrecer mejores servicios

Otras medidas (especificar)

II.3.2.3 ¿Existe ya una organización de ventas o es necesario crearla (tamaño, calificaciones)?

II.3.2.4 ¿Su país exporta ya productos análogos a los que fabricará la planta propuesta?

Sí

No

En caso afirmativo, indicar hacia qué países se exporta y en qué cantidades, utilizando el cuadro II.3.2.4.

Cuadro II.3.2.4

Producto	País al que se exporta	Exportaciones anuales actuales	Unidades
1			
2			
3			
4			
5			
6			

II.3.2.5 ¿Espera este proyecto exportar sus productos?

Sí No

En caso afirmativo, indicar a qué mercados se piensa exportar y el porcentaje que se espera exportar, utilizando el cuadro II.3.2.5.

Cuadro II.3.2.5

Producto	% de la producción anual total que se espera exportar	Mercado de exportación previsto
1		
2		
3		
4		
5		
6		

II.3.2.6 ¿Está el producto sometido a alguna cuota de importación especial en los mercados de exportación previstos?

Sí No No se sabe

II.3.2.7 ¿Esos productos se beneficiarán de acuerdos comerciales concertados entre su país y los mercados de exportación propuestos?

Sí No No se sabe

SECCION III

EL INVERSIONISTA NACIONAL Y LOS RECURSOS QUE INVERTIRA EN EL PROYECTO*

El inversionista nacional debe suministrar toda la información posible solicitada a continuación, de preferencia utilizando papel con membrete de su empresa. A estos efectos, el inversionista nacional es la persona (o personas) que en última instancia dirigirá las negociaciones sobre la ejecución del proyecto de inversión con el presunto socio extranjero, y por lo tanto debe tratarse siempre de una persona física, tanto si negocia en nombre propio como si lo hace en nombre de sus asociados o de una persona jurídica, como una sociedad de responsabilidad limitada. El inversionista podrá proporcionar cualquier información adicional que, a su juicio, facilite la selección de su proyecto por la ONUDI y por los posibles socios extranjeros.

- III.1 Nombre completo, dirección, números de teléfono (profesional y privado) y télex del inversionista nacional y de la persona que servirá de contacto para la promoción del proyecto de inversión.
- III.2 Nombre completo, dirección, números de teléfono y télex de la empresa o del empleador del inversionista nacional, si es distinto del anterior.
- III.3 Cargo y función del inversionista en dicha empresa.
- III.4 Historial académico (nivel, diploma, licenciatura, capacitación práctica o en el trabajo, etc.) -y establecimientos en que se obtuvieron las calificaciones- del inversionista nacional y del personal directivo, que sean pertinentes para las funciones que desempeñan.
- III.5 Tipo de actividad a que se dedica o se ha dedicado el inversionista nacional y años de experiencia (por ej., fabricación, montaje, mantenimiento, comercio al por mayor o al por menor, consultoría); artículos comercializados o producidos; ubicación de las instalaciones de producción; número de establecimientos comerciales propios; número de empleados desglosados en personal de gestión, personal administrativo y de ventas, y trabajadores manuales; valor neto y activo neto actual aproximado de la empresa.

* Si el Perfil lo prepara un funcionario o un consultor de la ONUDI, deberá procurar confirmar la información proporcionada por el inversionista nacional y adjuntar al Perfil una declaración específica a este respecto. A continuación figura un ejemplo de declaración:

He examinado la información que antecede y confirmo que es conforme a mis propias observaciones y conversaciones con el inversionista nacional y demás personas interesadas, con la única excepción de las reservas que se especifican a continuación.

Respecto de la información que figura más arriba debo hacer las siguientes adiciones o reservas:

Fecha:

Lugar:

Firma:

- III.6 Volumen anual de ventas y proporción que corresponde a las exportaciones en este volumen. Si las exportaciones son importantes, especificar cantidades y países de destino.
- III.7 ¿El inversionista tiene una participación mayoritaria en la empresa? En caso negativo, ¿quién la controla?
- III.8 ¿La empresa del inversionista forma parte de un grupo de sociedades? En caso afirmativo, indicar brevemente detalles relativos a ese grupo, a quién pertenece en última instancia y qué actividades comerciales desempeña.
- III.9 ¿Se dispone de estados financieros que abarquen los últimos tres años? ¿Han sido verificados por auditores independientes?
- III.10 Nombre y dirección de los bancos nacional y extranjero del inversionista; indicar si un presunto socio extranjero podría dirigirse a ellos para obtener referencias.
- III.11 Descripción de los recursos de inversión (financieros, materiales, conocimientos técnicos, etc.) que el inversionista nacional tiene(n) intención de invertir en el proyecto.
- III.12 Indicar cualquier otra información que el inversionista nacional considere de interés para un posible socio extranjero.
- III.13 El inversionista nacional deberá declarar por escrito que está interesado en que la ONUDI se encargue de la promoción de su proyecto.

SECCION IV

RECURSOS EXTRANJEROS DE INVERSION QUE DESEA OBTENER EL
INVERSIONISTA NACIONAL

- IV.1. Adjuntar una declaración escrita del inversionista nacional confirmando su deseo de que el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI promueva su proyecto, es decir contribuya a identificar posibles proveedores extranjeros de los recursos extranjeros requeridos y a establecer relaciones directas entre el inversionista nacional y esos proveedores extranjeros potenciales.
- IV.2 Indicar y describir los recursos deseados.
- IV.2.1 Financiación del proyecto mediante:
- i) participación en el capital social: (porcentaje del capital total y cantidad; fecha en que esa cantidad debe ser transferida; incentivos especiales de que dispondrá el inversionista extranjero y otras reglamentaciones nacionales pertinentes, fuentes preferidas, etc.);
 - ii) préstamo: (monto, duración, tipo de interés deseado, período de gracia, etc., fines para los cuales se utilizará el préstamo, garantías de reembolso, cuándo y cómo desea el inversionista nacional que el importe del préstamo sea transferido, fuentes preferidas, etc.);
 - iii) financiación no tradicional: [tipo (cláusula de compra de los productos fabricados, comercio compensatorio), condiciones y breve descripción de los reglamentos nacionales aplicables, fuentes preferidas, etc.];
 - iv) otras fuentes (especificar):
- IV.2.2 Describir las gestiones anteriores para obtener la financiación requerida, las fuentes solicitadas (especialmente las instituciones nacionales de financiación) y los resultados obtenidos; indicar qué estrategia de promoción se propone que adopte el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI.
- IV.2.3 Acuerdos para el suministro o la financiación del suministro de:
- i) servicios de gestión y/o técnicos: (descripción, fecha de iniciación; duración; si se requiere financiación y por cuánto tiempo; fuentes preferidas, etc.);
 - ii) maquinaria y equipo: (descripción, indicación, si procede, del país de origen preferido; período de financiación y garantías de reembolso);
 - iii) adquisición de tecnología: describir la tecnología requerida e indicar la modalidad de adquisición preferida (licencia, franquicia, etc.; fuente o país de origen preferidos, etc.);
 - iv) acceso a los mercados: (indicar qué mercados, experiencia anterior de venta en mercados de exportación, naturaleza del acuerdo comercial propuesto, etc.);

v) subcontratación: (describir los productos, la experiencia anterior de la subcontratación en términos de productos y de mercados, elementos importantes del acuerdo comercial propuesto, etc.);

vi) acuerdos de otra índole (especificar):

IV.2.4 Descripción de las gestiones anteriores, si procede, efectuadas para obtener los recursos mencionados más arriba, las fuentes a que se ha recurrido y los resultados obtenidos; qué estrategia de promoción se propone que adopte el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI:

SECCION V

DOCUMENTACION O ESTUDIOS COMPLETADOS, EN PREPARACION O CONSIDERADOS NECESARIOS PARA CONVENCER A LOS POSIBLES SOCIOS EXTRANJEROS DEL INTERES DEL PROYECTO DE INVERSION COMO OPORTUNIDAD COMERCIAL O PARA INICIAR NEGOCIACIONES CON INVERSIONISTAS DEL PAIS EN DESARROLLO DE QUE SE TRATE PARA EL SUMINISTRO DE LOS RECURSOS EXTRANJEROS REQUERIDOS POR ESTE ULTIMO. ESTA DOCUMENTACION PUEDE INCLUIR ESTUDIOS DE PREINVERSION, DE DIAGNOSTICO, DE MERCADO O DE OTRA INDOLE, ASI COMO GARANTIAS O MODELOS DE CONTRATO, ETC.

Si el inversionista nacional desea financiación para el proyecto, los posibles organismos de financiación extranjeros necesitarán estudios de preinversión convincentes. El anexo E contiene una descripción de la información preliminar sobre el proyecto requerida por una institución financiera típica. Igualmente, si el inversionista nacional pretende concretar acuerdos para obtener servicios de expertos u otras formas de cooperación comercial, por ejemplo acceso a mercados extranjeros o subcontratación, los socios posibles extranjeros exigirán resultados de pruebas, investigaciones de mercado, propuestas de textos de acuerdo, etc., que ofrezcan suficientes detalles y confirmen las declaraciones hechas en las cuatro secciones anteriores.

PARTE I

V.1 ¿Hay estudios de preinversión sobre el proyecto, informes sobre el proyecto, etc. disponibles o en preparación?

- Sí
- No

En caso afirmativo, sírvase enumerarlos e indicar las fechas en que fueron realizados y por quién, e incluir los estudios en preparación, o la actualización necesaria:

<u>En preparación</u>	<u>Fecha en que se completó</u>	<u>Realizado por</u>	<u>Nº de páginas:</u>
<input type="checkbox"/> Estudio de viabilidad (previo)	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Estudio de viabilidad completo	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Descripción detallada del proyecto	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Información preliminar sobre el proyecto	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Descripción detallada de los recursos de inversión no relacionados con la financiación del proyecto	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Estudio técnico	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Otros (especificar)	_____	_____	_____

Adjuntar una copia de cada estudio o informe realizado y del alcance de los estudios en preparación o previstos.

V.2 Respecto de los proyectos para los que se trata de obtener financiación, incluir un resumen, bajo los siguientes epígrafes, de las consideraciones, conclusiones y recomendaciones pertinentes de cada estudio realizado, así como una descripción de los estudios en preparación o previstos:

- i) Justificación de la tecnología y del tamaño de la planta seleccionados;
- ii) Costos y disponibilidad de materias primas, energía y mano de obra;
- iii) Estado en que se halla la aprobación del proyecto por parte de las autoridades gubernamentales pertinentes;

- iv) Incentivos fiscales y de otra índole que puedan concederse o ya se hayan concedido al proyecto y su(s) producto(s);
- v) Previsiones financieras que incluyan: inversión total requerida; fuentes de financiación; análisis de ingresos y gastos de explotación; tasas de rentabilidad y análisis de sensibilidad (un análisis de cómo los cambios en las hipótesis previstas pueden afectar el rendimiento y la estructura financieros). Para que el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI pueda preparar o verificar las previsiones financieras, deberán completarse las hojas de entrada de datos de PROPSPIN (anexo F);
- vi) Calendario de ejecución del proyecto propuesto, que abarque las actividades que deben emprenderse antes y después de adoptar una decisión definitiva sobre la inversión.

PARTE II

Siempre que se disponga de datos, deberán completarse los siguientes cuadros:

Los siguientes datos son necesarios para evaluar la viabilidad financiera de la propuesta, mediante el programa informatizado PROPSPIN de la ONUDI.

HOJA DE ENTRADA DE DATOS - PROPSPIN

Período de construcción previsto (meses)	Aplazamiento del impuesto sobre la renta (años)	Tasa de descuento (%) ... (**)		
Año previsto para iniciar la producción	Tasa de impuesto sobre la renta (%) ...	Inflación (%) ...		
<u>Inversión</u> (en miles de dólares de los EE.UU.)	Nacional	Extranjera	Tasa anual de depreciación y amortización (%) (**)	Tasa anual de mantenimiento y seguros (%) (**)
Terreno	(0)	(0)
Preparación del lugar	(2)	(0)
Diseño e ingeniería	(10)	(0)
Edificios	(5)	(2)
Instalaciones de servicios	(5)	(2)
Equipo de transporte	(25)	(5)
Maquinaria y equipo de la planta	(10)	(3)
Infraestructura	(3)	(1)
Total parcial		
Capital de preproducción				
Gastos	(25)	
Imprevistos	(5)	
Investigación y desarrollo	(20)	
Tecnología	(20)	
Inversión inicial fija total		
Capital de explotación inicial neto		
INVERSION TOTAL		

* Si no se dispone de este dato, dar una estimación basada en el costo de los préstamos a mediano plazo, más el 2-3% como "factor de riesgo".

** Modificar si las condiciones locales o la experiencia sugieren tasas diferentes.

Nota: Cuando los datos no sean necesarios dejar el espacio en blanco: todas las casillas de datos del Programa PROPSPIN han sido previamente fijadas a cero.

MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS

Indicar en los cuadros siguientes las cantidades anuales de materias primas y productos intermedios que se utilizarán para fabricar cada uno de los productos.

<u>Insumos materiales - descripción de las partidas</u>	<u>Unidad</u>
Partida 1:
Partida 2:
Partida 3:
Partida 4:
Partida 5:
Partida 6:

<u>Precios por unidad (en dólares de los EE.UU.)</u>	<u>Partida 1</u>	<u>Partida 2</u>	<u>Partida 3</u>	<u>Partida 4</u>	<u>Partida 5</u>	<u>Partida 6</u>
*** Materias primas ***						
Precio de importación cif (+) impuestos y derechos
Precio de compra nacional
Precio de compra total

<u>Partida</u>	<u>Unidad</u>	<u>Precio</u>	<u>(Porcentaje comercializable) (*)</u>
Electricidad	1.000 kwh	(30)
Combustibles líquidos	1.000 ltrs	(30)
Diesel	1.000 ltrs	(30)
Madera	Toneladas	(30)
Agua	1.000 ltrs	(30)

Material consumido por unidad de producción, por producto: (utilizar tantos como resulte necesario para que este dato sea exacto)

<u>Materias primas:</u>	<u>Prod. 1</u>	<u>Prod. 2</u>	<u>Prod. 3</u>	<u>Prod. 4</u>	<u>Prod. 5</u>	<u>Prod. 6</u>
Partida 1:
Partida 2:
Partida 3:
Partida 4:
Partida 5:
Partida 6:
Agua, electricidad, etc.
Electricidad:
Combustibles líquidos:
Diesel:
Madera:
Agua:

* Modificar si las condiciones locales o la experiencia sugieren tasas diferentes.

Nota: Cuando los datos no sean necesarios, dejar el espacio en blanco; todas las casillas de datos del programa PROSPIN han sido previamente fijadas a cero.

MANO DE OBRA

(Por línea de productos)	Total	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3	Prod. 4	Prod. 5	Prod. 6
No calificada
Semicalificada
Calificada y técnica
Personal administrativo						
Personal directivo						
Temporero extranjero						
Permanente extranjero						

Remuneración:

(dólares de los EE.UU.)

Total	
No calificado por día
Semicalificado por día
Calificado y técnico por día
Administrativo por mes
Directivo por mes

porcentaje de repatriado (*)

Temporero extranjero	por mes	(50)
Permanente extranjero	por mes	(50)

OTROS GASTOS FIJOS:	Nacional	Extranjero	REQUISITOS DE CAPITAL DE EXPLOTACION	Número de días (*)
Impuestos, gravámenes, etc.	Efectivo	(5)
Capacitación	Cuentas por cobrar	(30)
Transporte	Cuentas por pagar	(45)
Alquileres	Inventarios:	
Varios	- Materias primas	(120)
Gastos administrativos y de comercialización	- En producción	(15)
			- Productos terminados	(30)
			- Repuestos	(120)

Deducciones por depreciación a efectos fiscales

Seleccionar el tipo aplicable

	Porcentaje	Porcentaje
.....
Deducción inicial por maquinaria		
	Saldo decreciente	Depreciación lineal
Primera remesa de maquinaria
Cada remesa adicional
Equipo de oficina, mobiliario
Vehículos

* Modificar si las condiciones locales o la experiencia sugieren tasas diferentes.

Nota: Cuando los datos no sean necesarios, dejar el espacio en blanco: todas las casillas de datos del Programa PROPSPIN han sido previamente fijadas a cero.

PROGRAMA DE INVERSIONES INDUSTRIALES DE LA ONUDI

División de Inversiones Industriales

RESUMEN DE UN PERFIL DE PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL PARA UNA INVERSION EN UNA EMPRESA NUEVA

País: _____ *Proyecto N°: _____ *Categoría: _____
CIIU: _____

Título del proyecto: _____

Sección I: Breve descripción del producto:

Sección II: a) Breve descripción del proyecto y su justificación; incluir consideraciones ambientales importantes

b) Mercado: Interior De exportación

d) Estructura de la propiedad prevista:
Capital público nacional Capital nacional privado
Capital extranjero

c) Capacidad prevista (capacidad máxima estimada)

e) Costo total estimado del proyecto nuevo:
Divisas en dólares EE.UU. _____ Moneda nacional _____
El _____ el tipo de cambio era de _____
(fecha)

Sección III: El socio/inversionista nacional es:

Una empresa estatal Una empresa mixta
Una empresa privada Todavía no determinada

Nombre, dirección postal, número de télex, de fax y de teléfono de la persona que servirá de contacto: _____

Sección IV: Recursos de inversión extranjeros que se desea obtener:

i) Financiación del proyecto mediante:

- Participación en el capital social
- préstamo
- financiación no tradicional (comercio compensatorio, etc.)
- otras fuentes (especificar)
-
-

ii) Acuerdos para el suministro o la financiación del suministro de:

- Servicios de gestión (comercialización, financieros, capacitación)
- Servicios técnicos (producción, diseño, capacitación)
- Maquinaria y equipo
- Adquisición de tecnología (licencia, etc.)
- Acceso a mercados extranjeros
- Subcontratación
- Acuerdos de otra índole (especificar)

Sección V: Estudios, informes, etc. disponibles:

Estudio de viabilidad Descripción detallada del proyecto Otros estudios (especificar)

Este resumen fue preparado por: _____ el _____
(fecha)

(nombre, dirección, número de télex, etc.)
en _____

* Se determinará en consulta con la División de Inversiones Industriales de la ONUDI.

CAPITULO IV

MODELO DE UN PERFIL DE PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL Y RESUMEN PARA UN PROYECTO DE EXPANSION, MODERNIZACION O REHABILITACION

Nota de introducción e instrucciones:

1. El Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI (PII) trata de alcanzar su objetivo de movilizar recursos extranjeros (financiación, servicios de expertos, tecnología, equipo, acceso al mercado, etc.) para los países en desarrollo prestando asistencia a sus inversionistas o empresarios para la identificación, formulación y promoción de proyectos de inversión industrial concretos y potencialmente viables cuya ejecución requiere recursos extranjeros.
2. El Perfil de Proyecto de Inversión Industrial es un instrumento que el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI utiliza para identificar y formular un proyecto de inversión industrial en curso de preparación con miras a su selección y ulterior promoción, es decir su presentación a los posibles proveedores, sobre una base comercial, de los recursos extranjeros que necesitan los inversionistas de países en desarrollo. De ahí la enorme importancia que tiene este Perfil y la fiabilidad de su información. Sin embargo, hay que insistir en que el Perfil en sí no debe considerarse un estudio de preinversión. La finalidad del Perfil es facilitar la promoción del proyecto, es decir convencer al socio extranjero potencial con quien el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI ha establecido contactos de que le interesa entablar relaciones comerciales con el inversionista nacional para suministrarle los recursos extranjeros que éste desea.
3. Este Perfil de Proyecto consta de cinco secciones principales; la información que se suministra en cada una de ellas y el grado de detalles dependerán de la naturaleza del proyecto de inversión, la disponibilidad de información y, sobre todo, de la índole de los recursos extranjeros que el inversionista nacional desea obtener. Teniendo presente el hecho importante de que el socio extranjero potencial toma conocimiento del proyecto de inversión por medio del Perfil y de que éste es el documento que puede convencerlo de que le interesa establecer un contacto con el inversionista nacional para entablar negociaciones comerciales, esta sección del Perfil puede tener sólo unas líneas o varias páginas, según la cantidad de información fiable de que se disponga; no hay límites para la información que puede incluirse, resumirse o adjuntarse en la sección V del Perfil. Deberá indicarse claramente toda información que no esté comprobada o verificada. La información mínima sin la cual el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI no puede aceptar un Perfil para su selección y ulterior promoción es la siguiente: a) una descripción precisa del producto que se fabricará y del mercado (o mercados) a que se destina (secciones I y II); b) información adecuada sobre el inversionista nacional (sección III); c) una descripción lo más precisa posible de los recursos que el inversionista nacional planea invertir en el proyecto y de los recursos que desea obtener de socios extranjeros (secciones III y IV); y d) la justificación del proyecto o la esencia del negocio propuesto (sección II).
4. Si no se dispone de espacio suficiente para determinadas respuestas, o si el presente Perfil no incluye un aspecto determinado de importancia para el proyecto, deben añadirse más hojas. En cambio, si no se dispone de suficiente información para contestar una pregunta, convendrá, en la medida de lo posible,

dar una estimación y añadir una nota en la que se indique claramente que se trata de una estimación. Si se dispone de los datos necesarios para completar la Parte II de la sección V del Perfil, tal vez no sea necesario completar ciertas partes y cuadros de las secciones II y III puesto que consistiría solamente en repetir la información suministrada en la Parte II de la Sección V. Por lo tanto, la prioridad debe otorgarse a la Parte II de la Sección V.

5. Debe indicarse la información que el inversionista nacional desea que se considere de carácter confidencial.

6. Si, durante la preparación del Perfil se viene a considerar que el proyecto requiere asistencia técnica subvencionada antes de que se le pueda considerar adecuado para su promoción como empresa comercial, esta necesidad de asistencia técnica deberá señalarse cuanto antes a la atención del Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI para su seguimiento.

7. Siempre que sea posible, se preparará este Perfil en un disquete de computadora; el disquete junto con un ejemplar del texto impreso (especificar el tipo de software utilizado) se enviarán a la dirección, que figura a continuación.

8. Toda correspondencia relativa al proyecto propuesto (y a cualquier otro asunto relacionado con las actividades de inversión industrial de la ONUDI) deberá dirigirse a:

Sr. Director de la División de Inversiones Industriales
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)
P.O.Box 300
A-1400 Viena
(Austria, Europa)

Teléfono: 211310
Télex: 113340
Telefax: 2308260

PERFIL DE PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL PARA UN PROYECTO DE EXPANSION, MODERNIZACION O REHABILITACION

(Antes de completar este Perfil, sírvanse leer la Nota de Introducción y las Instrucciones)

País:		
Título del proyecto:		
N° del proyecto:*	Categoría:*	CIIU:*

Este Perfil ha sido preparado por _____ (Nombre, dirección)

el _____ en _____ (fecha) (lugar)

SECCION I

DESCRIPCION Y ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO (O PRODUCTOS) QUE LAS ACTUALES INSTALACIONES DE PRODUCCION ESTAN O ESTABAN PRODUCIENDO O COMERCIALIZANDO Y DEL PRODUCTO (O PRODUCTOS) NUEVO(S) QUE SE FABRICARAN O COMERCIALIZARAN:

I.1 Describir las principales características/especificaciones de los productos que se están fabricando (o que se estaban fabricando hasta el momento en que sucedió la suspensión del trabajo), utilizando el Cuadro I.1. Añadir hojas adicionales si es necesario.

Cuadro I.1

Producto(s)	Especificaciones (tamaño, tipo, calidad, etc.)	Todavía en fabricación	Que estaban en fabricación
1			
2			
3			
4			
5			
6			

* Se determinará en consulta con la División de Inversiones Industriales de la ONUDI.

I.2 Describir las principales características o especificaciones de los productos que se fabricarán (tamaño, tipo, calidad, etc.) utilizando el cuadro I.2. Añadir hojas adicionales si es necesario.

Cuadro I.2

Producto(s)	Especificaciones (tamaño, tipo, calidad, etc.)
1	
2	
3	
4	
5	
6	

SECCION II

DESCRIPCION DEL PROYECTO DE EXPANSION, MODERNIZACION O REHABILITACION Y DE SU JUSTIFICACION, EN PARTICULAR DEL MERCADO O MERCADOS CONSIDERADO(S) Y DE LOS ESTUDIOS DE COMERCIALIZACION COMPLETADOS O EN CURSO

II.1 Descripción del proyecto y su justificación

II.1.1 Describir brevemente los antecedentes de la actual empresa y las instalaciones de producción, indicar si la producción en cuestión está actualmente en marcha y, de no ser así, desde cuándo ha estado paralizada, y por qué motivos. Indicar la marca y la fecha de compra y de instalación de las principales maquinarias y equipo. Indicar las consideraciones ambientales críticas.

II.1.2 ¿Cuáles son los objetivos principales del proyecto?

Reanudar la producción tras la interrupción de las operaciones ().
Aumentar la producción (). Mejorar la calidad de los productos (). Reducir los costos de producción y venta (). Lanzar nuevas líneas de productos (). Comercialización de exportaciones ().
Otros objetivos () (sírvase indicar todos los detalles pertinentes).

II.1.3 Describir brevemente el proceso de producción utilizado hasta la fecha e indicar los cambios no descritos más arriba, previstos en el proyecto. ¿Qué cambios se introducirán en la cadena de producción como resultado de la expansión, modernización o rehabilitación previstas, en su caso?

II.1.4 ¿Es necesaria la aprobación del proyecto por parte del gobierno? En caso afirmativo ¿en qué situación se encuentra actualmente la aprobación?

II.1.5 ¿Reúne el proyecto las condiciones para obtener el apoyo del gobierno en forma de: subvenciones (). Préstamos blandos (). Exención de impuestos sobre los beneficios (). Exención de aranceles aduaneros de las importaciones de: materias primas (), instalaciones y equipo (). Otros (sírvase especificar).

¿Cuál es el valor aproximado de estas exenciones durante los primeros tres años?

¿En qué situación se encuentra la aprobación del gobierno para obtener estas exenciones?

II.1.6 Indicar el resultado neto de la explotación de la empresa (antes de pagar los impuestos) durante los tres últimos años disponibles, especificando el último año en que se conoce. Las pérdidas deberán indicarse entre paréntesis.

Indicar el endeudamiento total de la empresa con bancos, distinguiendo entre las cantidades adeudadas a bancos comerciales y las adeudadas a instituciones financieras de desarrollo y de otra índole.

Indicar el monto de todos los atrasos en el pago de intereses y/o reembolso de préstamos adeudados a instituciones financieras, y desde cuándo están pendientes.

II.2 CAPACIDAD DE LA PLANTA Y PROGRAMA DE PRODUCCION

II.2.1 Capacidad de la planta

Indicar la capacidad máxima prevista para cada producto acabado [producto(s) principal(es), subproducto(s)] i) de las instalaciones de producción existentes y en funcionamiento, ii) de las instalaciones de producción existentes pero que no están en funcionamiento y iii) de las nuevas instalaciones de producción planificadas, utilizando los Cuadros II.2.1 i), ii) y iii).

Cuadro II.2.1 i)

Capacidad de producción máxima prevista de las instalaciones existentes y en funcionamiento

Productos según el Cuadro I.1	Unidades por día	Número de turnos por día	Días laborables por año	Unidades por año	Producto real medio
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Cuadro II.2.1 ii)

Capacidad de producción máxima prevista de las instalaciones existentes que no están en funcionamiento

Productos según el Cuadro I.1	Unidades por día	Número de turnos por día	Días laborables por año	Unidades por año	Producción anual media cuando la planta estaba en funcionamiento	La interrupción de la producción ocurrió en (mes, año)
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Cuadro II.2.1 iii)

Capacidad de producción máxima estimada de las nuevas instalaciones previstas

Productos según el Cuadro I.1	Unidades por día	Número de turnos por día	Días laborables por día	Unidades por año	Producción concreta que se espera, como porcentaje de la capacidad máxima estimada
1					
2					
3					
4					
5					
6					

II.2.2 Programa de producción

Indicar el programa de producción utilizando el Cuadro II.2.2.

Cuadro II.2.2

Programa de producción (para 10 años)										
Producto(s) según el Cuadro II.1	% de la capacidad máxima estimada o número de unidades por año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1										
2										
3										
4										
5										
6										

II.3 MERCADOS Y ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION

II.3.1 Mercados

II.3.1.1 Mercado para el producto (o productos) de las instalaciones existentes que siguen en funcionamiento:

Si se sigue vendiendo este producto (o productos), indicar cuándo se iniciaron las ventas, las interrupciones significativas en las ventas, dónde se efectuaron las ventas (mercados interior y de exportación), las cantidades vendidas en cada mercado, los precios de venta, el porcentaje que representan estas ventas en el mercado interior o de exportación, etc.

II.3.1.2 Mercado para el producto (o productos) de las instalaciones existentes que han dejado de funcionar:

Si se sigue vendiendo este producto (o productos), indicar los años en que se efectuaron las ventas, en los mercados interiores y de exportación, las cantidades vendidas en cada mercado, los precios de venta, el porcentaje que representaron estas ventas en los mercados interior y de exportación, etc.

II.3.1.3 Mercado para cantidades adicionales o productos nuevos que se fabricarán

¿Cómo se venderán los productos nuevos o adicionales?

En mercado(s) existente(s) () En mercado(s) nuevo(s) ()
(sírvase indicar la ubicación).

Si la producción se destina al mercado interior, dar una estimación de la actual oferta y demanda anual de los productos previstos en el proyecto en el mercado interior y el ritmo de crecimiento previsto de la demanda durante los próximos cinco años, utilizando el Cuadro II.3.1.2.

Cuadro II.3.1.2

Producto(s)	Oferta anual actual en el mercado interior (unidades)	Demanda anual actual estimada en el mercado interior (unidades)	Tasa de crecimiento anual estimada durante los cinco años próximos (porcentaje anual)
1			
2			
3			
4			
5			
6			

Si la producción se destina al mercado interior, indicar qué porcentaje de la actual oferta anual en el mercado interior se produce en el país y qué porcentaje se importa y a qué precios, utilizando el Cuadro II.3.1.3.

Cuadro II.3.1.3

Producto	Producción interior		Importaciones	
	Porcentaje de la oferta anual actual en el mercado interior	Precio de venta actual por unidad, en moneda nacional	Porcentaje de la oferta anual actual en el mercado interior	Costo actual CIF por unidad (en moneda fuerte) especificar
1				
2				
3				
4				
5				
6				

El tipo de cambio entre la moneda nacional y la moneda fuerte era de el

Si la producción se destina a mercados de exportación, indicar a qué mercados.

II.3.2 Estrategia de comercialización

II.3.2.1 ¿En qué mercados se espera vender la producción total futura del proyecto?

mercados interiores _____ % de la producción total
mercados de exportación _____ % de la producción total

¿Qué porcentaje del actual mercado interior total representa la cifra mencionada?

_____ % del mercado interno total

Describir cómo se espera que aumente la demanda interna en los próximos cinco a diez años y cómo se espera que evolucione la venta de productos del proyecto en el mercado interior durante el mismo período.

II.3.2.2 ¿Qué medidas se adoptarán para capturar (una parte de) ese mercado interior?

- Proponer precios de venta más bajos
- Fabricar productos de mejor calidad
- Ofrecer mejores servicios
- Otras medidas (especificar)

II.3.2.3 ¿Qué medidas se adoptarán para comercializar el producto (o productos) en los mercados de exportación a que se destina la producción?

II.3.2.4 Describir la actual organización de ventas y los cambios futuros propuestos, en su caso (tamaño, cualificaciones)

SECCION III

EL/LOS PROPIETARIO(S) NACIONAL(ES) DE LAS INSTALACIONES DE PRODUCCION
EXISTENTES Y LOS RECURSOS QUE INVIRTIO (O INVIRTIERON)
Y LOS QUE INVERTIRA(N) EN EL PROYECTO*

El propietario nacional debe suministrar toda la información posible solicitada a continuación, de preferencia utilizando papel con membrete de su empresa. A estos efectos, el propietario nacional es la persona (o personas) que en última instancia dirigirá(n) las negociaciones sobre la ejecución del proyecto de inversión con el presunto socio extranjero, y por lo tanto debe tratarse siempre de una persona física, tanto si negocia en nombre propio como si lo hace en nombre de sus asociados o de una persona jurídica, como una sociedad de responsabilidad limitada. El propietario podrá proporcionar toda información adicional que, a su juicio, facilite la selección de su proyecto por la ONUDI y por los posibles socios extranjeros.

- III.1 Nombre completo, dirección, números de teléfono (profesional y privado) y de télex del propietario nacional de las instalaciones de producción existentes y de la persona que servirá de contacto para la promoción del proyecto de inversión.
- III.2 Nombre completo, dirección y números de teléfono y de télex de la empresa del propietario, si es distinto del anterior.
- III.3 Cargo y función del propietario en dicha empresa.
- III.4 Historial académico (nivel, diploma, licenciatura, capacitación práctica o en el trabajo, etc.) -y establecimientos en que se obtuvieron dichas calificaciones- del propietario y del personal directivo, pertinentes para las funciones que desempeñan.
- III.5 Tipo de actividad a que se dedica o se ha dedicado el propietario nacional y años de experiencia (por ejemplo, fabricación, montaje, mantenimiento, comercio al por mayor o al por menor, consultoría); artículos comercializados o producidos; ubicación de las instalaciones de producción; número de establecimientos comerciales propios; número de empleados desglosados en personal de gestión, personal administrativo y de ventas, y trabajadores manuales; valor neto y activo neto actual aproximado de la empresa.

* Si el Perfil lo prepara un funcionario o consultor de la ONUDI, deberá procurar confirmar la información proporcionada por el inversionista nacional y adjuntar al Perfil una declaración específica a este respecto. A continuación figura un ejemplo de declaración:

He examinado la información que antecede y confirmo que es conforme a mis propias observaciones y conversaciones con el inversionista nacional y demás personas interesadas, con la única excepción de las reservas que se especifican a continuación.

Respecto de la información que figura más arriba debo hacer las siguientes adiciones o reservas:

Fecha:

Lugar:

Firma:

- III.6 Actual estructura del capital social de la empresa u otra entidad que posea las instalaciones de producción actuales que han de rehabilitarse o ampliarse. Dar nombres y direcciones de otros accionistas o propietarios parciales del negocio. Si la empresa forma parte de un grupo de sociedades, indicar brevemente detalles sobre ese grupo, su composición y sus otras actividades comerciales.
- III.7 ¿Quién dirige (o dirigía) la empresa? Proporcionar detalles acerca de cada función de gestión (administrativa, de producción, de comercialización, etc.).
- III.8 Volumen de ventas anual y la proporción de exportaciones en dicho volumen.
- III.9 ¿Se dispone de estados financieros que abarquen los últimos tres años? ¿Han sido verificados por auditores independientes?
- III.10 Nombre y dirección de los bancos nacional y extranjero del propietario; indicar si un presunto socio extranjero podría dirigirse a ellos para obtener referencias.
- III.11 ¿Qué estructura del capital social se propone para la empresa rehabilitada o ampliada?
- III.12 Descripción de los recursos de inversión adicionales (financieros, materiales, conocimientos técnicos, etc.) que el propietario (o los propietarios) nacional(es) tiene(n) intención de invertir en el proyecto.
- III.13 Indicar cualquier otra información que el propietario nacional considere de interés para un posible socio extranjero.

SECCION IV

RECURSOS EXTRANJEROS DE INVERSION QUE DESEA(N) OBTENER
EN (LOS) PROPIETARIO(S) NACIONAL(ES)

IV.1 Adjuntar una declaración escrita del (de los) propietario(s) nacional(es) y/o extranjero(s) confirmando su deseo de que el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI promueva su proyecto, es decir contribuya a identificar posibles proveedores extranjeros de los recursos extranjeros requeridos y a establecer relaciones directas entre el propietario nacional y esos proveedores extranjeros potenciales.

IV.2 Indicar y describir los recursos deseados.

IV.2.1 Financiación del proyecto mediante:

- i) participación en el capital social: (porcentaje del capital total y cantidad; fecha en que esa cantidad debe ser transferida; incentivos especiales de que dispondrá el inversionista extranjero y otras reglamentaciones nacionales pertinentes, fuentes preferidas, etc.);
- ii) préstamo: (importe, duración, tipo de interés deseado, período de gracia, etc., fines para los cuales utilizará el préstamo, garantías de reembolso, cuándo y cómo desea el propietario nacional que el importe del préstamo sea transferido, fuentes preferidas, etc.);
- iii) financiación no tradicional: [tipo (cláusula de compra de los productos fabricados, comercio compensatorio), condiciones y breve descripción de los reglamentos nacionales aplicables, fuentes preferidas, etc.];
- iv) otras fuentes (especificar).

IV.2.2 Describir las gestiones anteriores, si las hubo, para obtener la financiación requerida, las fuentes solicitadas (especialmente las instituciones nacionales de financiación) y los resultados obtenidos; indicar, si procede, qué estrategia de promoción se propone que adopte el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI.

IV.2.3 Acuerdos para el suministro o la financiación del suministro de:

- i) servicios de gestión y/o técnicos: (descripción, fecha de iniciación; duración; si se requiere financiación y por cuanto tiempo; fuentes preferidas, etc.);
- ii) maquinaria y equipo: (descripción, indicación, si procede, del país de origen preferido; período de financiación y garantías de reembolso);
- iii) adquisición de tecnología: (describir la tecnología requerida e indicar la modalidad de adquisición preferida (licencia, franquicia, etc.), fuente o país de origen preferidos, etc.);

- iv) acceso a los mercados: (indicar qué mercados, experiencia anterior de venta en mercados de exportación, naturaleza del acuerdo comercial propuesto, etc.);
- v) subcontratación: (describir los productos, la experiencia anterior de la subcontratación en términos de productos y de mercados, elementos importantes del acuerdo comercial propuesto, etc.);
- vi) acuerdos de otra índole (especificar).

IV.2.4

Descripción de las gestiones anteriores, si procede, efectuadas para obtener los recursos mencionados más arriba, las fuentes a que se ha recurrido y los resultados obtenidos; indicar, si procede, qué estrategia de promoción se propone que adopte el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI.

SECCION V

DOCUMENTACION O ESTUDIOS COMPLETADOS, EN PREPARACION O CONSIDERADOS NECESARIOS PARA CONVENCER A LOS POSIBLES SOCIOS EXTRANJEROS DEL INTERES DEL PROYECTO DE INVERSION COMO OPORTUNIDAD COMERCIAL O PARA ENTABLAR NEGOCIACIONES CON INVERSIONISTAS DEL PAIS EN DESARROLLO DE QUE SE TRATE PARA EL SUMINISTRO DE LOS RECURSOS EXTRANJEROS REQUERIDOS POR ESTE ULTIMO. ESTA DOCUMENTACION PUEDE INCLUIR ESTUDIOS DE PREINVERSION, DE DIAGNOSTICO, DE MERCADO O DE OTRA INDOLE, ASI COMO GARANTIAS O MODELOS DE CONTRATO, ETC.

Si el propietario nacional desea financiación para el proyecto, los posibles organismos de financiación extranjeros necesitarán estudios de preinversión convincentes. El anexo E contiene una descripción de la información preliminar sobre el proyecto requerida por una institución financiera típica. Igualmente, si el propietario nacional pretende concertar acuerdos para brindar servicios de expertos u otras formas de cooperación comercial, por ejemplo acceso a mercados extranjeros o subcontratación, los socios posibles extranjeros exigirán resultados de pruebas, investigaciones de mercado, propuestas de textos de acuerdos, etc. que ofrezcan suficientes detalles y confirmen las declaraciones hechas en las cuatro secciones anteriores.

PARTE I

V.1 ¿Hay estudios de preinversión sobre el proyecto, informes sobre el proyecto, etc. disponibles o en preparación?

[] Sí [] No

En caso afirmativo, sírvase enumerarlos e indicar las fechas en que fueron realizados y por quién, e incluir los estudios en preparación, o la actualización necesaria:

<u>En preparación:</u>	<u>Fecha en que se completó:</u>	<u>Realizado por:</u>	<u>Nº de páginas:</u>
[] Estudio de viabilidad (previo)	_____	_____	_____
[] Estudio de viabilidad completo	_____	_____	_____
[] Descripción detallada del proyecto	_____	_____	_____
[] Información preliminar sobre el proyecto	_____	_____	_____

PARTE I (continuación)

[]	Descripción detallada de los recursos no relacionados con la financiación del proyecto	_____	_____	_____
[]	Estudio técnico	_____	_____	_____
[]	Otros (especificar)	_____	_____	_____

Adjuntar una copia de cada estudio o informe realizado y del alcance de los estudios en preparación o previstos.

V.2 Respecto de los proyectos para los que se trata de obtener financiación, incluir un resumen, bajo los siguientes epígrafes, de las consideraciones, conclusiones y recomendaciones pertinentes de cada estudio realizado, así como una descripción de los que estén en preparación o previstos:

- i) Descripción y justificación de la tecnología y el tamaño de la planta seleccionados para el proyecto de ampliación o rehabilitación. Descripción de la maquinaria y equipo existente que continuará utilizándose en el proyecto de ampliación o rehabilitación, e indicación de si requiere reacondicionamiento, etc.;
- ii) Costos y disponibilidad de materias primas, energía y mano de obra para el proyecto de ampliación o rehabilitación;
- iii) Aprobación del proyecto por parte de las autoridades gubernamentales pertinentes, si es necesario, y situación de la aprobación;
- iv) Incentivos fiscales y de otra índole que puedan concederse o ya se hayan concedido al proyecto y su(s) producto(s);
- v) Previsiones financieras que incluyan: inversión total requerida; fuentes de financiación, análisis de ingresos y gastos de explotación; tasas de rentabilidad y análisis de sensibilidad (un análisis de cómo los cambios en las hipótesis previstas pueden afectar el rendimiento y la estructura financieros). Para que el Programa de Inversiones Industriales de la ONUDI pueda preparar o verificar las previsiones financieras, deberán completarse las hojas de entrada de datos de PROPSPIN (ANEXO F);
- vi) Calendario de ejecución del proyecto propuesto, que abarque las actividades que deben emprenderse antes y después de adoptar una decisión definitiva sobre la inversión.

PARTE II

Siempre que se disponga de datos, deberán completarse los siguientes cuadros:

Los siguientes datos son necesarios para evaluar la viabilidad financiera de la propuesta, mediante el programa informatizado PROPSPIN de la ONUDI.

HOJA DE ENTRADA DE DATOS - PROPSPIN

Periodo de construcción previsto (meses) Aplazamiento del impuesto sobre la renta (años) Tasa de descuento (%) (*)

Año previsto para iniciar la producción Tasa de impuesto sobre la renta (%) Inflación (%)

INVERSIÓN (en miles de dólares de los EE.UU.)	Aplazamiento del impuesto sobre la renta (años)		Tasa de depreciación y amortización		Tasa anual de mantenimiento y seguros	
	Nacional	Extranjero	(%)	(**)	(%)	(**)
Terreno	(0)		(0)	
Preparación del lugar	(2)		(0)	
Diseño e ingeniería	(10)		(0)	
Edificios	(5)		(2)	
Instalaciones de servicios	(5)		(2)	
Equipo de transporte	(25)		(5)	
Maquinaria y equipo de la planta	(10)		(3)	
Infraestructura	(3)		(1)	
Total parcial				
Capital de reproducción						
Gastos	(25)			
Imprevistos	(5)			
Investigación y desarrollo	(20)			
Tecnología	(20)			
Inversión inicial total fija				
Capital de explotación inicial neto				
INVERSIÓN TOTAL				



* Si no se dispone de este dato, dar una estimación basada en el costo de los préstamos a mediano plazo, más el 2-3% como "factor de riesgo".

** Modificar si las condiciones locales o la experiencia sugieren tasas diferentes.

Nota: Cuando los datos no sean necesarios, dejar el espacio en blanco; todas las casillas de datos del Programa PROPSPIN han sido previamente fijadas a cero.

ESTRUCTURA DEL CAPITAL

(En miles de dólares de los EE.UU.)

	<u>Nacional</u>	<u>Extranjero</u>
--	-----------------	-------------------

<u>Patrimonio</u> (1 de beneficio neto)
-------------------------	-------	-------	-----------------------------

	Tasa de interés (%)		Condiciones de reembolso (años)		Periodo de gracia (años)	
	<u>Nacional</u>	<u>Extranjero</u>	<u>Nacional</u>	<u>Extranjero</u>	<u>Nacional</u>	<u>Extranjero</u>
<u>Préstamos</u>						
Préstamos a largo plazo
Préstamos a corto plazo
Bonos/obligaciones
Créditos de los proveedores
Créditos de exportación
Subsidios
Deuda y capital social totales				
Deuda total				

MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS

Indicar en los cuadros siguientes las cantidades anuales de materias primas y productos intermedios que se utilizarán para cada uno de los productos.

<u>Insumos materiales - Descripción de las partidas</u>	<u>Unidad</u>
Partida 1:
Partida 2:
Partida 3:
Partida 4:
Partida 5:
Partida 6:

<u>Precios por unidad</u> (en dólares de los Estados Unidos)	<u>Partida 1</u>	<u>Partida 2</u>	<u>Partida 3</u>	<u>Partida 4</u>	<u>Partida 5</u>	<u>Partida 6</u>
*** Materias primas ***						
Precio de importación cif
(+) Impuestos y derechos
Precio de compra nacional
Precio de compra total
*** Servicios públicos ***						

<u>Partida</u>	<u>Unidad</u>	<u>Precio</u>	<u>(Porcentaje comercializable) (*)</u>
Electricidad	1 000 kwh	(30)
Combustibles líquidos	1 000 ltrs	(30)
Diesel	1 000 ltrs	(30)
Madera	Toneladas	(30)
Agua	1 000 ltrs	(30)

Material consumido por unidad de producción, por producto: (utilizar tantos como resulte necesario para que este dato sea exacto).

<u>Materias primas:</u>	<u>Prod. 1</u>	<u>Prod. 2</u>	<u>Prod. 3</u>	<u>Prod. 4</u>	<u>Prod. 5</u>	<u>Prod. 6</u>
Partida 1:
Partida 2:
Partida 3:
Partida 4:
Partida 5:
Partida 6:

Servicios públicos:

Electricidad:
Combustibles líquidos:
Diesel:
Madera:
Agua:

* Modificar si las condiciones locales o la experiencia sugieren tasas diferentes.

Nota: Cuando los datos no sean necesarios, dejar el espacio en blanco; todas las casillas de datos del programa PROPSPIN han sido fijadas previamente a cero.

MANO DE OBRA

(Por línea de productos)	Total	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3	Prod. 4	Prod. 5	Prod. 6
No calificada
Semicalificada
Calificada y técnica
<hr/>							
Personal administrativo
Personal directivo
Temporero extranjero
Permanente extranjero

Remuneración: (dólares de los EE.UU.) Total

No calificado	por día
Semicalificado	por día
Calificado y técnico	por día
Administrativo	por mes
Directivo	por mes
<hr/>		
Temporero extranjero	porcentaje de repatriado (*) por mes (50)
Permanente extranjero	por mes (50)

Otros gastos fijos:	Nacional	Extranjero	Requisitos de capital de explotación	Número de días (*)
Impuestos, gravámenes, etc.	Efectivo	(5)
Capacitación	Cuentas por cobrar	(30)
Transporte	Cuentas por pagar	(45)
Alquileres	Inventarios:	
Varios	- Materias primas	(120)
Gastos administrativos y de comercialización	- En producción	(15)
			- Productos terminados	(30)
			- Repuestos	(120)

Deducciones por depreciación a efectos fiscales
 Seleccionar el tipo aplicable

	Porcentaje	Porcentaje
Deducción inicial por maquinaria
	saldo	depreciación
	decreciente	lineal
Primera remesa de maquinaria
Cada remesa adicional
Equipos de oficina, mobiliario
Vehículos

* Modificar si las condiciones locales o la experiencia sugieren tasas diferentes.

Nota: Cuando los datos no sean necesarios, dejar el espacio en blanco: todas las casillas de datos del Programa PROPSPIN han sido previamente fijadas a cero.

PROGRAMA DE INVERSIONES INDUSTRIALES DE LA ONUDI
División de Inversiones Industriales

RESUMEN DE UN PERFIL DE PROYECTO DE INVERSION INDUSTRIAL PARA UN PROYECTO
DE INVERSION EN AMPLIACION, MODERNIZACION O REHABILITACION

País: _____ *Proyecto No.: _____ *Categoría: _____ *CIU: _____

Título del proyecto: _____

Sección I: Breve descripción de los productos que se fabricarán mediante el proyecto de ampliación o rehabilitación. Indicar cuáles de estos productos se están o estaban fabricando en las instalaciones existentes.

Sección II: a) Breve descripción de las instalaciones existentes y del proyecto y su justificación; incluir consideraciones ambientales importantes:

b) Mercado para los productos del proyecto ampliado o rehabilitado:
Interno _____ %
Exportación _____ %
d) Estructura de la propiedad prevista para el proyecto después de la ampliación o rehabilitación:
Capital público _____ % Capital privado _____ %
Capital extranjero _____ %
c) Capacidad prevista:
Capacidad actual: _____
Nueva capacidad máxima estimada _____
e) Inversión total estimada para los proyectos de ampliación o rehabilitación:
Divisa en dólares EE.UU. _____ Moneda nacional _____
El _____ el tipo de cambio era de _____ (fecha)

Sección III: El propietario nacional es:
Una empresa estatal [] Una empresa mixta [] de la que el _____ % es privado
Una empresa privada [] Otra []
Nombre, dirección postal, número de télex, de fax y de teléfono de la persona que servirá de contacto: _____

Sección IV: Recursos de inversión extranjeros que se desean obtener:

i) Financiación del proyecto mediante:
- participación en el capital social []
- préstamo []
- financiación no tradicional (comercio compensatorio, etc.) []
- otras fuentes (especificar) []
.....
.....

ii) Acuerdos para el suministro o la financiación del suministro de:
- servicios de gestión [] (comercialización, financiación, capacitación)
- servicios técnicos [] (producción, diseño, capacitación)
- maquinarias y equipos []
- adquisición de tecnología (licencia, etc.) []
- acceso a mercados extranjeros []
- subcontratación []
- acuerdos de otra índole (especificar) []

Sección V: Estudios, informes, etc. con que se cuenta:
[] estudio de viabilidad [] descripción detallada del proyecto otros estudios (especificar) []

Este resumen fue preparado por: _____ el _____ (fecha)
_____ en _____
(nombre, dirección, número de télex, etc.)

* Se determinará en consulta con la División de Inversiones Industriales de la ONUDI.