



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

08239 - S

Distr. LIMITADA

UNIDO/IOD.204

17 agosto 1978

ESPAÑOL

Original: INGLES

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

GUIA PARA LA PREPARACION DE PERFILES DE PROYECTOS INDUSTRIALES^{1/}

preparada por la
Sección de Establecimiento y Gestión de Fábricas
División de Operaciones Industriales

^{1/} El presente documento es traducción de un texto que no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

Indice

| | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| 1. Introducción | 3 |
| 2. Descripción detallada del perfil de proyecto | 3 |
| 2.1 Portada | 4 |
| 2.2 Oportunidad del proyecto | 4 |
| 2.3 Descripción del proyecto | 4 |
| 2.3.1 El mercado para el producto final | 4 |
| 2.3.2 El mercado de insumos | 5 |
| 2.3.3 Producción y selección de tecnología | 5 |
| 2.3.4 Repercusiones económicas, sociales y ambientales | 6 |
| 2.3.5 Situación jurídico-financiera de las inversiones | 7 |
| 2.4 Análisis financiero | 7 |
| 2.4.1 Inversión | 7 |
| 2.4.2 Análisis de las operaciones | 7 |
| 2.4.3 Rentabilidad prevista | 8 |
| 2.4.4 Análisis de las corrientes de liquidez | 8 |
| 2.4.5 Plan de financiación | 8 |
| 2.5 Aspectos generales del proyecto | 8 |
| 2.5.1 Patrocinadores nacionales | 8 |
| 2.5.2 Insumos exteriores | 9 |
| 2.5.3 Informes sobre el proyecto | 9 |
| 2.5.4 Otros datos | 9 |
| 3. Notas sobre la preparación del perfil de proyecto | 9 |
| 4. Anexo: Formulario breve de "Propuesta de proyecto de inversión" | 11 |
| 5. Bibliografía | 16 |

1. INTRODUCCION

La preparación de un "perfil de proyecto" breve suele ser una parte importante de los programas para el establecimiento de fábricas. Los perfiles suelen presentarse a los posibles participantes en los proyectos y a los posibles proveedores de cooperación técnica como medida preliminar encaminada a la ejecución del proyecto. En esta guía se indican la índole y el grado de detalle de los datos que conviene recoger en el perfil. Esta guía se basa en parte en una versión anterior que la ONUDI comenzó a utilizar en 1972.

Cabe señalar también que la ONUDI ha publicado recientemente un manual de índole general destinado a servir de ayuda en la preparación de estudios de viabilidad^{1/}. Si se dispone ya de un estudio de viabilidad detallado, esta guía servirá de ayuda para resumir el estudio en forma de perfil de proyecto a fin de facilitar y abaratar su distribución entre los posibles participantes en el mismo; en este caso bastará con seleccionar la información básica y presentarla con claridad.

Por el contrario, si aún no se ha realizado el estudio de viabilidad, puede resultar conveniente presentar un perfil de proyecto basado en trabajos preliminares (en ocasiones llamados estudios de identificación). En este caso, la guía puede ser útil para identificar aquellas cuestiones claves cuya resolución -aunque muy aproximativa o provisional- ayude a determinar si, en principio, el proyecto tiene posibilidades de éxito.

Además del estudio de viabilidad y del perfil de proyecto, la ONUDI utiliza en algunos casos un formulario breve y condensado, titulado "Propuesta de proyecto de inversión", sobre todo cuando se han de presentar varias propuestas de proyecto al mismo tiempo. En el anexo de este documento figura un modelo de este tipo de formulario resumido.

2. DESCRIPCION DETALLADA DEL PERFIL DE PROYECTO

En las páginas que siguen a continuación se hace una descripción de las principales secciones que se recomienda incluir en todo perfil de proyecto. Los detalles de la presentación deberán adaptarse, por supuesto, al proyecto de que se trate y a los objetivos del patrocinador.

^{1/} La referencia completa figura en la Bibliografía.

2.1 PORTADA

La portada sirve únicamente para identificar el proyecto y la organización de contacto. En ella deben figurar:

- El título del proyecto
- El nombre de la organización que publica el perfil de proyecto
- Las direcciones postal y telegráfica
- El número de teléfono
- La persona a la que se deben dirigir los pedidos de información adicional
- La fecha de publicación

2.2 OPORTUNIDAD DEL PROYECTO

Esta breve sección introductoria debe servir para despertar el interés del lector, facilitándole una base para poder decidir si le interesa o no examinar el resto del perfil. Debe utilizarse para poner de manifiesto la oportunidad del proyecto y proporcionar un resumen de los resultados previsibles. Por ejemplo: ¿Se trata de un proyecto nuevo o de la ampliación de una planta? ¿Está orientado hacia el mercado interno o hacia el mercado de exportación? ¿Cuál es el nivel de rentabilidad previsto? ¿Cuáles son las características salientes del proyecto y dónde está su ventaja competitiva? (Por ejemplo, disponibilidad de algún insumo clave en condiciones ventajosas o de algún proceso tecnológico nuevo, o existencia de medidas concretas del gobierno que favorecen la realización del proyecto). ¿Cabe esperar del proyecto algún beneficio social, económico o financiero notable?

2.3 DESCRIPCION DEL PROYECTO

Esta sección se debe presentar dividida en cinco partes, tal como se indica en el índice.

2.3.1 El mercado para el producto final

- a) ¿Cuál es la demanda interna? Indicar las series cuantitativas y de valor correspondientes a los niveles pasados de la demanda, y formular las series previstas para el futuro. ¿Cuáles son los precios actuales al por mayor y al por menor? Describir las fluctuaciones de la demanda o de los precios, si las hubiere.

- b) Identificar las fuentes actuales de suministro. Describir, la capacidad local de fabricación, si la hubiere. Si se efectúan importaciones, indicar los precios CIF y las cantidades. Describir todas las restricciones impuestas a las importaciones y todas las medidas proteccionistas, indicando los derechos de importación correspondientes.
- c) ¿Cuáles son el volumen de ventas y los precios previstos? ¿Qué metas de participación en el mercado se espera alcanzar y cuáles son los canales de distribución previstos?
- d) Si se tiene previsto exportar: ¿Cuáles son las posibilidades y en qué mercados? ¿A qué precios? ¿Cuáles son las metas anuales de exportación por países? (indicar la cantidad y el valor).
- e) Describir los incentivos concretos a la exportación que se ofrecen o que se pueden solicitar.

2.3.2 El mercado de insumos

- a) Indicar, en cifras aproximadas, las principales necesidades anuales de materias primas y productos intermedios, dando las especificaciones correspondientes, si se conocen. ¿Cuáles serán la fuente y el costo aproximado de cada uno de los insumos más importantes? Indicar el grado de disponibilidad de los suministros y los medios de transporte hasta la fábrica.
- b) Indicar las principales necesidades de bienes de equipo (incluido el material de transporte necesario) y su costo CIF. Señalar cualquier posibilidad que exista para la fabricación del equipo en el país; indicar empresas constructoras locales, y describir los servicios portuarios y los medios de transporte para el equipo importado.
- c) Indicar la plantilla de personal y los costos anuales totales previstos para cada categoría (incluidos todos los subsidios y bonificaciones): mandos superiores, gestión de la planta, personal técnico, comercial y administrativo, obreros calificados, semicalificados y no calificados, y demás personal especializado. Indicar disponibilidad, productividad, etc.

2.3.3 Producción y selección de tecnología

- a) Describir la gama de productos; facilitar especificaciones generales respecto de cada producto, si se lo juzga práctico. Señalar la capacidad prevista y el programa de producción para cada artículo. Indicar el escalonamiento de la producción durante la fase de la puesta en marcha.
- b) Describir los procesos de producción que se vayan a emplear. Si existen diversas posibilidades tecnológicas, describirlas e indicar los criterios de selección. Establecer una distinción entre las diversas posibilidades en función de los factores enumerados en la sección 2.3.4.

- c) Cuál será la ubicación de la planta? Si se trata de una planta nueva ¿qué se tiene previsto en materia de diseño, adquisiciones y calendario para la construcción y la puesta en marcha? Describir el emplazamiento y las instalaciones de la planta (tamaño, distribución del equipo, etc.). ¿Qué obras de acondicionamiento del terreno hacen falta? ¿De qué medios de transporte y servicios de abastecimiento de energía y agua se dispone? ¿Qué se tiene previsto para la eliminación de los desperdicios y cuáles serán las repercusiones ambientales?

2.3.4 Repercusiones económicas, sociales y ambientales

Indicar otros proyectos, operacionales o en cartera, con los que el proyecto actual tenga importantes vinculaciones técnicas o comerciales. Describir estas vinculaciones y explicar su importancia a los posibles participantes. Por ejemplo, una planta de laminación de acero en construcción puede ser un factor de atracción para posibles participantes en un proyecto para la fabricación de vehículos comerciales.

Examinar otros posibles beneficios así como las posibles repercusiones negativas del proyecto (por ejemplo, sobre el medio ambiente). A continuación se da una lista representativa de los objetivos más usuales de política estatal en materia de industrialización, que puede servir de lista-guía:

- Aumentar el número de puestos de trabajo y distribuir con más equidad el ingreso
- Aumentar el "valor agregado" nacional
- Reducir la salida de divisas
- Reducir la dependencia de aptitudes técnicas externas
- Acelerar la formación del personal de gestión y técnico nacional
- Fomentar el espíritu empresarial en el país
- Lograr la integración de la economía nacional, tanto dentro del propio sector industrial como mediante vinculaciones con la agricultura y la infraestructura
- Obtener una mayor dispersión geográfica de la industria
- Desarrollar y aplicar tecnologías independientes
- Reducir los daños ambientales (o incluso obtener efectos positivos, sobre todo en las esferas social y tecnológica).

Si se lleva a cabo un análisis beneficio-costos social (véase en la bibliografía las referencias de una nueva publicación de la ONUDI al respecto), sus resultados se pueden resumir en esta sección.

2.3.5 Situación jurídico-financiera de las inversiones

- a) Señalar los principales reglamentos y leyes aplicables en materia de inversiones, repatriación de capitales, y régimen de propiedad. Indicar las secciones o parte del plan nacional de desarrollo o de declaraciones oficiales sobre política de desarrollo industrial que sean aplicables al proyecto.
- b) Señalar los incentivos industriales disponibles o que se puedan solicitar para este proyecto.
- c) ¿Cuáles son las posibilidades de obtener créditos en el país para este proyecto? ¿Existen posibilidades de obtener créditos especiales?
- d) ¿Cuáles son las medidas de protección de las inversiones vigentes o que pueden solicitar los inversionistas?
- e) ¿Cuáles han sido las tasas de inflación en el pasado y cuáles son las previstas para el futuro? ¿Cuáles son las reglamentaciones cambiarias y los tipos de cambio vigentes?

2.4 ANALISIS FINANCIERO

2.4.1 Inversión

Hacer un desglose de las inversiones previstas en el proyecto.

Como mínimo, se deberán pormenorizar las inversiones en:

- Terrenos
- Acondicionamiento de los terrenos
- Edificios
- Maquinaria y equipo (incluidas la entrega y la instalación)
- Gastos previos a la fase operacional del proyecto (estudios de viabilidad, diseños, etc.)
- Capital de explotación

Deberá indicarse por separado el componente en divisas de cada partida y la(s) fecha(s) en que se evaluaron los costos.

2.4.2 Análisis de las operaciones

- a) Preparar cuentas pro forma de pérdidas y ganancias para niveles de producción del 100%, del 80% y del 50% de la producción normal prevista. Incluir, como mínimo, los siguientes datos:
 - Ingresos por concepto de ventas (y volumen físico de ventas)
 - Costos de fabricación:
 - Mano de obra
 - Materiales
 - Amortización
 - Servicios
 - Otros gastos generales de la fábrica

- Gastos administrativos y de otra índole:

Administración
Gastos de comercialización
Otros gastos

- Beneficio bruto

- Intereses

- Beneficio (antes de deducir los impuestos)

- Margen previsto para impuestos

- Beneficio neto

b) Hacer un desglose de los costos unitarios de fabricación para el producto principal o para algunos productos representativos. Indicar los elementos fijos y variables del costo y especificar los niveles de producción a los que se aplican los elementos variables del costo.

2.4.3 Rentabilidad prevista

Indicar la rentabilidad prevista de la inversión total, del capital social y de las ventas. Indicar la tasa interna de rendimiento y el período de amortización. Especificar el umbral de rentabilidad del proyecto.

2.4.4 Análisis de las corrientes de liquidez

Presentar una estimación de las corrientes de liquidez anuales.

2.4.5 Plan de financiación

Indicar las necesidades y las fuentes de financiación (préstamos y capital social) previstas para el proyecto. Deberá precisarse la índole de las fuentes de crédito, es decir:

- Bilateral
- Multilateral
- Nacional

Indicar el componente en divisas de cada partida, si lo hubiere. Estas cifras deberán corresponder a las relativas a la inversión indicadas en la sección 2.4.1.

2.5 ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

2.5.1 Patrocinadores nacionales

Indicar el patrocinador o los patrocinadores nacionales del proyecto y la aportación prevista de cada uno de ellos (financiera, de gestión, tecnológica, etc.). Indicar si la organización del

patrocinador piensa llevar a cabo el proyecto directamente o si se piensa establecer una nueva empresa u organización con este fin. En ese caso, ¿cuál será su estructura jurídica? ¿En qué medida se ha comprometido el patrocinador nacional y qué seguridad existe de que se obtendrán el apoyo financiero nacional y la autorización gubernamental necesarios? ¿Cuál es el plazo mínimo requerido para iniciar el proyecto una vez obtenidos los insumos extranjeros?

2.5.2 Insumos exteriores

¿Cuál es la participación extranjera solicitada? Especificar, según convenga, la cuantía o el valor porcentual de:

- Inversiones directas
- Participación en la empresa mixta
- Créditos de proveedores
- Know-how técnico
- Licencias
- Know-how de gestión
- Comercialización
- Subcontratación
- Varios

Dar detalles, en informe separado, sobre los contactos anteriores realizados con miras a la obtención de participación externa, si los hubo. Convendría indicar también las preferencias respecto a las posibles fuentes de insumos.

2.5.3 Informes sobre el proyecto

¿Qué estudios se han efectuado ya para el proyecto? ¿Qué estudios quedan por efectuar?

2.5.4 Otros datos

Proporcionar cualesquiera otros datos que se juzgue conveniente.

3. NOTAS SOBRE LA PREPARACION DEL PERFIL DE PROYECTO

Se recomienda seguir las siguientes pautas generales:

- Indicar las fuentes de las estadísticas más importantes y de las de las cifras de costos
- Expresar las cifras financieras en dólares EE.UU.
- Señalar los supuestos más importantes utilizados. Por ejemplo, si es necesario obtener una concesión o una exención especial del gobierno, esto se debe hacer constar.

Se puede obtener información adicional sobre perfiles de proyectos y sobre cooperación técnica de la ONUDI para la ejecución de proyectos, dirigiéndose a:

Sección de Establecimiento y Gestión de Fábricas
División de Operaciones Industriales
ONUUDI
P.O. Box 707
A-1011 Viena (Austria)

Se recibirán con particular agrado las sugerencias relativas a la introducción de mejoras en la presente guía, las cuales deberán enviarse a la dirección mencionada precedentemente.

Oficina del Programa Cooperativo de Inversiones

PROPUESTA DE PROYECTO DE INVERSION

Una de las tareas principales de la Oficina del Programa Cooperativo de Inversiones (OPCI), de la ONUDI, es la identificación y ulterior promoción de las inversiones en proyectos industriales situados en países en desarrollo.

A fin de suscitar el interés necesario entre los posibles inversionistas, deben proporcionárseles datos suficientes para que puedan decidir si un proyecto determinado les interesa o no. El presente formulario, que se ha concebido como una combinación de lista-guía y cuestionario, tiene por objeto la obtención de esa información sin la cual ningún inversionista prudente llegaría ni siquiera a la etapa de un examen preliminar del proyecto. Por consiguiente, debe hacerse todo lo posible para presentar respuestas informativas a todas las preguntas. Es posible que, ocasionalmente, ciertos datos no estén realmente disponibles, pero un cuestionario que contiene un gran número de respuestas tales como "no se sabe" o "sujeto a discusión" tiene pocas probabilidades de despertar el interés que el promotor, el patrocinador y la ONUDI esperarían provocar.

En circunstancias especiales, la ONUDI puede estar en condiciones de ayudar en la reunión de los datos o en su evaluación y presentación. Sin embargo, esto requerirá en todos los casos un proceso administrativo prolongado; además, los medios de que dispone la ONUDI con este objeto son estrictamente limitados. Por consiguiente, hay que decir una vez más que sólo cabe esperar resultados si los patrocinadores y/o promotores dan respuestas exactas y completas a las preguntas que siguen.

Antes de empezar a llenar el presente formulario, sírvase mirar las demás páginas para cerciorarse de los diversos detalles que habrá de suministrar. A continuación, identifique el proyecto con un título que, en no más de cuatro o cinco palabras, indique la índole del proyecto:

TITULO _____

En el espacio restante de esta primera página haga una síntesis descriptiva del proyecto. Imagine que un posible inversionista, que haya recibido varias docenas de estos cuestionarios, volverá o no la página para conocer más detalles según el interés que Ud. haya podido despertar con esta síntesis.

| | |
|---|------------------------------|
| <u>Para uso de la Oficina solamente</u> | |
| País | _____ |
| CIU | _____ |
| Fecha de recepción | ____, _____ |
| | Mes Año |

1.1

| | |
|-----------------------|--|
| SINTESIS DEL PROYECTO | |
|-----------------------|--|

2.1 Al completar este espacio téngase presente la distinción entre "promotor" (que es generalmente un empresario que desea establecer una empresa con fines de lucro propio) y "patrocinador" (tal como un Ministerio de Industria o Banco de Desarrollo) que se interesa sobre todo por impulsar el desarrollo del país

| | |
|-----------------------------|---|
| PATROCINADOR | Nombre: Dirección: Telegramas/Télex: Teléfono: Persona a quien se pueden pedir mayores datos, si es necesario (nombre y función): |
| PROMOTOR (si lo hubiere) | Nombre: Dirección: Telegramas/Télex: Teléfono: Persona a quien se pueden pedir mayores datos, si es necesario (nombre y función): |

| | | |
|-----|---|--|
| 2.2 | ¿Es este proyecto una actividad nueva o ampliación de una ya existente? | |
| 2.3 | ¿Cuál es el grado de interés del Gobierno en el proyecto? (indique con una X lo que corresponda) | <input type="checkbox"/> El proyecto se considera de suma importancia para el país <input type="checkbox"/> El proyecto se considera muy útil <input type="checkbox"/> Es uno de muchos proyectos de importancia parecida <input type="checkbox"/> No se sabe (o el Gobierno no se pronuncia por lo general al respecto) |
| 2.4 | ¿Cuál es la estructura jurídica prevista? (indique con una X lo que corresponda) | <input type="checkbox"/> Empresa estatal <input type="checkbox"/> Empresa privada (100% de propiedad nacional) <input type="checkbox"/> Empresa mixta, siendo el copartícipe local <input type="checkbox"/> sector público <input type="checkbox"/> sector privado <input type="checkbox"/> "Empresa mixta de sectores" (estatal-privado) Si es una empresa mixta ¿cuál puede ser la proporción del copartícipe extranjero? <input type="checkbox"/> tenencia minoritaria de acciones solamente <input type="checkbox"/> ilimitada <input type="checkbox"/> de otra índole (explique) |
| 3.1 | ¿Qué productos o servicios suministrará esta empresa? Sírvase describir esto con pormenores, indicando capacidades anuales, número de turnos en que se basan estas capacidades, etc. (Cuando la palabra "producto" se use en adelante se entenderá que significa "productos o servicios") | |

| | | |
|-----|---|--|
| 3.2 | <p>¿Quiénes serán los clientes? Sírvase describirlos por categoría y ubicación.</p> <p>Si se prevén ventas de exportación, indique también los países en que se consideran posibles las ventas. (¿grado de competitividad?)</p> <p>Si se ha hecho un estudio especial de mercados, sírvase dar un resumen de los datos y, si es posible, adjunte un ejemplar del estudio.</p> | |
| 3.3 | <p>¿Cuál es la situación competitiva? ¿Vende alguien un producto semejante? Si es así ¿se trata de un producto de fabricación nacional? ¿A qué precio se vende actualmente el producto? ¿Será mejor, más barato, más fácil de obtener, el nuevo producto que se propone? Si el producto disponible ahora en el mercado es importado ¿se contará con protección para el producto de fabricación nacional (por ej. prohibiendo las importaciones, imponiéndoles elevados derechos, etc.)?</p> | |
| 4.1 | <p>¿Qué materias primas se necesitarán en la empresa propuesta? ¿Se encuentran fácilmente, de calidad apropiada, en fuentes locales?</p> <p>Respecto a las materias primas que deban importarse, indique la procedencia usual y si serán recargadas de derechos de importación.</p> | |
| 4.2 | <p>¿Tienen los proponentes experiencia previa en una actividad semejante? ¿Cuentan con un diseño apropiado? Si no es así ¿cómo piensan obtener técnicas de diseño y fabricación?</p> <p>Si se prevén convenios de licencias y/o técnicas extranjeras ¿se podrán obtener los permisos necesarios para remisión de fondos al exterior?</p> | |
| 4.3 | <p>¿Cuántas personas se necesitarán para el trabajo de la planta (operarios de máquinas, mecánicos especializados, personal de mantenimiento, técnicos, capataces, personal de gestión)? ¿Se pueden encontrar fácilmente? ¿Necesitarán capacitación antes de prestar servicios realmente útil? ¿Dónde y cómo se puede proporcionar tal capacitación?</p> | |

| | | |
|-----|---|--|
| 1.1 | <p>¿Dónde se construirá la planta? ¿Se obtienen terrenos fácilmente? ¿Hay buenas vías de acceso (por ferrocarril, por carretera, por agua)? ¿Se cuenta en el emplazamiento propuesto con energía eléctrica y agua para procesos en cantidades suficientes?</p> <p>¿Qué tipo de edificios se necesitarán? ¿De qué tamaño (en m²)? ¿Cuál es el costo usual de tales edificios por m²?</p> <p>¿Se encuentra el emplazamiento de la planta cerca de centros de población ya existentes? Si no es así ¿dónde vivirán los trabajadores? ¿Quién suministrará las viviendas necesarias? ¿Qué disposiciones hay respecto a escuelas, hospitales?</p> | |
| 1.2 | <p>¿Se ha hecho una evaluación técnica del equipo que se necesitará? ¿Cuál es el costo estimado? ¿Cómo se determinó este costo?</p> | |
| 1.3 | <p>El costo de los activos locales (sobre todo el de las obras de ingeniería civil y los edificios) debe financiarse en moneda nacional. ¿Cuál es la cuantía de la inversión nacional? ¿Cómo se obtendrá este capital?</p> | |
| 1.4 | <p>Durante las operaciones se necesitará "capital de explotación" para materias primas, sueldos y salarios, consumo de electricidad, etc. Además, pueden necesitarse fondos considerables por lo menos durante varios meses antes del comienzo de las operaciones. ¿Se han estimado los fondos para capital de explotación y gastos anteriores a las operaciones? ¿Cuál es su cuantía? ¿Cómo se obtendrán esos fondos?</p> | |
| 1.5 | <p>Teniendo en cuenta las necesidades totales de capital (terrenos, edificios, equipo, fondos de explotación, gastos previos a las operaciones), y separando la inversión nacional de la extranjera, indique en forma aproximada la distribución del capital total con arreglo a las presuntas procedencias.</p> | |

7.1 ¿Cuál sería un calendario de operaciones realista para el proyecto? Téngase presente la necesidad de:

- estudios preparatorios
- aprobación del Gobierno
- obtención de financiación
- diseño de estructuras
- pedido de licitaciones
- trabajo de construcción
- pruebas y entrega

(indíquense datos completos, evitando un exceso de optimismo)

7.1 La ONUDI dispone generalmente de información sobre los incentivos que ofrecen los gobiernos a la inversión extranjera; pero, de todos modos, sería útil un resumen de las ventajas más importantes con que pudiera contarse para este proyecto. Si ha habido modificaciones recientes en las leyes respectivas, indíquese.

Este formulario, como ya se ha mencionado, se considerará como lista-guía al mismo tiempo que cuestionario. Donde no haya espacio suficiente para las respuestas, agréguense hojas adicionales. Si se observa que para un proyecto determinado hay que tener presentes algunos aspectos no previstos aquí, tales aspectos deben mencionarse, por supuesto, según se estime conveniente. También debe mencionarse cualquier información adicional que ya exista respecto al proyecto (por ej., un estudio de viabilidad) y, si es posible, debe proporcionarse un ejemplar a la ONUDI.

Toda correspondencia relativa a este posible proyecto de inversión (y a cualquier otro asunto relacionado con inversiones industriales en los países en desarrollo) debe dirigirse a:

El Director
Oficina del Programa Cooperativo de Inversiones
ONU
P.O. Box 707
A-1011 Viena (Austria)

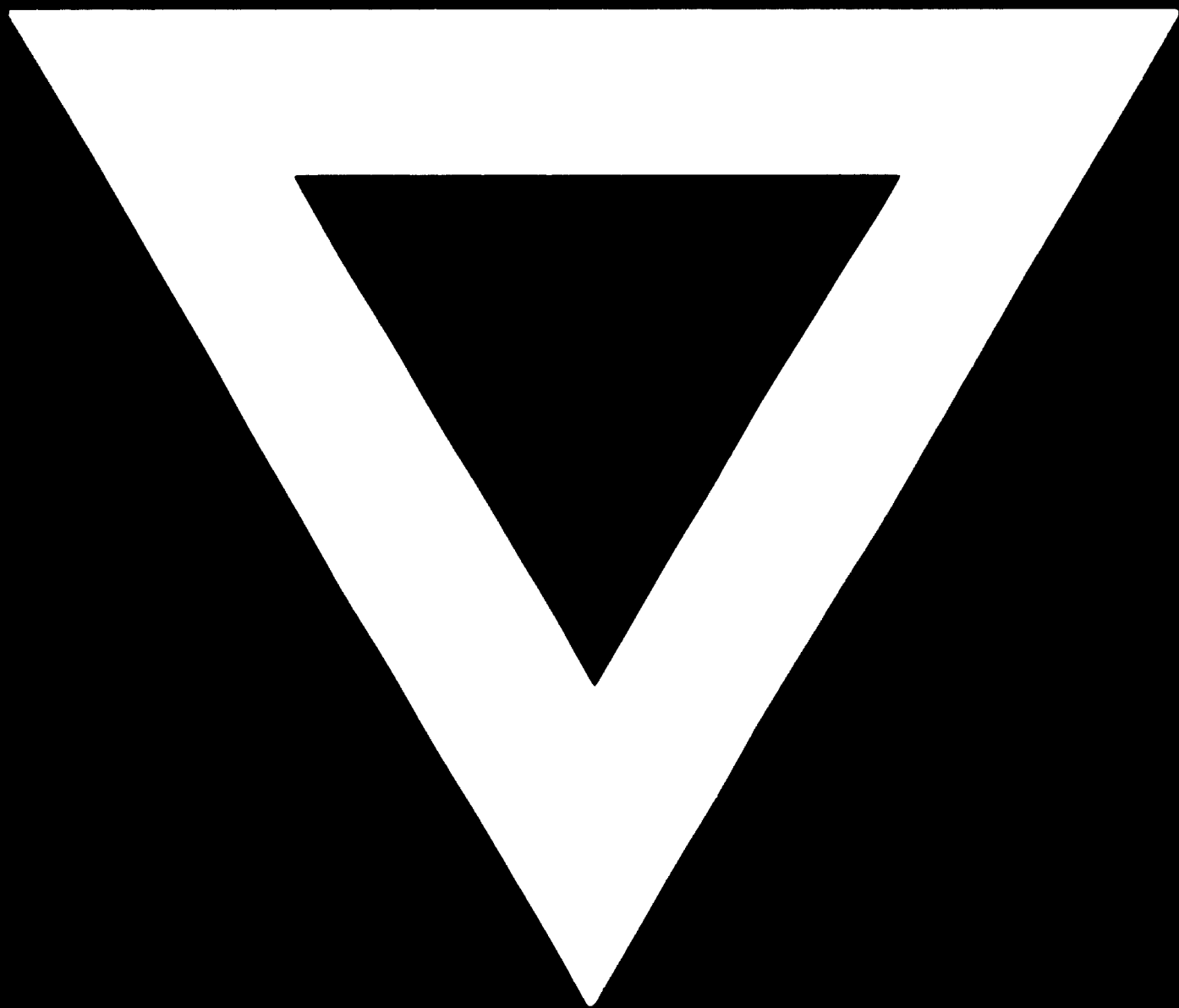
Se adjuntan _____ hojas
(Si se adjuntan hojas adicionales,
sírvase indicar su número)

5. BIBLIOGRAFIA^{1/}

- Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies, Naciones Unidas, núm. de venta E.78.II.B.5
- Establecimiento, en países en desarrollo, de plantas de depuración de aceite lubricante para automóviles, UNIDO/IOD.111
- Pautas para la fabricación y comercialización de láminas de resinas acrílicas en los países en desarrollo, Naciones Unidas, núm. de venta S.71.II.B.21
- La iniciación y ejecución de proyectos industriales en países en desarrollo. Naciones Unidas, núm. de venta S.75.II.B.2
- Establecimiento de fábricas para la producción a bajo costo de cartón gris para cartonaje. UNIDO/IOD.157
- Establecimiento de fábricas de transformadores distribuidores de electricidad en países en desarrollo. UNIDO/IOD.139
- El "beneficio mutuo": clave para la celebración de acuerdos más equitativos de transferencia de recursos industriales, UNIDO/IOD/167/Rev.1
- Argumentos en favor de los servicios nacionales de consultoría industrial, UNIDO/IOD.125
- Cómo superar la solución de continuidad en el proceso de establecimiento de fábricas, UNIDO/IOD.105
- Guidelines for the Establishment and Operation of Vegetable Oil Factories, Naciones Unidas, núm. de venta E.77.II.B.1
- Guide to Practical Project Appraisal - Social Benefit-Cost Analysis in Developing Countries, Naciones Unidas, núm. de venta E.78.II.B.3
- Guía de organizaciones existentes en países en desarrollo que se ocupan del desarrollo y la ejecución de proyectos de inversión industrial, UNIDO/IOD.135/Rev.1

^{1/} Se dispone de un número reducido de ejemplares de los documentos "UNIDO/IOD", que pueden solicitarse a la Sección de Establecimiento y Gestión de Fábricas, ONUDI, Viena.

F - 656



78.10.31