



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

07849 -S

Distr. RESERVADA

UNIDO/IOD/29
22 junio 1976

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

ESPAÑOL
Original: INGLES

IDENTIFICACION Y SELECCION DE PROYECTOS INDUSTRIALES

DP/HON/74/001

PREPARACION, EVALUACION, PROMOCION Y GESTION
FINANCIERA DE PROYECTOS

DP/HON/75/002

HONDURAS.

Viabilidad del establecimiento de una nueva
fábrica de cemento

Preparado para el Gobierno de Honduras por la
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial,
organismo de ejecución del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Basado sobre el trabajo del Sr. A. Grisar

id.76-3254

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La mención en este trabajo del nombre de productos o empresas comerciales no implica recomendación alguna al respecto por parte de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).

Indice

	<u>Página</u>
Sumario	
Introducción	1
I. CONCLUSIONES SOBRE EL PROYECTO	5
II. RECOMENDACION	5
<u>Anexo</u>	
Documentación del proyecto	6

SUMARIO

Se ha estudiado la viabilidad de establecer una nueva fábrica de cemento en Honduras. Se ha encontrado y recomendado un emplazamiento apropiado, y se han efectuado investigaciones geológicas sobre el mismo.

El estudio de viabilidad, incluso un estudio de mercado detallado y un análisis financiero del proyecto, se ha completado en forma provisional, y se ha llegado a la conclusión de que, por el momento, no parece justificado el establecimiento de una nueva fábrica en Honduras. Sin embargo, el estudio debería actualizarse cada seis meses más o menos, ya que a la larga se necesitará una nueva fábrica, y las condiciones de la zona del proyecto como la estrategia seleccionada se consideran excelentes.

INTRODUCCION

Antecedentes

En la descripción de empleo original se pedía un experto para evaluar la industria del cemento en Honduras a fin de proponer una estrategia para su desarrollo futuro. Sin embargo, cuando el experto llegó a Honduras, el Gobierno tenía ya decidida la promoción de un proyecto por la Corporación Nacional de Inversiones (CONADI). El proyecto había recibido alta prioridad. La Junta Directiva de la CONADI deseaba en aquel momento construir una fábrica en un plazo de dos años, y se preveía una gran escasez de cemento. Este pronóstico se basaba principalmente en las necesidades de cemento para el proyecto de presa de El Cajón. Para acelerar el curso del proyecto, la CONADI estableció una empresa filial, cuyo capital suscribió en su totalidad, denominada Industria Cementera Hondureña, S.A. (INCEHSA), y designó a un gerente general para ocuparse del proyecto. A la llegada del experto se le pidió que prestase asistencia al gerente general de la INCEHSA en el desarrollo de este proyecto. El PNUD y la ONUDI dieron su asentimiento, y el contrato del experto se prorrogó varias veces para que pudiese prestar la asistencia requerida.

Historia del proyecto

El experto llegó a Honduras el 22 de agosto de 1975, cuatro semanas después de la formación de la INCEHSA. Aún no se había descubierto ningún depósito de piedra caliza, pero se tenía ya una oferta general para la entrega de una nueva planta "llave en mano", financiada con créditos del proveedor, y el Gobierno tenía la intención de aceptar la oferta. El experto señaló que una fábrica tenía que ceñirse a sus materias primas y que en todos los casos era preciso efectuar un estudio de viabilidad. Encargar el equipo en esa fase ni siquiera serviría probablemente para abreviar la duración total del proyecto. Se elaboró una estrategia del proyecto para contar con una planta a la mayor brevedad posible. Se convino en efectuar el estudio de viabilidad, incluso las investigaciones geológicas, y preparar los documentos

de licitación al mismo tiempo. Se convino también en avanzar simultáneamente lo más que se pudiera, aun a riesgo de que esto significase trabajo innecesario y duplicación de esfuerzo.

El experto preparó un documento en que se solicitaban los servicios de un ingeniero para ayudar a preparar el estudio de viabilidad y los documentos de licitación. La solicitud se envió a cuatro empresas consultoras, y el contrato se otorgó finalmente a la empresa Austroplan de Viena (Austria). En el intervalo se efectuaron levantamientos geológicos preliminares (con el concurso de un geólogo local) y un estudio de mercado, también preliminar. El estudio de mercado y el levantamiento geológico suministraron una base para la selección de un emplazamiento posible. Después de comparar las estrategias económicas y las condiciones del terreno, se recomendó un emplazamiento, de forma que, cuando el geólogo de Austroplan inició su trabajo, el emplazamiento ya se había seleccionado en principio. En un estudio muy aproximativo de la viabilidad económica de este proyecto efectuado por entonces, se llegó a la conclusión de que la viabilidad del proyecto era crítica.

Para abreviar la duración del proyecto, durante la segunda mitad del mes de octubre de 1975 se hizo una visita a posibles proveedores en Europa. Las finalidades eran:

- Informar sobre el proyecto y establecer contactos personales;
- Determinar un calendario y un procedimiento realistas para el proyecto;
- Confeccionar una lista de todos los datos que los proveedores necesitarían para presentar sus ofertas a la brevedad posible;
- Investigar y negociar diversas posibilidades de financiación.

En esta etapa se estableció contacto con posibles proveedores, y posteriormente se mantuvieron estrechas relaciones con ellos.

En diciembre de 1975, las investigaciones geológicas habían avanzado lo bastante para que Austroplan formulase un estudio de viabilidad preliminar sobre el proyecto. Al mismo tiempo se revisó el estudio de mercado, y se recogieron en un informe todos los datos requeridos por los posibles proveedores "llave en mano". El experto condensó estos tres informes en uno solo, en que se examinaban también las posibilidades financieras del proyecto.

Los cuatro informes se enviaron a instituciones financieras y a posibles copartícipes técnicos para preparar una visita a los mismos. El viaje se efectuó en la segunda mitad de enero y su finalidad fue:

- Examinar procesos y equipo con los posibles proveedores, los que habían ensayado muestras que se les enviaron;
- Examinar más en detalle diversas posibilidades financieras con los proveedores;
- Convenir con Austroplan en el proceso definitivo y la preparación del documento de licitación;
- Buscar el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de la Corporación Financiera Internacional (CFI);
- Interesar en el proyecto a posibles copartícipes técnicos (ingeniería, gestión e inversión).

Este viaje tuvo éxito sólo en lo referente a los asuntos técnicos, pues las conversaciones con distintos proveedores proporcionaron los mejores enfoques para las materias primas disponibles. Los posibles copartícipes técnicos estaban interesados en la ingeniería del proyecto y la gestión técnica de la empresa, pero no tanto en la financiación directa del proyecto. En lo relativo a la financiación, sólo el BID y un contratista parecían dispuestos a otorgar créditos en condiciones suficientemente favorables. La financiación por el BID habría significado probablemente una demora del proyecto, y la financiación sólo con créditos del proveedor no parecía viable, salvo quizá en las condiciones ofrecidas por el contratista. El experto preparó otro estudio en que se examinaban estas diversas posibilidades financieras.

En vista de la fase crítica del proyecto, el experto preparó también un breve estudio de viabilidad para el establecimiento de una planta de trituración de clinker únicamente. La conclusión era que esta posibilidad parecía más atractiva que el proyecto original. Para entonces Cementos de Honduras, S.A., la empresa existente, había comenzado ya a instalar una planta de trituración de esta índole que en un principio se consideró sólo como otro posible proyecto. El experto volvió a insistir en la conveniencia de trabajar con la empresa fabricante de cemento que ya existía, para formular la estrategia de desarrollo futuro de la industria del cemento del país.

Sin embargo, fue sólo en marzo de 1976, al revisarse de nuevo el estudio de mercado y publicarse los datos estadísticos sobre consumo de cemento en 1975 (con un descenso de un 12% respecto al consumo del año anterior), cuando empezaron a difundirse dudas serias sobre la viabilidad del proyecto. El experto preparó un informe en que recomendaba el aplazamiento del proyecto. Al mismo tiempo, recomendó que se revisara el estudio de mercado y que se procurase conocer más a fondo los programas de ampliación de Cementos de Honduras.

En febrero de 1976, el accionista mayoritario de Cementos de Honduras se dirigió a la CONADI para ofrecerle la venta de entre un 10 a un 25% de las acciones de Cementos de Honduras, puesto que los accionistas y la empresa se encontraban en dificultades financieras. La CONADI deseaba obtener el control de la empresa, por lo que se puso en marcha un proceso lento de negociación. El experto prestó su asesoramiento a estas negociaciones, las que se suspendieron definitivamente a comienzos de mayo de 1976, al declarar el accionista mayoritario que no deseaba vender a la CONADI ninguna de sus acciones de Cementos de Honduras.

Poco después surgió la oportunidad de visitar la fábrica de Cementos de Honduras, que el experto había visto muy brevemente en septiembre de 1975. En ese intervalo, la fábrica había adoptado ya parcialmente el sistema por vía seca. Se había efectuado un gran esfuerzo durante los seis meses anteriores, y se calculaba que la fábrica podría producir 400.000 toneladas anuales en un futuro no muy lejano.

Ante la nueva situación del mercado y el esfuerzo de Cementos de Honduras para aumentar su capacidad, el Gobierno decidió finalmente aplazar el proyecto. Se convino, sin embargo, en completar el estudio de viabilidad para que pudiera ser actualizado en cualquier momento.

El experto comparó el mercado del cemento en Honduras con el de los países vecinos y sacó la conclusión de que el consumo de cemento en Honduras había aumentado anteriormente a un ritmo que no podía ser extrapolado hacia el futuro. La INCEHSA efectuó un estudio sectorial del mercado, y los diversos estudios del mercado se reunieron para incorporarlos al estudio de viabilidad definitivo.

Por último, se celebraron conversaciones con Austroplan para combinar las diversas partes del estudio de viabilidad y dar a éste su forma definitiva.

I. CONCLUSIONES SOBRE EL PROYECTO

En el estudio de viabilidad definitivo que presentará Austroplan se formularán con detalles las conclusiones sobre el proyecto. Queda aún por redactar el informe geológico, pues los estudios sobre el terreno se completaron sólo a mediados de mayo de 1976. El resto del estudio está casi terminado.

Está redactado el documento de licitación para la entrega de la fábrica "llave en mano". Ciertos aspectos técnicos de este documento se han discutido con Austroplan, y será preciso introducirle algunas correcciones antes de presentarlo. También será preciso someterlo al examen de autoridades jurídicas nacionales.

II. RECOMENDACION

El estudio de viabilidad debería actualizarse cada seis meses aproximadamente.

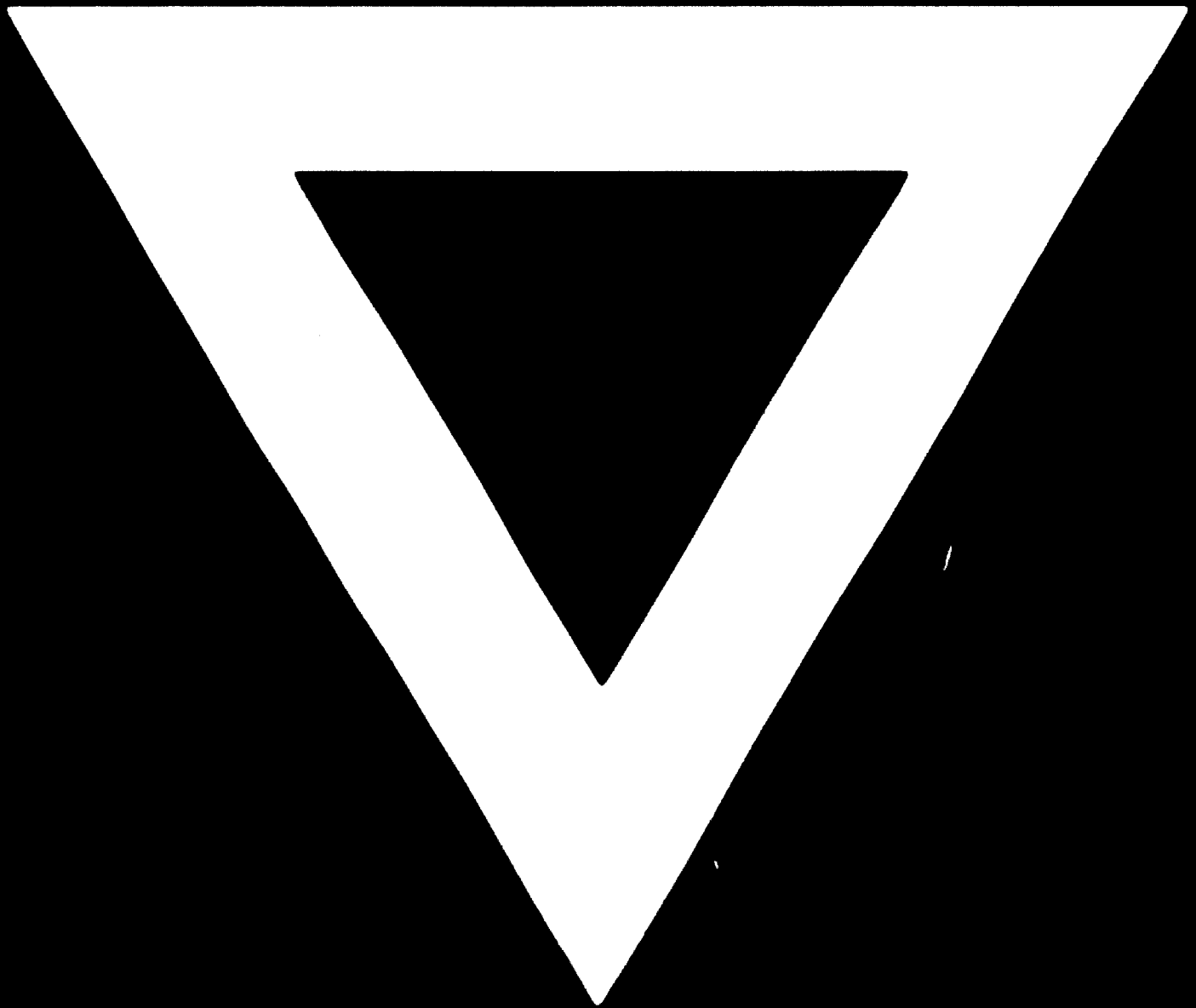
ANEXO

DOCUMENTACION DEL PROYECTO

Durante esta misión se prepararon los siguientes documentos, que fueron presentados a la CONADI y a la ONUDI:

1. Estudio de Mercado de Cemento en Honduras;
A. GRISAR; sept. 1975.
2. Ubicación de la Fábrica de Cemento; A. GRISAR;
oct. 1975.
3. Factibilidad Económica Preliminar para una Fábrica de
Cemento en Honduras; A. GRISAR; oct. 1975.
4. Summary of Feasibility and Discussion of Financial
Aspects; enero 1976.
5. Information to Prospective Technical Partners;
dic. 1975.
6. Discussion of Financing Scheme as Proposed by
Vöest-Alpine; feb. 1976.
7. Preliminary Feasibility Study. Cement Grinding
Plant in Tegucigalpa; enero 1976.
8. Situación del Proyecto Fábrica de Cemento Piedras
Azules; abril 1976.
9. Comparación del Comportamiento del Mercado de
Cemento en Honduras con sus Países Vecinos;
abril 1976.
10. Estudio de Mercado de Cemento en Honduras;
junio 1976.

C-722



79.01.16