

## Inversiones de PML y TAS / Cooperación Comercial

### Aumentando el impacto: necesidad de las inversiones en Producción más Limpia y Tecnologías Ambientalmente Sanas

La Producción más limpia (PML) incluye un amplio rango de medidas de mejora. Como se muestra en el presente manual de PML, los beneficios económicos y medioambientales muy a menudo pueden ser logrados a través de medidas de bajo o ningún costo, por la aplicación de simples buenas prácticas. Sin embargo, con el fin de aprovechar del potencial total de mejora de una compañía, necesitan tomarse medidas más avanzadas, que incluyen a veces un componente de inversión. Si quieren aumentar su impacto al nivel nacional, los Centros de PML Nacionales y Programas necesita apoyar a las compañías en la adopción de medidas de este tipo. Este apoyo incluye aspectos técnicos y financieros y también es un requisito para cualquier proveedor de PML/TAS que quiere mantenerse en el mercado competitivo.

### Cómo hacerlo posible: captura de los flujos de inversión

Desde el punto de vista técnico, las mejoras que requieren inversiones pueden ser de tipos diferentes. Ellos van desde mejoras simples del proceso o el cambio de unidades periféricas (como una nueva caldera), sin hacer cambios sustanciales a la empresa, hasta cambios en el corazón de su tecnología. El tipo anterior de mejoras puede ser incluido en las valoraciones clásicas de PML en planta. También pueden identificarse los beneficios potenciales de cambios en la tecnología y las transferencias reales de TAS durante las asesorías de PML. Su análisis en profundidad y aplicación, sin embargo, requieren un acercamiento diferente. Las valoraciones de las TAS se incluyen componentes típicos como las valoraciones de BTA (Mejor tecnología disponible), así como el BEAT (Tecnología Económicamente Más Atractiva), corretaje de tecnología, ingeniería industrial, etc. Debido al alto nivel de tecnicidad de las TAS, las valoraciones son principalmente enfocadas en sectores específicos.

Para ofrecer un paquete atractivo al cliente, se combinan la inversión general que requieren las mejoras con la ingeniería financiera. Esto es particularmente cierto para la transferencia de TAS que requieren significativa inversión de la empresa. En estos casos, una valoración inicial debe clarificar el compromiso del empresario, primero para tener una visión comercial clara de que medios él necesita invertir y que planes para actualizar, cambiar o ampliar su facilidad de producción. El centro puede ayudar entonces al empresario con las opciones de cómo moverse del estado actual al futuro deseado. Tales valoraciones incluyen no sólo la tecnología, sino el acceso al mercado, las etiquetas, la mejora de calidad y entrenamientos.

Los servicios financieros brindan a los clientes un acceso mejorado a las finanzas más apropiadas para su proyecto específico. Básicamente incluyen los siguientes tipos de servicios:

- Aclarar: la información del mercado sobre las instituciones financieras que existen y esquemas financieros, sus condiciones, ventajas y desventajas. Esto incluye la información sobre los diferentes vehículos financieros existentes en el mercado como fondos, líneas de crédito "verde", confianza "verde" y/o reembolso consolidado, inversión de equidad, instrumentos de entresuelo, promoción de la exportación, fondos de la garantía, esquemas de seguros de riesgo (ej. Países suministradores) o contrataciones de comportamiento ambiental;
- El Valoración financiera rápida del proyectos: el una asesoria rápida evalúa básicamente si la compañía es potencialmente el confiable al crédito el y si el proyecto propuesto es financieramente válido. También identifica la finanzas requeridas en lo que se refiere a la cantidad y tipo de finanzas (incluso los instrumentos de riesgo);
- Ingeniería financiera para proyectos específicos: las apreciaciones de proyectos involucran instrumentos como el análisis del costo-beneficio, retorno de la -inversión, el flujo de caja, el análisis de riesgo etc., para proporcionar la información necesitada por el que decide en las compañías inversoras y el proveedor del crédito.

En ciertos casos, estos servicios pueden producir la creación de cooperación comercial y/o asociaciones de riesgo entre el cliente del centro y compañías que desarrollan su presencia en el país.

## Qué puede brindar la ONUDI al programa de PML

La ventaja comparativa de la ONUDI se sustenta en el hecho que sus Oficinas de Promoción de Tecnología (ITPOs) (<http://www.unido.org/doc/20381>) y los expertos locales (CNPL) pueden promover conjuntamente inversión Ambientalmente Sanas y proyectos de cooperación. Esto facilita el desarrollo y la transferencia de TAS en sectores específicos, apoyando a compañías locales en obtener acceso a los mercados internacionales, establecer contactos para el desarrollo de sociedades públicas y privadas y fomentar el intercambio de información de negocios y la formulación de propuestas de cooperación.

Con esta perspectiva, el ITPO UK ha firmado un acuerdo de trabajo con los CNPL en Cuba, Brasil y San Petersburgo. Incluye la formación de capacidades para los expertos locales y el intercambio de personal entre los CNPL y entre éstos y el ITPO, con el fin de promover inversiones en tecnologías ambientalmente sanas (TAS), proyectos de cooperación y negocios y facilitar el desarrollo de TAS y su transferencia en sectores específicos a través de:

- apoyando las compañías locales a ganar acceso a los mercados internacionales;
- estableciendo contactos con los potenciales colegas del país de ITPO;
- fomentando el intercambio de información comercial y la formulación de propuestas de cooperación.

El Programa de CPML piensa desarrollar esta experiencia más allá, a través de la creación de Unidades de Negocio dentro de los CNPL seleccionados, con el apoyo de la red de ITPO. Estas unidades desarrollarán los siguientes trabajos:

- Ayudar a las compañías en la identificación, formulación y promoción de propuestas de inversión;
- facilitar el diálogo con las instituciones financieras, involucrando a los colegas extranjeros;
- establecer eslabones con las agencias de promoción de inversión nacionales;
- ayudar a las compañías durante la elaboración de proyectos de inversión y organización de campañas de promoción a nivel nacional e internacional;
- proporcionar la información exacta sobre el estado de la inversión y la tecnología en el país;
- facilitar el intercambio de información entre los CNPL y con la red ITPO;
- actualizar una plataforma electrónica compartida de oportunidades comerciales de PML;
- promover la actividades de la red ITPO (organización de eventos por sectores específicos, Programas para delegados, etc.).

Además, el software COMFAR de la ONUDI<sup>1</sup> (<http://www.unido.org/doc/3470>) ayuda a los CNPL en sus evaluaciones financiera de proyectos de inversiones.

## Caso de estudio : desde la asesoría de PML hasta la inversión en Nicaragua

Este documento describe el procedimiento y pasos que una persona y/o CNPL puede seguir para promover las inversiones de PML. Ilustra el procedimiento disponible con dos ejemplos: un hotel y una compañía química en Nicaragua.

---

1 Modelo Computarizado para el Informe de Análisis de Factibilidad