



UNIÓN INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES

Políticas y modalidades de financiación
de las infraestructuras de telecomunicación
en los países en desarrollo

BDT

OFICINA DE
DESARROLLO DE LAS
TELECOMUNICACIONES

UIT-D Comisiones de Estudio

Primer Periodo de Estudios (1995-1998)

Informe sobre la Cuestión 4/1

PUBLICACIONES DE LAS COMISIONES DE ESTUDIO DEL UIT-D

Periodo de estudios 1995-1998

Comisión de Estudio 1

Informe sobre la Cuestión 1/1	Papel de las telecomunicaciones en el desarrollo económico, social y cultural
Informe sobre la Cuestión 2/1	Políticas de telecomunicaciones y sus repercusiones a nivel institucional, reglamentario y de explotación de los servicios
Informe sobre la Cuestión 3/1	Repercusiones de la introducción y utilización de nuevas tecnologías sobre el entorno comercial y reglamentario de las telecomunicaciones
Informe sobre la Cuestión 4/1	Políticas y modalidades de financiación de las infraestructuras de telecomunicación en los países en desarrollo
Informe sobre la Cuestión 5/1	Industrialización y transferencia de tecnología

Comisión de Estudio 2

Informe sobre la Cuestión 1/2	Intereses especiales de los países en desarrollo en lo que se refiere a los trabajos de los Sectores de Radiocomunicaciones y de Normalización de las Telecomunicaciones
Informe sobre la Cuestión 2/2	Preparación de manuales destinados a los países en desarrollo
Manual sobre los	« <i>Nuevos desarrollos para las telecomunicaciones rurales</i> »
Manual sobre las	« <i>Nuevas tecnologías y nuevos servicios</i> »
Manual sobre el	« <i>Sistema nacional de gestión y control del espectro radioeléctrico – Aspectos económicos, de organización y reglamentarios</i> »
Informe sobre la Cuestión 3/2	Planificación, gestión, explotación y mantenimiento de redes de telecomunicaciones
Informe sobre la Cuestión 4/2	Comunicaciones en las zonas rurales y remotas
Informe sobre la Cuestión 5/2	Desarrollo y gestión de los recursos humanos
Informe sobre la Cuestión 6/2	Consecuencias de las telecomunicaciones en la asistencia sanitaria y en otros servicios sociales
Informe sobre la Cuestión 7/2	Contribución de las telecomunicaciones a la protección del medio ambiente
Informe sobre la Cuestión 8/2	La infraestructura de la radiodifusión como servicio público en los países en desarrollo

Políticas y modalidades de financiación de las infraestructuras de telecomunicación en los países en desarrollo

Índice

	<i>Página</i>
Definición del problema	1
PARTE A – Presentación de las actividades	2
1 Mandato	2
2 Compartición de tareas	2
3 Programa de trabajo y cuestionario	3
4 Contenido de las contribuciones	3
5 Relaciones de coordinación	4
6 Orientaciones futuras	4
TEMA I – Políticas de financiación de las inversiones	5
TEMA II – Condiciones que habrá que respetar para la obtención de financiación	9
TEMA III – Factores favorables a las inversiones	12
TEMA IV – Vías para obtener líneas de crédito con miras a financiar las inversiones	14
PARTE B	15
TEMA V – Cálculo de los costos de los servicios y orientación de las tarifas a los costos	15
TEMA VI – Evolución de las estructuras tarifarias	17
ANEXO I – Análisis de las respuestas del cuestionario	20
ANEXO II – Contribución al Informe final sobre políticas, modalidades y técnicas de financiación	23
II.1 Cuestión 4/1: Políticas, modalidades y técnicas de financiación	23
II.2 Ayuda estatal	23
II.3 Asistencia pública al desarrollo	28
II.4 La conversión de la deuda	32
II.5 Directrices y estrategias (nacionales) de otros agentes	35
II.6 Factores que favorecen la inversión	38
II.7 Mecanismo de garantía de inversiones	41
II.8 Acceso al mercado de valores	42

INFORME INTERINO SOBRE LA CUESTIÓN 4/1

Políticas y modalidades de financiación de las infraestructuras de telecomunicación en los países en desarrollo**Definición del problema**

El crecimiento de la actividad económica se refleja en una fuerte demanda de servicios de telecomunicaciones y tecnologías de información. Los responsables deben estar preparados para responder a esa demanda para no frenar el crecimiento económico de su país y para reducir, en la medida de lo posible, las lagunas tecnológicas entre países desarrollados y en desarrollo. De allí la importancia para los países subequipados en infraestructura de beneficiarse de mejores condiciones de financiación para dotarse lo más rápidamente de los equipos necesarios (puesto que en la mayoría de los casos las infraestructuras de los países desarrollados ya se han financiado y amortizado).

Durante la década de los 80, el 65% de las inversiones en telecomunicaciones eran autofinanciadas, 15% provenía de fuentes públicas y 20% de fuentes privadas. La tendencia de los años 90 muestra que la contribución del sector privado debería alcanzar pronto el 50%. En efecto, en la mayoría de los casos, los recursos clásicos no permiten hacer frente al aumento de la necesidad de financiación. La ayuda externa en materia de telecomunicaciones ha dejado de aumentar, las subvenciones oficiales disminuyen y se desplazan a actividades consideradas menos rentables, y la autofinanciación de las empresas ya no basta. Las administraciones y los operadores deben hacer gala de imaginación, utilizar nuevas fuentes de financiación y, con frecuencia, conseguir el apoyo de inversores externos sean o no operadores de telecomunicaciones.

¿Es la privatización la mejor forma de financiar las inversiones en infraestructuras de telecomunicaciones? ¿Es lícito pensar en el desarrollo de la sociedad de la información en las zonas rurales o aisladas, ya pobres en infraestructuras y que no disponen de recursos financieros propios? ¿Cómo puede un proyecto de inversión ir más allá de la simple redistribución de las existencias y aumentar el flujo de recursos? ¿Cómo conseguir recursos nuevos allí donde ni siquiera existen recursos tradicionales? Responder con sencillez a estas interrogantes, que se recogen en la Cuestión 4/1 planteada en la primera Conferencia Mundial de Desarrollo de las Telecomunicaciones en Buenos Aires en 1994 es tarea bastante ardua.

En todo caso, parece que no existe una panacea, aunque varias instituciones multilaterales o bilaterales, que hasta hace muy poco ofrecían condiciones de financiación más ventajosas que las del mercado, propongan hoy recurrir exclusivamente al sector privado. Confrontadas con estos diversos interrogantes, las administraciones y los operadores se ven indefensos, ya que no disponen de una visión de conjunto de las posibilidades de financiación. Las actividades de la Comisión de Estudio 1 (Cuestión 4/1) tienen por objetivo prestar ayuda a los países en desarrollo para preparar estrategias y políticas financieras adaptadas a un contexto nuevo, vista la enorme ola de reformas que se propaga por el sector.

El presente documento, primer resultado de esta reflexión, debería presentar un panorama de las posibilidades de financiación y servir de base para la elaboración de una Recomendación correspondiente, que eventualmente se podría presentar en la próxima Conferencia Mundial de Desarrollo de las Telecomunicaciones que se celebrará en La Valetta (Malta) en marzo de 1998, al igual que para los estudios que se efectúen durante el próximo Periodo de estudios (1998-2001). El texto que figura a continuación tiene carácter provisional; no obstante, contiene algunas recomendaciones en cursiva.

PARTE A

Presentación de las actividades

La Resolución 2, adoptada por la primera Conferencia Mundial de Desarrollo, contiene una lista de las diferentes Cuestiones a las que debe responder la Comisión de Estudio 1 en materia de financiación de las infraestructuras (Cuestión 4/1).

1 Mandato

El texto de la Resolución 2 dice así:

«¿Cuáles son las *diferentes políticas, modalidades y técnicas de financiación*, a las cuales pueden recurrir las administraciones o empresas de explotación de los países en desarrollo con objeto de efectuar las inversiones requeridas para desarrollar sus infraestructuras de telecomunicación?

¿Cuáles son los *requisitos que deben reunirse* para obtener ciertos tipos de financiación?

¿Qué factores (legislación nacional, aspectos estructurales, régimen reglamentario, política de control de precios, etc.) pueden contribuir a crear un *clima favorable a la inversión*?

Basándose en análisis de los diferentes modelos tarifarios, formular Recomendaciones o directrices en relación con los siguientes puntos:

- a) Modelos de *orientación de tarifas a costes*; Métodos de cálculo de costes de los servicios.
- b) Evolución de las estructuras tarifarias en el marco de una política de *reequilibrio progresivo de tarifas*.
- c) Análisis de vías para obtener líneas de crédito para financiar inversiones en infraestructura y capacitación con objeto de poder mejorar los controles de calidad.

Teniendo presente los resultados obtenidos en los diversos estudios realizados por el UIT-T sobre los elementos a considerar cuando se determine el coste de los servicios de telecomunicaciones, ¿qué Recomendaciones adecuadas sobre *tasas de distribución internacionales* aplicables entre los países interesados podrían elaborarse?»

2 Compartición de tareas

En este texto, se distinguen dos categorías de cuestión: una cuyo objetivo es elucidar los diferentes métodos de financiación de la inversión, y otra que propone reformas en materia de tarificación y tasas de distribución (tasas contables). Como se verá más adelante, estas dos categorías se han tratado por separado. La primera parte ha sido confiada al Sr. Pillet (Francia) y la segunda, al Sr. Al Rawahy (Omán). La primera parte de la Cuestión 4/1, que trata de la financiación, se ha dividido en cuatro subpartes: políticas y modalidades de financiación de las infraestructuras de telecomunicaciones (I), las condiciones que habrá que respetar para obtener ciertos tipos de financiación (II), los factores que pueden contribuir a crear un clima favorable a la inversión (III), y las vías para obtener líneas de crédito para financiar las inversiones (IV). La segunda parte de la Cuestión 4/1, que trata de la tarificación, consta de dos partes: las Recomendaciones o modelos de orientación de las tarifas hacia los costos y los métodos para calcular el costo de los servicios (V), y la evolución de las estructuras tarifarias en el marco de una política de reequilibrio progresivo de tarifas (VI). Este desglose se recoge en la organización de los diversos capítulos.

La última reunión del Grupo de Relator celebrada en 1995 adoptó un proyecto de plan para el informe final de la Cuestión 4/1, y una distribución de las tareas de redacción entre cinco miembros de un grupo restringido. La compilación de las Contribuciones con miras a presentar un proyecto de informe final no se pudo terminar a finales de 1996 como estaba previsto. El presente documento es un proyecto preliminar.

El Grupo de Relator para la Cuestión 4/1 (puntos 1, 2, 3 y 4) estaba integrado inicialmente por los siguientes 34 miembros: Sres. M. De La Torre, L. Gallagher, R. McElvane, D. MacGirr, M. Vanvi, A. Akossi, M. Amerdal, P. Allen, H. Al Rawahy, B. Barnett, M. Butera, G. Cayla, I. Degbelo, E. Fernández, C. Garnier, G. Gathuri Njorohio, M. Ghazal, B. Gracie, M. Haile, D. Hall, J. Hua, M. Ito, A. Kehili, N. Kisrawi, K. Koy, L. Lispi, W. Lucas, J. Mack, M. Majek, P. Mège, S. Ouedraogo, J. Overvest, T. Pillet, B. Rouxville, M. Sadou, T. Shinohara, M. Stojkovic, E. Wanko, D. Wright, y J. Yongoro.

3 Programa de trabajo y cuestionario

En febrero de 1995 se adoptaron dos documentos:

- a) El programa de trabajo para el periodo 1995-1997, que describe con precisión los diferentes trabajos que deberá realizar el grupo. Las etapas principales de esas actividades son: inventario de las contribuciones recibidas, análisis de los resultados del cuestionario, relaciones de coordinación con las instituciones financieras, identificación de los factores favorables a las inversiones, definición de un programa de formación profesional y la redacción del informe final.
- b) El cuestionario sobre políticas y modalidades de financiación de la inversión en infraestructuras de telecomunicación en los países en desarrollo. La Oficina de Desarrollo de las telecomunicaciones de la UIT envió un ejemplar de este cuestionario en mayo de 1995 a todos los Miembros de la UIT, así como a las instituciones de financiación, bancos de desarrollo y organizaciones encargadas de financiar los proyectos de telecomunicaciones. Hasta la fecha, se ha recibido y procesado más de un centenar de respuestas. En anexo al presente documento se ofrece un análisis breve de las respuestas, en el que se destacan las procedentes de los países menos avanzados.

La BDT ha efectuado un análisis definitivo y sistemático de las respuestas (ver la sección VII del cuestionario). Visto que ciertas informaciones son confidenciales, no se ha dado publicidad a ese análisis.

4 Contenido de las contribuciones

Las contribuciones recibidas desde comienzos de 1995 describen los problemas que se les plantean a los países en vías de desarrollo para financiar sus inversiones en infraestructuras de las telecomunicaciones, y las soluciones adoptadas. Son frecuentes las críticas a las condiciones impuestas por las entidades financieras para otorgar los créditos (reestructuración, liberalización, privatización, etc.), así como la tendencia a exigir modelos uniformes que no tienen en cuenta las condiciones específicas de cada país. Desde la última reunión se han recibido nuevas contribuciones.

Una contribución de Estados Unidos titulada «Financing for telecommunications development» (Cómo financiar el desarrollo de las telecomunicaciones) se presentó en el Coloquio sobre financiación de las telecomunicaciones de Ammán (Jordania). El documento es una síntesis de las diversas opciones en materia de financiación (reinversión de los ingresos, empresas mixtas, franquicias, finanzas públicas, finanzas privadas, cooperativas comunales, etc.), e incluye algunos estudios de caso muy interesantes (Chile, Bulgaria y Hungría).

La contribución del Líbano sobre «Principios de evaluación para periodos inflacionarios» insiste en las consecuencias de una inflación elevada o de la falta de monedas fuertes en los países en desarrollo y sobre la financiación de las infraestructuras. Se analizan varias soluciones que tratan de paliar esa hiperinflación (no distribución de los beneficios, depreciación de los costos de reposición, reevaluación del balance general, etc.).

Thomson-CSF (Francia) presentó un documento sobre «Financiación de una agencia de control del espectro», en el que se propone cobrar una tasa a todos los usuarios de frecuencias para estimular el uso óptimo del espectro radioeléctrico, se analizan los criterios diferentes que habrá que tener en cuenta para determinar dicha tasa y se explica cómo permitiría financiar el funcionamiento de dicho organismo. Una segunda contribución de Thomson-CSF, titulada «Asociación de los sectores público y privado», examina las modalidades de la concesión de servicios públicos y pasa revista a las principales ventajas e inconvenientes.

También se recibió una contribución del Ministerio de Correos y Telecomunicaciones de China. La misma explica la posición especial adoptada por ese país en materia de financiación: se acogen con agrado las inversiones extranjeras en las redes de telecomunicaciones, pero los inversores extranjeros no pueden participar en la explotación de los servicios de telecomunicación.

Sudán también presentó una contribución en la que vuelve a exponer las dificultades que se han experimentado en la aplicación de soluciones nuevas para financiar las telecomunicaciones. En su mayoría, esos fracasos son consecuencia de una oposición del Ministerio de Finanzas a toda solución innovadora. Por ello, la privatización parcial se ha impuesto en Sudán como el único medio para resolver los problemas de financiación.

Una contribución de la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional, (ACDI) titulada «Papel de las líneas de contribución al desarrollo», presenta una solución de financiación para las telecomunicaciones en zonas rurales. A grandes rasgos, el mecanismo es:

- 1) una empresa de telecomunicaciones local negocia un contrato con un proveedor canadiense;
- 2) la ACDI paga al proveedor en moneda canadiense, a condición de que la empresa local de telecomunicaciones ingrese la suma equivalente en moneda local en un fondo especial; y
- 3) dicho fondo especial se utiliza para financiar los proyectos sociales de lucha contra la pobreza.

5 Relaciones de coordinación

En septiembre de 1995, se envió una carta a los bancos de desarrollo y a diversos organismos de asistencia al desarrollo, estimulándolos a participar en los trabajos del Grupo de Relator para la Cuestión 4/1 y a enviar una contribución que describa su entidad, los criterios de crédito y las condiciones especiales aplicadas a la financiación de proyectos de telecomunicaciones. El Grupo de Relator ha recibido directamente un número limitado de respuestas. En cambio la BDT, al elaborar la lista de instituciones financieras, logró obtener informaciones bastante completas y muy útiles.

En el marco de otras relaciones de coordinación establecidas por el Grupo, los Relatores para las Cuestiones de la Comisión de Estudio 1 sobre el papel de las telecomunicaciones en el desarrollo económico, social y cultural (Cuestión 1/1), las políticas de telecomunicaciones y sus repercusiones a nivel institucional, reglamentario y de explotación de los servicios (Cuestión 2/1), la industrialización y transferencia de tecnología (Cuestión 5/1), han recibido información sobre las actividades del Grupo de Relator para la Cuestión 4/1, así como los Relatores de la Comisión de Estudio 2 para las Cuestiones 4/2 (telecomunicaciones rurales) y 5/2 (gestión de los recursos humanos).

Para terminar, en respuesta a nuestra nota de coordinación de noviembre de 1995 (Documento 1/144(Rev.1)), la Comisión de Estudio 3 del UIT-T nos ha hecho llegar una contribución titulada «Impacto financiero de la llamada por intermediario en los países en desarrollo». Se trata de un informe presentado por esa Comisión al Consejo de junio de 1996. En esa ocasión, se adoptó una Resolución sobre el servicio de llamada por intermediario (1099).

6 Orientaciones futuras

En la última reunión del Grupo de Relator para la Cuestión 4/1, celebrada en noviembre de 1996 en Ginebra, se presentó y adoptó un informe preliminar, que contiene orientaciones específicas para los trabajos futuros del Grupo de Relator:

- 1) «Seguir sensibilizando a los agentes sobre la cuestión que se examina. En efecto, se advirtió que era indispensable trabajar en estrecha colaboración con agentes capaces de movilizar nuevas fuentes de financiación, así como con los organismos de desarrollo, los bancos de desarrollo, los bancos comerciales locales, las sociedades de capital-riesgo y los organismos encargados de la asistencia al desarrollo. En este contexto, uno de los objetivos sería asociarlos más estrechamente a los trabajos del Grupo de Relator.»

En noviembre de 1995, se elaboró un proyecto de cuestionario específico, dirigido esta vez no a los países Miembros de la UIT sino a las instituciones financieras que participan significativamente en el ámbito de las telecomunicaciones, que se envió después de la reunión del Grupo de Relator de septiembre de 1996.

- 2) «Definir un programa de formación del personal directivo encargado de la financiación. Las primeras respuestas al cuestionario mostraron, en efecto, que, en ciertos casos, las personas encargadas de la financiación de la inversión dominan este tema de manera insuficiente. El programa de formación precitado podría constar de una primera sesión, bastante general, en la que se abordarían los principios de gestión financiera y los mecanismos de financiación existentes, mientras que la segunda se consagraría al examen concreto de un proyecto de financiación, examen que se encomendaría a cada uno de estos directivos.»

Para presentar a los decisores de los países en desarrollo los mecanismos de financiación actuales de los inversores en telecomunicaciones ya se organizaron tres Coloquios sobre ese tema en las Regiones África (Abidján, Côte d'Ivoire), Países Árabes (Ammán, Jordania) y América del Sur (Brasilia, Brasil) en estrecha colaboración entre la BDT y la Comisión de Estudio 1. Estos tres eventos permitieron adelantar el examen de la cuestión. Las lecciones se han reflejado en el proyecto de informe provisional para la Cuestión 4/1. A la brevedad se les dará forma definitiva en un documento resumido de la BDT.

- 3) «Encargar a un equipo más restringido la redacción del informe sobre la Cuestión 4/1. Aunque a tales efectos se ha preparado un proyecto de plan tras consultar con los 34 miembros del Grupo, se consideró necesario confiar la redacción del informe propiamente dicho a un grupo reducido.»

En noviembre de 1995 se constituyó un equipo integrado por cinco personas. Sus contribuciones se tuvieron en cuenta en la preparación del proyecto de informe provisional. Para los trabajos posteriores a la reunión de septiembre de 1996 se adoptaron tres nuevas orientaciones:

- 1) los miembros del Grupo de Redacción para la Cuestión 4/1 deberán tener en cuenta los comentarios formulados por los participantes y las decisiones adoptadas en la reunión del Grupo de Relator de septiembre de 1996 para la elaboración del informe final sobre la Cuestión 4/1;
- 2) el proyecto de informe final y el proyecto de Recomendación sobre la Cuestión 4/1, acompañados del cuestionario especialmente elaborado en noviembre de 1995 a tal efecto, se enviarán a las instituciones responsables de la financiación de las telecomunicaciones de los países en desarrollo;
- 3) se invita a la BDT a seguir contribuyendo a la labor del pequeño grupo encargado de la redacción final del informe, más particularmente a que facilite la formación profesional de los decisores de los países en desarrollo mediante la organización de coloquios sobre el tema de la financiación de las telecomunicaciones en los países en desarrollo.

Recomendación 1 – Habida cuenta de que la consideración de los aspectos de financiación se encomienda cada vez más al sector privado, el cual se ve llamado a paliar la insuficiencia de los recursos tradicionales, los Estados Miembros y los Miembros de los Sectores, cuya gran mayoría está integrada por representantes de los posibles inversores, estiman procedente proponer Recomendaciones apropiadas sobre el particular.

TEMA I – POLÍTICAS DE FINANCIACIÓN DE LAS INVERSIONES

Para simplificar, se identifica entre las políticas tradicionales las tres modalidades siguientes: autofinanciación de las empresas, recurso a subvenciones del Estado, y utilización de la asistencia pública al desarrollo. Se pasa luego a políticas más innovadoras, como las asociaciones y concesiones, la financiación privada o la conversión de la deuda.

¿Cómo alentar la reinversión de los beneficios de la empresa?

La autofinanciación, o sea la reinversión de los beneficios de explotación de las telecomunicaciones en el sector, visto que puede contribuir a la ampliación de las actividades, es un objetivo deseable, puesto que es la mejor manera de asegurar una explotación sana y eficaz del servicio, de desarrollarlo conforme a la evolución de las necesidades básicas, y de pasar a los consumidores los beneficios de las innovaciones técnicas.

Ahora bien, esa reinversión sólo es posible si el negocio es rentable y si hay libertad para realizarla. Si el negocio no es rentable, es preciso saber si el fracaso de consecuencia es una elección efectuada por el propietario de la empresa, pública o privada. Por ejemplo, un gobierno puede decidir, provisionalmente y por diversas razones, mantener al mismo tiempo precios artificialmente bajos y salarios muy elevados. En este caso, es lógico que ese gobierno otorgue las subvenciones públicas necesarias para la financiación de las inversiones (véase más adelante).

Cuando no se dispone de libertad para reinvertir los beneficios en el sector, puesto que ya se han destinado a otras actividades como enjugar el déficit del sector postal o el de los presupuestos generales de la Nación, es conveniente que, antes de buscar cualquier otro medio de financiación, que siempre será difícil de encontrar, se dote al operador de la autonomía suficiente para evitar esta situación.

Recomendación 2 – La transferencia de ingresos entre el Estado y el operador debería limitarse como mucho al pago de dividendos en concepto de la participación pública en el capital del operador, al pago de los intereses de los créditos concedidos por el Estado o a las tasas profesionales en vigor para los operadores de telecomunicaciones.

¿Cómo financiar la inversión, mediante subvenciones públicas o asistencia gubernamental al desarrollo?

Cuando no existe la autofinanciación, o ésta resulta insuficiente, es necesario volcarse a otra fuente. La subvención pública, que permite financiar las inversiones en infraestructuras, es una solución lógica cuando el propietario de la empresa mantiene los precios muy bajos y los salarios muy elevados (véase más arriba), pero no es una práctica sana, pues no permite a los administradores de la empresa asumir sus responsabilidades.

Los bancos de desarrollo y las instituciones multilaterales, regionales o nacionales, han venido participando desde hace tiempo, y quizá lo sigan haciendo, en la construcción o la reconstrucción de infraestructuras de telecomunicaciones, aunque la tendencia actual más frecuente sea reservar sus fondos para financiar sectores considerados menos rentables, como la educación o la salud. Algunas de estas instituciones, que tradicionalmente otorgaban créditos a los Estados y no directamente a los operadores, adoptan hoy nuevas modalidades de actuación en las telecomunicaciones. Visto que el sector de las telecomunicaciones es muy atractivo para los inversores nacionales y extranjeros, los gobiernos frecuentemente endeudados estiman que pueden desatenderlo con facilidad.

Las modalidades concretas de intervención de las instituciones de financiación son diversas, más aún cuando sus filiales especializadas en las inversiones privadas proporcionan otros medios de financiación a los países en desarrollo. La BDT ha publicado una primera lista de las instituciones de financiación que ofrecen recursos para la ejecución de proyectos de telecomunicaciones en el sector privado en los países en desarrollo.

¿Cuál es el objetivo de *InfoDev*, el fondo del Banco Mundial?

Desde hace varios años y en la mayoría de los países, se viene observando una tendencia a la baja de los precios de las comunicaciones telefónicas, debido en parte a la disminución del precio de los equipos, la sobrecapacidad de las infraestructuras de larga distancia, los nuevos adelantos tecnológicos, más particularmente en la telefonía móvil, los efectos de la desregulación mundial y de una competencia exacerbada. Esta tendencia debería permitirle al sector privado desempeñar un papel cada vez más activo en la financiación de las infraestructuras. El Banco Mundial creó *InfoDev* para contribuir al afianzamiento de la sociedad de la información.

Estos fondos se destinan a financiar los proyectos importantes del sector de telecomunicaciones e informática y a fomentar la sociedad de la información en los países en desarrollo. *InfoDev* es un fondo complementario del presupuesto ordinario del Banco Mundial. No es un instrumento de financiación de infraestructuras, financiación que debería seguir corriendo a cargo de los bancos de desarrollo, como el Banco Mundial, o de las empresas de capital-riesgo, como WorldTel, cuyo objetivo es catalizar los recursos privados para desarrollar las telecomunicaciones en los países menos avanzados. Más bien, se trata de un fondo de sensibilización, destinado a prodigar consejos, iniciar microproyectos susceptibles de facilitar una más grande apertura de espíritu en las autoridades locales, o a crear una red de prestamistas públicos y privados.

Dicho fondo debería, más particularmente, facilitar el acceso a la sociedad de la información a las regiones y países hacia los que la inversión privada no se dirige por la naturaleza, independientemente de los esfuerzos desplegados en ese sentido por los reguladores, y también otorgar prioridad a los temas adoptados por el G7 (medio ambiente, educación, salud, etc.). De ningún modo se trata de imponer un modelo único legislativo y reglamentario; los programas de liberalización y de privatización que se elaborarán en ese marco se deberán ajustar a un calendario adaptado a las características de cada país.

En principio, la asignación de los fondos de *InfoDev* (unos 10 millones USD anuales) debería respetar las proporciones siguientes: 35-40% para las actividades de sensibilización de las autoridades a nivel local, 20-25% para los proyectos piloto (unos 20 por año), 15-20% para la participación en la reforma del sector, y 15-20% para las infraestructuras de la información. Los principales contribuyentes de *InfoDev* son, en el nivel público, los gobiernos de los países desarrollados y, en el sector privado, las grandes empresas de informática y de telecomunicaciones.

Es conveniente mantenerse en contacto con los responsables del proyecto *InfoDEV*, así como con los inversores, a fin de hacerles saber las orientaciones adoptadas por la UIT en lo que concierne al desarrollo de las telecomunicaciones. Además es necesario coordinar las iniciativas en favor del desarrollo y reforzar la cooperación entre el Banco, la BDT y las Comisiones de Estudio del Sector de Desarrollo.

¿Qué tipo de concesión elegir?

La concesión consiste en confiar la construcción y la explotación de los medios de telecomunicación a una empresa privada o pública. En un contexto presupuestario difícil, la concesión permite recurrir también a la inversión privada para financiar, entre otras cosas, las infraestructuras. La experiencia europea en materia de concesión de servicios públicos data de los siglos XVII y XVIII (canales y puentes), se desarrolló durante el siglo XIX (concesiones para ferrocarriles, agua, servicios sanitarios, electricidad, transportes, etc.). A principios del siglo XX, aparecieron las concesiones para las autopistas y, más recientemente, para el cable, la televisión por pago y las telecomunicaciones.

La concesión a servicios públicos tiene, en periodos de escasez de créditos presupuestarios, la doble ventaja de movilizar fácilmente los capitales privados y, al mismo tiempo, aliviar la carga de la deuda del Estado. Permite que el concesionario asuma el riesgo financiero en contrapartida de la exigencia de una rentabilidad más grande para los capitales invertidos.

- Asimismo, la concesión permite reemplazar las constricciones de la gestión administrativa por una lógica de empresa, con lo que se logra que el dinamismo de la empresa se ponga al servicio del interés general.
- Ahora bien, la autoridad que otorga la concesión debe controlar una cierta cantidad de parámetros al negociar un contrato de concesión, para reducir las incertidumbres siguientes: la evolución del tráfico vinculado a las infraestructuras, la sensibilidad de los usuarios a los tráficos practicados, los costos de la inversión y la explotación y su evolución en el tiempo, las modalidades de financiación de la infraestructura, los aspectos jurídicos y fiscales, y la repercusión de las proyecciones de rentabilidad en los gastos de construcción extraordinarios, los atrasos de la puesta en servicio y el incremento de los intereses reales.

Recomendación 3 – En caso de concesiones de servicio público, las autoridades de la concesión deben elegir socios experimentados, dispuestos a comprometerse a largo plazo y capaces de asumir riesgos importantes y de respetar los principios básicos del servicio público (funcionamiento regular, igualdad en el tratamiento de los usuarios, adaptación del servicio a las evoluciones), además de cumplir con las obligaciones de servicio/acceso universal.

¿Cómo funcionan las BOT, BTO, BLT y empresas mixtas?

Una operación de construcción-explotación-transferencia (BOT) consiste en que los inversores ponen en pie una infraestructura de red, que explotan durante algunos años antes de devolverla al operador de telecomunicaciones. La BOT es una práctica corriente en los sectores de transporte y energía. La operación resulta interesante para los inversores cuando, gracias a que son ellos mismos quienes explotan la red que han financiado, ven disminuir los riesgos y, por consiguiente, las obligaciones financieras. La operación es interesante para los países que la eligen cuando la calidad de servicio que se suministra a los usuarios va en aumento. Desde el punto de vista contractual, es necesario determinar con precisión las repercusiones previstas de la operación BOT, sobre todo porque la complejidad de algunos proyectos limita su viabilidad a operaciones de gran escala.

Casi siempre, la identificación de un grupo de inversores interesados implica un concurso de licitación. El grupo ganador de la licitación debe, entonces, crear una empresa encargada del proyecto BOT, y concertar los acuerdos necesarios con los interesados. La duración de la fase de explotación, fijada de antemano, depende de los ingresos previstos y de los costos previstos, evaluación que puede encargar a una empresa independiente. Otra variante, la construcción-transferencia-explotación (BTO), permite confiar el control de la inversión al organismo que la explota, inmediatamente después de la instalación de la infraestructura. Por último, en la fase de transferencia, la empresa encargada de la BOT o la BTO capacita al personal y transfiere la tecnología necesaria.

Una última variante, la construcción-arrendamiento-transferencia (BLT), consiste en que los adjudicatarios suministran los equipos de conmutación y transmisión, los equipos exteriores de infraestructura y efectúan las pruebas. En esta etapa, la conexión de los usuarios, la explotación de la red y el cobro de las facturas incumben al operador local, que reembolsa el costo de la infraestructura con los ingresos percibidos. Este sistema permite que el adjudicatario controle los equipos hasta el reembolso integral de la deuda.

La empresa mixta le permite a un operador de red pública proponer servicios nuevos y abrir nuevos mercados en asociación con inversores extranjeros. Cada uno de los socios aporta conocimientos complementarios y comparte los riesgos del lanzamiento de una nueva actividad, diferente de su actividad principal. Una empresa mixta puede estar constituida por sociedades consideradas competidoras en tiempos normales. Este tipo de empresa ofrece la ventaja de que su creación puede ser mucho más fácil que la de una BOT, pero es necesario prever disposiciones adaptadas para posibilitar una toma de decisión rápida y solucionar las disputas eventuales.

Recomendación 4 – Una financiación basada en las fórmulas construcción-explotación-transferencia, construcción-transferencia-explotación, construcción-arrendamiento-transferencia, o en las empresas mixtas, puede facilitar la rápida expansión de las telecomunicaciones en los países en desarrollo, si esos países efectúan negociaciones hábilmente y disponen de las garantías adecuadas. En caso contrario, tal vez sea preferible contemplar otras soluciones. Acaso habría que simplificar el régimen jurídico para propiciar la concertación de esos acuerdos.

¿Cómo favorecer las empresas mixtas y las franquicias?

Las evoluciones tecnológicas en curso y la reducción de los costos de las infraestructuras alternativas hacen que se pueda franquear con más facilidad las barreras de la entrada, técnicas o financieras, que se erigían antes frente a cualquier inversor potencial en el sector.

Facilitar el establecimiento de empresas mixtas entre los operadores de telecomunicaciones locales y los inversores potenciales es una solución para atraer la inversión privada, local o extranjera, hacia el financiamiento de infraestructuras. A veces, resulta más sencillo movilizar esos recursos para lanzar servicios nuevos de infraestructuras específicas, como la telefonía celular, que permiten compensar las reducciones de participación en los mercados tradicionales, que dirigir la financiación a infraestructuras básicas de menor valor añadido. En un primer tiempo, la venta de una parte importante del paquete accionario de los operadores históricos puede interesar a un socio estratégico en la financiación de infraestructuras tradicionales, reservándose la posibilidad de poner a la venta más adelante un paquete mayoritario.

También cabe la posibilidad de concertar contratos entre los operadores de telecomunicaciones y las entidades privadas autorizadas a construir partes de la red local y que disponen de un acceso más fácil a los recursos de capital y divisas. Esos tramos se conectarían a la red del operador mediante un contrato de franquicia, en el que se establecen las normas de interconexión y la distribución de los ingresos. El operador podría reservarse la opción de comprar las empresas bajo contrato de franquicia.

Recomendación 5 – La simplificación del régimen jurídico de la inversión en telecomunicaciones resulta indispensable para facilitar el establecimiento de empresas mixtas o de concesiones entre operadores locales e inversores nacionales o extranjeros, por ejemplo, para suministrar nuevos servicios.

¿La iniciativa WorldTel puede ofrecer nuevas perspectivas de financiación?

WorldTel es una estructura de financiación creada hace menos de dos años, que tiene por objetivo financiar, a través de inversores privados, los proyectos de telecomunicación de los países en desarrollo. La idea se remonta a 1984 y el Informe Maitland, en el que se proponía, entre otras cosas, la creación de una organización multinacional independiente de la UIT, gestionada como empresa comercial en aras de la eficacia, encargada de ejecutar los proyectos de telecomunicaciones para los países más pobres y de administrar la financiación a nivel mundial.

Esta recomendación se apoyaba en la crítica de los mecanismos existentes en materia de financiación de proyectos de desarrollo e, implícitamente, del papel de los organismos existentes (UIT, PNUD, Banco Mundial, etc.). En particular, se señalaba que:

- la ayuda financiera de los organismos de financiación tradicionales no se utiliza razonablemente;
- con frecuencia, los gobiernos desvían los ingresos generados por el desarrollo de infraestructuras y el tráfico, especialmente el internacional, para financiar otros sectores diferentes de las telecomunicaciones;
- es probable que la financiación basada en contratos de concesión o de BOT permitan el desarrollo rápido de las telecomunicaciones en los países en desarrollo;
- la creación de una sociedad de capital-riesgo independiente permitiría conseguir una financiación relativamente neutral y más eficaz, sin apartarse de los criterios comerciales.

En los años que siguieron, los fondos del PNUD administrados por la UIT experimentaron fuertes reducciones, al tiempo que el Banco Mundial se desinteresaba paulatinamente de la financiación de infraestructuras de telecomunicaciones, dejándola en manos de su filial encargada de las inversiones privadas. A principios de 1995, los patrocinadores de WorldTel aprobaron los resultados del estudio de viabilidad y pusieron en pie la sociedad, que ya ha emprendido el examen de varios proyectos, nacionales o regionales. Queda todavía por hacer un balance de esta iniciativa a favor de la financiación de infraestructuras.

Los organismos bilaterales, ¿ofrecen soluciones adaptadas?

La ACIDI de Canadá se dedica a facilitar la inversión en infraestructuras en los países en desarrollo, al tiempo que financia proyectos sociales en esos países y alienta las exportaciones de las industrias canadienses.

En los contratos correspondientes a estos objetivos, los equipos necesarios se pagan a la ACIDI en moneda local, y ésta, a su vez, paga a los suministradores canadienses en dólares canadienses.

La ACIDI utiliza el dinero pagado en moneda local para crear un fondo de desarrollo social, administrado en el país de origen y supervisado por los administradores locales y canadienses. Dicho fondo permite, a su vez, financiar proyectos destinados a reducir la pobreza (educación, salud, agua, riego, etc.).

Esta solución propuesta por la ACIDI tiene la ventaja de posibilitar la ampliación de las infraestructuras existentes, sin recurrir a divisas extranjeras, al tiempo que se estimula el desarrollo social.

¿Hace falta crear un fondo de desarrollo de las telecomunicaciones?

La idea de crear un fondo de desarrollo de las telecomunicaciones para favorecer a, por ejemplo, las zonas rurales y aisladas, se ha manifestado en diversas ocasiones en el pasado, en todo caso desde 1984 (Informe de la Comisión Maitland).

En 1995, se efectuó un estudio de viabilidad para la Región del Caribe. Al parecer, la ejecución del proyecto se ve dificultada por la elección del administrador del fondo (Banco de Desarrollo, Banco Comercial, organizaciones regionales de telecomunicación, etc.). La oposición de las entidades que podrían contribuir financieramente (operadores de telecomunicación y de cable) es otro obstáculo para tales proyectos.

Se acordó que, en una fase ulterior, sería conveniente hacer una síntesis de las intervenciones presentadas al respecto en ciertos coloquios, así como en la contribución americana que se adjunta en el anexo II y describir, según proceda, algunos estudios de casos particulares.

TEMA II – CONDICIONES QUE HABRÁ QUE RESPETAR PARA LA OBTENCIÓN DE FINANCIACIÓN

En esta parte, se intentará presentar las diferentes condiciones impuestas por las instituciones de financiación multilaterales, bancos de desarrollo, organismos bilaterales de asistencia al desarrollo, etc. Desde un principio, se las puede clasificar en dos grupos: liberalización del sector y privatización del operador.

¿Qué política de financiación de infraestructuras tiene el Banco Mundial?

El Banco Mundial considera que las telecomunicaciones de los países en desarrollo están subdesarrolladas por las siguientes razones: demanda insatisfecha, congestión del tráfico, calidad y fiabilidad de los servicios mediocres, cobertura limitada, inexistencia casi total de servicios comerciales modernos. Según el Banco, estas causas son imputables a un nivel de inversión muy inferior al necesario para satisfacer la demanda, a una mala organización y gestión de empresa, a políticas inadaptadas (falta de autonomía y de motivación, tarifas no vinculadas a las estructuras de costos, etc.).

El Banco ha financiado más de 130 proyectos de telecomunicaciones desde 1949 (5 millardos USD). Después de la segunda guerra mundial, ha venido participando en el desarrollo de infraestructuras. En los años 1980, contribuyó a mejorar la gestión de las empresas, y tiene previsto insistir en las reformas sectoriales (véase el proyecto *InfoDev* descrito más arriba). Para los próximos años se prevé que el Banco reducirá considerablemente la financiación de los proyectos de infraestructura de telecomunicaciones.

Esta evaluación puede suscitar algunas inquietudes. Sin embargo, la Corporación Financiera Internacional manifiesta un interés cada vez mayor en participar en proyectos de telecomunicaciones.

¿Cuáles son las condiciones del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo para financiar infraestructuras?

El Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) se creó en 1990 para contribuir al progreso y a la reconstrucción económica de los países de Europa central y oriental (PECO), que se comprometen a respetar y aplicar los principios de la democracia pluralista, del pluralismo y la economía de mercado, a favorecer la transición de sus economías hacia economías de mercado y fomentar la iniciativa privada y el espíritu de empresa. El BERD, en sus comienzos, favoreció fundamentalmente la reconstrucción, o sea la financiación de infraestructuras, en los PECO. Puesto que en muchos de esos países la tarea se ha dado, o está a punto de ser dada por finalizada, el BERD tiende, al menos en el sector de las telecomunicaciones, a ajustar sus tasas de interés a las del mercado. No obstante, tiene todavía dos ventajas con respecto a los bancos comerciales: se arriesga más en las operaciones, al tiempo que conserva un margen en relación con la tasa de referencia (LIBOR), y su proceso de evaluación de proyectos, comparable al de otros bancos, le permite movilizar fondos al menor interés posible (clasificación crediticia AAA).

El BERD financia esencialmente las actividades privadas (reestructuraciones, privatizaciones, proyectos de infraestructura, empresas mixtas con promotores extranjeros, etc.). Interviene con un mínimo de entrada de 5 millones ECU en básicamente cuatro modalidades: crédito (a 63%, tendencia a la baja), acciones (19%, en alza), líneas de crédito (14%, tendencia estable) y garantías a los prestatarios (4%, en alza). Al igual que el Banco Mundial, el BERD se asocia a otras fuentes públicas y privadas en la cofinanciación de sus proyectos (bancos e instituciones financieras privadas, organismos de crédito-exportación o de asistencia pública al desarrollo, Banco Mundial, Banco Europeo de Inversiones, Unión Europea, a través de los programas PHARE y TACIS, países del G7). Además de la calidad del proyecto de inversión y su efecto multiplicador en la economía en general, los criterios de selección del BERD son: financia cuanto más 35% del total si se trata de un proyecto nuevo, la inversión extranjera es más importante (mayoritaria, casi siempre), cuando las competencias técnicas necesarias son grandes, privilegia los proyectos con mayoría privada (financiados con un mínimo de 1/3 fondos propios y un máximo de 2/3 de préstamos).

También utiliza criterios macroeconómicos para juzgar la situación de adelanto de los PECO en transición hacia una economía de mercado: el porcentaje del sector privado en el PIB, el número total de privatizaciones y reestructuraciones de pequeñas o grandes empresas, el régimen de precios, los salarios y la competencia (reglamentación estática o liberalización), el régimen del comercio exterior y el cambio (cuotas, convertibilidad), y el funcionamiento del sistema bancario. Cada proyecto de telecomunicaciones tiene un seguimiento, que efectúa el responsable de telecomunicaciones y la persona encargada en el país correspondiente. El sector de telecomunicaciones representa el 8% de la financiación acordada por el Banco: en cinco años ha financiado una veintena de proyectos por una suma de 4 millardos FRF.

Las telecomunicaciones son un componente fundamental de la infraestructura de los países en transición. En Rumania, el Banco acordó en 1992 un préstamo a la empresa nacional para la instalación de un millón de líneas nuevas; entre 1992 y 1994, ayudó al operador Rom Telecom a reorganizarse y reforzar su orientación comercial; actualmente ha emprendido una nueva operación de financiación para desarrollar la red del operador en asociación, esta vez, con el sector privado. Otro ejemplo: en 1994, en Kirguistán, el BERD concedió un préstamo al operador nacional, en estrecha colaboración con el Banco Mundial, para desarrollar y estructurar su red y estimular el desarrollo del sector privado. Cabe señalar que, se trate del BERD o del Banco Mundial, entre la presentación de un proyecto y la disponibilidad real de fondos transcurre un tiempo considerable.

En el sector de las telecomunicaciones, ciertos países ya han terminado una revisión completa de su marco reglamentario, y las posibilidades de conseguir que el BERD invierta en infraestructuras se han casi agotado (Hungría, Polonia, Eslovaquia y República Checa). En estos países, el Banco centra cada vez más su acción en operaciones modestas (por ejemplo: la red de organizaciones de telecomunicación de Europa Central). En los años próximos, debería intervenir más al Este y a gran escala: en Rusia (telefonía celular en Moscú, en régimen de cofinanciación), en Ucrania (telecomunicaciones digitales de fibra óptica), en Lituania (préstamo para 14 000 líneas de abonados nuevas, reestructuración de Telecomas), en Kirguistán (sociedad anónima), etc.

¿Cómo aprovechar la apertura al capital privado?

El anexo II contiene ejemplos interesantes extraídos de la experiencia americana.

En primer lugar, digamos que en lo que concierne a nuestro tema, la privatización del operador histórico no es un objetivo en sí mismo sino, más bien, un medio de financiación complementario. La apertura del capital a inversores externos es, en muchos casos, no sólo una cuestión de dogma sino, también, el único medio de aportar al Estado recursos nuevos para enjugar el déficit, o al operador, para financiar sus inversiones. Hay algunos países en los que el monopolio se mantiene sin que se reduzcan de manera considerable las inversiones en infraestructura.

Cuando no se puede encontrar recursos financieros dentro del sistema, la privatización o la apertura del capital de los operadores a inversores externos se debe acompañar de las reformas estructurales necesarias del marco legislativo y reglamentario.

La apertura al capital – concepto que utilizaremos en vez del de privatización – del operador histórico, se puede efectuar por etapas. Inicialmente, la venta de una parte importante, pero minoritaria, del capital del operador permite poner a prueba la voluntad real de los inversores externos a participar en el desarrollo de las telecomunicaciones de un país. La venta de la mayoría del paquete accionario resulta benéfica cuando se produce en una etapa posterior y únicamente cuando el periodo de prueba ha sido positivo.

Recomendación 6 – La privatización, o la apertura al capital privado, debe en la medida de lo posible contemplarse en un marco reglamentario y legislativo adecuado, independientemente del hecho de que la privatización se efectúe por etapas o de una sola vez, reservándose la posibilidad de verificar que se respeten los objetivos de inversión en infraestructura, y permitiendo al mismo tiempo a los inversores lograr la rentabilidad deseada.

¿Cómo tratar la deuda de los operadores de telecomunicaciones?

En ciertos países, muchas empresas públicas están en estado virtual de quiebra. Las empresas de telecomunicaciones no escapan a esta situación. La cuestión del tratamiento de la deuda de los operadores se convierte en crucial cuando se necesita liquidar la empresa o abrir al capital. La liquidación consiste, con frecuencia, en una transferencia del activo de la empresa a los principales acreedores, que son, tradicionalmente, el fisco, la seguridad social, los empleados, los proveedores locales, etc. En cuanto a la deuda (el pasivo), se transfiere generalmente a los accionarios (habitualmente el Estado).

La eliminación de la deuda por transferencia al Estado tiene la ventaja de hacer borrón y cuenta nueva y facilita la entrada de nuevos inversores privados, que no tienen que hacerse cargo del pasivo. Por el contrario, los acreedores se convierten en propietarios de una deuda del Estado, que es irrecuperable o, en el caso de ser acreedores preferentes, recuperable, pero en proporción muy limitada.

Cada vez con más frecuencia, las operaciones de liquidación y de apertura de capital son precedidas por una fase de negociación entre los administradores de la empresa y los acreedores con objeto de encontrar la mejor solución para ambas partes. En esos casos, la conversión de la deuda en partes del paquete accionario de la nueva empresa de telecomunicaciones parece una solución equitativa.

Recomendación 7 – En ciertos casos de privatización, la conversión de la deuda del operador existente en participaciones en el capital del nuevo operador de telecomunicaciones permitiría resolver problemas financieros difíciles y podría facilitar la recapitalización del operador existente.

¿Cómo evaluar el valor comercial de un operador?

La evaluación del valor comercial de un operador de telecomunicaciones se efectúa, generalmente, a partir de la situación actual, teniendo en cuenta en particular el activo fijo, si existe, o a partir de la situación futura, según la evolución de sus actividades (método de actualización por iteración de los flujos de caja).

En esos dos casos, hay que prestar atención especial a los parámetros siguientes: limitaciones legislativas, presupuestarias y fiscales, la infraestructura existente, la evolución del parque de líneas telefónicas principales y los nuevos servicios previstos, las posibilidades y condiciones de financiación, que son función del endeudamiento total del país sea cual sea la viabilidad de los proyectos de telecomunicaciones (garantía del Estado), la paridad de las monedas local y fuerte, la inflación o las devaluaciones, o ambas cosas.

Las telecomunicaciones exigen una infraestructura importante, que puede representar hasta 80% del activo total de un operador histórico, proporcionado con frecuencia por industriales extranjeros. Durante los periodos de devaluación de la moneda, los equipos se reemplazan con costos siempre superiores. En consecuencia, el operador debe disponer de recursos en constante aumento para tener en cuenta la evaluación de su red y responder a la demanda de los clientes potenciales.

Al evaluar el valor comercial de un operador en periodo inflacionario hay que tener en cuenta estos aspectos:

- a) La evaluación se basará en el costo de adquisición de los equipos. En caso de inflación, se harán las retenciones de ingresos suficientes para reemplazar las instalaciones y los equipos a los precios vigentes.
- b) La amortización del activo fijo se basará en el costo de reposición, para que las empresas puedan reponer sus instalaciones y equipos usados.
- c) Se efectuarán evaluaciones continuadas del pasivo y el activo para corregir las distorsiones del balance causadas por la inflación y crear una base de amortización apropiada.

Recomendación 8 – El mercado es el que determina el verdadero peso de un operador. Al evaluar un operador habrá que tener en cuenta los efectos de las fluctuaciones monetarias y la inflación elevada, con la aplicación de medidas adecuadas tales como la no distribución de beneficios y dividendos, la amortización de los costes de reposición, la reevaluación del balance, el ajuste de la deuda en divisas, y los beneficios previstos para el futuro.

TEMA III – FACTORES FAVORABLES A LAS INVERSIONES

Hay dos tipos de factores favorables a las inversiones, sean de origen nacional o extranjero: las medidas específicas (aplicación de las reformas legislativa y reglamentaria necesarias para el desarrollo del sector) y las medidas generales. En este trabajo nos limitaremos a presentar los factores que tienen una incidencia directa en la disponibilidad de financiación de las inversiones en telecomunicaciones, y los lectores pueden remitirse a otras cuestiones tratadas en la Comisión de Estudio 1.

¿Cómo razona el inversor potencial?

Lo primero que hace el inversor es elegir el país. La elección depende del nivel de crecimiento económico, de la estabilidad del marco legal y reglamentario, de la posibilidad de movilizar la asistencia financiera de un banco de desarrollo o de una institución de financiación, de los mecanismos de ajuste tarifario, de las tecnologías posibles, etc. En general, los déficits presupuestarios importantes y las incertidumbres políticas o jurídicas constituyen factores obstaculizantes. Igualmente, el régimen fiscal y el volumen de imposición del Estado sobre los beneficios son datos capitales. Ciertos impuestos excesivos aplicados a la importación de los equipos de telecomunicación son perjudiciales para el desarrollo del servicio, comprometen la participación de los inversores y aumentan indebidamente las tarifas y los costos de los suministros de los servicios. Por último, la existencia de disposiciones generales sobre las inversiones o específicas de las telecomunicaciones relativas a, entre otras cosas, la libertad de circulación de capitales y la repatriación de los beneficios, tienen un papel decisivo en la elección del inversor.

Luego viene la elección del proyecto, que debe ser rápidamente rentable. Cuanto más alta sea la categoría de «riesgos» del país, tanto más rápida tendrá que ser la ganancia. Las cuestiones relativas a la competencia o al monopolio traen sin cuidado al inversor privado que, en general, está dispuesto a beneficiarse de la sustitución de un monopolio público por un monopolio privado cuando se trata de la solución más rentable. Por último, los criterios técnicos del proyecto tienen una importancia considerable. El razonamiento del inversor potencial se parece al que ofrecemos a continuación, sacado de un estudio que está por publicar el Banco Mundial:

- «– Si el objetivo es una teledensidad de (10%), en una zona de la periferia urbana de (40 km) de diámetro, la inversión por línea debe ser de (x ... \$), lo que se consigue con la tecnología (m ...), y los ingresos anuales por línea son de (z ... \$), para rentabilizar la inversión en (z ... años);
- si, por el contrario, se pretende conseguir el mismo objetivo en una zona de la periferia urbana de (200 km), la inversión por línea será de (...), se podrán utilizar varias tecnologías (a, b, c, ...), pero el mínimo de los ingresos anuales aumenta (...).»

Por último, el inversor trata de conseguir la mayor flexibilidad interna para ajustar rápidamente los medios de producción a la evolución de la demanda de bienes y servicios, porque una disminución del margen de maniobra de la empresa puede tener un efecto negativo sobre la rentabilidad de la inversión. Cualquier pérdida de ganancias tiene un efecto disuasivo sobre la empresa en lo que respecta a las reinversiones locales y hace peligrar la entrada de nuevos inversores. Estos exigen, también, un mínimo de visibilidad en lo que respecta a los riesgos externos, principalmente los relacionados con la evolución del marco legislativo y reglamentario, de la legislación laboral, de los mecanismos de garantía o las disposiciones relativas a las inversiones (véase más adelante). El inversor cuantifica cuidadosamente esos riesgos para prever las repercusiones sobre la rentabilidad de la operación prevista, y las incertidumbres se compensan mediante la introducción de un mecanismo de garantía nacional o internacional.

Recomendación 9 – Para que todos los entes decisorios puedan evaluar por sí mismos los riesgos que presenta en sus países el sector de telecomunicaciones para los inversores, sería necesario elaborar y facilitarles un conjunto de análisis y algunos ejemplos concretos. En particular, ciertos factores tales como el régimen fiscal, el volumen de imposición sobre los beneficios, la libertad de circulación de capitales y la repatriación de los beneficios, etc., desempeñan un papel importante en la elección de los inversores.

¿Cómo facilitar el acceso a los capitales internacionales?

En general, los inversores internacionales consideran las telecomunicaciones en los países en desarrollo como uno de los sectores potencialmente más rentables, vistas las expectativas de crecimiento elevado. Los mercados financieros internacionales tienen diversas modalidades de financiación: la conversión de deuda, la participación en el capital, el financiamiento de un proyecto, la creación de una empresa mixta, el crédito de proveedor, etc. Cada modalidad es una solución de compromiso entre el riesgo incurrido y la ganancia prevista: por ejemplo, la participación en el capital de los operadores tiene uno de los más grandes potenciales de rentabilidad, pero menos flexibilidad y seguridad (en el tiempo) en caso de reventa.

El acceso de las empresas de telecomunicaciones al mercado bursátil, por ejemplo cuando se produce una apertura de capital, facilitaría los intercambios entre inversores locales y extranjeros y permitiría disminuir los riesgos vinculados a la inexistencia de movilidad de los capitales en los países en desarrollo.

¿Cuáles son las reformas reglamentarias y jurídicas necesarias?

Las reformas reglamentarias y jurídicas del sector son un factor primordial en la decisión de los inversores. Los principios fundamentales no son nuevos: separar los servicios de correos de los de telecomunicaciones; separar las funciones de reglamentación y de explotación; abrir ciertos sectores a la competencia paulatinamente y una reglamentación más flexible para el inversor extranjero.

Una vez puestas en marcha estas reformas, el inversor otorga una gran importancia a la proyección de la evolución de esos marcos. Esto implica que, además de estos principios generales, hay que contar con un calendario gradual, de una duración de tres a diez años según el país, para seguir los pasos siguientes:

- 1) efectuar, a muy corto plazo, la separación de los servicios de correos de los de telecomunicaciones;
- 2) a corto plazo, separar las funciones de regulación y de explotación;
- 3) ofrecer a la competencia, a plazo medio, los servicios móviles o los de valor agregado (transmisión de datos, satélites, equipos terminales, etc.);
- 4) abrir a la competencia, a más largo plazo, las comunicaciones de larga distancia; y por último,
- 5) a largo plazo, permitir la participación de empresas competidoras en la telefonía local.

Recomendación 10 – Para que resulte aún más interesante invertir en la esfera de las telecomunicaciones, cabe prever la adopción de las siguientes medidas:

- adherirse a los acuerdos de la OMC;
- manifestar la voluntad política de introducir las siguientes modificaciones reglamentarias y jurídicas, y adoptar al respecto un calendario concreto:
 - i) compromiso, asumido por el Estado, de formular una política clara encaminada al desarrollo de las telecomunicaciones y, en particular, de separar las administraciones de correos y de telecomunicaciones;
 - ii) separación de las funciones de reglamentación y de explotación, para que las empresas de explotación puedan adoptar un enfoque comercial;
 - iii) apertura de ciertos servicios a la competencia y a las inversiones privadas, por ejemplo los servicios móviles y los servicios de valor añadido;
 - iv) apertura a la competencia de los servicios básicos y las infraestructuras de telecomunicaciones, según proceda;

- establecer un régimen legislativo que garantice una competencia leal;
- considerar la posibilidad de conceder exoneraciones fiscales;
- asegurar la libertad de circulación de capitales;
- garantizar la posibilidad de repatriación de los beneficios;
- contemplar la posibilidad de cooperar con los países vecinos para formular directrices sobre las inversiones multilaterales y efectuar economías de escala.

Recomendación 11 – Para permitir una mayor movilidad de los capitales y reducir ciertos riesgos que los inversores consideran importantes, sería conveniente fomentar el acceso a los mercados bursátiles y otras fórmulas, por ejemplo: conversión de la deuda, participación en el capital, financiación de proyectos, establecimiento de empresas conjuntas, créditos proveedor, etc.

TEMA IV – VÍAS PARA OBTENER LÍNEAS DE CRÉDITO CON MIRAS A FINANCIAR LAS INVERSIONES

El Grupo de Relator ha reconocido la importancia de este tema para los países en desarrollo y ha destacado la necesidad de proseguir los trabajos de análisis y síntesis (bajo los auspicios de la BDT), a efectos de obtener una visión de conjunto lo más detallada posible de las condiciones que imponen los bancos y las instituciones de financiación para conceder créditos con miras a financiar las inversiones en el sector de las telecomunicaciones. En este contexto, se acordó proceder a un primer trabajo de análisis y síntesis después de los diferentes coloquios regionales que debe organizar la BDT antes de la CMDT 1998 sobre las políticas de financiación y comercialización de las telecomunicaciones.

PARTE B

TEMA V – CÁLCULO DE LOS COSTOS DE LOS SERVICIOS Y ORIENTACIÓN DE LAS TARIFAS A LOS COSTOS

En este capítulo se agrupan los conceptos que permiten poner en práctica una tarificación de las comunicaciones orientada a los costos. Se propone un método para evaluar los costos, sean de red o financieros, para clasificarlos y asignarlos a centros de ganancias, y por último, a servicios de telecomunicaciones.

¿Cómo fijar las tarifas?

La cuantía de las ganancias de ciertos operadores de países en desarrollo muestra que, incluso en esos países, algunos segmentos del mercado de redes y servicios de telecomunicaciones pueden ser rentables a condición de que se utilicen las herramientas de gestión adaptadas a la situación local y, más especialmente, a la tarificación y el cobro de facturas. Ahora bien, conviene considerar los mecanismos que posibilitan un desarrollo satisfactorio y equilibrado de los servicios suministrados a zonas tanto urbanas como rurales.

Para fijar las tarifas hay que tener en cuenta varios objetivos. Uno de los más importantes, en un primer tiempo, es, sin duda, amortizar correctamente las inversiones realizadas y obtener un superávit suficiente para asegurar la continuidad y ampliación del servicio; también desde el inicio se puede tener en cuenta financieramente el objetivo de acceso universal al servicio y la previsión de una ampliación de las inversiones a las zonas rurales o aisladas, que no siempre resultan rentables. Después, quizá haya que efectuar una reducción gradual de las tarifas conforme a la reducción de los costos unitarios para mantener el nivel de competencia sin dejar de contribuir al desarrollo del servicio. Por último, un criterio de elección que no hay que perder de vista es el de la compatibilidad de las tarifas regionales y zonales.

Las principales dificultades a las que se enfrentan los países en desarrollo en este ejercicio de ajuste tarifario, son la falta de datos lo suficientemente precisos sobre los costos, el desconocimiento de las reglas para elaborar una tarificación adaptada al mercado, la insuficiencia de directivas de la UIT para establecer una contabilidad informatizada con información sobre los costos y, por último, el costo más elevado de los equipos (y, por consiguiente, de los servicios) para las zonas rurales y distantes, aunque los ingresos per cápita de esas zonas sea inferior al de las zonas urbanas.

Los países utilizan dos métodos de tarificación: sintético y analítico. El método sintético, generalmente adoptado cuando no se tiene información sobre los costos reales, se basan en la experiencia adquirida localmente y en la práctica de las administraciones vecinas para definir la gama de tarifas. El método analítico, más racional, consiste en establecer un sistema de contabilidad analítica para determinar el costo (en función de parámetros como la amortización, las obligaciones financieras, los materiales, la mano de obra, los impuestos, los servicios de terceros).

¿Cuáles son las condiciones y los objetivos de un sistema de cálculo y de gestión de los costos?

Las condiciones del éxito de un sistema de cálculo y gestión de los costos dependen de que la empresa haya definido las normas de contabilidad apropiadas y adoptado un sistema integrado de contabilidad y gestión de los gastos. Después, hay que identificar las necesidades en materia de información sobre los costos para definir los costos vinculados al suministro de servicios de telecomunicaciones y distribuirlos en toda la cadena de actividades. Por último, es indispensable contar con personal calificado para los departamentos de contabilidad y presupuesto.

Para que el sistema de cálculo y gestión de los costos sea exitoso hay que conseguir varios objetivos: hacer que los empleados de todos los niveles estén más atentos a los costos, permitir la identificación de los costos excesivos para mejorar la productividad, facilitar la modificación de las estructuras vinculadas a la redefinición de responsabilidades contables, ayudar a elaborar las normas de costos (herramientas para evaluar las necesidades y determinar los costos reales) y facilitar la determinación de la política de precios de los servicios de telecomunicaciones.

A los países en desarrollo que deseen adoptar un método simple se les propone ocho pasos, que habrán de ejecutar entre 1995 y 1997, para recoger la información de costos necesaria:

1) *Acopiar los elementos de los costos y clasificarlos*

En la información recogida conviene distinguir los componentes de red y financieros de los costos. Los componentes de red permiten asociar el costo de las inversiones con las amortizaciones, en función de los siguientes criterios: conmutación local, red comercial local, conmutación interurbana, transmisión interurbana, transmisión internacional y equipos terminales de abonado. También conviene tener en cuenta los elementos de costo vinculados a los sistemas de apoyo comunes, como el sistema informático (programas y máquinas), el sistema de contabilidad (programas y máquinas), los sistemas operativos (gestión de averías, facturación, etc.). Luego hay que clasificar los activos e indicar, para cada uno, la inversión asignada, incluidos los servicios de apoyo (como los transportes o las inversiones específicas). Los componentes financieros utilizados para agrupar los gastos de un servicio son: el rendimiento de las inversiones (vistos sus costos y el costo de los gastos de capital), la depreciación de las inversiones (minusvalías), los gastos de explotación directamente imputables al servicio, los gastos de explotación indirectos (vinculados a la administración general o a los gastos comunes de diversos servicios), los gastos financieros y las cargas crediticias (porcentaje de los gastos y débitos globales).

2) *Analizar los gastos y los grupos de gastos*

Para hacer un análisis de conjunto, se agrupan por partida los componentes de red y financieros característicos del suministro de un servicio, por ejemplo: comercialización, gastos de consultoría, gastos de personal, amortización, explotación y mantenimiento, gastos crediticios y de financiación, capacitación, gastos generales de gestión (comprendidos los sistemas de apoyo comunes), y administración. En cada partida, los gastos corresponden a costos directos o indirectos cuando se asignan a un centro de ganancia.

3) *Identificar y clasificar los centros de ganancias*

Los servicios de telecomunicaciones se reagrupan en centros de ganancia (a los que están asociados los ingresos, los gastos y una rentabilidad); por ejemplo, hay centros de ganancias para telefonía (líneas principales), cabinas telefónicas, teléfonos móviles, radiomensajería, télex, mensajes, datos, circuitos arrendados, televisión, etc. A continuación, se analizan los ingresos que produce cada centro de ganancias, por servicio.

4) *Recopilar los datos de tráfico*

Para la fijación de los costos y la tarificación, es preciso contar con varios tipos de información sobre el tráfico:

- medidas de la intensidad de tráfico;
- medidas de la duración, el establecimiento y las tentativas de establecimiento de las comunicaciones;
- periodos de medición;
- definición del método y del proceso de obtención de datos de tráfico;
- información sobre el volumen de tráfico (origen y destino, acceso y utilización, fecha y hora, tasa fija o variable, etc.).

5) *Principios de asignación y de distribución de los costos*

A continuación, hay que crear un modelo de base que explique cómo se vinculan los costos a la red, luego a los centros de ganancias, por asignación directa a un centro o por distribución entre diversas entidades. Esta representación esquemática permite conocer los costos por servicio y preparar entonces una tarificación orientada a los costos.

6) *Elementos tarifarios del UIT-T para los diferentes servicios*

Hay dos tipos de elementos que intervienen en la tarificación de un servicio: las tasas no renovables (costos de instalación, conexión o registro) y las tasas renovables (tasas periódicas de acceso, tasas de comunicación). La tasa periódica de acceso es un canon que se cobra para poner la instalación a disposición del abonado (teléfono básico, línea, participación en los costos de instalación y amortización del equipo de conmutación, participación en el mantenimiento). Es fija para todos los abonados de un mismo servicio o variable en función del servicio suministrado. La tasa de comunicación depende de la duración, la hora de establecimiento y la distancia radial de la comunicación.

7) *Otros factores que hay que tener en cuenta*

En el estudio de costos también hay que tener en cuenta otros parámetros: el nivel de vida de los consumidores, las proyecciones de inflación (proyección de variación de costos durante el periodo de aplicación de las tarifas), las mejoras técnicas en curso previstas, el nivel de penetración telefónica y la flexibilidad de la demanda, las condiciones particulares del servicio en los medios rural y urbano, etc. La integración de estos parámetros en el estudio permitirá determinar costos unitarios en función de las inversiones realizadas y del tráfico generado. En una presentación muy breve de los resultados obtenidos hay que indicar siempre, como mínimo y para cada servicio, los ingresos y gastos anuales, sus porcentajes respectivos, el volumen de tráfico, la base de abonados atendidos y los costos unitarios.

8) *Directivas en materia de tarificación*

El costo global de los servicios de telecomunicación se financiará, como mínimo, mediante los ingresos que proceden de esos servicios. Desde este punto de vista, es indispensable establecer una estructura tarifaria que pueda permitir determinar el nivel mínimo de ingresos que hay que conseguir. También es conveniente calcular la contribución de cada servicio a las ganancias o pérdidas de explotación.

Recomendación 12 – Los países que no disponen de datos suficientes en materia de costes no pueden establecer un sistema de tarificación adaptado a los mismos. Para orientar la tarificación hacia los costes, es necesario pasar del método de síntesis al de análisis.

Con esta óptica, se proponen a los países en desarrollo que deseen adoptar métodos complementarios al menos ocho orientaciones encaminadas a recoger los datos necesarios sobre costes y determinar las estructuras de tarificación relacionadas con los mismos:

- 1) acopiar datos sobre los costes y clasificarlos;
- 2) analizar los gastos y los grupos de gastos;
- 3) identificar y clasificar los centros de beneficio;
- 4) recoger datos sobre el tráfico;
- 5) definir los principios de asignación y distribución de los costes;
- 6) utilizar los modelos para la determinación de los costes elaborados por los grupos regionales sobre tarificación del UIT-T;
- 7) establecer por etapas un sistema de contabilidad analítica;
- 8) formular directrices para mejorar la relación entre estructuras de costes y estructuras de tarificación.

TEMA VI – EVOLUCIÓN DE LAS ESTRUCTURAS TARIFARIAS

Una encuesta realizada por la Comisión de Estudio 1 del Sector de Desarrollo indica que las recomendaciones elaboradas por el Sector de Normalización permiten responder a ciertos problemas que afligen a los países en desarrollo, más particularmente los originados por los cambios de las tasas de distribución internacionales. Ahora bien, todavía quedan por resolver varios problemas específicos, como llamada por intermediario, reoriginación y reventa de servicios.

¿Cuáles son las tendencias de las tasas de distribución internacionales y los nuevos servicios como la llamada por intermediario?

La Comisión de Estudio 3 del UIT-T adoptó dos principios en 1996: por una parte, la repartición de las tasas de distribución (contables) entre los operadores de los países terminales será igual (50/50) para cada sentido del tráfico; por otra, se puede adoptar una base de repartición distinta de 50/50 si los dos operadores acuerdan que la distribución mutua se orienta a los costos, y que los costos incurridos por cada operador para suministrar los servicios telefónicos internacionales no son equivalentes.

Hay varios procedimientos alternativos de llamada que, de una manera u otra, no utilizan el sistema actual de tasas de distribución: la llamada por intermediario, la reventa simple y las prácticas de «reoriginación», las redes privadas virtuales internacionales y la introducción de un régimen de plena competencia en cada vez más países. Los mecanismos de contabilidad que tienen en cuenta las reglas aplicables a los intercambios de servicios se impondrán gradualmente a la presión de las fuerzas del mercado, puesto que los costos de transmisión continuarán disminuyendo debido a los desarrollos tecnológicos y las alianzas entre operadores, mientras que las condiciones de acceso de los operadores a las redes nacionales tienen tendencia a regirse por acuerdos comerciales de interconexión basados en los principios de no discriminación.

Actualmente, se observan varias tendencias: una reducción drástica de las tasas de distribución en las relaciones entre países liberalizados, una baja rápida de las tarifas entre los países miembro de la OCDE, una oferta de tarifas diferenciadas a la clientela comercial con descuentos para grandes volúmenes de tráfico, y la desintegración paulatina del sistema actual de tasas contables internacionales. Los reguladores podrían intervenir de tres maneras: ejerciendo un control *a priori* (aprobación previa de las tasas contables en el plano nacional), *a posteriori* (formulando recomendaciones críticas) o arbitrando las diferencias (en caso de disputas entre operadores).

Muchos países han comprobado que las prácticas de llamada por intermediario proliferan allí donde existe una gran diferencia tarifaria entre ciertos países, desarrollados o en desarrollo. Si bien se alienta a los países a orientar paulatinamente sus tarifas a sus costos, esa diferencia, que se produce en los países en desarrollo por costos estructuralmente superiores, podría no desaparecer, ni siquiera a largo plazo, y continuaría afectando los resultados financieros de los operadores.

Si bien resulta difícil evaluar el tráfico de llamada por intermediario, que hace difícil tanto el control de prácticas como el bombardeo permanente, como la evaluación de los impactos financieros sobre las ganancias de los operadores de los países en desarrollo, sería muy de desear que los países se pronuncien claramente, en su legislación nacional, a favor o en contra de esa práctica.

La participación eficaz de los representantes de la Comisión de Estudio 3 del Sector de Normalización en nuestros trabajos, hasta el momento ha permitido informar a los participantes de la reflexión en curso sobre la evolución o la reforma del sistema de tasas de distribución. En lo que atañe a las comunicaciones por intermediario, se recomienda a los países en desarrollo que establezcan rápidamente, de manera colectiva o individual, una política clara de prohibición, restricción o autorización de las llamadas por intermediario en sus territorios, y que informen al respecto a la UIT.

En este ámbito, la Oficina de Normalización de las Telecomunicaciones (TSB) ha realizado un útil trabajo de compilación de informaciones sobre la política aplicada por los diferentes países Miembros de la UIT en lo que respecta a la reglamentación de los procedimientos de llamada.

Conclusiones

No volveremos aquí sobre las principales conclusiones a las que llegamos en este estudio, que se encuentran en la Recomendación sobre políticas y modalidades de financiación de las inversiones de infraestructuras en los países en desarrollo. En vez, precisaremos la función que podrían desempeñar la UIT sobre la base de las lecciones aprendidas en la primera etapa de nuestro estudio.

Cuando la Conferencia Mundial de 1994 creó la Comisión de Estudio 1, el objetivo era responder al interrogante: «¿Cómo financiar las infraestructuras de telecomunicaciones?». En los debates posteriores, se hizo patente que, por una parte, la respuesta implica formular un arbitraje entre las posibilidades ofrecidas, que los responsables no pueden efectuar si no están capacitados en las técnicas de financiación y, por otra, el interrogante no tiene fundamento cuando las inversiones son rentables (en esos casos siempre se encuentra una financiación).

Cuando, por el contrario, la rentabilidad no es evidente, se plantea una pregunta aún más ardua: «¿Cómo financiar las inversiones no rentables?». Pero la respuesta es sencilla: «no es posible». Los gobiernos de los países desarrollados, como los de los países en desarrollo, las instituciones de financiación, multilaterales o bilaterales, o los operadores de telecomunicaciones, enfrentados cada vez más a la competencia no tienen los medios. De hecho, el desafío que se le plantea a los explotadores es aprender a presentar proyectos rentables y financiables. Aun así, no hay soluciones disponibles.

Se observa que los administradores de ciertos monopolios han sabido poner en práctica, con éxito, soluciones de buen sentido y buena gestión, sin cambiar el marco legislativo y reglamentario, gracias a que han acercado las tarifas a los costos y reservado un margen de autofinanciación suficiente para continuar invirtiendo. Otros, al solicitar la participación de inversores nacionales y extranjeros, han reformado su legislación sobre inversiones y han traído el capital necesario para satisfacer las necesidades de sus poblaciones.

Pero el desafío más grande será el de transformar en rentables las inversiones en infraestructuras destinadas a las zonas atrasadas o aisladas. El Sector de Desarrollo, en el marco de su misión de promoción y asistencia técnica a los países en desarrollo, debe seguir tratando de encontrar soluciones sin dogmatismo, y responder a las expectativas de aumento de sus actuaciones.

El Sector de Desarrollo tiene que estudiar la posibilidad de contribuir, en los países en desarrollo donde es muy difícil rentabilizar las telecomunicaciones, a la creación, tanto a nivel regional como subregional, de mercados de telecomunicaciones cuya masa crítica sea lo suficientemente grande como para rentabilizar la inversión en infraestructuras más allá del plano local. En estas regiones el Sector de Desarrollo podría contribuir a armonizar las normas aplicables a la inversión nacional o extranjera, así como a establecer normas reglamentarias adecuadas, en el plano regional o subregional. El Sector de Desarrollo debe, por último, alentar la reagrupación de los posibles inversores, la mayoría de los cuales participan en sus trabajos a título de miembros, con el fin de crear estructuras de financiación originales y adaptadas a la movilización de recursos en favor de las zonas rurales o distantes, por ejemplo, mediante el establecimiento de fondos de desarrollo de las telecomunicaciones. En particular, habría que preparar un informe sobre la aplicación dada desde 1988 a los principios contenidos en la Resolución 3 de la Conferencia de Plenipotenciarios de Melbourne.

ANEXO I

Análisis de las respuestas del cuestionario

De forma muy sucinta, se recordará que alrededor de 50% de los países considerados ya ha emprendido un programa de medidas para favorecer las inversiones nacionales o extranjeras en el sector de las telecomunicaciones, que 30% ha elaborado modelos de tarificación con orientación a los costos, y que sólo 20% manifiesta disponer de un método formal de cálculo de los costos de los servicios de telecomunicaciones.

41/42: ¿Cuáles son los problemas más urgentes en el sector de telecomunicaciones de su país? ¿Existen otros factores que impidan la plena optimización o utilización de su infraestructura actual?

Los problemas citados con mayor frecuencia son la obsolescencia del equipo y la penuria de las piezas de repuesto, lo que se explica por el elevado coste de equipo de telecomunicaciones. También se indica ocasionalmente la ausencia de créditos para financiar las infraestructuras y el insuficiente fomento de la inversión privada, así como la falta de capacitación de los administradores en lo que concierne a las cuestiones de financiación. Un punto bastante menos citado es la insolvencia de los clientes.

43/44: ¿Cuáles son las políticas de financiación de su país que le permiten garantizar las inversiones necesarias para el desarrollo de las infraestructuras de telecomunicaciones? ¿Qué fuentes se emplean para la financiación de la infraestructura de telecomunicaciones en su país?

Las respuestas revelan que la financiación se utiliza teniendo en cuenta la índole de las inversiones previstas. En efecto, la mayor parte de los operadores que obtienen beneficios se autofinancian (por ejemplo en base a los beneficios obtenidos en concepto de tarifas y multas) o se sirven de las subvenciones de sus gobiernos, que reciben en el marco de contratos de plan, para efectuar inversiones de poca cuantía o pequeños proyectos (con un valor inferior a 500 000 dólares EE.UU.).

Por el contrario, las grandes inversiones (de más de 500 000 dólares EE.UU.), en particular en las zonas rurales, se realizan gracias a la financiación exterior o a la cofinanciación. Éste es el caso de los créditos de proveedor para la concesión de préstamos bilaterales (Arabia Saudita, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Japón, Kuwait, Nigeria, Suecia, etc.) o multilaterales (AID, BAD, BEI, BIsD, BIRF, CEDEAO, FAD, FADES, etc.).

Se indica que una importante fuente de problemas es el mecanismo de atribución del crédito extranjero, que se concede en la mayoría de los casos a los Estados, quienes lo ceden a continuación escalonadamente a los operadores. La garantía de reembolso de los préstamos por parte del Estado se considera, en cambio, una condición *sine qua non* para obtener la financiación necesaria en los países menos adelantados. Hay que añadir que en muchos de ellos este tipo de garantías comenzó a otorgarse con menor frecuencia a partir de 1990.

Los países consultados señalan, por último, que los bancos privados nacionales y los mercados de capital locales (acciones, obligaciones, préstamos, etc.) no son por el momento medios alternativos fiables con respecto a las fuentes de financiación habituales. Se sugiere también que se reserven los préstamos públicos y la autofinanciación para las inversiones en los servicios básicos y de urgencia, con el fin de consagrar la inversión privada a otros servicios.

En las respuestas se ponen de manifiesto generalmente la necesidad de que las políticas públicas sean más flexibles. Las medidas indicadas a este respecto consisten, por ejemplo, en la libre convertibilidad de las monedas nacionales, la ausencia de restricciones cambiarias y la aplicación de un código de inversiones más favorable.

45: ¿Cómo se utilizan estos fondos?

La mayoría de los países que respondieron al cuestionario emplean estos fondos para adquirir y poner en servicio nuevos equipos, garantizar el mantenimiento (piezas de repuesto y suministros) y, en lo posible, ampliar las redes existentes (proyectos rurales). En algunas respuestas se señala que estos fondos se utilizan también para apoyar las reformas institucionales y realizar obras de construcción (obra de fábrica). En varias respuestas se deplora, una vez más, el control de la redistribución de fondos por parte del Ministerio de Finanzas.

46: *¿Qué otras fuentes de financiación no utilizadas existen en su país?*

Se han dado, en general, muy pocas respuestas a esta pregunta. Las fuentes citadas con mayor frecuencia son los inversores locales (en forma de empresa mixta, construcción-explotación-transferencia o construcción-transferencia-explotación), los bancos comerciales, el mercado de capitales (acciones, obligaciones y préstamos), o los créditos de proveedor (debido a las restricciones cambiarias).

47: *¿Cuáles son sus necesidades específicas de formación en este campo?*

Las necesidades indicadas en la respuesta tienen que ver esencialmente con los proyectos, se trate de la evaluación de su rentabilidad, y de su preparación, así como de la elaboración de los mecanismos financieros de los mismos para su presentación a los proveedores de fondos y los banqueros, o incluso del seguimiento de estos proyectos en términos de financiación. Hay que destacar que en algunas de las respuestas se deplora la falta de capacitación en lo que se refiere a la negociación de la asistencia externa o con los organismos de financiación.

Un segundo tipo de necesidades tiene que ver con la gestión cotidiana (análisis económico, estrategia de financiación, gestión de tesorería, gestión de riesgos de cambios o tipos de interés, contabilidad y facturación, cálculo de costes y tarificación orientada a los costes, gestión de la deuda, etc.).

48: *¿Cuáles son las condiciones y los límites respectivos para obtener estos tipos de financiación?*

Contar con cierto nivel de transparencia y una mayor previsibilidad, es una de las condiciones que se exigen con mayor frecuencia a los países en desarrollo para obtener la financiación que éstos requieren. En particular, se suele pedir: la separación del correo y las telecomunicaciones, la reforma del marco legislativo y reglamentario, una relativa autonomía financiera de la entidad de explotación, tasas de liquidez y financieras satisfactorias (endeudamiento, capacidad de reembolso, etc.), una serie de condiciones inherentes a las licitaciones, el estricto respeto de los plazos de reembolso y la garantía del Estado.

En un gran número de respuestas se señala, por otra parte, que la única condición para obtener financiación de algunos bancos de desarrollo consiste en comprometerse a liberalizar el sector de telecomunicaciones y privatizar el operador principal, sin posibilidad de negociación. La condición restante, que se menciona algunas veces en las respuestas, es la necesidad de garantizar una tasa de rendimiento de la inversión superior al 20% y, en ocasiones, bastante mayor, cuando se tratase de la financiación del sector privado.

Los límites de la financiación citados con mayor frecuencia son los siguientes: tipos de interés elevados, la capacidad de reembolso de los Estados (algunos de los cuales están demasiado atrasados en sus pagos como para poder esperar obtener nuevos préstamos), la ausencia de libertad para seleccionar material y proveedores (los prestamistas de los países industrializados suelen exigir que la financiación obtenida se consagre a la adquisición de materiales producidos en sus países), y un régimen fiscal y aduanero disuasivo.

La falta de divisas influye también en la capacidad de reembolso de los operadores y frena la inversión cuando los estatutos de los operadores no autorizan la financiación en moneda extranjera y el mercado de capitales nacional es demasiado estrecho. Asimismo, se cita como límite la degradación de la situación económica de los países desarrollados, que restringe cada vez más su capacidad de ayuda.

Última observación: los países en los que prevalece un control estricto de la inversión en telecomunicaciones, debido, por ejemplo, al hecho de que los préstamos deben ser autorizados por el Banco central, el Gobierno y el Parlamento, indican, en general, que la liberalización del sector de telecomunicaciones es el único medio de liberarse de la burocracia.

49: *¿Qué ha hecho su país para crear condiciones favorables a las inversiones nacionales y extranjeras? ¿Qué actuaciones a este respecto son las más eficaces o las más apropiadas?*

Entre las medidas adoptadas recientemente, cabe citar: el nuevo código de inversiones, la liberalización de la inversión extranjera, los incentivos fiscales, la supresión del control de cambios, la convertibilidad parcial o total de las monedas, la supresión del control de precios, la devaluación (sobre todo en los países de la zona del franco francés), la baja de la inflación, la revisión del código del trabajo y, en ocasiones, la restauración de la economía de mercado. Hay que señalar también que en los casos en que se han establecido nuevos códigos de inversión, no se ha previsto en general ninguna disposición para el sector de telecomunicaciones.

En dicho sector se han tomado recientemente una serie de medidas concretas, a saber: la separación entre el correo y las telecomunicaciones, un nuevo marco reglamentario, el establecimiento de una autoridad de reglamentación independiente, la atribución de licencias celulares y la liberalización de tarifas en favor de los operadores privados. Las medidas previstas para los próximos meses o años son la posibilidad de repatriar beneficios y dividendos, la disminución de los impuestos aplicables a la inversión (o en ciertos casos, el establecimiento de una zona franca), la convertibilidad de las monedas y la liberalización de las adquisiciones de equipo.

Se indica que las dos medidas más eficaces están constituidas por el establecimiento de un código de inversiones para las telecomunicaciones y una mayor libertad en materia de tarificación. Se solicita también la adopción de otras medidas, por ejemplo, la reducción de los tipos de interés. Sin embargo, y a pesar de la probable eficacia de tales medidas en lo que concierne a la inversión, suelen traducirse a la práctica de manera muy deficiente en las economías de los países en desarrollo.

50: *¿Qué medidas deben tomarse para que las condiciones sean todavía más favorables a las inversiones?*

En general se preconiza la restauración de la estabilidad política y económica, la baja de la inflación y la reducción de los tipos de interés y los impuestos, el mejoramiento de las condiciones de vida locales (equipos de transportes, capacitación, etc.), la reducción de la burocracia, la liberalización del comercio mediante la adhesión a tratados de libre comercio, la creación de un organismo especializado en inversiones. Las medidas que habría que tomar concretamente en la esfera de las telecomunicaciones que han suscitado consenso general son la reforma del marco legislativo y reglamentario y el establecimiento de una autoridad u organismo de reglamentación independiente.

ANEXO II

Contribución al Informe final sobre políticas, modalidades y técnicas de financiación**II.1 Cuestión 4/1: Políticas, modalidades y técnicas de financiación**

Hace tiempo que los gobiernos han comprendido la necesidad acuciante de atraer capital en gran escala y con relativa inmediatez hacia los sectores de telecomunicaciones nacionales. Sin embargo, los recursos financieros, procedentes tanto del sector público como del sector privado, son cada vez más difíciles de conseguir. Dentro de cada país, los proyectos de telecomunicaciones compiten por el capital con otros proyectos de desarrollo de infraestructura. Atraer capital extranjero significa competir con proyectos de desarrollo de las telecomunicaciones en otros países y en otras regiones. En un entorno semejante, los operadores de telecomunicaciones tienen que competir para obtener esos recursos. Para ser más competitivo se requiere una gestión mejor y un grado mayor de eficacia y de rentabilidad. Las limitaciones a la inversión directa, la inestabilidad económica, los bajos niveles de ingresos nacionales y el clima de incertidumbre política pueden ser obstáculos a la inversión. Así pues, los funcionarios estatales y los operadores de telecomunicaciones tendrán que estar abiertos a nuevas ideas y nuevos métodos para atraer la inversión al sector.

NOTA – Contribución de EE.UU. a la Conferencia Regional Africana de Desarrollo del UIT-D, Abidján, Côte d'Ivoire (mayo de 1996), pág. 571.

II.2 Ayuda estatal**II.2.1 Subvenciones estatales****II.2.1.1 Actuales mecanismos de apoyo al servicio universal en los Estados Unidos**

La Federal Communications Commission (FCC) tiene actualmente en marcha ciertos mecanismos de apoyo destinados específicamente a aumentar el número de abonados a la red. Algunos tienen por objeto reducir las tasas en zonas en las cuales los costes son elevados – el Fondo para el servicio universal y la Asistencia a largo plazo – y otros hacer el servicio asequible a los consumidores de bajos ingresos – programas Lifeline y Link-up. El sistema actual consiste fundamentalmente en una serie de subvenciones implícitas a nivel estatal y, en muy inferior medida, a nivel federal. De hecho, de los tres mecanismos de subvenciones implícitas – nivelación de las tasas a nivel geográfico (según el cual las zonas urbanas subvencionan a las zonas rurales), subvención de las líneas residenciales gracias a las líneas comerciales, y tasas de acceso entre estados – la FCC sólo ha reglamentado a nivel federal este último, que proporciona la subvención más pequeña de los tres.

NOTA – *In the Matter of Federal-State Joint Board on Universal Service*, Informe y Orden, CC Docket, Nº 96-45, aprobado el 7 de mayo de 1997, publicado el 8 de mayo de 1997, párrafos 10 y 12, págs. 9 a 10.

El actual sistema de subvenciones en gran medida implícitas no puede mantenerse en un entorno de competencia. Por tanto, las actuales subvenciones implícitas – elevadas tasas de acceso, precios elevados para servicios comerciales y tarifas promediadas en amplias zonas geográficas – son inapropiadas. Como respuesta, la FCC ha adoptado medidas correctivas en decisiones publicadas en mayo de 1997. En concreto, la FCC ha llevado a cabo varias reformas en la actual estructura tarifaria de acceso interestatal, las cuales se han concebido para que las tasas de acceso alcancen paulatinamente niveles mayores de eficacia desde el punto de vista económico. La intención es poner en práctica en el futuro el método de mercado adoptado en mayo, que supone la reforma del sistema de tasas de acceso y proporciona progresivamente a los operadores una mayor flexibilidad para fijar las tarifas a medida que la competencia se desarrolla. Estos cambios irán reemplazando de forma gradual la reglamentación por la competencia como medio primordial de fijación de precios y de facilitar las decisiones relativas a la inversión. La FCC aprobó también una salvaguardia preceptiva que permite establecer tarifas de acceso a niveles competitivos incluso donde no haya competencia.

II.2.1.2 Subvenciones explícitas

El Fondo para el Servicio Universal, también conocido como Fondo para Costes Elevados, tiene por objeto preservar el servicio universal permitiendo que los operadores con elevados costes, es decir, aquellos cuyos costes exceden la media nacional en más del 115%, puedan establecer tasas de central local que no sobrepasen en exceso las tasas establecidas por otras compañías. En la actualidad contribuyen al Fondo los operadores entre centrales que tienen más del 0,05% de las líneas de abonado del sector.

Se encarga de administrar el Fondo para el Servicio Universal la National Exchange Carriers Association (NECA – Asociación Nacional de Operadores de Centrales). Se exige a los operadores de centrales locales que presenten a la NECA ciertos datos sobre costes de carácter anual. Según criterios establecidos, la NECA calcula el nivel de gastos que cada compañía tiene derecho a reasignar a la jurisdicción interestatal para el próximo año, en el caso de las compañías cuyos costes superan el 115% de la media nacional.

II.2.1.3 Asistencia a largo plazo

Su objeto es garantizar que las tasas interurbanas interestatales se mantienen al mismo nivel en todo el país. Los operadores de centrales locales que reciben asistencia a largo plazo participan en lo que se llama el grupo de líneas comunes de la NECA. Los participantes son en su mayoría pequeños y medianos operadores de centrales que aplican en las líneas comunes tarifas que podrían estar por encima de la media del sector. Las tasas de líneas comunes de operador cubren los costes que no dependen del tráfico asociados al acceso a la red. Gracias a la asistencia que reciben por participar en el grupo, estos operadores pueden fijar una tasa media para el acceso a líneas comunes.

II.2.1.4 Los programas «Lifeline» (de tarifas mínimas) y Link-up America (conexión América)

La Federal Communications Commission de los Estados Unidos colabora con los Estados para propiciar el aumento del número de abonados al servicio telefónico, principalmente a través de dos vías: los programas «Lifeline» y «Link-up America», que ayudan a los abonados de bajos ingresos a cubrir los costes del servicio telefónico. Casi la totalidad de los 50 Estados participan al menos en uno de los dos programas. Estos programas comenzaron el 1 de abril de 1989, y se financian a través de tasas impuestas a los grandes operadores entre centrales, las cuales son proporcionales a la cantidad de líneas de abonado para el servicio interestatal de que disponen. En la actualidad se impone a los grandes operadores una tasa inferior (aproximadamente) a 10 centavos mensuales por cada línea de cliente servida.

Actualmente participan en el programa Lifeline 44 Estados, entre ellos el Distrito de Columbia y las Islas Vírgenes. Esta iniciativa ayuda a las familias de bajos ingresos al pago mensual de los costes del servicio. El programa Link-up America ayuda a los abonados de pocos recursos a pagar los costes de instalación necesarios para comenzar a recibir el servicio. Ambos programas requieren que el Estado certifique la elegibilidad de los abonados; el programa Lifeline requiere fondos estatales asociados.

Los abonados elegibles para el programa Lifeline reciben generalmente un beneficio de unos 8 dólares mensuales (que corresponden a una dispensa del pago de la tasa federal por línea de abonado junto con reducciones de la tasa estatal mensual). En 1996, aproximadamente 5 millones de abonados Lifeline recibieron 148,2 millones de dólares en asistencia federal Lifeline. El programa Link-up America costea la mitad de las tasas de conexión, lo que asciende a 60 dólares. En 1994, unas 861 000 familias recibieron 19,2 millones de dólares en asistencia Link-up.

II.2.1.5 El Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones

El Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones se creó en virtud de la Ley de Telecomunicaciones de 1996, que entró en vigor en febrero de 1996. Sus objetivos son cinco:

- 1) aumentar la competencia en el sector de las telecomunicaciones promoviendo el acceso de las pequeñas empresas al capital;
- 2) fomentar el desarrollo de nueva tecnología;
- 3) promover la creación de empleo y la capacitación;
- 4) apoyar el servicio universal; y
- 5) promover la provisión de servicios de telecomunicaciones a zonas rurales y urbanas en las que éstos son escasos.

El Fondo tiene una Junta Directiva constituida por siete personas designadas por el Presidente de la FCC. Cuatro de los directivos son representantes del sector privado, tres representan al Gobierno: uno como representante de la FCC, otro del Departamento de la Pequeña Empresa y otro del Departamento del Tesoro Público. El Presidente del Fondo debe pertenecer al sector privado (véase la Nota). Los directivos deben tener experiencia en algunos de los campos siguientes: finanzas, banca pública y privada, derecho y práctica administrativa en materia de comunicaciones y política oficial. El mandato de los directivos es de cinco años.

NOTA – A la fecha de producir este informe, el Presidente era Solomon Trujillo, Presidente de la U.S. West.

Los depósitos que la FCC exige para autorizar la participación en un sistema de licitación pública (subastas) se ingresan en una cuenta que devenga intereses abierta en una institución financiera designada por la FCC tras consulta con el Secretario del Tesoro Público. Los intereses devengados por la cuenta, que está compuesta por los depósitos de los licitantes, se transfieren al Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones. En la actualidad el Fondo cuenta con un capital de 25 millones de dólares EE.UU. Otras fuentes de capital para el Fondo son las consignaciones del Congreso, las contribuciones y donaciones y el reembolso de créditos, acciones u otras extensiones de crédito realizadas con el Fondo.

El capital del Fondo se utilizará para hacer préstamos, inversiones u otras extensiones de crédito a pequeñas empresas que cumplan los requisitos de elegibilidad (véase la Nota); se utilizará también para proporcionar asesoría financiera a tales empresas, para realizar investigaciones, estudios o análisis financieros y para cubrir los gastos derivados de la administración y la gestión del propio Fondo.

NOTA – Son elegibles aquellas empresas del sector de las telecomunicaciones que durante los últimos tres años hayan tenido una media de ingresos anuales igual o inferior a 50 millones de dólares EE.UU.

Se realizará una auditoria del Fondo anualmente, sobre la cual se proporcionará un informe a la FCC y al Secretario del Tesoro Público, quien, a su vez, informará de ello al Presidente y al Congreso en el plazo de seis meses como máximo a partir de la finalización del ejercicio económico.

II.2.1.6 Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones Rurales de Chile

NOTA – *A Survey of Universal Service: Traditional and Innovative Approaches*, R. Stephens, Oficina Internacional de la FCC, septiembre de 1997.

Aspectos generales: La Ley de Telecomunicaciones de 1994, que transformó el mercado de las telecomunicaciones de Chile en el más competitivo de América Latina, creó también un innovador programa de servicio universal. En virtud de la Ley de 1994 se creó un Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones Rurales (Rural Telecommunications Development – RTD) de cuatro años para ofrecer subvenciones «directas» y «transparentes» con el fin de incentivar a las empresas a instalar teléfonos públicos o «locutorios» en zonas rurales y zonas urbanas de pocos recursos. El Fondo RTD sólo está a disposición de los licitantes ganadores y sirve para subvencionar una parte de los costes de inversión en infraestructura inicial. El Fondo RTD no puede utilizarse para subvencionar los costes derivados de los servicios o la explotación. La administración del Fondo RTD está a cargo de SUBTEL, el órgano de reglamentación de Chile, cuya política promueve la eliminación de todas las subvenciones «encubiertas». Se espera que el poder legislativo chileno haga público en 1997 un nuevo programa de servicio universal que tendrá en cuenta las enseñanzas extraídas de la administración del Fondo RTD entre 1994 y 1997.

Objetivo del programa: El mandato legislativo del Fondo RTD es aumentar el número de teléfonos públicos en las zonas rurales y las zonas urbanas de pocos recursos. SUBTEL ha observado que el Fondo RTD puede tener también un efecto potenciador, pues las empresas que reciben capital procedente del mismo pueden utilizar la infraestructura que construyen para los teléfonos públicos o los locutorios para proporcionar también servicios «no subvencionados» a abonados particulares o comerciales.

Fuente de los Fondos de Servicio Universal: El capital del Fondo RTD se extrae del presupuesto estatal anual y está asignado a SUBTEL. Estos fondos afectados proceden de los ingresos generales del Estado, obtenidos de las tasas de ingresos y otras fuentes. Chile no utiliza los ingresos derivados de los pagos internacionales de liquidación para el Fondo RTD o para subvencionar el servicio universal. El Fondo RTD fue concebido para promover el servicio universal de forma que las repercusiones en el mercado sean mínimas.

Atribución de los Fondos para el Servicio Universal: Desde 1995, SUBTEL asigna fondos de RTD a empresas a través de un proceso anual de licitación pública. El proceso de licitación pública se inicia en el momento en que SUBTEL, tras haber consultado a entidades públicas regionales y locales, publica una lista anual de proyectos de RTD por orden de prioridad. El número de proyectos varía cada año.

Se exige que cada proyecto de RTD incluya la instalación de un cierto número de teléfonos públicos o locutorios en una determinada zona rural o de pocos recursos. SUBTEL asigna una «subvención de RTD» a cada proyecto y publica una notificación convocando a empresas técnicamente calificadas a que presenten ofertas para uno o más proyectos de RTD. En las ofertas debe constar información sobre la «zona mínima de servicio», las tarifas máximas que se impondrán a los usuarios y el monto de la subvención solicitada. En las ofertas también puede ofrecerse información sobre la cantidad de líneas telefónicas privadas o comerciales adicionales a las que también podrá servirse gracias a la infraestructura utilizada para los teléfonos públicos o locutorios. El licitante fija la «tarifa máxima», que sólo es aplicable a los usuarios de los teléfonos públicos o locutorios. El proveedor de servicios podrá fijar y modificar las tarifas impuestas a las líneas telefónicas residenciales o comerciales adicionales según juzgue conveniente.

El licitante ganador sólo puede utilizar los fondos de RTD para subvencionar una parte de los costes de inversión en infraestructura inicial. El resto de los costes corren a cargo de las empresas y pueden amortizarse gracias a los ingresos derivados de la provisión de servicios. Las ofertas para cada proyecto se abren en una reunión pública, y gana aquella que solicite la «subvención de RTD» más baja. No se otorga ningún derecho de mercado exclusivo en las zonas servidas a las empresas que reciben fondos de RTD.

Estadísticas y resultados: En 1995 SUBTEL atribuyó 1 900 millones de pesos (4,72 millones de dólares EE.UU.) a subvenciones de RTD, de los cuales sólo se entregaron realmente 836 millones de pesos (2,07 millones de dólares EE.UU.) en forma de subvenciones de RTD (para muchas de las ofertas ganadoras no se solicitaba subvención). El programa de RTD de 1995 benefició a 1 257 proyectos en zonas rurales, que cuentan aproximadamente con una población de 400 000 habitantes.

En 1996 SUBTEL atribuyó 3 900 millones de pesos (9,7 millones de dólares EE.UU.) a subvenciones de RTD. Todavía no se dispone de datos definitivos sobre los resultados del proceso de licitación de RTD de 1996; no obstante, se espera que muchas de las ofertas ganadoras no soliciten subvención, con lo que no se utilizarían todos los fondos de RTD. Los datos preliminares indican que el programa de RTD de 1996 beneficiará a 2 463 proyectos en zonas rurales, con una población aproximada de 700 000 habitantes. SUBTEL estima que en 1997 se atribuirán 4 800 millones de pesos (11,9 millones de dólares EE.UU.) en fondos de RTD.

Desde 1995, los ganadores de las licitaciones de RTD han sido CTC, el operador nacional predominante, y Chilesat, uno de los operadores de larga distancia más importantes. En 1995, CTC, el operador nacional predominante, ganó las licitaciones para servir a 775 localidades, y Chilesat las licitaciones para servir a 482 localidades. En 1996, CTC ganó las licitaciones para servir a 696 localidades, y Chilesat las licitaciones para servir a 1 149 localidades.

II.1.2.7 Fondo del Perú para la inversión en telecomunicaciones

NOTA – *A Survey of Universal Service: Traditional and Innovative Approaches*, R. Stephens, Oficina Internacional de la FCC, septiembre de 1997.

Aspectos generales: Perú ha promovido el servicio universal a través de métodos tanto innovadores como tradicionales. Perú impuso obligaciones en relación con sus instalaciones a la compañía telefónica privatizada e implantó un sistema de reequilibrio tarifario que en 1999 habrá eliminado de forma progresiva todas las subvenciones cruzadas. Los analistas de Wall Street consideran el programa de reequilibrio tarifario del Perú como uno de los mejores de la Región de América. OSIPTEL, el organismo peruano de reglamentación, exige a Telefónica del Perú, el proveedor que detenta el monopolio de los servicios telefónicos hasta 1999, que instale un millón de líneas nuevas y 19 000 teléfonos públicos (un teléfono público por cada 500 habitantes), y que conecte 1 486 centros de población de más de 500 habitantes a la red pública conmutada.

En virtud de la Ley Peruana de Telecomunicaciones de 1993 se creó el Fondo para la Inversión en Telecomunicaciones (FITEL), que constituye el método innovador del Perú para promover el servicio universal. El FITEL, administrado por OSIPTEL, promueve el servicio universal en unos 70 000 centros de población a los que no sirve Telefónica del Perú. OSIPTEL estima que más de 6,2 millones de personas viven en zonas no servidas por Telefónica del Perú.

Objetivo: El FITEL tiene por objeto fomentar el servicio universal en zonas rurales y «lugares de interés social preferente» determinados por OSIPTEL, así como en zonas urbanas seleccionadas, consideradas como zonas prioritarias (por ejemplo, zonas urbanas con centros de salud, etc.). Los objetivos generales del FITEL son:

- 1) atraer más inversión privada;
- 2) atraer a inversores de importancia estratégica que compitan con Telefónica del Perú a partir de 1999;
- 3) canalizar los fondos de que se disponga hacia quienes vayan a hacer el mejor uso de los mismos; y
- 4) fomentar el desarrollo económico y reducir la pobreza.

Fuente de los Fondos para el Servicio Universal: El capital del FITEL procede de una tasa de un 1% sobre los ingresos brutos de todas las empresas de telecomunicaciones.

Atribución de los Fondos para el Servicio Universal: OSIPTEL ha declarado que los Fondos de FITEL se asignarán por medio de un proceso de licitación pública similar al de Chile. En estos momentos OSIPTEL está determinando el modo en que se realizará este proceso y el modo en que se seleccionarán los proyectos. Inicialmente, se espera que los fondos se utilicen para proporcionar servicio telefónico y servicios de datos a baja velocidad (incluido el acceso a Internet). Se espera que, con el tiempo, el FITEL permita a las empresas proporcionar acceso a servicios de valor añadido más avanzados, tales como los programas de telemedicina y teleducación.

Estadísticas y Resultados: La tasa del FITEL supuso 24,3 millones de dólares EE.UU. entre 1994 y 1996. OSIPTEL estima que los ingresos derivados de la tasa del FITEL se elevarán a un total de 237,8 millones de dólares EE.UU. en un periodo de 15 años, lo que incluiría 42,6 millones de dólares EE.UU. entre 1997 y 1999, y hasta 59,2 millones de dólares EE.UU. entre 2006 y 2008.

OSIPTEL todavía no ha atribuido fondos del FITEL. Se encuentra en la fase de formulación de normas para la atribución de dichos fondos a través de licitaciones públicas. OSIPTEL espera que las empresas extranjeras presenten ofertas para obtener los fondos del FITEL.

Véase también el párrafo II.3, sobre asistencia pública al desarrollo.

II.2.2 Fondos de desarrollo para zonas especiales

II.2.2.1 Desarrollo regional y rural

Estados Unidos

El Rural Utilities Service (RUS – Servicio para las empresas rurales de servicios públicos) es una agencia de información comercial que depende del Departamento Estadounidense de Agricultura (USDA) y cuya misión es prestar asistencia a las empresas telefónicas (y de electricidad) rurales para la obtención de financiación. El USDA es el único Departamento Federal que centra su labor fundamentalmente en la América rural. Los programas de telecomunicaciones avanzadas del RUS contribuyen a la labor de abrir una «vía de acceso» para que la América rural entre en la autopista de la información.

La financiación a través del RUS puede consistir en préstamos de la Rural Electrification Administration (REA – Administración de Electrificación Rural) o en garantías de la REA de préstamos concedidos por otras entidades. Las empresas prestatarias que participan en el programa de telecomunicaciones dan servicio a una población rural de unos 15 millones de habitantes en 46 Estados. El RUS gestiona una cartera de préstamos de 6 000 millones de dólares EE.UU. destinados a infraestructura de la información en zonas rurales. El programa de telecomunicaciones estimula enormemente la inversión en infraestructura rural. Por término medio, por cada dólar prestado a través del RUS e invertido en instalaciones de telecomunicaciones, los prestatarios invierten además 4,50 dólares EE.UU. de sus propios fondos. Durante el ejercicio económico de 1994, una subvención de 12,2 millones de dólares EE.UU. generó préstamos federales por valor de 527,9 millones de dólares EE.UU., los cuales a su vez impulsaron una inversión adicional de 2 270 millones de dólares EE.UU. Las empresas de telecomunicaciones rurales prestatarias dan servicio en general a los habitantes de los municipios más necesitados de las regiones rurales del país. Las empresas prestatarias a través del RUS dan servicio a 884 de los 1 042 municipios estadounidenses que sufren problemas de pobreza pertinaz y de emigración.

La política de planes estatales de modernización de las telecomunicaciones del RUS impone a los prestatarios, como condición para recibir los fondos, que aporten una garantía de que están construyendo infraestructura de telecomunicaciones capaz de proporcionar servicios de telecomunicaciones avanzadas a las regiones rurales del país.

A nivel internacional, los miembros de la REA han viajado a diversos países del mundo para proporcionar asistencia técnica a los países en desarrollo. La REA participa también en las siguientes actividades de cooperación internacional: estudios de diseño, análisis de viabilidad económica, normas de diseño técnico, especificaciones de equipo técnico, análisis tarifarios y orientación para la gestión.

NOTA – *U.S. Government, Private Sector, Non-Profit, and Academic Contributions to Communications Development*, Grupo de trabajo sobre infraestructura de la información, EE.UU., julio de 1994, pág. 22.

- USAID abrió el Fondo para la Infraestructura Rural en Filipinas, destinado a modernizar y extender la infraestructura rural de transportes, electrificación y telecomunicaciones en este país. El proyecto proporcionará capital para diferentes subproyectos que ejecutarán organismos estatales de Filipinas. El proyecto servirá de base para hacer una valoración del sector de las telecomunicaciones en Filipinas e identificar así las limitaciones políticas y las deficiencias de los sistemas interregionales, lo que ayudará al Gobierno filipino a completar el estudio de las opciones de organización/inversión y el análisis de viabilidad para las comunicaciones interinsulares, incluida la telefonía.

La National Telephone Co-operative Association (NTCA – Asociación Nacional de Cooperativas Telefónicas) representa a 500 pequeñas cooperativas y compañías comerciales rurales de teléfonos de los Estados Unidos. Se trata de una organización no lucrativa que proporciona a sus miembros formación y representación legal y profesional, y que surgió en respuesta a la negligencia de los principales proveedores de servicios.

Mientras la REA proporcionaba préstamos a las cooperativas telefónicas rurales de los Estados Unidos, dos organizaciones financieras se formaban para complementar los fondos de la REA:

- i) la Rural Telephone Financing Cooperative (RTFC – Cooperativa Financiera de Telefonía Rural); y
- ii) Co-Bank, un banco para cooperativas.

La RTFC ha proporcionado financiación para 180 sistemas telefónicos en Estados Unidos.

A nivel internacional, la NTCA, con la ayuda de USAID, está ofreciendo a Polonia su experiencia en el desarrollo de las telecomunicaciones rurales en Estados Unidos. Asociada a fundaciones polacas, la NTCA dirige la formación de cooperativas en aldeas de Polonia. A su vez, las cooperativas rurales utilizan las tasas de los miembros para que el proveedor de servicios, la TPSA, llegue hasta sus aldeas.

Véase también el párrafo II.3.2, Préstamos a interés preferencial (OPIC).

II.2.2.2 Política de desarrollo social

Estados Unidos

- El proyecto Regional Africano de Tecnología Rural Mejorada es una iniciativa de USAID cuyo objetivo es proporcionar un sistema de comunicaciones fiable y económico a los centros de población rural del Zaire que no disponen de radiocomunicaciones bidireccionales o de comunicaciones regulares a causa de problemas de suministro de energía. Este proyecto financiará la instalación de transeptores de estado sólido equipados con paneles fotovoltaicos para:
 - i) posibilitar las comunicaciones bidireccionales eficaces entre centros de población rural con el fin de proporcionar servicios básicos, tales como servicios de salud y educación, y
 - ii) disponer de una fuente de energía fiable y económica que permita depender en menor medida de los generadores.
- Fortalecimiento de las instituciones democráticas es un proyecto de USAID que consiste en la realización de campañas publicitarias populares para mejorar la educación cívica, la financiación de un sistema electrónico de voto para la Asamblea Nacional de Nicaragua y la provisión de capacitación para transformar Radio Nicaragua, dependiente del Estado, en una estación pública moderna de radiocomunicación.
- Intercambio para el Desarrollo Internacional (IDEX – International Development Exchange) establece colaboraciones para luchar contra la pobreza y la injusticia social. IDEX busca proyectos de desarrollo populares a pequeña escala en Asia, África y América Latina y los pone en contacto con asociados estadounidenses que puedan apoyarlos, y educa asimismo a los norteamericanos con respecto a las dificultades y a los éxitos de los pueblos marginados en todo el mundo.

II.3 Asistencia pública al desarrollo

Estados Unidos

Una forma de asistencia pública al desarrollo son los bonos de desarrollo industrial (IDB – Industrial Development Bonds). Los IDB fomentan el desarrollo económico, crean empleo, potencian la estabilidad de los puestos de trabajo y amplían la base impositiva de las empresas locales que los emiten. Las autoridades estatales y locales de desarrollo industrial y económico pueden proporcionar información sobre estos instrumentos.

NOTA – *Capital Formation and Investment in Minority Business Enterprises in the Telecommunications Industries*, Documento de Trabajo del Personal de la National Telecommunications and Information Administration, Office of Policy Analysis and Development, Minority Telecommunications Development Program (Washington, D.C. abril de 1995), pág. 49.

Los IDB ofrecen financiación mediante endeudamiento a largo plazo, a bajo coste, y con tipo de interés fijo. El precio de estos bonos es inferior a un punto porcentual por encima del de los bonos del Tesoro estadounidense comparables, alrededor de 3 puntos porcentuales por debajo de las obligaciones privadas imponibles, y están avalados por el crédito implícito y la diligencia debida del ayuntamiento que los emite. Pueden ser imponibles o no, dependiendo de las normas municipales relativas a la utilización de beneficios. Aunque técnicamente se trata de una deuda a largo plazo, las favorables condiciones de los IDB los hacen similares a las acciones pero sin los requisitos de beneficios, propiedad y control. Los bonos, emitidos en cantidades de 100 000 a 10 millones de dólares EE.UU. y superiores, son comprados y comercializados por bancos, fondos de pensiones, compañías de seguros, inversores extranjeros y todos aquellos que se sienten atraídos por su rendimiento y su liquidez.

Se estima que entre 1987 y 1992 los IDB ayudaron a crear 182 000 puestos de trabajo, facilitaron el mantenimiento de 169 000 puestos más y financiaron unos 3 800 proyectos aproximadamente (véase la Nota 1). En 1992, los bonos municipales exentos de impuestos alcanzaron un total de 235 000 millones de dólares EE.UU. en 8 500 municipios, 6 000 de los cuales emitieron pequeños bonos de 10 millones de dólares o menos (véase la Nota 2).

NOTA 1 – *Capital Formation and Investment in Minority Business Enterprises in the Telecommunications Industries*, Documento de Trabajo del Personal de la National Telecommunications and Information Administration, Office of Policy Analysis and Development, Minority Telecommunications Development Program (Washington, D.C. abril de 1995), pág. 49. Cita de la declaración de William J. Coyne a la Comisión Parlamentaria sobre Obras Públicas y Transportes, Subcomisión de Desarrollo Económico (30 de junio de 1994).

NOTA 2 – *Capital Formation and Investment in Minority Business Enterprises in the Telecommunications Industries*, Documento de Trabajo del Personal de la National Telecommunications and Information Administration, Office of Policy Analysis and Development, Minority Telecommunications Development Program (Washington, D.C. abril de 1995), pág. 49.

Compañías aéreas, empresas de mercancías embaladas, concesionarios y minoristas de productos alimenticios, entre otros, utilizan los IDB fundamentalmente para financiar la constitución de activos fijos que venden o alquilan a las empresas destinatarias por el coste del bono y su reembolso. Los IDB facilitan la financiación a empresas que, de otro modo, no podrían invertir en infraestructura. Se trata de una estrategia de financiación particularmente útil para la expansión de empresas en segmentos industriales de mediana a gran escala, intensivos en capital, en zonas urbanas o rurales deprimidas.

NOTA – *Capital Formation and Investment in Minority Business Enterprises in the Telecommunications Industries*, Documento de Trabajo del Personal de la National Telecommunications and Information Administration, Office of Policy Analysis and Development, Minority Telecommunications Development Program (Washington, D.C. abril de 1995), pág. 49.

Véase también el párrafo II.3.4, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y Asociación Internacional de Fomento (AIF).

II.3.1 Asistencia pública y donaciones

El United States Telecommunications Training Institute (USTTI – Instituto Estadounidense de Capacitación en Telecomunicaciones) es una empresa mixta en la que participan la industria estadounidense de telecomunicaciones y el Gobierno de los Estados Unidos y cuyo objetivo es promover las comunicaciones y los avances tecnológicos proporcionando una extensa gama de cursos de capacitación gratuitos sobre telecomunicaciones y radiodifusión para personal cualificado de los países en desarrollo. Los recursos del Instituto provienen tanto del sector privado como del sector público. En 1993 los patrocinadores aportaron aproximadamente 4,5 millones de dólares EE.UU.

Véase también el párrafo II.5.3, *InfoDev*.

II.3.2 Préstamos a interés preferencial

Estados Unidos

La Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC – Overseas Private Investment Corporation) tiene obligación jurídica de dar un trato preferencial a las inversiones de pequeñas empresas estadounidenses. Se denomina pequeña empresa a toda empresa industrial con un volumen de ventas anual inferior a 166 millones de dólares EE.UU., y a toda empresa no industrial con un capital propio de menos de 56 millones de dólares.

La misión de la OPIC consiste en movilizar los recursos financieros y técnicos del sector privado estadounidense en favor del desarrollo social de los países en desarrollo. Actualmente se dispone de programas de la OPIC en unos 140 países y regiones de todo el mundo.

La OPIC financia grandes y pequeños proyectos por medio de préstamos directos y garantías de préstamo. La financiación por medio de créditos directos es posible en el caso de proyectos patrocinados por pequeñas empresas o cooperativas estadounidenses. La cuantía de estos créditos va normalmente de 2 a 10 millones de dólares EE.UU. Las garantías de crédito, que se utilizan generalmente para proyectos de mayor envergadura, van de los 10 a los 75 millones de dólares EE.UU.

El programa de seguros de la OPIC proporciona una garantía contra los riesgos de carácter político, y tiene por objeto proteger la inversión de las pérdidas debidas a la imposibilidad de convertir la moneda, a la expropiación y a la violencia política. Los plazos van hasta 20 años; las tasas se determinan teniendo en cuenta las particularidades de cada proyecto.

Los proyectos de la OPIC en 1994 supusieron un total de 11 300 millones de dólares EE.UU. de inversión en 48 países; fueron unos 30 proyectos que facilitaron una inversión de 2 100 millones de dólares EE.UU. en la Comunidad de Estados Independientes de la antigua Unión Soviética. Además, tres pequeñas empresas rurales de teléfonos estadounidenses formaron una empresa mixta con un consorcio de 31 municipalidades húngaras, la cual ganó una concesión para construir un sistema telefónico local. Las empresas – Consolidated Companies, Denver and Ephrata Telephone and Telegraph y Hun Tel Systems – entraron en la empresa mixta gracias a un crédito de la OPIC de 30 millones de dólares de EE.UU.

Desde sus comienzos en 1971, la OPIC se ha financiado a sí misma gracias a sus propias operaciones. En 1992 la OPIC debía recibir una asignación directa del Congreso en virtud de la Ley federal de reforma del crédito. La OPIC ha restituido cada año estas asignaciones al Tesoro estadounidense con sus propios ingresos y ganancias. A partir de 1995 la OPIC volvió a autofinanciarse gracias a sus propias operaciones y no recibió asignación directa.

Véase también el párrafo II.3.4, Asociación Internacional de Fomento (AIF) (préstamos sin interés para países con una renta per cápita igual o inferior a 905 dólares EE.UU. (1995)).

II.3.3 Asistencia bilateral

Estados Unidos

El Gobierno de los Estados Unidos ha dedicado una cantidad importante de recursos financieros al desarrollo de las comunicaciones internacionales en forma de créditos y garantías de exportación, garantías de préstamos y de inversión, subvenciones, capacitación, asistencia técnica y estudios de viabilidad.

NOTA – John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, Organismo Estadounidense para el Desarrollo Internacional, Centro para la Información y la evaluación del Desarrollo, Documento N.º PN-ABU-376 (abril de 1995), pág. 14.

USAID es el organismo principal de los Estados Unidos encargado de la asistencia bilateral a los países en desarrollo. Su objetivo general es promover el desarrollo sostenible en los países en desarrollo. Para alcanzarlo, USAID trabaja entorno a cuatro objetivos estratégicos: proteger el medio ambiente, construir la democracia, estabilizar el crecimiento de la población mundial y proteger la salud de la población; además de fomentar el crecimiento económico en sentido amplio (véase la Nota). El organismo ha promovido en cierta medida la creación de capacidad en materia de telecomunicaciones en los países en desarrollo. También se ha servido de aplicaciones de comunicaciones para el desarrollo para promover sus objetivos estratégicos.

NOTA – John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, Organismo Estadounidense para el Desarrollo Internacional, Centro para la Información y la evaluación del Desarrollo, Documento N.º PN-ABU-376 (abril de 1995), pág. 15.

La presencia de USAID en los países no es reciente. Ya desempeña un papel fundamental en ciertos países. Por ejemplo, en Filipinas, USAID trabaja con el Ex-Im Bank en la creación de un servicio de financiación en condiciones de favor con el fin de financiar mercancías y servicios estadounidenses para la infraestructura de telecomunicaciones. En África, USAID trabaja con la US National Telecommunications and Information Agency (NTIA – Agencia Nacional de Telecomunicaciones y de Información) en la ejecución del «Proyecto regional de reestructuración de las telecomunicaciones». Durante el ejercicio económico de 1993, el sistema de codificación de actividades y de intereses especiales de la Agencia identificó 11 proyectos con obligaciones que alcanzaban un total aproximado de 34 millones de dólares EE.UU. destinados a la financiación de aplicaciones y redes de telecomunicaciones, si bien el nivel de financiación para las actividades de telecomunicaciones apoyadas por USAID es mucho más elevado de lo que indica el sistema electrónico de codificación del presupuesto de la Agencia.

Canadá y Japón

También Canadá y Japón participan de forma importante en la financiación de proyectos de telecomunicaciones. Estos proyectos proporcionan oportunidades de inversión a empresas canadienses y japonesas. Además de financiar infraestructura, Canadá, por medio del Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC – International Development Research Center), y Japón, por medio del organismo japonés de cooperación internacional (OJCI) también han financiado capacitación. El OJCI y la UIT han prestado asistencia para la creación de centros de capacitación en telecomunicaciones en todo el mundo.

NOTA – John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, Organismo Estadounidense para el Desarrollo Internacional, Centro para la Información y la evaluación del Desarrollo, Documento N.º PN-ABU-376 (abril de 1995), pág. 9.

II.3.4 Asistencia multilateral

El Banco Mundial es la fuente más importante de financiación multilateral para las telecomunicaciones. Recientemente ha cambiado su enfoque con respecto a este sector y en la actualidad se centra en la reforma política y la participación del sector privado. Entre 1951 y 1992 el Banco Mundial prestó aproximadamente unos 5 600 millones de dólares EE.UU. para 128 proyectos de telecomunicaciones. Además, ha desembolsado unos 1 600 millones de dólares EE.UU. en préstamos para proyectos de reforma de empresas públicas en los que se incluyen las telecomunicaciones. Los proyectos de telecomunicaciones suponen más o menos el 2% de los préstamos del Banco Mundial. En general, el Banco

financia proyectos de telecomunicaciones únicamente cuando no pueden obtenerse préstamos procedentes de otras fuentes en términos razonables. Los préstamos y créditos concedidos por el Banco corresponden normalmente del 15 al 50% del total de los costes del proyecto, estando la media actual en torno al 20%.

NOTA – John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, Organismo Estadounidense para el Desarrollo Internacional, Centro para la Información y la evaluación del Desarrollo, Documento N.º PN-ABU-376 (abril de 1995), pág. 9.

A partir de la década de 1980 se ha producido un cambio en el Banco Mundial con respecto a los préstamos para el desarrollo de las telecomunicaciones. Antes de 1980 la concesión de préstamos se centraba en: el diseño (coste mínimo) y la ejecución de programas; la eficacia de las adquisiciones; la autonomía financiera y de gestión del organismo de telecomunicaciones (incluida la separación de correos y telecomunicaciones). Actualmente se presta mayor atención a: la estructura y la reglamentación del sector; la promoción de la competencia; la participación del sector privado; la reestructuración y/o privatización del principal organismo de telecomunicaciones.

NOTA – John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, Organismo Estadounidense para el Desarrollo Internacional, Centro para la Información y la evaluación del Desarrollo, Documento N.º PN-ABU-376 (abril de 1995), págs. 9 y 10.

El grupo del Banco Mundial está constituido por cinco organizaciones cuyo objetivo es ayudar al desarrollo económico de cada país. He aquí una descripción:

1) **Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)**. El BIRF se fundó en 1944 y es el organismo de crédito más importante del grupo del Banco Mundial. Pertenecen a sus 179 países miembros. Todos estos países tienen poder de voto en la institución. El poder de voto está basado en las acciones de cada país, las cuales, a su vez, se basan en la capacidad económica de dicho país.

El BIRF concede préstamos a países en desarrollo con una renta per cápita relativamente alta. Los préstamos están destinados a proyectos de desarrollo y a la mejora estructural de la economía. La mayoría del capital del BIRF proviene de los mercados financieros mundiales. El Banco vende bonos y otras garantías de deuda a fondos de pensiones, compañías de seguros, empresas, otros bancos y a particulares de todo el mundo. Los préstamos vencen entre 15 y 20 años, con un periodo de gracia de unos 5 años. El interés de los préstamos del BIRF al 1 de enero de 1996 era del 6,98%. La tasa cambia cada seis meses. En los últimos 5 años, el BIRF ha otorgado préstamos por una media de 15 600 millones de dólares EE.UU. por año. Durante el ejercicio económico de 1995 el BIRF concedió préstamos por valor de 16 852 millones de dólares EE.UU. para un total de 134 proyectos.

2) **La Asociación Internacional de Fomento (AIF)**. La AIF se fundó para proporcionar asistencia en condiciones de favor a los países en desarrollo más pobres, que no pueden obtener préstamos del BIRF. Los préstamos de la AIF, denominados créditos, se proporcionan a países con una renta per cápita anual igual o inferior a 905 dólares EE.UU. (1995). Pueden obtener créditos de la AIF 79 países, la mayoría de ellos situados en el África subsahariana y en Asia.

Los créditos de la AIF están libres de intereses (pero conllevan una pequeña tasa de servicios) y tienen plazos de vencimiento de 35 a 40 años, con un periodo de gracia de 10 años. La principal fuente de capital de la AIF son las contribuciones de los Estados Miembros, junto con los beneficios del BIRF y los reembolsos de anteriores créditos de la propia AIF. En el ejercicio económico de 1996, se aprobó un total de 6 900 millones de dólares EE.UU. para nuevos créditos, frente a los 5 700 millones de dólares EE.UU. del ejercicio económico de 1995. En el ejercicio económico de 1996 se desembolsaron 5 900 millones de dólares EE.UU., frente a los 5 700 millones del ejercicio económico de 1995.

3) **La Corporación Financiera Internacional (CFI)**. Se creó en 1956, pertenece a 168 Estados miembros, y su meta es fortalecer al sector privado en los países en desarrollo. La CFI concede préstamos directamente al sector privado, mientras que el BIRF y la AIF conceden préstamos a los gobiernos. La CFI proporciona al sector privado préstamos a largo plazo, inversiones en acciones, garantías e «instrumentos de financiación provisional, gestión de riesgos y quasicapital».

Los préstamos vencen entre 3 y 13 años, con periodos de gracia de 8 años como máximo. Alrededor del 80% de los fondos de la CFI se obtienen de los mercados financieros internacionales por medio de emisiones de bonos públicos o de financiación privada; el 20% se obtiene del BIRF. La CFI aprueba una cifra aproximada de 4 000 millones de dólares EE.UU. para la financiación cada año. Ello incluye las sindicaciones y los seguros para proyectos del sector privado en los países en desarrollo.

4) **El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI)**. El OMGI ayuda a los países en desarrollo a atraer la inversión extranjera proporcionando a los inversores garantías contra los «riesgos anticomerciales» (expropiación). El OMGI asegura hasta un 90% de la inversión, con un límite de 50 millones de dólares EE.UU. por proyecto. En 1994 el OMGI previó la aprobación de 35 contratos de garantía por valor de 400 millones de dólares EE.UU. (Para obtener información más completa, véase también el párrafo II.8, *Mecanismos de garantía de inversiones.*)

5) **El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI).** El CIADI se fundó en 1966 con el fin de promover el incremento de la inversión internacional por medio de mecanismos de conciliación y arbitraje de controversias entre el gobierno y los inversores extranjeros. En febrero de 1966 el CIADI contaba con 125 países miembros. En el ejercicio económico de 1995, el CIADI tenía cinco casos en arbitraje, y había registrado dos nuevas solicitudes. El CIADI también proporciona asesoramiento, lleva a cabo investigaciones y edita publicaciones especializadas en derecho de inversión extranjera. Sus publicaciones consisten en colecciones de leyes y tratados sobre inversión en diversos volúmenes y una revista jurídica que se publica dos veces al año.

Otros bancos multilaterales que han financiado proyectos de telecomunicaciones son los Bancos de Desarrollo Interamericano, Asiático y Africano. Junto con el Banco Mundial, estas organizaciones han aportado más o menos el 5% de los fondos invertidos en telecomunicaciones en los países en desarrollo durante la década de 1980.

NOTA – John Coakley, Kathleen Horkan, Jeff Bland, *Telecommunications in Sustainable Development: A USAID Backgrounder*, Organismo Estadounidense para el Desarrollo Internacional, Centro para la Información y la evaluación del Desarrollo, Documento N.º PN-ABU-376 (abril de 1995), pág. 9.

II.4 La conversión de la deuda

La conversión de la deuda consiste en convertir los préstamos en instrumentos comercializables, o especificando un poco más, intercambiar la deuda pública por otras obligaciones en forma de valores. Habitualmente, la conversión de la deuda se lleva a cabo en el contexto de las negociaciones prolongadas de reestructuración entre el país y sus bancos acreedores y, por lo tanto, implica el acuerdo y la participación de ambos lados. Cada banco establece un acuerdo particular con el país afectado para convertir la totalidad o una parte de la deuda pública del país en su poder en uno o más instrumentos cotizables con distintas características. Así pues, la deuda pública deja de existir para dar paso a un nuevo tipo de obligación.

NOTA – *New Instruments in Sovereign Debt and Voluntary Market Transactions*, Keith Clark, American Bar Association, Sección de Derecho y Práctica Internacional, Reunión Anual (Atlanta, Georgia, EE.UU., 1991), pág. 1.

La conversión de la deuda existente en valores cotizables se considera un método apropiado de normalizar las relaciones financieras entre el Estado deudor y la comunidad financiera internacional, tanto desde el punto de vista de los bancos acreedores, que estarán en mejor posición para gestionar y disponer de esos activos, y, por tanto, restablecer las relaciones habituales con el Estado deudor, como desde el punto de vista de este último, que puede utilizarla como vehículo para el alivio de la deuda, es decir, la reducción de los costes del saldo y del servicio de la deuda.

NOTA – *New Instruments in Sovereign Debt and Voluntary Market Transactions*, Keith Clark, American Bar Association, Sección de Derecho y Práctica Internacional, Reunión Anual (Atlanta, Georgia, EE.UU., 1991), pág. 6.

Durante la mayor parte de la crisis de la deuda que viene afectando a ciertos países y a sus acreedores desde principios de la década de 1980, se ha desarrollado un mercado secundario bastante activo relacionado con la deuda pública. Inicialmente estaba formado por aquellos bancos que tenían participación en deudas públicas conflictivas y estaban profundamente implicados en el proceso de reestructuración de diferentes países. En esas etapas iniciales del mercado secundario, la mayoría de las transacciones consistían en canjes de deudas, es decir, que los bancos canjeaban la totalidad o parte de su participación en la deuda de un país determinado por otra deuda pública comparable. Estos canjes se llevaban a cabo habitualmente para diferentes propósitos, dependiendo de las políticas de gestión de la deuda pública de los bancos en cuestión. Un banco puede desear reducir o eliminar los préstamos pendientes de ciertos deudores para ajustar el balance, por ejemplo, o cumplir ciertas obligaciones reglamentarias, especialmente las normas relativas a la suficiencia de capital, o puede desear librarse del proceso de reestructuración que afecta a esos préstamos pendientes y aumentar los préstamos pendientes de otros Estados con los cuales prefiere tratar; o puede querer simplemente disminuir los riesgos fraccionando los préstamos pendientes.

NOTA – *New Instruments in Sovereign Debt and Voluntary Market Transactions*, Keith Clark, American Bar Association, Sección de Derecho y Práctica Internacional, Reunión Anual (Atlanta, Georgia, EE.UU., 1991), págs. 2 y 3.

El mercado secundario ha promovido activamente la utilización de valores como instrumentos cada vez más importantes para la gestión de la deuda pública con el fin de facilitar las transacciones y hacer el comercio más eficaz. A pesar de la importancia del mercado secundario, si los Estados deudores, así como los gobiernos de ciertos países desarrollados, no se interesan ni se comprometen a utilizar los instrumentos cotizables para gestionar su deuda, la conversión de la deuda pública en valores no podrá realizarse. Así pues, sin el acuerdo y la participación del deudor en cuestión, el canje de los derechos de un banco a ciertos pagos de principal y de intereses en virtud de un acuerdo de reestructuración por una obligación totalmente diferente en forma de valor sería jurídica y comercialmente imposible.

NOTA – *New Instruments in Sovereign Debt and Voluntary Market Transactions*, Keith Clark, American Bar Association, Sección de Derecho y Práctica Internacional, Reunión Anual (Atlanta, Georgia, EE.UU., 1991), págs. 3 y 4.

II.4.1 La lógica de la financiación a través de la conversión de la deuda

NOTA – Contribución del Gobierno de los Estados Unidos a la Conferencia Regional Africana de Desarrollo del UIT-D, celebrada en Abidján, Côte d'Ivoire, en mayo de 1996, apéndice D.

La justificación económica de la conversión de la deuda destinada a financiar la inversión en los países deudores se basa en la capacidad de comprar las obligaciones financieras de un país en desarrollo a un acreedor con un descuento. El inversor compra la deuda y, por medio de un acuerdo previo con el Estado deudor, cancela esta deuda a cambio de recibir divisa local, bonos, acciones en una sociedad local u otra forma de pago acordada. Dependiendo del país, la conversión de la deuda puede generar entre un 5% y un 200% más de divisa local para el proyecto del inversor que una transacción de cambio convencional.

Las transacciones de conversión de la deuda son atractivas porque benefician a todos los que toman parte en ellas.

- a) **El inversor** obtiene divisa local o activos con un descuento favorable, ya que compra la deuda con un descuento importante en el mercado secundario y el valor de lo amortizado por el país deudor es superior al precio de compra. Esta ganancia financiera permite al inversionista multiplicar los recursos de que dispone para la inversión.
- b) **El país deudor** cancela la deuda con un descuento en moneda local y al mismo tiempo atrae nueva inversión a sectores prioritarios de su economía. El nivel de endeudamiento del país se reduce, aumentando así su capacidad para liquidar la deuda restante.
- c) **El banco comercial** recibe de inmediato un reembolso parcial de sus préstamos pendientes al precio que considera equivalente a su valor en el mercado. La reducción de la deuda externa del país deudor aumenta su capacidad para reembolsar la deuda restante y volver finalmente a los mercados de crédito.

II.4.2 Requisitos previos

Para llevar a cabo una transacción de conversión de la deuda deberán cumplirse varios requisitos:

- a) Deberá ofrecerse la deuda externa de un país con un descuento con respecto a su valor nominal.
- b) La deuda deberá ajustarse a los acuerdos de préstamos vigentes y cumplir las leyes y normas aplicables para la conversión.
- c) El Estado deudor debe estar dispuesto a convertir la deuda. Algunos países sólo aprueban la conversión de la deuda estudiando cada caso concreto, mientras otros disponen de programas formalizados en los que se establecen los términos y las condiciones de la conversión de la deuda.
- d) El inversionista debe proponer un proyecto de inversión que se ajuste a los criterios del país relativos al desarrollo y a la reducción de la deuda.

II.4.3 Pasos para llevar a cabo transacciones de conversión de la deuda

Paso 1: concepción y financiación del proyecto de inversión

El inversor decide invertir en una empresa o un proyecto nuevos o ya existentes en un país en desarrollo y obtiene los fondos necesarios para efectuar la inversión. El inversor determina la cantidad de capital resultante de la conversión que se utilizará y prepara un presupuesto preliminar especificando las cantidades correspondientes a cada categoría de gastos. Además, el inversor obtiene todas las autorizaciones gubernamentales y de otro tipo requeridas para efectuar la inversión.

Paso 2: análisis de viabilidad y concepción de la estructura de la transacción

Antes de realizar una posible transacción de conversión de la deuda el inversor determinará si en esencia es posible estructurar la transacción de un modo que responda adecuadamente a sus necesidades de financiación y de flujo de efectivo y genere una ganancia suficiente sin incurrir en riesgos inaceptables. Entre los factores que deberán tenerse en cuenta a la hora de determinar la viabilidad y la estructura de la transacción, figuran los siguientes:

- La modalidad de pago al inversor para la conversión de la deuda (efectivo, acciones, bonos, bienes inmuebles, servicios, bonificación o exoneración fiscal, u otras formas que puedan contemplarse).
- El tipo de cambio aplicado a la conversión de la deuda.

- El precio de compra de la deuda y la tasa de liquidación de la misma.
- La disponibilidad de cantidades suficientes de deuda elegible.
- La estimación del tiempo requerido para cerrar la transacción de conversión de la deuda y la posibilidad de que dicha transacción pueda efectuarse en tramos.
- La posibilidad de proteger los fondos para la conversión de la deuda de la influencia negativa de la inflación y de la devaluación de la moneda.
- El riesgo de incumplimiento e impago del Estado deudor.

Paso 3: solicitud de autorización gubernamental

Generalmente, el Estado deudor exige que el inversor y/o el organismo local de contrapartida del inversor presenten, a efectos de examen y aprobación, una solicitud de autorización para convertir la deuda. Generalmente se encarga de dirigir el proceso de examen de la solicitud el Ministro de Finanzas y/o el Banco Central.

En la solicitud se presenta normalmente una descripción detallada del proyecto de inversión, los términos y condiciones propuestos para la conversión, copias de la escritura de constitución de la empresa inversora, copias de las autorizaciones del Estado deudor para la inversión, un presupuesto detallado y una proyección del flujo de fondos para la empresa local y una descripción de los beneficios que se derivarán de la inversión en el país anfitrión.

Es importante señalar que la presentación de una solicitud de conversión de la deuda y la autorización para efectuar la transacción no obliga al inversor a realizarla.

Paso 4: ejecución de la transacción de conversión de la deuda

Una vez que el inversor ha recibido aprobación por escrito del gobierno especificando el tipo de deuda elegible para la conversión, la transacción o transacciones pueden realizarse. En ese momento el inversor comprará la deuda directamente a los acreedores o en el mercado secundario de conformidad con los acuerdos de compra y cesión de créditos y cederá la deuda al Estado deudor a cambio de que este último le pague los fondos acordados para la conversión de la deuda.

Paso 5: gestión de los fondos para la conversión

Con el fin de asegurarse de que los fondos para la conversión se destinan a los fines autorizados, el Estado deudor exige normalmente al inversor que prepare y presente informes sobre la utilización de los fondos para la conversión, si este último se ha beneficiado de un mercado secundario para obtener los fondos necesarios para el proyecto. Al recibir los fondos para la conversión de la deuda, es importante que el inversionista tome las medidas apropiadas para proteger dichos fondos de las repercusiones negativas que puedan tener sobre ellos la inflación y la devaluación de la moneda.

II.4.4 Costes y riesgos de las transacciones de conversión de la deuda

Además del coste derivado de la compra de deuda elegible, normalmente los costes de las transacciones consisten en:

- i) pago de tasas en concepto de asistencia jurídica y técnica;
- ii) tasas de asesoría financiera; y
- iii) tasas de conversión de la deuda impuestas por el Estado deudor.

El total de estas tasas no deben afectar significativamente a la ganancia derivada de la transacción.

Los riesgos fundamentales que corre el inversor al efectuar conversiones de la deuda son el riesgo de incumplimiento e impago por parte del gobierno deudor y el riesgo de que la inflación y la devaluación de la moneda afecten negativamente a los fondos para la conversión de la deuda. En principio, las transacciones deben estructurarse de forma que se contrarresten estos riesgos, comprando y convirtiendo la deuda en tramos y por medio de depósitos legales de documentos; no obstante, si ello no fuera posible, es preferible que el inversor no realice la transacción de conversión de la deuda.

II.4.5 Ejemplo de transacción

Un inversor estadounidense decide dotar de capital a una empresa local para ejecutar un proyecto en el país X. El inversor estima que, con una transacción de cambio normal, el proyecto requeriría una inversión de 41 millones de dólares EE.UU. El precio actual de la deuda del país X en el mercado secundario es de 0,40 dólares por 1,00 dólar de valor nominal. El inversor gasta 500 000 dólares para establecer una deuda elegible para la conversión con un valor nominal de 1 250 000 dólares. El inversionista presenta la deuda elegible al Banco Central, el cual autoriza la conversión de la deuda en moneda local al 80% del valor nominal o del equivalente en moneda local a 1 millón de dólares EE.UU.

El Banco Central ingresa el equivalente en moneda local del 80% del valor nominal en una cuenta de garantía bloqueada en un banco local de depósito a nombre de la empresa local y se emite una cantidad proporcional de acciones correspondiente a estos fondos. Al mismo tiempo, el inversor transfiere el título de la deuda al banco de depósito en favor del Estado. El banco de depósito, tras verificar las cantidades y la ejecución del título, desbloquea los fondos en moneda local para la empresa y la deuda se transfiere al Estado.

En este ejemplo, el inversor tiene que gastar 60 000 dólares EE.UU. en costes y tasas de transacción, mientras que el coste total de adquirir el equivalente de 1 millón de dólares EE.UU. en moneda local sería 560 000 dólares. Por tanto, el inversor potencia sus fondos de inversión gracias a la conversión de la deuda, que le genera una ganancia aproximada del 79% con respecto a una transacción de cambio convencional.

II.5 Directrices y estrategias (nacionales) de otros agentes

Estados Unidos

Formulación 22 de principios básicos de USAID

La formulación 22 de principios básicos describe los principios en los que se basa USAID para financiar aplicaciones y tecnologías de telecomunicaciones y de información con el fin de promover el desarrollo sostenible. Entre otras cosas, el objeto de estas directrices es garantizar que la utilización de los fondos de asistencia bilateral responde a los objetivos de USAID en relación con el desarrollo sostenible y a los principios de los Estados Unidos de fomentar el crecimiento económico, promover el comercio y facilitar el acceso a la infraestructura mundial de la información (GII) (véase la Nota). Hay acuerdo general en que las actividades de GII deben estar basadas en cinco principios:

- 1) fomentar la inversión privada;
- 2) promover la competencia;
- 3) crear un marco de reglamentación flexible;
- 4) proporcionar un acceso abierto; y
- 5) garantizar el acceso universal.

NOTA – En general, la GII está compuesta por elementos para recopilar, transmitir, acceder a, y difundir información en un sistema mundial de redes. Formulación 22 de principios básicos de USAID, pág. 1.

A continuación se describen algunos de los principios fundamentales en los que se basa la USAID a la hora de utilizar las telecomunicaciones en aras del desarrollo sostenible:

En primer lugar, la idea central de USAID es utilizar la GII para crear y fortalecer un entorno propicio (leyes, normativas y otras disposiciones), ampliar el acceso y la participación y alentar a las instituciones a adaptarse a los cambios económicos y sociales.

NOTA – En general, la GII está compuesta por elementos para recopilar, transmitir, acceder a, y difundir información en un sistema mundial de redes. Formulación 22 de principios básicos de USAID, pág. 2.

USAID parte de la idea de que los usuarios y los accionistas deben participar en la planificación, la reglamentación, la explotación y la financiación de la actividad. USAID invertirá en el desarrollo de la GII en la medida en que ésta responda a las necesidades específicas de los países.

NOTA – En general, la GII está compuesta por elementos para recopilar, transmitir, acceder a, y difundir información en un sistema mundial de redes. Formulación 22 de principios básicos de USAID, págs. 2-3.

USAID no concederá subvenciones ni créditos a actividades en las que subyazca la intención de eludir los mercados competitivos, que desvirtúen las relaciones comerciales o que excluyan la financiación privada (véase la Nota).

USAID establecerá las condiciones financieras de los proyectos de capital en los que intervengan las telecomunicaciones de conformidad con el «Acuerdo relativo a las directrices para los créditos a la exportación concedidos con apoyo oficial» de la OCDE (E215.1.4) (véase la Nota).

USAID exigirá que la totalidad del equipo y los servicios de telecomunicaciones procedan de una fuente de origen y nacionalidad estadounidense, a menos que se otorgue una dispensa (E215.1.5) (véase la Nota).

La USAID financiará de forma ocasional estudios del mercado de las telecomunicaciones que tengan en cuenta aspectos del desarrollo y proyectos de infraestructura física, pero el programa se centrará fundamentalmente en las otras dimensiones de la GII (E215.1.3) (véase la Nota).

NOTA – En general, la GII está compuesta por elementos para recopilar, transmitir, acceder a, y difundir información en un sistema mundial de redes. Formulación 22 de principios básicos de USAID, pág. 3.

Véase también el párrafo 5.2.2, Fondos de desarrollo para zonas especiales: fondos de desarrollo de las telecomunicaciones en los Estados Unidos, Chile y Perú.

II.5.1 Sociedades de capital de riesgo

El capital de riesgo es la principal fuente de capital para las empresas que crecen rápidamente y con gran capacidad de expansión. Las sociedades de capital de riesgo que invierten en la puesta en marcha de una empresa están financiadas por fondos de pensiones privados y públicos, fondos de dotación, fundaciones, corporaciones, particulares de grandes recursos, inversionistas extranjeros y por las propias sociedades de capital de riesgo. Durante 50 años, las sociedades de capital de riesgo han sustentado el crecimiento de las industrias estadounidenses de alta tecnología como la biotecnología y el transporte urgente. Algunas de las empresas estadounidenses de más éxito han estado respaldadas por capitales de riesgo: Intel, DEC, Apple, Microsoft, Sun Microsystems, FedEx, Genentech y Netscape.

NOTA – *Inside Venture Capital*, VentureOne Corporation, 1997.

Una encuesta nacional sobre capitales de riesgo llevada a cabo por Price Waterhouse indica que la actividad económica de las sociedades de capital de riesgo en todo el país alcanzó un récord de 3 180 millones de dólares en el segundo trimestre de 1997, eclipsando la cifra de inversión máxima de 2 800 millones de dólares alcanzada en el segundo trimestre de 1996. El número de empresas financiadas con capital de riesgo fue también el más elevado hasta el momento, pues fueron 697 empresas las que recibieron financiación, cifra que supera en un 23% a la del mismo periodo del año precedente. Durante los primeros seis meses de 1997, las inversiones de capital de riesgo superaron los 5 500 millones de dólares, casi 500 millones más que el año pasado, y 1 880 millones más que durante la primera mitad de 1995, lo que supone un salto del 52%.

Las inversiones se destinaron fundamentalmente a las empresas de tecnología, que acapararon el 70% del total de fondos de capital de riesgo – 2 230 millones de dólares – y representaron el 71% de todas las empresas que recibieron financiación de capital de riesgo. Dentro del sector de la tecnología, las empresas de programas informáticos y de comunicaciones volvieron a ser el objetivo favorito de los inversores de capital de riesgo, que destinaron 1 600 millones de dólares a 346 empresas de este tipo. La cantidad de dólares invertidos en empresas relacionadas con Internet triplicó la cifra del mismo periodo del año anterior. Por primera vez, las inversiones de capital de riesgo en empresas relacionadas con Internet superaron los 500 millones de dólares, habiendo recibido cada empresa una media de 5 millones – un aumento del 68% con respecto al segundo trimestre de 1996.

NOTA – *Tech Companies still Fueling Growth*, 21 de agosto de 1997, United Press International, San José, California.

No existe una definición exacta de capital de riesgo, pues este término se aplica a la financiación de operaciones comerciales, pero sin embargo pueden destacarse ciertas características típicas de estas inversiones, entre ellas:

- i) se trata de una inversión en una empresa que está en sus comienzos o que tiene objetivos de expansión, una inversión con un nivel de riesgo superior del que presentan las actividades de los bancos tradicionales y las operaciones de préstamo basadas en créditos;
- ii) la sociedad de capital de riesgo participa o puede participar en el capital social de la empresa a través de la compra directa de acciones ordinarias o gracias al carácter convertible de otros instrumentos de inversión;
- iii) la inversión es a largo plazo, con un horizonte de 5 a 10 años, y existe un mecanismo establecido para «salir» o reembolsar a la sociedad de capital de riesgo al final de dicho periodo de tiempo; y
- iv) se trata de una inversión minoritaria, que normalmente corresponde a un interés del 20 al 40% en el capital de la empresa.

NOTA – *BC Health Industries Network*, enero de 1997.

II.5.2 Bancos comerciales

Un crédito bancario puede ayudar a impulsar el crecimiento de una empresa a corto plazo, pero dicha empresa estará obligada a reembolsar el principal con intereses. Además, los bancos limitan la cantidad de dinero prestado según la capacidad de reembolso de la empresa, por lo cual ésta se verá limitada en consecuencia.

II.5.3 Bancos de desarrollo

– *Banco Asiático de Desarrollo*

El Banco Asiático de Desarrollo es una institución financiera multilateral de fomento cuyo capital social pertenece a sus 56 Estados miembros. El objetivo del Banco Asiático de Desarrollo es promover el progreso económico y social de sus países miembros en desarrollo (PMD) en la Región de Asia y el Pacífico. El Banco Asiático de Desarrollo: 1) hace préstamos e inversiones de capital para el avance económico y social de los PMD; 2) proporciona asistencia técnica para proyectos de desarrollo; 3) promueve la inversión de capital público y privado para objetivos de desarrollo; y 4) asiste en la coordinación de planes de desarrollo de los países miembros en desarrollo. El Banco financia el desarrollo de las telecomunicaciones en los PMD desde 1971. Ha concedido préstamos y subvenciones por un total de unos 1 200 millones de dólares EE.UU., destinados a 22 proyectos de préstamo y 21 proyectos de asistencia técnica.

– *Banco Africano de Desarrollo*

Junto con el Banco Mundial, el Banco Africano de Desarrollo es la única institución financiera importante que proporciona asistencia para el desarrollo de los países africanos. Se fundó en 1964 y financia proyectos en más de 50 países africanos. Su sede se encuentra en Abidján (Côte d'Ivoire). En 1992 el Banco aprobó préstamos por valor de cerca de 1 800 millones destinados a proyectos de desarrollo en África. Su programa de trabajo se rige por cuatro principios prioritarios: eliminación de la pobreza, reconstrucción y rehabilitación, desarrollo del sector privado y fomento de la integración comercial y económica.

– *InfoDev (Banco Mundial)*

El Programa de Información para el Desarrollo – *InfoDev* – es un programa mundial creado por el Banco Mundial en 1995 para compartir la experiencia a nivel mundial de gobiernos y altos ejecutivos, tanto del sector público como del sector privado, y difundir entre ellos las prácticas más recomendables con respecto al potencial para el desarrollo económico de los sistemas de comunicación y de información. Como organización multilateral con un enfoque intersectorial de los problemas del desarrollo que mantiene relaciones tanto con economías desarrolladas como incipientes, el Banco Mundial desempeña el papel de intermediario entre todos los participantes en el programa *InfoDev*.

A través de *InfoDev* los gobiernos de las economías incipientes reciben asesoría sobre política y otro tipo de asistencia técnica en materia de privatización, entrada del sector privado y competencia y sobre la forma de mejorar el entorno político, reglamentario y comercial para la inversión en sistemas de comunicaciones y de información. *InfoDev* lleva a cabo análisis de viabilidad y estudios previos a la inversión y prepara aplicaciones experimentales de sistemas de comunicación y de información.

InfoDev tiene acceso a recursos financieros proporcionados por el Grupo del Banco Mundial, otras organizaciones públicas y fuentes privadas entre las que se cuentan empresas y fundaciones no lucrativas. El Banco Mundial administra los recursos financieros de *InfoDev*. Los donantes reciben trimestralmente información actualizada sobre los desembolsos y las actividades en marcha del programa. La dirección de *InfoDev* prepara anualmente un informe sobre las actividades y la situación financiera del programa, que revisan auditores externos y se difunde entre los donantes y otros.

– *Banco Interamericano de Desarrollo*

Esta entidad concede préstamos destinados al desarrollo a países de América Latina y el Caribe.

II.5.4 Organizaciones nacionales que se encargan de la ayuda estatal

– *Caisse Française de Développement (Caja Francesa para el Desarrollo)*

II.5.5 Organizaciones internacionales, intergubernamentales y regionales

II.6 Factores que favorecen la inversión

II.6.1 Condiciones para la concesión de licencias

Una ventaja significativa de una buena política de concesión de licencias es el grado de seguridad y de organización que proporciona a los mercados de servicios. Unas condiciones razonables, dadas a conocer claramente al público, dan a los operadores, a los competidores, a los inversionistas y a los usuarios finales una cierta estabilidad y capacidad para predecir el desarrollo del proceso. Ello mejorará las posibilidades de obtener financiación, ya que responde, en cierta medida, a la cuestión del riesgo. Los requisitos y las condiciones son ampliamente conocidas, el operador puede tener expectativas razonables de que su licencia se renueve y el proceso de concesión se desarrolla normalmente en el contexto de un régimen reglamentario organizado.

La autoridad encargada de la concesión de licencias puede pertenecer al Ministerio del sector, a la entidad reglamentadora o a ambos. En el primer caso, la concesión de licencias se considera un derecho exclusivo del Ministro y un asunto de política oficial. En el último caso, en el que la autoridad de la concesión de licencias es compartida, la política gubernamental puede determinar el grado de liberalización y los mercados en los que se aplique, mientras que la entidad reglamentadora determinará el número de licencias concedidas y los términos y condiciones aplicables a las mismas. Otra opción es dotar al Ministro de autoridad para dar directrices, ya sean generales o específicas, a la entidad reglamentadora sobre los asuntos de concesión de licencias. Una tercera alternativa es fragmentar el proceso de concesión de licencias diferenciando los procedimientos de aprobación según el tipo de licencia que se conceda. Dentro de esta alternativa, la entidad reglamentadora puede conceder licencias para proveedores de servicios de valor añadido de conformidad con un objetivo de política gubernamental de liberalizar ese segmento específico del mercado.

NOTA – Handbook on Sector Reform, *Guidelines on Regulation*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, UIT, Bangkok (agosto de 1995), pág. 50.

El proceso de selección de un proveedor de servicios puede constar de las siguientes etapas:

- 1) anuncio público de que el organismo de reglamentación va a iniciar un proceso de selección de concesionarios para proporcionar un determinado servicio de telecomunicaciones;
- 2) todos los interesados dispondrían de un periodo de tiempo razonable para presentar la solicitud de licencia o hacer sugerencias o preguntas;
- 3) el organismo de reglamentación, aplicando los métodos de selección apropiados, anunciará su decisión con respecto a los concesionarios elegidos;
- 4) todo interesado que considere que la decisión ha sido injusta tendrá derecho a recurrir directamente ante el organismo de reglamentación o ante un órgano superior. Se dispondrá también de un medio de reparación judicial.

NOTA – *Políticas de Telecomunicaciones para las Américas* («El Libro Azul»), Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones (BDT), (marzo de 1996), pág. 35.

II.6.2 Gestión de la deuda

La crisis de la deuda de los países en desarrollo que comenzó en 1982 cuando México incumplió sus obligaciones de reembolso de los préstamos, provocó que una serie de países deudores establecieron programas de conversión de la deuda-capital que, junto con los programas de reestructuración y condonación de la deuda, estaban destinados a ampliar su capacidad de servicio de la deuda. Los acreedores apoyaron ampliamente el concepto de conversión de la deuda-capital. Las instituciones financieras internacionales también apoyaron las conversiones de la deuda-capital siempre que éstas se ajustaran a los acuerdos del Fondo Monetario Internacional sobre la provisión de capital y no afectaran negativamente a los presupuestos de los países deudores.

Aunque la documentación relativa a la reestructuración de la deuda permitía a los países deudores crear y ejecutar programas de conversión de la deuda, los inversores no pudieron realmente comprar y convertir la deuda en moneda local para inversiones aprobadas hasta que no se desarrolló un mercado secundario de la deuda relativamente activo en los años que siguieron al problema de México. Durante la década de 1980 la actividad relacionada con la conversión de la deuda se concentró en Chile, México, Filipinas, Nigeria y Sudáfrica, y se ha extendiendo desde entonces a muchos otros países. A continuación se describen seis modalidades de gestión de la deuda.

II.6.2.1 Financiación de la deuda

NOTA – Contribución de los Estados Unidos a la Conferencia Regional Africana de Desarrollo del UIT-D, Abidján, Côte d'Ivoire, mayo de 1996, apéndice C.

La financiación de la deuda forma parte de la gran mayoría de los proyectos de telecomunicaciones. Hay dos tipos de financiación de la deuda:

- i) deuda principal, habitualmente en forma de préstamos bancarios;
- ii) deuda subordinada, en forma de préstamos bancarios subordinados o garantías de la deuda.

Generalmente la deuda principal está garantizada y sujeta a tasas de interés más bajas, mientras que la deuda subordinada puede estar o no garantizada y tiene tasas de interés más altas. La deuda subordinada ofrecida en colocación privada evita tener que cumplir complicados requisitos legales relativos a las garantías y puede colocarse más rápidamente que las ofertas públicas. Sin embargo, las ofertas públicas de deuda subordinada conllevan tasas de interés más bajas, tienen un mercado más amplio y menos restricciones impuestas al emisor.

El Artículo 144A y la Norma S son dos medidas introducidas en los Estados Unidos para facilitar la inversión en valores de deuda por emisores extranjeros en los mercados estadounidenses. El Artículo 144A elimina las limitaciones de reventa de valores restringidos en un mercado secundario de «compradores institucionales cualificados» (instituciones que se consideran aptas para evaluar por sí mismas las oportunidades de inversión debido a su tamaño y a su experiencia). El Artículo 144A permite también a los emisores extranjeros comercializar sus valores entre las instituciones de los Estados Unidos sin necesidad de cumplir los requisitos de presentación de informes que exige la Ley de cambio. La Norma S exime del registro que exigen las leyes de valores estadounidenses en el caso de transacciones que se llevan a cabo enteramente fuera de los Estados Unidos. Esta dispensa se aplica en el caso de que la venta de valores se realice por medio de una «transacción extraterritorial», sin «actividad directa de venta» en los Estados Unidos. La introducción del Artículo 144A y de otras disposiciones en los Estados Unidos ha dado como resultado un activo mercado de valores extranjeros en el que participan grandes inversores institucionales y emisores extranjeros.

II.6.2.2 Financiación de proyectos

La financiación de proyectos es una alternativa interesante para financiar empresas internacionales cuando la introducción de nuevos servicios en nuevos mercados representa una oportunidad de inversión pero exige grandes sumas iniciales de capital y comporta un riesgo y una incertidumbre mayores que la transacción nacional habitual. La financiación de proyectos es ventajosa para el prestatario porque reduce la necesidad de recurrir contra el patrocinador. Gracias a la financiación de proyectos, los patrocinadores que no cuentan con grandes medios pueden utilizar el crédito del proyecto para solicitar un préstamo de capital en condiciones más favorables de lo que sería posible de otro modo. Los aspectos que deben considerarse en la financiación de proyectos son:

- El fin y la duración de las concesiones/licencia
- Los riesgos comerciales y de explotación
- Las cuestiones de empleo
- Los controles de divisas
- El riesgo político
- La exigibilidad del interés de los valores
- Las obligaciones negativas (si el gobierno es propietario).

II.6.2.3 Financiación por participación en capital

Normalmente, este tipo de financiación de proyectos de telecomunicaciones se lleva a cabo mediante la constitución de una empresa mixta cuyos asociados tienen o pueden obtener los fondos necesarios para invertir en el proyecto. Los patrocinadores del proyecto pueden obtener capital en el país anfitrión o en otro distinto por medio de la emisión de títulos de participación.

La financiación por participación en capital requiere una política que favorezca la inversión extranjera. Es crucial la existencia de leyes favorables a la inversión extranjera y la posibilidad de repatriar el capital y los beneficios. El Programa Americano de Recibos de Depósito, la actualización de la normativa aplicable y la introducción del Artículo 144A y de la Norma S en los Estados Unidos han contribuido a que aumente la oferta y la venta de títulos de participación en los mercados internacionales de capital. Este modo de financiación es particularmente atractivo en los Estados Unidos debido a la política flexible de inversión y repatriación, así como al objetivo estadounidense de expansión de sus mercados e inversiones de telecomunicaciones.

II.6.2.4 Empresas mixtas

Las empresas mixtas, como forma de inversión extranjera directa, han experimentado un impulso en la industria de las telecomunicaciones. Las empresas mixtas proporcionan a sus miembros la oportunidad de establecerse en un determinado país con la perspectiva de acceder rápidamente a un amplio mercado de clientes potenciales. La liberalización, la privatización de los mercados internacionales de telecomunicaciones y el espectacular desarrollo tecnológico de la última década han propiciado un aumento del número de proyectos de empresas mixtas en el sector de las telecomunicaciones.

La popularidad de las empresas mixtas reside:

- 1) en la posibilidad de contar con un grupo de asociados que satisfaga los requisitos políticos, financieros y técnicos necesarios para ganar la licitación;
- 2) en la reducción del número de competidores a 2-5 consorcios, frente a 20-25 empresas;
- 3) en que los miembros de la empresa mixta comparten los riesgos financieros; y
- 4) en que cada asociado complementa a los otros con sus puntos fuertes.

Para los operadores de telecomunicaciones, las empresas mixtas son una solución que garantiza al menos hasta un cierto nivel la obtención de beneficios en el mercado mundial de las telecomunicaciones, donde la competencia es feroz. Las empresas mixtas seguirán siendo populares en la próxima década como instrumentos estratégicos de ofensiva para las empresas de telecomunicaciones debido a la ingente cantidad de capital que, con frecuencia, se necesita para las adquisiciones de carácter mundial. He aquí algunas de las cuestiones que deben tenerse en cuenta antes de entrar a formar parte de una empresa mixta: los objetivos de cada empresa y la competencia entre ellas; la dotación de capital; la gestión de la distribución y otros pagos de la empresa mixta; la asignación de indemnizaciones y distribución de riesgos; y las disposiciones para el abandono de la empresa.

II.6.2.5 Créditos al vendedor

La financiación de la venta se limita generalmente a ciertas categorías de equipo. El aumento de la demanda de equipo ha llevado a un desplazamiento de la capacidad de negociación hacia el vendedor. Así pues, las especificaciones de equipo podrían estar subordinadas a consideraciones financieras – por tanto, a créditos – por lo cual la ayuda nacional se supedita a la venta de equipo por los vendedores de ese país. Los Estados Unidos no están de acuerdo con esta política, pues supone un control de la utilización que hace una nación de la ayuda extranjera y limita en el presente y en el futuro las opciones de adquisición de equipo de telecomunicaciones para el país beneficiario. Ello es perjudicial debido a los rápidos avances de la tecnología y, con frecuencia, al descenso de los precios.

II.6.2.6 Venta de valores

Vender partes de propiedad (o valores) de la empresa («primera emisión») puede generar una enorme cantidad de dinero efectivo para fines variados, entre ellos la reducción de la deuda. Por ejemplo, cuando Plantronics, Inc., un importante fabricante de aparatos telefónicos de alta tecnología realizó su primera emisión en enero de 1994, emitió 3 millones de acciones por valor de 37,5 millones de dólares. Plantronics utilizó la mayor parte de las ganancias para liquidar la deuda acumulada y una oferta prioritaria de valores. Además de liquidar la deuda, las empresas pueden utilizar el capital para: construir nuevas fábricas, comprar equipo, aumentar los presupuestos de publicidad y mercadotecnia, contratar nuevos empleados o investigar sobre nuevos productos. Sea cual sea su utilización, los beneficios de la venta de acciones al público propiciarán el crecimiento de la empresa, la creación de más puestos de trabajo, la generación de ingresos adicionales y el desarrollo de mejores productos, y contribuirán a la expansión económica en general. Habitualmente, las empresas contratan los servicios de un banco de inversión para que les asista en el proceso de emisión pública de valores. Este banco especializado realiza una evaluación de la empresa, ayuda a fijar el precio de sus valores y actúa como intermediario entre el emisor y el público inversor. La primera emisión de acciones de una empresa se denomina en Estados Unidos oferta pública inicial (initial public offering – IPO), y se lleva a cabo en el mercado primario. Posteriormente, la reventa de las acciones a otros inversores se realiza en un mercado secundario, como el New York Stock Exchange (Bolsa de Nueva York). Con la primera emisión de acciones, la empresa pasa de ser privada (o estatal) a ser una sociedad anónima, en manos de un gran colectivo de inversores o accionistas.

II.7 Mecanismo de garantía de inversiones

El objeto de los acuerdos de garantía de inversiones (AGI) es ofrecer garantías contra los riesgos comerciales como la expropiación y la nacionalización, y permitir los giros y la repatriación de capital. En principio, un AGI proporciona:

- a) garantía de que no habrá expropiación o nacionalización salvo por motivos de utilidad pública y con una compensación rápida y adecuada; y
- b) autorización para enviar o repatriar beneficios o capital de la inversión en cualquier divisa.

En la mayoría de los AGI, los beneficiarios son:

- a) nacionales o ciudadanos en virtud de las leyes de cada parte contratante; y
- b) empresas incorporadas a cualquiera de las partes contratantes, que pertenecen en su mayor parte a las mismas y cuya gestión y control están en manos de nacionales de las partes contratantes.

NOTA – THB Asia Connect Sdn Bhd (Internet).

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) se creó el 12 de abril de 1988 y pasó a ser el miembro más reciente del grupo del Banco Mundial. Su objetivo es el fomento de la inversión directa extranjera en los países miembros en desarrollo para el crecimiento económico por medio de la provisión de:

- i) garantías para los inversores privados extranjeros (es decir, seguro contra riesgos políticos) contra los riesgos de la transferencia de divisas, la expropiación y la guerra y los conflictos internos en los países en desarrollo; y
- ii) servicios de asistencia técnica y asesoría para los países miembros en desarrollo como medio de promover oportunidades de inversión privada en sus economías.

El OMGI ofrece a los inversores elegibles, entre ellos los bancos comerciales, un seguro a largo plazo y no anulable contra los riesgos políticos para inversiones autorizadas en los países miembros en desarrollo. El OMGI protege específicamente al inversor o prestamista de las pérdidas derivadas de la imposibilidad de convertir los rendimientos obtenidos en moneda local (beneficios, principal, intereses, derechos de patente, capital y otras remesas) en divisa extranjera para transferirlos fuera del país anfitrión. La devaluación de la moneda no está cubierta. Protege parcial o totalmente contra pérdidas debidas a la expropiación por el gobierno anfitrión y a la guerra o los conflictos civiles (entre ellos las revoluciones, los golpes de Estado, el sabotaje o el terrorismo).

El OMGI puede asegurar nuevas inversiones procedentes de cualquier país miembro destinadas a cualquier país miembro en desarrollo. Entre ellas se incluyen las contribuciones de inversión asociadas a la expansión, a la modernización o la reestructuración financiera de proyectos ya existentes y adquisiciones que implican la privatización de una empresa estatal.

El inversor elegible del OMGI es normalmente un nacional de un país miembro de este organismo diferente del país en el que se va a hacer la inversión. También son elegibles para la concesión de una garantía una corporación, un banco comercial u otro inversor financiero cuando están constituidos en sociedad o tienen su sede principal en un país miembro, o cuando pertenecen en su mayor parte a nacionales de países miembros. Aunque el OMGI habitualmente se limita a dar apoyo a inversores del sector privado, las sociedades estatales y las instituciones financieras también son elegibles si dan pruebas de un funcionamiento de tipo comercial.

El periodo de cobertura habitual del OMGI es de 15 años; puede aumentarse a 20 años en determinadas circunstancias. En general, las primas se pagan por adelantado una vez al año. Se hacen excepciones en el caso de ciertos préstamos que requieren pagos trimestrales o semestrales.

El OMGI puede asegurar inversiones en capital para:

- i) el 90% como máximo de la contribución de inversión; y
- ii) el 450% como máximo para cubrir las ganancias atribuibles a la inversión.

Para préstamos y garantías de préstamo, el OMGI puede asegurar:

- i) hasta el 90% del principal; y
- ii) hasta el 150% del principal a causa de los intereses que se hayan acumulado durante el plazo del préstamo.

Para contratos de asistencia técnica y acuerdos similares, el OMGI asegura hasta el 90% del valor total de los pagos vencidos. El contrato exige al inversor o prestamista que asuma el riesgo de al menos el 10% de cualquier pérdida.

II.8 Acceso al mercado de valores

Estados Unidos

Hay siete mercados de valores en los Estados Unidos: las Bolsas de Nueva York, Americana, de Boston, de Cincinnati, de Chicago, del Pacífico y de Filadelfia. Un valor puede cotizar y comercializarse en más de una Bolsa. Además de las Bolsas principales, muchos valores se comercializan en el mercado extrabursátil (OTC.)

NOTA – Los ocho mercados están conectados desde 1978 por una red electrónica de comunicaciones llamada Intermarket Trading System (ITS – Sistema de comercialización interbursátil). El ITS permite a los agentes la compra por ordenador en diferentes mercados para obtener los mejores precios.

La mayoría de las acciones del OTC procede de empresas que no cumplen los requisitos de cotización de los mercados principales. Estos valores se comercializan a través de una amplia red de telecomunicaciones llamada NASDAQ, explotada por la National Association of Securities Dealers (NASD – Asociación Nacional de Corredores de Bolsa). La NASD está constituida por miles de empresas de corretaje.

NOTA – Más adelante se ofrece una descripción de los requisitos necesarios para cotizar en la NASDAQ.

Los mercados de valores son centros de comercialización de las acciones de sociedades estadounidenses y de otros países del mundo. Los mercados estadounidenses de capital están abiertos a los inversores de todo el mundo. La cotización de valores en los Estados Unidos se rige principalmente por dos leyes aprobadas por el Congreso y por las normas al respecto enunciadas por las entidades de reglamentación. Las leyes más importantes son la Ley de Valores de 1933, que trata de las nuevas cotizaciones y la Ley de la Bolsa de 1934, por la que se rige la comercialización de los valores existentes.

NOTA – *Fundamental análisis Worldwide*, Volumen II, Canadá y Estados Unidos, Haksu Kim y Jan Marton.

La Ley de Valores de 1933 exige que se proporcione a los inversores absolutamente toda la información necesaria para garantizar que las transacciones son justas e impedir el fraude o la distorsión en las nuevas emisiones de valores. Se aplica a las nuevas emisiones de acciones de sociedades anónimas, así como a las ofertas públicas iniciales. Los emisores deben presentar una declaración de registro a la Securities and Exchange Commission (SEC – Comisión de Valores y de Cambio) estadounidense antes de la venta inicial de valores, así como una descripción de los distintos aspectos de las operaciones de la empresa. Las declaraciones registradas son efectivas tras un periodo de espera de 20 días, a menos que la SEC ordene la detención del proceso por haber detectado irregularidades.

NOTA – *Fundamental análisis Worldwide*, Volumen II, Canadá y Estados Unidos, Haksu Kim y Jan Marton.

Las sociedades anónimas están obligadas a presentar informes sobre sus resultados financieros trimestrales o anuales a la SEC y a las Bolsas en las que se cotizan sus valores. Las sociedades también comunican sus resultados financieros trimestrales y anuales, junto con otra información voluntariamente proporcionada, a los accionistas y a los inversores.

NOTA – *Fundamental análisis Worldwide*, Volumen II, Canadá y Estados Unidos, Haksu Kim y Jan Marton.

No existen grandes impedimentos para los inversores estadounidenses que desean comprar valores extranjeros. Los inversores estadounidenses compran las acciones de algunas sociedades extranjeras directamente en el país sede de dicha sociedad. Si el nivel de inversión de los inversores estadounidenses en la sociedad extranjera es elevado, la SEC puede exigir a la sociedad que le presente su estado financiero.

En los Estados Unidos se exige la presentación a los accionistas de estados financieros trimestrales. Los datos de carácter trimestral proporcionados por las sociedades estadounidenses a los accionistas deben ser exhaustivos y esclarecedores para los analistas financieros (véase la Nota). Además de estos requisitos de información, las compañías que cotizan deben informar inmediatamente a los medios de comunicación de todo acontecimiento importante. Estas noticias serán difundidas por publicaciones como Dow Jones News Wire, Reuters, Standard & Poor's Market Scope/Daily News, the New York Times, Media General Financial Services, Tribune Media Services, the Associated Press, PR Newswire, Business Wire, y Bloomberg Business News.

NOTA – *Fundamental análisis Worldwide*, Volumen II, Canadá y Estados Unidos, Haksu Kim y Jan Marton.

La información para la SEC puede proporcionarse en forma electrónica a través de un sistema informático conocido como EDGAR (Electronic Data Gathering Analysis and Retrieval – sistema electrónico de recopilación, análisis y consulta de datos). Algunas sociedades proporcionan estos datos a través de sistemas electrónicos de provisión de datos como Internet o Bloomberg.

II.8.1 El mercado de valores de NASDAQ

Las empresas con activos netos tangibles de 4 millones de dólares deben ofrecer («poner en circulación») 750 000 acciones públicas (véase la Nota 1), con un valor comercial de 5 millones de dólares, a un precio de compra mínimo de 1 dólar. Debe haber al menos 400 accionistas (accionistas de lote unitario) (véase la Nota 2).

NOTA 1 – Las acciones públicas son aquellas que no están directa o indirectamente en manos de ningún empleado o director del emisor ni de ninguna otra persona usufructuaria de más del 10% del total de acciones en circulación.

NOTA 2 – Se consideran accionistas de lote unitario los que poseen 100 acciones o más.

Las sociedades con un activo neto tangible de 6 millones de dólares deben tener unos ingresos previos a la deducción de impuestos de 1 millón de dólares, y deben poner en circulación un mínimo de 1,1 millones de acciones con un valor comercial de 8 millones de dólares. Las acciones deben tener un precio mínimo de compra de 5 dólares. La sociedad emisora debe contar con un mínimo de 400 accionistas (accionistas de lote unitario).

Las sociedades con un activo neto tangible de 18 millones de dólares deben ofrecer al menos 1,1 millones de acciones con un valor comercial de 18 millones de dólares, a un precio mínimo de compra de 5 dólares. La sociedad debe llevar dos años en funcionamiento y tener un mínimo de 400 accionistas (accionistas de lote unitario).

Las sociedades con una capitalización bursátil de 50 millones de dólares o un total de activos y un total de ingresos de 50 millones de dólares deben poner en circulación un mínimo de 1,1 millones de acciones con un valor comercial de al menos 15 millones de dólares, a un precio de compra mínimo de 5 dólares. Deberá haber al menos 400 accionistas (accionistas de lote unitario).

Las sociedades con una capitalización bursátil de 75 millones de dólares o un total de activos de 75 millones de dólares y un total de ingresos de 75 millones de dólares deberán emitir un mínimo de 1,1 millones de acciones con un valor comercial de al menos 20 millones de dólares. Las acciones se ofrecerán a un precio mínimo de compra de 5 dólares; deberá haber al menos 400 accionistas (accionistas de lote unitario).

II.8.2 La Bolsa de Nueva York

La Bolsa de Nueva York (NYSE – New York Stock Exchange) tiene 205 años de historia (se inició en 1792). Es famosa como mercado de subasta en el que se compran y venden valores a precios determinados por las ofertas de los inversores. La NYSE es una sociedad no lucrativa, propiedad de 1 366 miembros aproximadamente. Los miembros son particulares; las aproximadamente 497 sociedades de valores que éstos representan se denominan sociedades miembros.

La NYSE es el mercado de valores más importante del mundo. Unos 51 millones de inversores particulares y 10 000 inversores institucionales compran y venden valores emitidos por más de 2 900 sociedades cotizadas en esta Bolsa. Los inversores negocian en la NYSE a través de los representantes de las sociedades miembros.

El capital de la NYSE (valor de todas las acciones) supera los 6,8 billones de dólares (1996), lo que equivale al 90% más o menos del producto interior bruto (PIB) de los Estados Unidos, es decir, el valor anual total de todos los bienes y servicios producidos por la nación. Prácticamente todas las sociedades industriales, financieras y de servicios importantes de los Estados Unidos cotizan en la Bolsa de Nueva York. Más de 250 sociedades internacionales lo hacen también, cifra que supera la de cualquier otra Bolsa. Por término medio, cada día se comercializan en la NYSE más de 400 millones de acciones (1996).

Para poder cotizar en la NYSE, las sociedades deben cumplir requisitos específicos con respecto a sus ganancias netas, su activo y su volumen de contratación, y la mayoría de sus acciones deben estar en manos de inversores. Las sociedades también deben conformarse a las estrictas normas de protección del inversor de la NYSE, entre ellas la presentación de un informe anual, la celebración de una reunión anual de accionistas y la difusión pública de información importante de carácter financiero sobre la sociedad.

NOTA – *About the NYSE*, Capítulo 1, NYSE, Inc. 1996.

El paso inicial de toda sociedad que desee cotizar en la NYSE es el examen confidencial de sus posibilidades de ser elegida. Este examen proporciona a la sociedad una posición oficial sobre su estado de cotización y especifica todas las condiciones que deberá satisfacer para cotizar. Este examen se lleva a cabo a petición de la sociedad candidata, es gratuito y no implica el compromiso de cotizar. El examen debe llevarse a cabo con anterioridad a todo anuncio en la prensa, en los informes anuales, etc. de la intención de la sociedad de solicitar oficialmente la cotización.

En principio, la NYSE realiza el examen confidencial de candidatura en dos semanas. El candidato recibirá comunicación verbal y escrita de la autorización de cotizar y de todas las condiciones de la cotización. Tras la recepción de la autorización, el candidato tiene un plazo máximo de seis meses para presentar una solicitud oficial de cotización. Normalmente, si se cumplen todos los requisitos, al término de ocho o nueve semanas tras la presentación de toda la documentación requerida para el examen confidencial de candidatura, las acciones de la sociedad serán admitidas en el mercado de valores.

Hay tasas iniciales y cuotas anuales constantes asociadas a la cotización en la NYSE. Las sociedades no estadounidenses pagan una tasa mínima de 100 000 dólares, consistente en una tasa original de 36 800 dólares más una cuota basada en el número (millones) de acciones en oferta. La cantidad máxima de esta cuota es 500 000 dólares.

II.8.3 La Bolsa Americana

Las sociedades que cotizan en la Bolsa Americana deben tener unos ingresos previos a la deducción de impuestos de 750 000 dólares en el último ejercicio económico o en dos de los tres últimos años. El valor comercial de la oferta pública debe ser de 3 millones de dólares, el precio de cada acción de 3 dólares como mínimo y el capital global de todos los accionistas de al menos 4 millones de dólares.

No obstante, puede autorizarse a cotizar a las sociedades que no cumplen estos criterios en ciertas circunstancias, pues se reconoce que algunas sociedades de carácter financiero no pueden ajustarse estrictamente a los criterios habituales de cotización de la Bolsa (por ejemplo, debido a la naturaleza de su actividad comercial o a sus grandes y continuos gastos en investigación y desarrollo). Dichas sociedades pueden cotizar cuando el valor comercial de la oferta pública es de:

- 1) 15 millones de dólares;
- 2) llevan 3 años en funcionamiento;
- 3) el precio de cada acción es de 3 dólares como mínimo; y
- 4) el capital global de todos los accionistas es de al menos 4 millones de dólares.

También son posibles otras alternativas de ofertas sin que se especifique un determinado valor comercial. Sin embargo, para ello se exige un número mínimo de accionistas, por ejemplo, entre 400 y 800, y un número mínimo de acciones públicas en oferta.

La Bolsa no ha adoptado criterios especiales para las ofertas públicas iniciales (IPO), sino que hace más hincapié en la capacidad financiera de la sociedad y en su historia y/o perspectiva demostrada de ganancias. En ciertas circunstancias, la Bolsa puede aprobar una emisión de cotización «a condición de que se notifique oficialmente dicha emisión» inmediatamente antes de la salida de la oferta pública inicial de la sociedad.

II.8.4 Francia

La Bolsa de París centraliza todas las cotizaciones de valores en Francia. Los mercados regionales de valores de Burdeos, Marsella, Nantes, Lille, Lyon y Nancy funcionan como filiales locales para sociedades originalmente regionales. La Bolsa comercializa bonos, acciones ordinarias, acciones preferentes, acciones extranjeras y obligaciones. En 1994 se cotizaron unos 4 978 valores en Francia, lo que representa una capitalización bursátil total de 1 122 126 000 francos franceses. El «Marché à Terme International de France» (MATIF), creado en 1986, es el segundo mercado de futuros financieros más grande de Europa. El mercado de opciones, llamado «Marché des Options Négociables de Paris» (MONEP) se abrió en 1987.

NOTA – *Fundamental Analysis Worldwide*: Francia, Florence Perillat.

La Bolsa está constituida por un mercado oficial (*cote officielle*), un mercado secundario (*second marché*) y un mercado extrabursátil (*marché hors cote*). Las sociedades que desean ser admitidas en el mercado oficial deben proporcionar los estados financieros de los tres últimos años y ofrecer al público al menos el 25% de su capital.

NOTA – *Fundamental Analysis Worldwide*: Francia, Florence Perillat.

La cantidad de información sobre la empresa que debe hacerse pública en Francia depende de la forma jurídica de dicha empresa y de si va a hacer una oferta pública o va a emitir simplemente «*billets de trésorerie*» (instrumentos financieros que proporcionan liquidez a corto y medio plazo a sociedades industriales y comerciales, comercializados por «*banques de trésorerie*», para aumentar la eficacia del mercado financiero a través del corretaje y el arbitraje). Se exige a todas las sociedades que realizan ofertas públicas que presenten los estados financieros consolidados anualmente, un informe de gestión y un informe de auditoría reglamentario al Registro de la Corte de Justicia («*Greffe*») como máximo un mes después de la reunión general anual de accionistas.

Como mínimo, las sociedades inscritas en el Mercado Oficial o en el Mercado Secundario deben publicar en el «*Bulletin des Annonces Légales Obligatoires*» (BALO), la publicación francesa de carácter jurídico, una versión abreviada de sus estados financieros consolidados (estado de ingresos y gastos, balance y notas al respecto), como máximo cuatro meses después del final del ejercicio económico y 15 días antes de la reunión anual. Las sociedades extranjeras inscritas en el Mercado Oficial o en el Mercado Secundario deben publicar sus informes anuales, traducidos parcial o totalmente, en el BALO como máximo seis meses después del final del ejercicio económico.

NOTA – *Fundamental Analysis Worldwide*: Francia, Florence Perillat.

La mayoría de las sociedades proporcionan a los inversores y a los investigadores informes orgánicos previa petición por escrito, por teléfono o por fax. La biblioteca de la Bolsa está abierta al público, y todo el mundo puede hacer copias de los informes anuales. También hay documentos a disposición del público en el Registro de la Cámara de Comercio, que proporcionan copias por una tasa nominal.

Las sociedades que cotizan en el Mercado Oficial o en el Mercado Secundario deben publicar informes semestrales en el BALO, compuestos por el estado financiero consolidado y, cuando sea aplicable, un informe de gestión y un informe de auditoría reglamentario, como mucho cuatro meses después del final de cada semestre. A las sociedades extranjeras registradas en las mismas condiciones se les exige que incluyan informes sobre las ventas netas y los ingresos netos consolidados previos a la deducción de impuestos. Sólo diez sociedades publican Informes trimestrales en Francia.

Las sociedades francesas que cotizan en el Mercado Oficial o en el Mercado Secundario deben publicar informes consolidados de ventas trimestrales en los que se incluyan las ventas netas del trimestre anterior. Estos datos deben publicarse en el BALO como mucho 45 días después del fin del trimestre. Las sociedades extranjeras tienen las mismas obligaciones de presentación de informes si publican esta información en sus mercados nacionales.

II.8.5 Alemania

El mercado de valores alemán está constituido por ocho mercados regionales, en Berlín, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburgo, Hannover, Munich y Stuttgart. Los mercados de Frankfurt, Düsseldorf y Munich son los más importantes. Juntos alcanzan aproximadamente el 90% del volumen de contratación en Alemania. En el mercado de valores cotizan menos del 20% de las sociedades alemanas. Además, muy pocas sociedades alemanas cotizan en mercados de valores extranjeros.

NOTA – *Fundamental Analysis Worldwide*: Alemania, Patricia Streit y Hakan Yuksel.

La *Deutsche Borse AG* (Bolsa Alemana, S.A.), una sociedad de cartera creada en 1992, es propietaria al 100% del mercado de valores de Frankfurt, el mayor de Alemania, y del mercado alemán de opciones y futuros. La *Deutsche Borse* se creó con el fin de unificar los ocho mercados de valores, cuyo funcionamiento independiente causaba a veces confusión, sobre todo entre los inversores extranjeros, pues cada uno de ellos, por ejemplo, fija un precio diferente para la misma acción.

NOTA – *Fundamental Analysis Worldwide*: Alemania, Patricia Streit y Hakan Yuksel.

La ley exige que todas las sociedades alemanas informen de sus resultados financieros. Las empresas pequeñas no tienen obligación de realizar auditorías. Las empresas medianas (véase la Nota 1) y las grandes sociedades (véase la Nota 2) deben obtener la opinión de un auditor independiente.

NOTA 1 – Las empresas medianas son aquellas con un activo total superior a 3,9 millones de marcos alemanes e inferior a 15,5 millones de marcos alemanes y unas ventas superiores a 8 millones de marcos alemanes e inferiores a 32 millones de marcos alemanes; o aquellas que tienen entre 50 y 250 empleados.

NOTA 2 – Las grandes sociedades son aquellas con un activo total superior a 15,5 millones de marcos alemanes, más de 32 millones de marcos alemanes de ventas o más de 250 empleados.

II.8.6 Japón

Los mercados de valores de Japón se crearon a finales del siglo XIX, pero la era de la Bolsa moderna comenzó con la Ley de valores y de Bolsa de 1948. En la actualidad hay ocho mercados de valores oficiales: Tokio, Osaka, Nagoya, Hiroshima, Fukuoka, Niigata y Sapporo. Los de Tokio y Osaka cuentan con el mayor volumen de contratación. Los mercados de valores de Tokio, Osaka y Nagoya tienen una Sección Principal y otra Secundaria, dependiendo de la cantidad de acciones cotizadas, de las acciones que son propiedad del público y del volumen de contratación. La mayoría de las sociedades comienzan cotizando en la Sección Secundaria y pasan a la Sección Principal a medida que aumenta el número de acciones en manos del público y se incrementa el volumen de contratación. El mercado de valores de Tokio tiene una Sección Separada para las sociedades extranjeras, y el de Osaka abrió una nueva Sección Secundaria en 1984 para las pequeñas empresas locales. El mercado extrabursátil funciona desde 1963 pero no se formalizó hasta 1976. A la reforma del mercado extrabursátil que se llevó a cabo en 1983 siguió la introducción de un sistema automatizado de cotización en 1984. El sistema actual, denominado JASDAQ (*Japan Securities Dealers Association Quotation* – Sistema de Cotizaciones de la Asociación Japonesa de Corredores de Bolsa), se creó en 1991. Al 31 de diciembre de 1994, 581 sociedades cotizaban en los mercados extrabursátiles.

Toda sociedad cuyos valores se coticen en la Bolsa Oficial o en el mercado extrabursátil deben presentar estados financieros auditados anuales a la Oficina de Valores del Ministerio de Finanzas, a los mercados de valores y a la Asociación de Corredores de Bolsa como máximo tres meses después de que finalice el ejercicio económico. Los estados financieros deben incluir los estados consolidados y los de la sociedad central. El Ministerio hace públicos los estados financieros a través de sus publicaciones (*Yuho o Yukashoken Hokusho*). Éstas pueden adquirirse en las librerías o directamente en el Departamento de Publicaciones del Ministerio. El mercado de valores también proporciona los estados financieros para la inspección pública.

De conformidad con el Código de Comercio, las empresas tienen obligación de anunciar al público a través de un periódico determinado todo acontecimiento importante que en ellas se produzca. Los resultados preliminares de la explotación (*kessan tanshin*) se envían al Ministerio de Finanzas tan pronto como se han auditado los estados financieros y están listos para su publicación. Los estados financieros, constituidos por un balance y un estado de ingresos y gastos, se publican en los periódicos en forma abreviada. En notas a pie de página se informa de los gastos derivados de la depreciación y de los dividendos por acción. El ejercicio económico de la mayoría de las sociedades termina en marzo, de forma que a finales de junio de cada año los periódicos publican secciones especiales con esta información. Las compañías cotizan según los sectores industriales a que pertenecen.

NOTA – *Fundamental Analysis Worldwide*: Japón, Haksu Kim.

