

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA
DEL LITORAL
Instituto de Ciencias Humanísticas
y Económicas



**“ Beneficios de la Privatización
de PACIFICTEL S.A. ”**

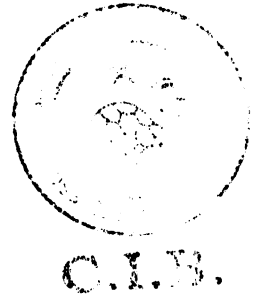
Tesis de Grado Previa a la Obtención del Título de:
Económista con Mención en Gestión Empresarial con
Especialización en Finanzas

Presentada por:
Adriana Palma Duque
Francisco Suárez Guerrero

Guayaquil - Ecuador
Año 2001

T
384
PAL

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL
LITORAL**
**Instituto de Ciencias Humanísticas y
Económicas**



**“BENEFICIOS DE LA PRIVATIZACION DE
PACIFICTEL S.A.”**

**Tesis de Grado Previa a la Obtención del Título de:
Economista con Mención en Gestión Empresarial con
Especialización en Finanzas
Presentada por:**

**ADRIANA PALMA DUQUE
FRANCISCO SUAREZ GUERRERO**

**Guayaquil - Ecuador
Año 2001**

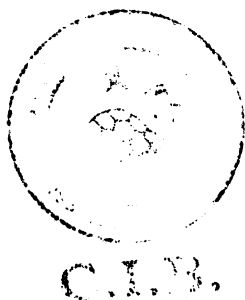
DEDICATORIA

A mis abuelos Sr. Ramón Duque Espinoza y Sra. Tarcila Vargas Cornejo y también a egresados de la Carrera de economía que de alguna manera les servirá como pauta para guiarse en sus proyectos.

Adriana Palma D.

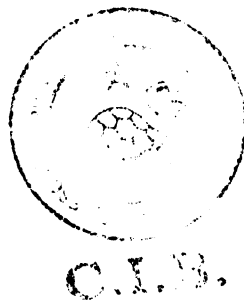
Dedicada a mis padres Gustavo y Esmeralda; a mi esposa Marcela y a mis hijos Francisco Andrés, Pablo José y Marcela Alejandra; y a mis hermanas Carmen y Amarilis; por haber estado siempre conmigo en todo momento, ya que sin su valiosa ayuda no hubiera terminado mi carrera profesional.

Francisco Suárez G



AGRADECIMIENTO

A Dios y a todos nuestros familiares que de alguna manera estuvieron apoyándonos durante los años de estudios y que siempre tuvieron la fé en nosotros.



INDICE

INDICE GENERAL	v
INTRODUCCION	vi

CAPITULO I

IMPACTO DE LA PRIVATIZACION

1.1 Factores Políticos y Económicos de la Privatización.....	5
1.2 Marco Regulatorio Moderno de las Telecomunicaciones.....	6
1.2.1 La Fase Regulatoria.....	8
1.2.2. La Fase Corporativa.....	9
1.3 Estructura de las Empresas Escindidas.....	12
1.3.1 Duración de la Concesión del Servicio.....	12
1.3.2 Duración de la Exclusividad del Servicio.....	12
1.4 Factores que inciden en la venta de Pacifictel.....	13
1.4.1 Valor vs. Eficiencia Asignativa.....	13
1.4.2 Valor vs. Distribución de la Propiedad.....	14
1.4.3 Valor vs. Sector Estratégico de la Promoción.....	15
1.4.4 Valor vs. La Competencia.....	15
1.5 Sistemas de información de la Empresa Afectada.....	18
1.6 Estructura de la transformación seguida.....	20
1.6.1 Etapas de la Transacción y el Proceso de Venta.....	21
1.6.2 Proceso de Calificación de Operadores.....	23
1.6.3 Proceso de Investigación (Due Diligence) por parte de los Operadores Calificados.....	24
1.6.4 Perfeccionamiento de la Venta.....	25
1.7 El uso que se le da a los recursos obtenidos por venta.....	27



CAPITULO II

IMPACTO ECONOMICO Y FINANCIERO

2.1 Ingreso por concepto de venta de la empresa.....	31
2.2 Información Financiera.....	33
2.2.1 Servicios de Telefonía Pública.....	37
2.2.2 Tráfico Cursado.....	38
2.2.3 Composición de los Costos de Inversión.....	39
2.2.4 Activos Fijos de Pacifictel.....	39
2.3 Estructura Tarifaria de los Abonados.....	43
2.4 Esquema Tarifario.....	45
2.5 Modelo de Laffont & Tirole.	45

CAPITULO III

IMPACTO SOBRE EL EMPLEO

3.1 Estudio sobre las Nóminas sobrecargadas de Pacifictel y posible perdida de empleo.....	54
3.1.1 Organización y Fuerza Laboral.....	54
3.1.1.1 Organización Sindical.....	55
3.1.1.2 Costos Laborales.....	57
3.2 Esquema de Reacomodo de la Fuerza Laboral.....	62
3.2.1 Procesos de Reconversión Laboral.....	66
3.2.1.1 Empleo Permanente.....	67
3.2.1.2 Empleo Independiente.....	67
3.2.1.3 Propósito objetivo Central.....	68
3.2.1.4 Criterios de Elegibilidad.....	69
3.3 Definiciones de la Estructura Funcional.....	72
3.3.1 Banco Interamericano de Desarrollo (BID).....	72
3.3.2 Fundación Ecuador.....	72
3.3.3 Agencia de Reinserción.....	73

3.3.4 Comités de Adaptación Laboral.....	72
3.4 Situación General del Programa de Reconversión Laboral.....	74

CAPITULO IV

MAGNITUD DE LAS PRIVATIZACIONES EN PAISES EN DESARROLLO

4.1 Esquema de ventas que se han seguido en otros Países.....	77
4.1.1 Reducir el déficit fiscal del gobierno y su deuda externa e interna.....	79
4.1.2. Privatización de Algunos Países como: El Reino Unido	82
4.1.3. Privatización en Colombia.....	84
4.1.4. Programa de Privatización en Honduras.....	87
4.1.5 El Programa de Privatización en Venezuela.....	89
4.1.6 Programa de Privatización en Argentina.....	91
4.1.7 El Programa de Privatización en Perú.....	92
4.1.8 El Programa de Privatización de Chile.....	93
4.1.9 El Programa de Privatización de Brasil.....	95
4.2 Tiempo Transcurrido desde el Inicio de Proceso.....	101
4.3 Profundidad en los Mercados de Capital.....	103
4.3.1 Valor vs. Estímulo al Mercado de Capitales.....	104

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

ANEXOS

APENDICE

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

En el mundo de los negocios de hoy la comunicación se ha convertido en uno de los principales insumos, poseer las herramientas para transferirlas es una necesidad estratégica: constituye el arma para asegurarse el crecimiento en un ámbito cada vez más competitivo.

Ahora la tecnología pone al alcance de todos la posibilidad de comunicarse con el mundo entero, a través del lenguaje digital, los satélites, la fibra óptica y las microondas.

Los cambios necesarios que demanda la estructura estatal son globalizados actualmente alrededor de dos conceptos: uno viejo y a la vez nuevo, la modernización, y otro, que apenas celebra su décimo aniversario la privatización.

El concepto de privatización, por el contrario, es de reciente surgimiento: apareció por primera vez en 1983 en un diccionario inglés que lo definía como “convertir en privado, especialmente traspasar una empresa o una industria, del control de la propiedad pública, a la privada”.

Las telecomunicaciones es una tarea de responsabilidad en un proceso que ha de conducir al desarrollo económico y social de nuestro país. Tarea que ha sido emprendida con el ánimo de ser transparentes y objetivos y de integrar, en la medida de lo posible, los intereses de todas las partes que intervienen en el sector.

Hubo varios intentos por privatizar la empresa de telecomunicaciones en el Ecuador, con una breve descripción detallaremos lo siguiente: Se pensaba en

primera instancia de la venta del 35 % de las acciones de la Empresa Estatal de Telecomunicaciones, pero hay que recordar que un porcentaje se quedara en poder del Estado y un 10% será entregado en poder de los trabajadores y empleados, teniendo lugar en mayo de 1996; pero una vez que la entidad se convierta en Sociedad Anónima (S.A.).

En ese lapso de tiempo la empresa se convirtió en dos empresas escindidas como son: Andinatel S.A. que tiene sede en Quito y Pacifictel S.A. que tiene sede en Guayaquil, según la ley de Compañías, y según este paso se inicia el proceso de modernización de las Telecomunicaciones ecuatorianas.

Según este informe se llevaría a cabo la valoración de la empresa no solo a sus activos sino al costo de negocio en marcha, por lo cual se contrato a la consultora privada Gerasin. Y que posteriormente se procedió a calificar a los socios estratégicos “ que serán operadores internacionales” y que una vez terminado este proceso se procederá a la concesión de la compraventa.

Dicho programa no se aceptaran MONOPOLIOS en el sector de Telecomunicaciones, por lo que la ley establece la apertura a la competencia, en todos sus servicios de VALOR AGREGADO.

Dicha ley tiene un lapso de cinco años, se refiere únicamente a la TELEFONIA NACIONAL E INTERNACIONAL, ALAMBRICA, INALAMBRICA.

La telefonía básica planta externa, esto es las redes telefónicas podrían ser abandonadas, seria irresponsable tomar una decisión de abrir a la competencia de esa manera.



CAPITULO I

IMPACTO DE LA PRIVATIZACION

Evolución y Reformas Económicas

En la década de los 60s, el Ecuador era uno de los países más pobres de América Latina, con una economía esencialmente agrícola. A partir de 1973, la extracción y exportación de petróleo impulsó importantes cambios estructurales y permitió duplicar el ingreso per cápita en un período de diez años. Las exportaciones petroleras dinamizaron el crecimiento económico, con un incremento en el empleo y en el gasto público, financiado en gran parte con créditos externos.

La década de los años ochenta, por su parte, se caracterizó por la aplicación de algunos programas de estabilización que no lograron enfrentar con éxito las presiones inflacionarias y la desaceleración del crecimiento económico. La economía estuvo expuesta a algunos *shocks* externos como las inundaciones de inicios de la década, el colapso de los precios del petróleo en 1986 y la ruptura del oleoducto en 1987.

Cuadro # 1.1

INDICADORES ECONÓMICOS 1992-2001

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Tasa de Crecimiento del PIB Real (%)	3.6	2.0	4.3	2.3	2.0	3.4	0.4	-4.5	1.9	5.1
Inflación (IPC) (%) ¹	54.6	45.0	27.3	22.9	24.4	30.6	36.1	54.7	104	60
Tasa de Cambio (Suces/US\$) ¹	1846	2046	2270	2925	3635	4428	6825	11236	25000	No existe

Fuente: Banco Central del Ecuador

El modelo de estabilización aplicado a partir de 1992, ha sido diferente a los otros esfuerzos desplegados hasta entonces en dirección a controlar la inflación, restablecer los equilibrios macroeconómicos fundamentales, innovar la gestión monetaria y fiscal, modernizar la estructura productiva, dinamizar el crecimiento y abrir el país al exterior.

Uno de los logros más importantes de la gestión macroeconómica fue la reducción de la inflación. Para alcanzar este objetivo se definió una política cambiaria estable y una política fiscal disciplinada, en concordancia con la política monetaria del Banco Central del Ecuador. El crecimiento promedio de los precios bordeaba el 50% en 1992. Los correctivos aplicados permitieron revertir la tendencia observada: en diciembre de 1996, el deslizamiento anual de los precios se situó en 25.5%.

De su lado, el crecimiento económico ha sido moderado, aunque el sector privado ha adquirido mayor participación. Esto muestra que los efectos negativos de los desajustes se controlaron de alguna manera; en realidad, el estilo de la regulación permitió modular las expectativas de los agentes, pues se dio continuidad a la política económica, a pesar de las dificultades que debieron enfrentarse.

Pese al modesto crecimiento económico, el control del nivel inflacionario, junto a ajustes introducidos en los salarios nominales, determinó un incremento del poder adquisitivo de los salarios en el periodo 93-96.

En este último período, la gestión fiscal se caracteriza por importantes esfuerzos para restablecer el equilibrio en las cuentas del sector público. Sin embargo, la fuerte dependencia de los ingresos petroleros ha limitado este objetivo.



C.I.B.

En el sector externo ecuatoriano han prevalecido tradicionalmente las exportaciones de productos primarios, más los productos no tradicionales y la importación de bienes de capital y materias primas. En 1998 la tasa de crecimiento de las exportaciones tuvo un decrecimiento de -20.14 % y la tasa de crecimiento de las importaciones fue de 10.24% respecto del último quinquenio. Con un índice de cobertura 81.73% y 84.67% de intercambio (Base 1992=100).

La actividad económica ecuatoriana empieza a recuperarse. Después de una caída del PIB de 7% en 1999, en el primer trimestre del año 2000 se estimó que la economía crecería en 0.9%. Sin embargo resultados proyectados en la proforma del Estado muestran que el crecimiento anual superara 1.3%, lo que viabiliza una recuperación de al menos 5.1% para el año 2001. Las ramas de actividad económica que contribuyen con mayor dinámica a este crecimiento son: petróleo y minas; servicios financieros, agricultura, caza, silvicultura y pesca; y, comercio.

Adicionalmente, el ingreso del Ecuador a la OMC abre interesantes perspectivas comerciales y permite acelerar la competencia en el sector externo ecuatoriano.

En esta perspectiva, la actividad que dinamizará de forma significativa la economía, constituye la hidrocarburífera. En este sentido, con la información proveniente de Petroecuador, y de la banda de precios acordada en el marco de la OPEP, el precio del barril de crudo será de U\$20 por barril. Se trata de una estimación puesto que la banda de precios acordada en el marco de la OPEP registra un techo de U\$ 28 y un piso de U\$ 22 por barril, cuyo promedio es U\$ 25 por barril.

Paralelamente, la aprobación del marco legal como la Ley Trole II, que contiene el marco jurídico para avanzar en el proceso de la privatización y concesión de empresas públicas, permitirá una mayor atracción de la inversión externa.

En materia de política de endeudamiento externo, el Banco Central del Ecuador ha participado directamente en varias iniciativas tendientes a mejorar el perfil de vencimientos de la deuda pública, así como a superar los requerimientos de financiamiento del sector público ver Anexo 1.

En lo que se refiere a la política de endeudamiento interno, se procedió a modificar el perfil de la deuda de corto plazo, cuyos vencimientos estaban concentrados en los primeros meses de 1997, canjeándose con una emisión de bonos en dólares con plazos de 3 y 5 años, a tasas inferiores a las que inicialmente fueron emitidos.

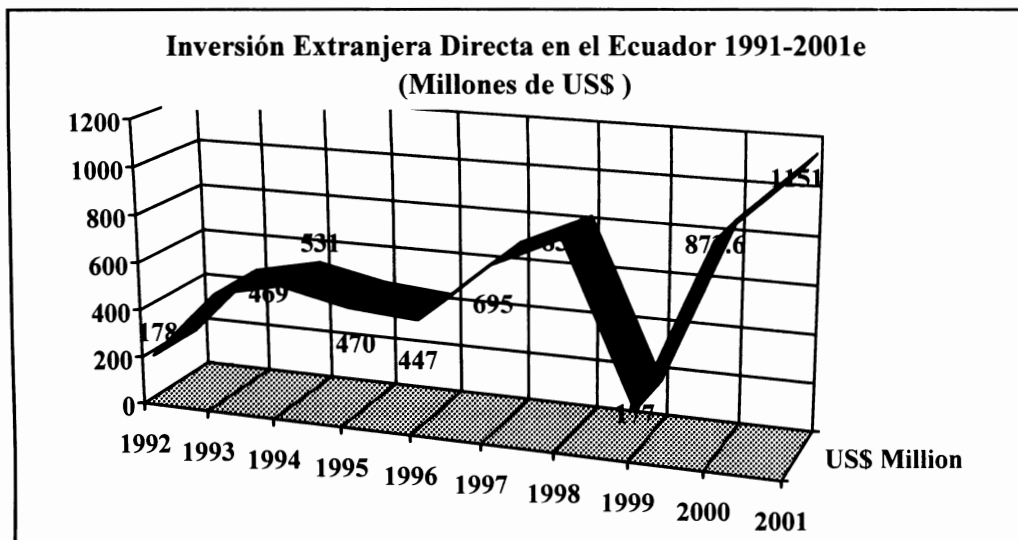
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y MODERNIZACION

Los inversionistas extranjeros pueden invertir libremente en cualquier sector del Ecuador, sin restricciones o autorizaciones del Ministerio de Comercio Exterior, Industrias, Integración y Pesca. El gobierno quiere fomentar la inversión extranjera en el Ecuador y ha establecido los reglamentos que facilitan este tipo de inversiones. El propósito fundamental de los reglamentos referentes a las inversiones extranjeras consiste en dar igual trato a los inversionistas extranjeros y nacionales, en concordancia con la política de las autoridades con respecto a la libre empresa.

No hay restricciones ni impuestos para la expatriación de beneficios o de capitales invertidos en el país, sea en activos físicos o intangible. El sector

petrolero ha sido el principal receptor de la inversión extranjera hasta la fecha.

Gráfico#1.1



Fuente: Banco Central del Ecuador

° Estimado hasta Mayo de 2001.

1.1 FACTORES POLITICOS Y ECONOMICOS DE LA PRIVATIZACION

El 1ero de Agosto de 1998, El Dr. Jamil Mahuad Witt asumió la Presidencia de la República. Su primer acto de importancia fue la firma del Acuerdo de Paz con el Perú mediante el cual queda, finalmente, delimitada la frontera ecuatoriana, y brinda la posibilidad de impulsar el comercio con el vecino del sur y obtener una ayuda financiera de US \$ 3.000 millones de los organismos internacionales para proyectos de desarrollo en la zona fronteriza. Este acto fue respaldado por el Poder Legislativo.

Durante los cinco primeros meses de su administración, el partido gobiernista (Democracia Popular, DP) estaba aliado con el Partido Social Cristiano (PSC) lo que permitió hacer reformas tributarias importantes

como la creación del Impuesto del 1% a la Circulación de Capitales y se suprimía el Impuesto a la Renta, de la Agencia de Garantías de Depósitos (AGD). Sin embargo, la necesidad de imponer nuevos tributos rompió la alianza DP-PSC y acentuó la oposición al Gobierno. Lo que originó que se combine el impuesto del 1% Circulación de Capitales y el Impuesto a la Renta. El 1% como adelantó del impuesto a la renta.

El siguiente aspecto a resolver fue la crisis económica, para lo cual se han tomado medidas enfocadas a reducir el déficit fiscal. Muchas de éstas han sido, socialmente, duras y para muchos injustas lo que provocó levantamientos y paralizaciones de los sectores sociales afectados.

1.2 MARCO REGULATORIO MODERNO DE LAS TELECOMUNICACIONES

El Marco Regulatorio que se implantó fue independiente y transparente. La Ley Reformativa a la Ley Especial de Telecomunicaciones (Ley No. 94), establece un marco regulatorio claro y estable para el mercado de las telecomunicaciones en el Ecuador, creando los órganos reguladores pertinentes.

Los Mecanismos de fijación de tarifas establecidos fue la Ley No. 94 estableciendo los mecanismos de fijación de tarifas. Las tarifas telefónicas fueron modificadas substancialmente en noviembre de 1996, elevándose el piso tarifario con el propósito de rebalancear las tarifas para cada servicio a fin de disminuir los subsidios cruzados. Un nuevo pliego tarifario rige para EMETEL S.A. a partir del 1 de noviembre de 1.997; y, mediante Resolución del CONATEL No. 487-18-CONATEL-97, publicada en el Registro Oficial No. 200, del 24 de noviembre de 1.997 han quedado

establecidos los topes tarifarios para los servicios que prestan ANDINATEL S.A., PACIFICTEL S.A. y ETAPA.

Otra Ley Modificatoria a la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones (Ley No. 17), publicada en el Registro Oficial No. 134 del 20 de agosto de 1.997, contempla una reapertura del proceso de calificación hasta por un plazo de 45 días a partir del 20 de agosto de 1997, para que nuevos oferentes puedan participar en la Subasta Pública Internacional; y permite que un mismo oferente pueda adquirir las acciones de las dos empresas.

El cambio mundial en el estatuto jurídico de las telecomunicaciones, ha producido desarrollos en la acción política y en la tecnología que le han dado sentido y oportunidad.

El papel fundamental es de “salvaguardar” en beneficio de los ciudadanos, las condiciones de competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones y de los demás servicios, velando la correcta formación de los precios y ejercer de órgano arbitral en los conflictos que surjan en el sector.

El proceso de privatización de EMETEL fue dividido en tres fases: la regulatoria, la corporativa y la transferencia de la propiedad. La primera fase se completó, la segunda esta cerca de concluirse y la tercera se inicio, con la contratación del asesor internacional de la venta de acciones.

1.2.1 La Fase Regulatoria

La primera fase se inicia con la promulgación de la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones, el 30 de agosto de 1995. El mismo

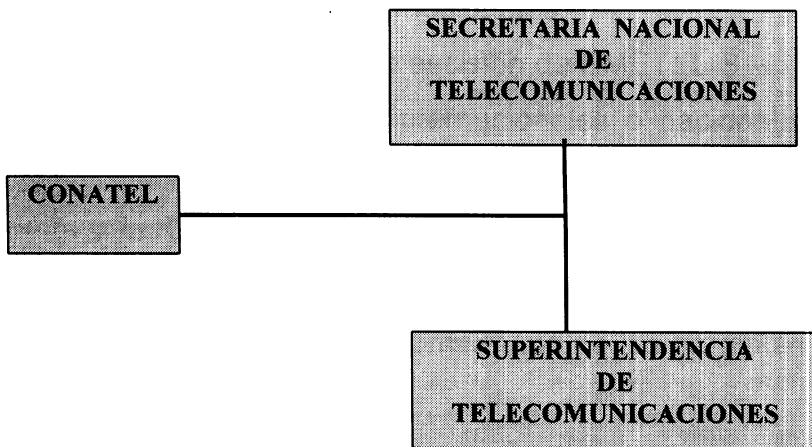
establece tres organismos para el efecto: el Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones y la Superintendencia de Telecomunicaciones.

La nueva ley marca un giro con respecto a la forma en que el Estado establece el control y la administración del sector. Anteriormente, la Superintendencia era la que planificaba, regulaba, administraba el espectro radioeléctrico, vigilaba el cumplimiento de las regulaciones y sancionaba el incumplimiento. La ley tuvo por finalidad garantizar la equidad en la toma de decisiones, propiciar la inversión y la eficiencia en la explotación del servicio, en los tres entes mencionados:

- ✦ El CONATEL es un órgano colegiado y está encargado de definir las políticas, de elaborar los planes de mediano plazo, de determinar la forma como participa el sector privado, de otorgar las concesiones y permisos para la utilización del espectro radioeléctrico. Conforme al artículo 34.
- ✦ La Secretaría es ente ejecutor de la política de telecomunicaciones en el País, brazo operativo del CONATEL (Artículo 37). El Secretario Nacional de Telecomunicaciones es nombrado por el Presidente de la República.
Los objetivos generales son: Asegurar un eficiente control de nuevos operadores a través de otorgamiento de todos los servicios de telecomunicaciones y garantizar la optimización del uso del espectro radioeléctrico, a través de la asignación eficiente de radiofrecuencias.
- ✦ La Superintendencia (Artículo 39) se encargará de cumplir y hacer cumplir las resoluciones del CONATEL, controlando, sancionando y regulando el espectro radioeléctrico y los servicios de telecomunicaciones. El Superintendente es nombrado por el Congreso Nacional.

CUADRO SINOPTICO DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS ENTES

REGULADORES



1.2.2 La Fase Corporativa

La fase corporativa se concreta a la transformación de la Empresa Estatal de Telecomunicaciones EMETEL en una sociedad anónima por acciones que en adelante se denominará EMETEL S.A. con domicilio en la ciudad de Quito. Estará sujeta a las disposiciones contempladas en la Ley de Compañías. Este proceso de transformación concluyó con la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil el 3 de Octubre de 1996.

Luego, esta empresa se **escindirá**, como nos menciona la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones, “en el número de compañías anónimas que recomienden los estudios que para el efecto llevarán a cabo los consultores internacionales debidamente calificados”.

El organismo estatal encargado de este proceso es la Comisión de Modernización de las Telecomunicaciones (COMOTEL), entidad ejecutora delegada por el Consejo Nacional de Modernización (CONAM).

Las funciones de COMOTEL son:

1. Llevar a cabo el proceso de valoración de EMETEL
2. Conocer y aprobar el informe sobre la valoración que deberán presentar los consultores internacionales.
3. Llevar a cabo los procesos de escisión de EMETEL S.A..
4. Convocar a las operadoras internacionales o nacionales interesadas en adquirir el 35% de cada una de las compañías y calificarlas
5. Promover la rueda de bolsa en que se ofertarán las acciones.
6. Recibir de los operadores calificados la adhesión al contrato de compraventa, debidamente acompañado de las garantías que en el se establezcan.

Se definió la escisión en dos compañías: ANDINATEL con sede en la ciudad de Quito y PACIFICTEL con sede en la ciudad de Guayaquil.

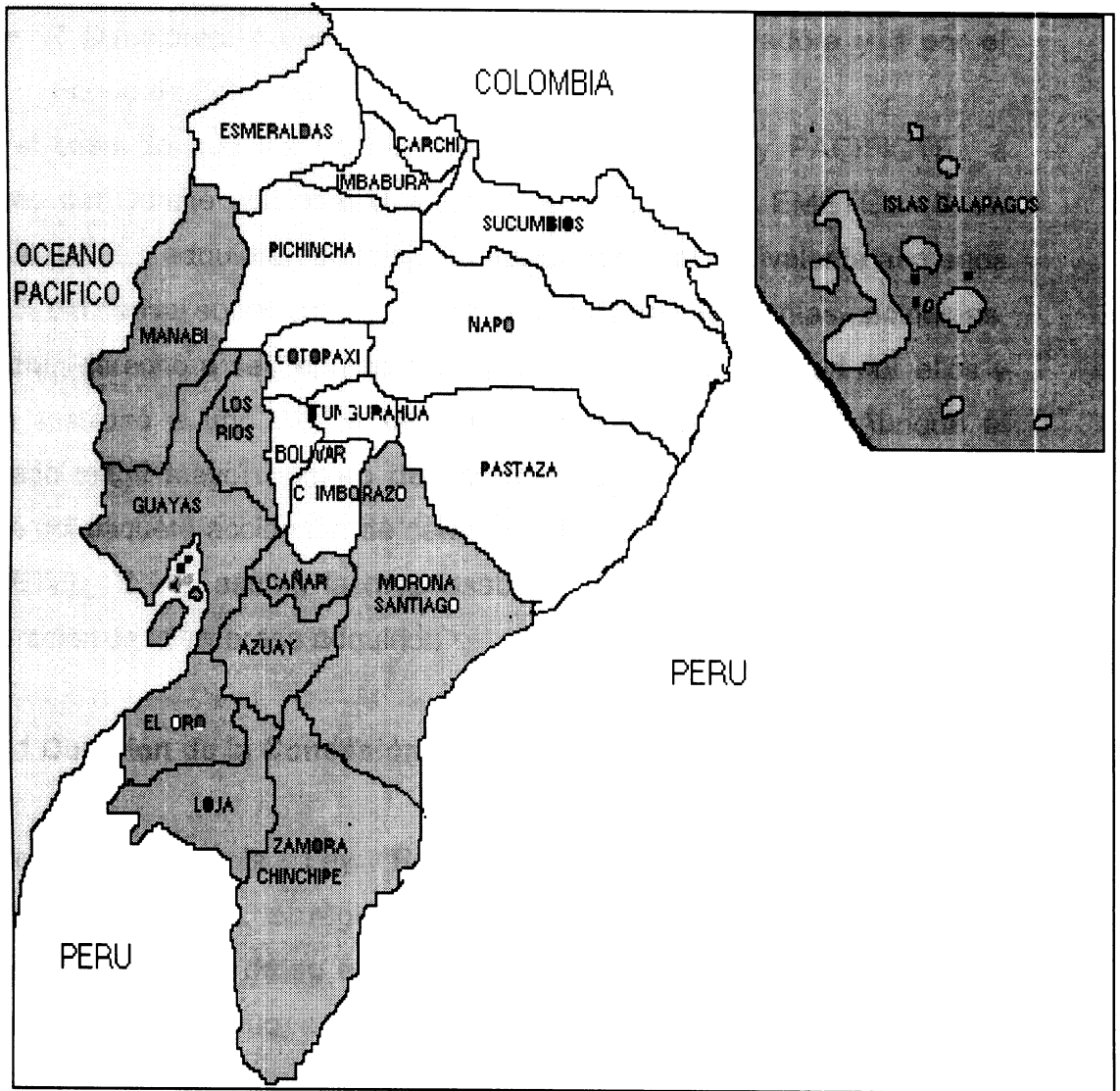
En el siguiente cuadro # 1.2, se especifica las provincias que pertenecen a Pacifictel S.A.

PACIFICTEL
GUAYAS
MANABI
EL ORO
LOS RIOS
GALAPAGOS
MORONA SANTIAGO
AZUAY
ZAMORA CHINCHIPE
CAÑAR
LOJA



Gráfico #1.2

AREA GEOGRAFICA DE COBERTURA



AREA DE COBERTURA PACIFICTEL S. A.



AREA DE COBERTURA ANDINATEL S. A.



C.I.B.

1.3 ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS ESCINDIDAS

Conforme al Artículo 51 de la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones, el Directorio de las empresas estará compuesto por:

- 7 Directores: 4 designados por la empresa operadora y 3 por el Fondo de Solidaridad.

En el caso de que los trabajadores de ANDINATEL y PACIFICTEL a través del Comité Nacional Unico de Trabajadores de EMETEL S. A. (CANAUTEL), adquieran en conjunto acciones por el equivalente al menos el 5% del capital social suscrito de cada una de las compañías escindidas, tendrán derecho a ser representados por un Director elegidos por ellos y que sustituirá a uno de los tres del Fondo de Solidaridad. Aunque el Estado tenga mayor número de acciones, el operador que adquiera el 35% del paquete accionario de cada una de las compañías escindidas de EMETEL S. A., asume la responsabilidad total de la administración y operación de la empresa adquirida.

1.3.1 Duración de la Concesión del Servicio

Artículo 57 de la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones, el régimen de concesiones que se otorgará a las empresas producto de su escisión, tendrá una duración de quince años, prorrogable de mutuo acuerdo contados a partir de la venta de las acciones.

1.3.2 Duración de la Exclusividad del Servicio

Los artículos 58 y 59 de la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones regulan la duración de la exclusividad. Las compañías resultantes de la escisión están autorizadas para explotar en régimen de exclusividad temporal y regulada dentro de la región

concesionada, todos los servicios de telefonía local, nacional e internacional, servicios portadores incluyendo el arrendamiento de líneas y circuitos alámbricos e inalámbricos, por cinco años.

1.4 FACTORES QUE INCIDEN EN LA VENTA DE PACIFICTEL S.A.

El principal problema por lo que ha habido fallos en la venta es que comenzaron a operar persiguiendo demasiados objetivos, como fijar precios de acuerdo con sus costos marginales de largo plazo y priorizar proyectos de alta rentabilidad social, otorgar subsidios a determinados sectores, y procurar un autofinanciamiento de la empresa.

Sin embargo conocemos que los procesos de privatización son importantes en tanto ayuden a perfeccionar el funcionamiento de una economía. Pero el tema principal es:

1.4.1 Valor vs. Eficiencia Asignativa.

Si la autoridad busca garantizar una asignación más justa de los precios, deberá introducir regulaciones en aquellas industrias que sean monopolios naturales. Estas regulaciones bajarán el precio de la empresa, puesto que afectaran las rentas monopólicas futuras que obtendrían un potencial propietario.

En el caso de esta empresa se está estableciendo un marco tarifario que regule la fijación de precios en el área de la telefonía nacional, puesto que se trata de un monopolio natural. Existe un arreglo interesante que ya ha sido aplicado en otros países: permitir que la empresa telefónica nacional incremente sus tarifas a una tasa equivalente a la inflación menos un porcentaje determinado por productividad. Este arreglo hace que las tarifas bajen en términos reales y que, además, la compañía registre

ganancias, si su productividad es cada vez mayor a la tasa previamente negociada.

1.4.2 Valor vs. Distribución de la Propiedad

Si la autoridad quiere distribuir ampliamente la propiedad de sus empresas deberá, en un principio, sacrificar su valor, puesto que será necesario conceder créditos y dar concesiones en el precio a los potenciales inversionistas que no tienen mayor capacidad de pago.

El caso EMETEL, una distribución amplia de su propiedad es deseable por varias razones: existiría menos resistencia al cambio por parte de los trabajadores de dicha empresa, porque ellos se beneficiarán con los futuros dividendos que recibirán por sus participaciones. Además, esta práctica tiene una ventaja política: será muy difícil renacionalizar una empresa cuya propiedad esté tan dispersa, mas aún si estos nuevos tenedores han registrado ganancias de capital por los incrementos posteriores en el precio de sus acciones, esta situación puede ayudar a incrementar el valor de una empresa para un potencial inversionista.

Es indispensable, entonces que la empresa privatizada muestre buenos índices de desempeño en el mediano plazo, para que el proceso de transferencia se realice sin perjuicio para el Estado.

1.4.3 Valor vs. Sector Estratégico de la Promoción

Si la autoridad considera que la empresa en venta pertenece a un sector estratégico de la economía y, por lo tanto, no puede ser vendida a inversionistas extranjeros, el valor final de la empresa también se verá

afectado, puesto que existirán menos compradores que presionen al alza las acciones de esa firma.

El discernimiento de este punto cae en el ámbito político. Sin embargo, si la autoridad concluye que los activos de determinada empresa no deben venderse a capitales extranjeros, la modalidad de venta más apropiada sería la convocatoria a una licitación, pues mediante este mecanismo es posible elegir al grupo más idóneo de compradores que competirán entre sí por el control de la empresa en venta.

1.4.4 Valor vs. la Competencia

Si la empresa pertenece a una industria en la que existen bajas barreras de ingreso para la competencia, su valor de compra caerá, puesto que el potencial inversionista sabrá que su poder de mercado decaerá a medida que ingrese nuevos competidores al mercado.

El sector de Telecomunicaciones atraviesa por una fase de transición luego de los dos intentos fallidos de venta de las acciones de Andinatel y Pacífictel. En este sentido, el rol del Conam ha sido el de replantear la reforma del sector de telecomunicaciones para solucionar los problemas y eliminar las restricciones que impiden al país contar con un sector positivo para el desarrollo nacional.

La ley vigente, expedida en 1992 y reformada en 1995, es un marco jurídico que ha sido superado por el acelerado desarrollo tecnológico del sector, que establece una estructura regulatoria compleja y dispersa, que no promueve la competencia y dispone que los servicios finales de telecomunicaciones sean prestados bajo un régimen de exclusividad a

través de Andinatel S. A. y Pacifictel S. A., las empresas resultado de la escisión de EMETEL S. A.

El Conam ha sido considerado indispensable en desarrollar una reforma legal integral que permita abrir el sector a la competencia para generar beneficios al país en el menor plazo posible. El nuevo marco jurídico promueve la participación privada en el sector, para cumplir con los objetivos de satisfacer la demanda y mejorar la oferta de servicios de telecomunicaciones, tanto en calidad como en cantidad. El proyecto de ley incorpora los avances más recientes en el mundo de las telecomunicaciones, estableciendo normas claras de interconexión de redes y de administración eficiente del espectro radioeléctrico. Asimismo, el propósito de acceso universal a los servicios básicos de telecomunicaciones se asegura a través de la creación de un fondo para la telefonía rural y marginal.

El nuevo marco legal también debe favorecer la venta de las acciones de Andinatel S. A. y Pacifictel S. A., incrementando el porcentaje de venta de las acciones de manera que se asegure un control y reordenamiento de los entes de regulación y control, para obtener la coherencia necesaria para establecer un sector que genere seguridad jurídica para todos los participantes.

Una de las fuerzas para legitimar el programa de modernización del estado es el campo de las privatizaciones. Uno de los proyectos prioritarios del gobierno en ese entonces interino fue el PERTAL financiado por el Banco Mundial con un crédito de US\$ 12 millones, proyecto que había sido auspiciado en la privatización de dos empresas claves en el desarrollo del país como es PACIFICTEL & ANDINATEL e INECEL.

El sector telecomunicaciones en Ecuador esta en crisis desde hace varios años, y requiere de inversiones significativas para mejorar el nivel nacional, la infraestructura y el servicio. Por ello, el contrato de concesión con el consorcio ganador, especificará el plan de expansión que debe cumplir el operador dentro de los primeros cinco años de concesión.

En el caso de la telefonía, la autoridad debe asegurarse de que exista el marco regulatorio necesario para que la empresa que opere a nivel nacional no tenga un excesivo poder de mercado para fijar sus tarifas; a nivel internacional, deberá otorgar todas las facilidades para que exista la mas amplia competencia entre las distintas firmas.

En el Ecuador existen apenas 6.3 líneas por cada 100 habitantes, cuando el nivel recomendable es de por lo menos 10 líneas. Esto significa que, para cubrir los requisitos internacionales, deberían existir 1'300.000 abonados en el país. Puesto que solo hay 518.435, el déficit es de 781.565 abonados.

Existe una alta concentración de líneas instaladas. Estas se distribuyen de la siguiente manera: 28% en Quito, 28.4% en Guayaquil y 7% en Cuenca. En las áreas rurales, donde se encuentra aproximadamente el 45% de la población, el servicio telefónico se realiza a través de oficinas publicas de teléfonos y de pequeñas centrales telefónicas.

Un marco legal inadecuado, que se caracteriza por excesivas leyes coyunturales dictadas por los gobiernos de turno: Ley de Contrataciones, Ley de Presupuestos.

1.5 SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA EMPRESA AFECTADA

ANDINATEL y PACIFICTEL, en el área de informática no cuentan con un sistema integrado que permita estandarizar y optimizar los procesos de la explotación de los servicios de telecomunicaciones.

Sin embargo, durante 1996 la Gerencia Nacional de Informática (GNI), ha dictado políticas nacionales tendientes a la estandarización informática en la Empresa.

Actualmente, los equipos en funcionamiento están basados en el concepto de arquitectura abierta, con sistema operativo Unix, manejador de base de datos relacional ORACLE y protocolo de comunicaciones TCP/IP.

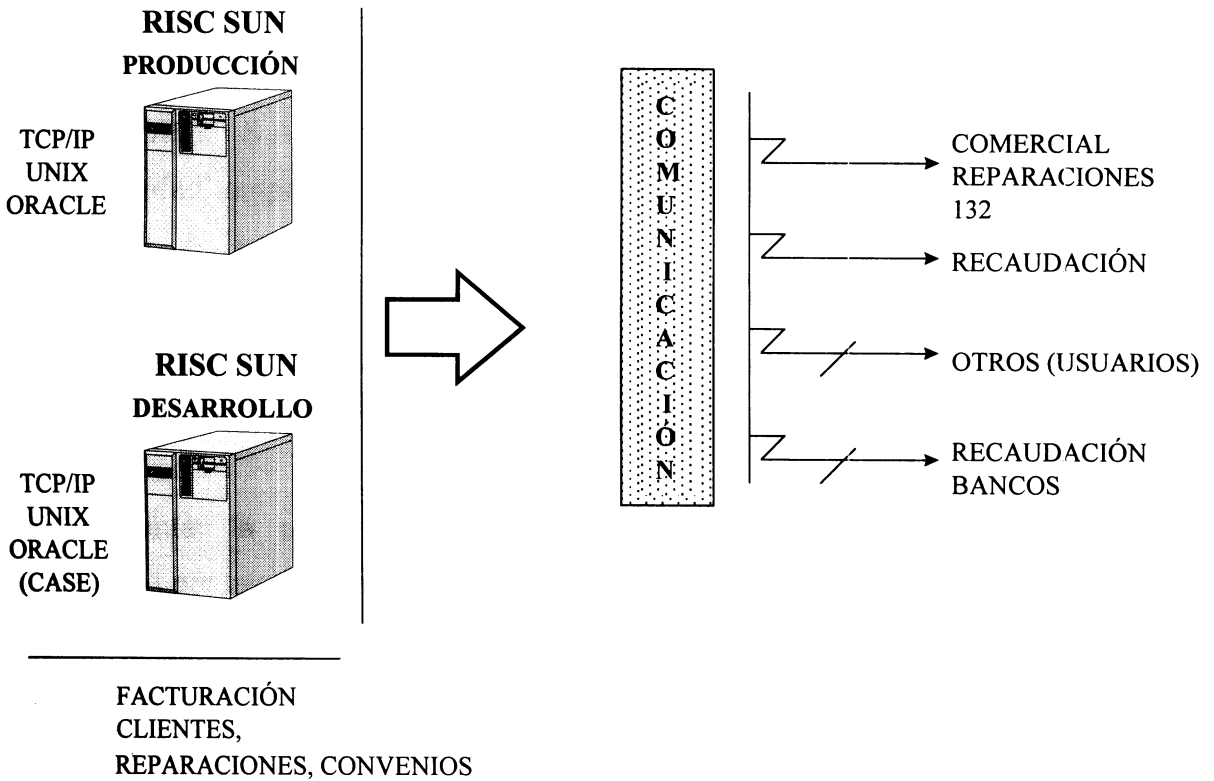
En cuanto al desarrollo de los sistemas de información, bajo la nueva plataforma tecnológica de hardware implantada se lleva un proceso integrado y conjunto, donde participan las tres (3) gerencias regionales de informática y la GNI, para la evaluación de paquetes del mercado o la realización de desarrollos internos y/o externos. La finalidad de este proceso conjunto es que se unifiquen los sistemas en las regionales, buscando la integración entre los mismos y aprovechando los recursos materiales y humanos al máximo.



Gráfico #1.2

SITUACION INFORMATICA DE PACIFICTEL AL AÑO 2000

**SITUACION
INFORMÁTICA PACIFICTEL**



1.6 ESTRUCTURA DE LA TRANSFORMACION SEGUIDA

El Estado Ecuatoriano, a través de la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones, ha iniciado la modernización del país, permitiendo la transferencia de la administración de los servicios de telecomunicación ejercida por EMETEL S.A. al sector privado.

Este proceso se realizará en dos fases:

- En la primera, que tiene una duración de cinco años y a iniciarse a partir de la Subasta del 35% de las acciones de ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A., se otorgará la explotación en régimen de exclusividad temporal y regulada para los servicios de telefonía local, nacional e internacional, servicio de portador incluyendo el arrendamiento de líneas y circuitos, alámbricos e inalámbricos.
- En la segunda, cuando termine el periodo de exclusividad, todos los servicios serán explotados bajo el régimen de libre competencia.

Para implantar la primera fase, y de acuerdo a los mecanismos establecidos por ley, se ha llevado o se llevará a cabo lo siguiente:

1. Se transformó la Empresa Estatal de Telecomunicaciones EMETEL, en EMETEL S.A., el 30 de octubre de 1996.
2. Se llevó a cabo la escisión de EMETEL S.A., en dos empresas económicamente equilibradas tanto en su base de clientes como en el alcance geográfico.
3. Se prevé la venta, en Subasta Pública, del 35% de las acciones de cada una de las empresas. La COMOTEL calificó a cinco operadores-inversionistas estratégicos que demostraron su amplia capacidad

técnica y financiera durante el proceso de calificación realizado en noviembre / diciembre de 1996.

4. Las modificaciones introducidas en la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones contemplaron la reapertura del proceso de calificación hasta por un plazo de 45 días a partir del 20 de agosto de 1997, para que nuevos oferentes puedan participar en la subasta pública internacional de venta de acciones. Durante este período, COMOTEL calificó a tres nuevos operadores-inversionistas que presentaron los documentos respectivos.
5. Resultarán ganadores en la subasta aquellos que ofrezcan el mayor valor por el 35% de las acciones de las respectivas empresas, pudiendo ser adquiridas por un solo operador. Anexos al contrato de concesión de servicios de telefonía básica que se suscribirá con cada una de las compañías, y como parte integrante del mismo, se encuentran los planes de expansión mínimos y las metas de calidad de servicio, ambos de cumplimiento obligatorio.

1.6.1 Etapas de la Transacción y el Proceso de Venta

En la empresa existe un crecimiento desmesurado del área administrativa, al contrario de lo que sucede en el área técnica, que se encuentra estancada. La falta de recursos humanos especializados impide otorgar un servicio de alta calidad a los usuarios.

En efecto los documentos internos de la empresa hacen énfasis en la necesidad de aumentar las tarifas locales y disminuir las internacionales para que el sistema sea más competitivo a nivel internacional. Las tarifas de la telefonía local están por debajo de los costos medios de este servicio, mientras que las tarifas internacionales están por encima de las que cobran otros países y empresas. Esto ha ocasionado que las

llamadas hacia países sean 5 veces mayores que las llamadas internacionales que se hacen desde el país.

En la actualidad el 65% de los ingresos operacionales, se genera en los servicios de telefonía internacional. En vista de que la sostenibilidad de estos ingresos esta en peligro por la entrada de nuevos competidores, expertos del ramo consideran necesaria una disminución de las tarifas internacionales –con la finalidad de mantener competitivo este servicio- y un aumento mas que proporcional de las tarifas nacionales.

La empresa tenía de utilidades operacionales, gracias a la alta rentabilidad de su servicio internacional. La rentabilidad sobre los activos se calcula que será del 9% y el 12% durante 1994 y 1995, respectivamente.

Hasta el momento, el Gobierno se ha planteado las siguientes alternativas:

1. **Concesionamiento:** Existen varias formas por las cuales se podría concesionar.
 - a) **Por servicios:** Entre ellos estarían los que hasta el momento han sido realizados por la empresa estatal, como el 104 de información, el 132 de reparaciones, la radiotelefonía y la telefonía publica; o los nuevos servicios de valor agregado.
 - b) **Por regiones:** Se realiza a través del mantenimiento y administración de la telefonía en las diferentes zonas. Mediante el mecanismo de concesiones, la empresa estatal entraría a competir con la empresa privada. Los consumidores tendrían la opción de escoger al oferente de los servicios que requieran.
 - c) **Arrendamiento:** En este caso, las empresas privadas podrían arrendar los activos fijos de la empresa de telecomunicaciones; por

un determinado periodo. El estado comprometería a la empresa arrendataria a realizar ciertas inversiones y actividades. El Gobierno espera que se pueda llegar a establecer contratos de arrendamiento con opción de compra (leasing).

- d) **Venta parcial de acciones:** Bajo esta opción, se espera lograr la conformación de empresas de economía mixta. El Gobierno estaría amparado por la disposición del Art. 37 de la Ley de Modernización del Estado. Según la cual se faculta al CONAM para realizar ventas parciales de las acciones de EMETEL. Inicialmente, se venderían un porcentaje de las acciones a una operadora internacional, la que se encargaría de la gestión y administración de la empresa. Posteriormente se continuaría con la venta de las acciones restantes, ya revalorizadas, a través de la Bolsa de Valores.

A pesar de que los proyectos que se han enviado al Congreso y que no han sido aprobados por que existe el monopolio privado, el gobierno esta decido a continuar con el proceso de modernización en la medida de lo posible, pues debido a la ley se pueden entregar ciertos servicios al sector privado vía concesiones.

1.6.2 Proceso de Calificación de Operadores.

La COMOTEL creó el Registro de Operadores Calificados y seguidamente recibió, analizó y evaluó las credenciales y documentación de varios operadores-inversionistas internacionales interesados. La primera calificación se llevó a cabo a finales de noviembre y principios de diciembre de 1996, siendo cinco el número de operadores calificados: STET INTERNATIONAL NETHERLANDS N.V.; GTE INTERNATIONAL TELECOMMUNICATIONS INCORPORATED, GITI; MCI INTERNATIONAL TELECOMMUNICATIONS CORPORATION; TELEFONICA INTERNACIONAL DE ESPAÑA S.A.; KOREA TELECOM.

Para aumentar el interés comercial en el proceso de subasta pública internacional, el H. Congreso Nacional procedió a modificar la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones, permitiendo la venta de las acciones de las dos empresas resultantes de la escisión a un solo operador y contemplando una reapertura del proceso hasta por un plazo de 45 días, a partir del 20 de agosto de 1997.

Las siguientes operadoras fueron también calificadas durante la reapertura del proceso: TELEFONOS DE MEXICO S.A., de C.V.; BEZEQ GLOBE LTD.; BT TELCONSULT LTD.

1.6.3 Proceso de investigación (Due Diligence), por parte de los operadores calificados.

Acceso al Centro de Datos. Previa la firma de un acuerdo para la utilización del Centro de Datos, que asegure la confidencialidad de la información entregada, los operadores calificados han tenido acceso a toda la información pertinente y a las visitas y reuniones que consideren necesarias. El Centro de Datos está ubicado en el edificio de la Corporación Financiera Nacional, donde se encuentran las oficinas del CONAM, PERTAL e IFC.

Bases de la Subasta Pública Internacional. La COMOTEL entregó a los operadores calificados un paquete de documentos compuestos por: (i) bases de la subasta pública, (ii) contrato de compra - venta, (iii) contrato de concesión, (iv) estatutos de las empresas resultantes de la escisión. Los operadores realizaron sus observaciones al contrato de concesión, al contrato de compra - venta y a los estatutos de las compañías; algunas de las cuales fueron recogidas por las autoridades de la COMOTEL.

1.6.4 Perfeccionamiento de la venta

En el contrato de compra - venta de las acciones, se estipula el plazo para el perfeccionamiento de la venta.

Otras características relevantes

- **Control del Directorio.** El Directorio de cada empresa estará compuesto por: siete (7) Directores, cuatro (4) de los cuales serán nombrados por el operador calificado que adquiera el 35 por ciento de las acciones, y tres (3) por el Fondo de Solidaridad. En el caso de que los trabajadores adquieran en conjunto a través del CONAUTEL al menos 5 por ciento de las acciones, tales trabajadores estarán representados en el Directorio, por un Director elegido por ellos, de los tres que corresponden al Fondo de Solidaridad.
- **Intransferibilidad de acciones por cinco años.** El operador internacional que adquiera el 35 por ciento de las acciones asume la responsabilidad de la administración y operación de la empresa adquirida. Para ello, el Operador deberá suscribir un convenio con el CONATEL, por el cual se obligue a no transferir, ni pignorar la propiedad de las acciones durante el tiempo de cinco (5) años, contados a partir de la fecha de su adquisición.

La transferencia del 35 por ciento de las acciones, posterior al período de exclusividad regulada, podrá efectuarse a asociaciones o personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que cuenten con el apoyo técnico de un operador calificado por el CONATEL.
- **Reserva de acciones para trabajadores.** Una vez perfeccionada la venta, el Fondo de Solidaridad propietario del 65 por ciento de las acciones restantes de cada una de las empresas, ofrecerá y reservará

hasta por un máximo de 5 años el 10 por ciento de las acciones para los trabajadores que califiquen (trabajadores de EMETEL hasta su transformación en EMETEL S.A.).

- **Reserva de acciones para ex-funcionarios, ex-empleados, ex-trabajadores y trabajadores jubilados del sector de las telecomunicaciones estatales.** En la modificación a la Ley Reformativa a la Ley Especial de Telecomunicaciones (Ley No. 15) , publicada en el Registro Oficial N° Suplemento 120 de fecha 31 de julio de 1997 se establece que el Fondo de Solidaridad también ofrecerá y reservará hasta por un máximo de 5 años el 2,5 por ciento de las acciones para los ex-funcionarios, ex-empleados, ex-trabajadores y trabajadores jubilados del sector de las telecomunicaciones estatales.
- **Distribución de utilidades.** Por mandato de la Ley, el empleador reconocerá en beneficio de los trabajadores el 15 por ciento de las utilidades líquidas; las sociedades constituidas en el Ecuador, así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas, estarán sometidas a la tasa impositiva del 20 por ciento de su base imponible (Ingresos - costos - gastos - egresos - participación de los trabajadores).

La sociedad deberá tomar un porcentaje no menor al 10 por ciento, destinado a formar el fondo de reserva legal, hasta que éste alcance por lo menos el 50 por ciento del capital social. Este fondo de reserva legal se debe calcular sobre la diferencia o el saldo que queda luego de deducido el 15 por ciento de la participación de los trabajadores en las utilidades de la compañía.

La Ley Reformativa a la Ley Especial de Telecomunicaciones, determina que las compañías establecerán anualmente un fondo de hasta el 4 por ciento de las utilidades netas, a ser empleado exclusivamente para

subsidiar la parte no rentable de proyectos específicos de desarrollo rural de las telecomunicaciones. De las utilidades del ejercicio anual que resulten después de deducir la participación de trabajadores, el impuesto a la renta, la asignación para la reserva legal y el fondo del 4 por ciento; se destinará por lo menos un 50 por ciento para dividendos, salvo resolución unánime de la Junta General.

1.7 EL USO QUE SE LE DA A LOS RECURSOS OBTENIDOS POR VENTA

Los tópicos –precio y destino de los fondos- son vertebrales en cualquier proceso de desinversión. Sin embargo estos temas deben ser analizados y entendidos en un marco de discusión mucho mas ambicioso.

El artículo 29 de la Ley General de Presupuesto permite al Ejecutivo debitar de las cuentas de las dependencias estatales sus excedentes de caja, para traspasarlos al Presupuesto General del Estado.

Sin embargo en el caso del débito a la CFN, la situación es diferente, pues en el fondo se trata de determinar cual es el destino que se les va a dar a los recursos provenientes de las privatizaciones.

Hay quienes afirman que el débito no fue legal pues contravendría de manera directa el literal e) del artículo 2 de la Ley General de Presupuesto.

Los recursos debitados a la CFN no son producto de un superávit operacional ni excedentes de caja, sino recursos provenientes de la venta de activos productivos de propiedad pública.

Se trata por lo tanto, de ingresos de capital que deben tener un tratamiento diferente al que se les esta dando.

Si una entidad se deshace de un acto productivo, lo lógico seria invertir en otro activo de mayor productividad (inversión social o en capital humano) o cancelar pasivos onerosos. Solo así el patrimonio permanecería estable.

Este recurso sirven para cubrir gastos corrientes, el Estado se habría descapitalizado. En otras palabras, los ecuatorianos nos habríamos perdido parte de nuestro patrimonio. Habría sido como vender la casa y luego gastar la plata en una fiesta.

Según el Art. 62 del Registro oficial No. 349 de 1993 nos dice:

“Los ingresos que se recauden por los procesos como venta de empresas estatales no podrán ser destinados a gastos corrientes, ni al pago de la deuda externa. Tales ingresos serán destinados exclusivamente a proyectos de desarrollo social a fin de fortalecer la educación y la salud publica, los programas de vivienda, electrificación rural, agua potable, alcantarillado y demás servicios básicos; la construcción de carreteras y caminos vecinales así como cualquier otra obra de inversión o financiamiento de gastos de capital.”

En Diciembre de 1996 se promulgo que los recursos resultantes de la aplicación de la Ley de Modernización del Estado constituyen patrimonio irrenunciabile del pueblo y deben destinarse a acción social, de acuerdo, con lo establecido en la Ley del Fondo de Solidaridad que administrara los recursos.



El fondo es una fórmula bien pensada por el gobierno de Dr. Rodrigo Borja para que estos dineros vayan a programas sociales para los sectores mas deprimidos. De acuerdo con su ley de creación de los recursos no están sujetos a débito por parte del gobierno de Sixto Durán Ballén y expresamente se excluyó la posibilidad de que se otorguen prestamos para la caja fiscal.

Los recursos patrimoniales del Fondo deberán preservarse y solo los réditos de la inversión son los que se podrán utilizar para los programas que se desarrollen en las áreas de educación formal e informal, salud, saneamiento y preservación, vivienda de interés social, electrificación rural y la promoción cultural.



C.I.B.

CAPITULO II

IMPACTO ECONOMICO FINANCIERO DE PACIFICTEL

El sistema financiero significó un problema muy grave para el Ecuador, el Gobierno Nacional ha tomado decisiones concretas para superarlo. Así desde la implantación de la dolarización, los depósitos a la vista pasaron de U\$649.2 millones en Enero a U\$ 1006.1 en julio de 2000, mientras que los depósitos de ahorro de U\$397.6 millones a U\$ 595.7 millones y los depósitos a plazo fijo de U\$ 629.1 millones a U\$ 1190.2 millones de enero a julio de 2000.

Las políticas macroeconómicas han estado acompañadas de reformas estructurales que facilitan y consolidan los esfuerzos coyunturales desplegados. Las siguientes leyes han sido promulgadas en este contexto:

Cuadro # 2.1

LEGISLACIÓN PARA LAS REFORMAS ECONÓMICAS

LEY	AÑO	ASPECTOS PRINCIPALES
Ley de Presupuestos	1992	Integra sistemas gerenciales y financieros del sector público en el presupuesto consolidado.
Ley del Mercado de Capitales	1993	Fomenta el desarrollo de los mercados de capitales e instrumentos financieros de largo plazo.
Ley de Modernización del Estado	1993	Crea el marco legal para la reforma de la administración pública y la privatización de las empresas públicas.
Ley de Reforma Tributaria	1993	Reduce los impuestos sobre los ahorros y mejora la capacidad de ejecución de las leyes tributarias.
Ley de Instituciones Financieras	1994	Mejora la eficiencia de la intermediación financiera permitiendo la introducción de nuevos instrumentos financieros, sienta las bases para la banca universal, y normaliza los reglamentos de operación para diferentes clases de instituciones financieras.

LEY	AÑO	ASPECTOS PRINCIPALES
Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones y sus modificaciones	1995 a 1997	Establece el marco legal para la privatización de EMETEL, su transformación en sociedad anónima, su escisión y venta del 35% de cada una de las compañías resultantes y la creación de nuevos órganos reguladores.
Ley Modificatoria	1997	La Ley Modificatoria a la Ley Reformatoria a la Ley Especial de Telecomunicaciones (Ley No. 17), publicada en el Registro Oficial No. 134 del 20 de agosto de 1997, contempla una reapertura del proceso de calificación hasta por un plazo de 45 días a partir del 20 de agosto de 1997, para que nuevos oferentes puedan participar en la subasta pública internacional; y permite que un mismo oferente pueda adquirir las acciones de las dos empresas.

La transición hacia una economía diversificada y sólida hace necesario insistir en la estabilización macroeconómica y dar continuidad a los esfuerzos hasta ahora desarrollados, en la perspectiva de consolidar la confianza entre los agentes económicos y los inversionistas extranjeros y neutralizar desequilibrios potenciales.

2.1 INGRESO POR CONCEPTO DE VENTA DE LA EMPRESA

Paralelamente al proceso de constitución de la sociedad anónima, se realizó la valoración de la misma. Para ello, en noviembre de 1995 se contrató al consorcio venezolano GERASIN, en el que –además de la valoración propiamente dicha- está encargado de preparar los documentos legales, y realizar estudios, entre otros sobre la demanda, el plan de expansión, el pliego tarifario y la determinación de los parámetros de calidad del servicio telefónico.

Para la contratación de esta compañía –explican en el CONAM- se realizó un proceso de selección entre más de 60 firmas que se presentaron a una licitación pública. Se hizo una lista más corta, que fue estudiada por el Banco Mundial.

La intervención del Banco Mundial nace de las atribuciones que le concede el contrato del préstamo que realizó al CONAM, por US\$ 12 millones, lo que permitió la creación, en el seno del Consejo de Modernización, de una unidad especializada en el proceso de privatización de las telecomunicaciones.

GERASIN, según lo explica el Presidente del CONAM, constituye un equipo legal con bufetes de abogados en los Estados Unidos y varios países de América; un equipo de auditoría encabezado por Ernest & Young; un equipo de auditoría financiero y un equipo técnico. Han realizado procesos similares en Nicaragua, Venezuela, Panamá y se lo ha contratado para trabajos puntuales en Bolivia y Chile.

Si bien la valoración implica la determinación del valor de los activos y pasivos, este no es el factor determinante para el precio que los inversionistas estén dispuestos a pagar por el 51% de las acciones, será fundamentalmente la consideración de negocio en marcha, el pliego tarifario que se autorice a las nuevas empresas y el cálculo de los flujos futuros a generarse, es decir, de la rentabilidad de la empresa en el futuro.

De acuerdo a los Estados Financieros expuestos en el Anexo # 2 donde se presenta los activos y pasivos de PACIFICTEL S.A. hasta el año 1999 la empresa en estos momentos esta valorada en 158'000.000,00 de dólares.

2.2 DESCRIPCION DE LAS TARIFAS TELEFONICAS

1. El Pago de los derechos de inscripción está establecido para el momento en que se suscribe el contrato de prestación de servicios.
2. En caso de que un abonado no pague las facturas correspondientes al servicio, el operador podrá impedir que el abonado origine llamadas pero no impedirá que el moroso reciba llamadas. Tres meses de mora dará al operador a dar por terminado el contrato de servicios(en cuyo caso deberá reconocer, al monto mencionado en el párrafo anterior).
3. En caso de interrupción del servicio, por razones que no son de caso fortuito o fuerza mayor, por plazos mayores a 30 días calendario en un mes, el abonado tendrá que recibir una compensación en función de la expresada en un crédito proporcional, basado en el promedio del abonado durante los seis (6) días anteriores la cual aparecerá en la primera factura a la interrupción.
4. Se consideran llamadas locales las que tienen lugar dentro de una misma ciudad. En el caso de Quito se considera que el local incluye las centrales telefónicas de: Calderón, San Antonio de Pichincha etc.; para que se incluyan las centrales de Durán, Primavera de la Puntilla, Orquídeas (Pascuales), Lago de Capeira.
5. Se define como REGIONES las áreas geográficas correspondientes al área de concesión de las empresas: ANDINATEL, PACIFICTEL y ETAPA. Llamada de larga distancia regional es la que tiene lugar dentro de una misma ciudad, llamada de larga distancia nacional es la que tiene entre dos regiones; llamada de larga distancia internacional es la que se origina en el Ecuador y termina en la viceversa.
6. Según la categoría "A", Categoría Popular, los servicios de abonados residenciales cuando su consumo sea inferior a 3.000 minutos de uso

local (o su otro tipo de uso) y se ubiquen en alguno o de los siguientes grupos:

- **MARGINAL:** Abonados ubicados en las áreas urbanas que habitan zonas censales con promedio de pobreza de conformidad con “La Geografía de la Pobreza en el Ecuador” editado por la Secretaría Técnica del Frente Social.
- **RURAL:** Abonados conectados a centrales o unidades con menos de 1.000 abonados que se hallen en urbanos de menos de 17.000 habitantes.
- **ORIENTALES:** Abonados ubicados en la región amazónica.
- **GALAPAGOS:** Abonados ubicados en la provincia de Galápagos: Abonados ubicados en la provincia de Galápagos.
- **FRONTERIZOS:** Abonados en cantones fronterizos del Ecuador.

La tarifa establecida para la Categoría “A” implica el derecho de inscripción y la pensión básica del 50% de los establecidos para la categoría “B” abonados serán reclasificados semestralmente y de la Categoría “A” a la “B” o viceversa, con su nivel de consumo semestral.

De la categoría “B”, los servicios telefónicos de habitacionales residenciales unifamiliares o multifamiliares que tengan hasta tres líneas por unidad habitacional, las entidades del sector público, dependencias de las Fuerzas Armadas, Administración Seccional (Municipios, Consejos Provinciales), Instituciones Universitarias y Educativas Públicas e Instituciones Religiosas.

Serán de categoría “C”, los servicios telefónicos que no pertenecen ni a la categoría “A” ni a la “B”.

ARTICULO TERCERO.- Estas tarifas máximas serán revisadas semestralmente a solicitud del operador. El CONATEL delega en la

SECRETARIA la obligación que le impone la ley de verificar el cumplimiento de la ejecución del plan de expansión y del plan de calidad de servicios antes de aprobar la solicitud de tarifas que sea presentada por el operador, por lo tanto, la SECRETARIA antes de aprobar tarifas solicitará la certificación correspondiente de la Superintendencia de Telecomunicaciones.

ARTICULO CUARTO.- Derógase las Resoluciones N°15.-27-CONATEL-96 (publicada en el Registro Oficial N° 68 de 14 de noviembre de 1996) y la N° 89-04-CONATEL-97(publicada en el Registro Oficial N° 54 de 29 de Abril de1997). Como también todas las disposiciones de IETEL o EMETEL expedidas en relación a tarifas de servicios de telecomunicaciones.

DISPOSICION TRANSITORIA.- Durante los seis primeros meses de aplicación de nuevas tarifas con base en las presente tarifas máximas los abonados que constan en la categoría "A" permanecerán en la misma hasta que ANDINATEL, PACIFICTEL y ETAPA obtengan las mediciones de uso correspondientes.

Moderar el consumo es el único camino para minimizar el impacto. El Conatel estableció tarifas populares y rurales (Categoría A) que privilegia a los abonados con el consumo gratuito de 300 minutos y un tratamiento especial para la Categoría B, que concede 200 minutos sin costo alguno. La tarifa popular tiene aplicación parcial al nivel de áreas urbanas marginales nadie puede beneficiarse del consumo de 300 impulsos gratuitos.

El costo de las llamadas internacionales se ha reducido entre el 68% y el 75%, éste esquema busca combatir los mercados paralelos de reventa de

tráfico (call back) que aprovechan las diferencias tarifarias (de Estados Unidos) hacia acá.

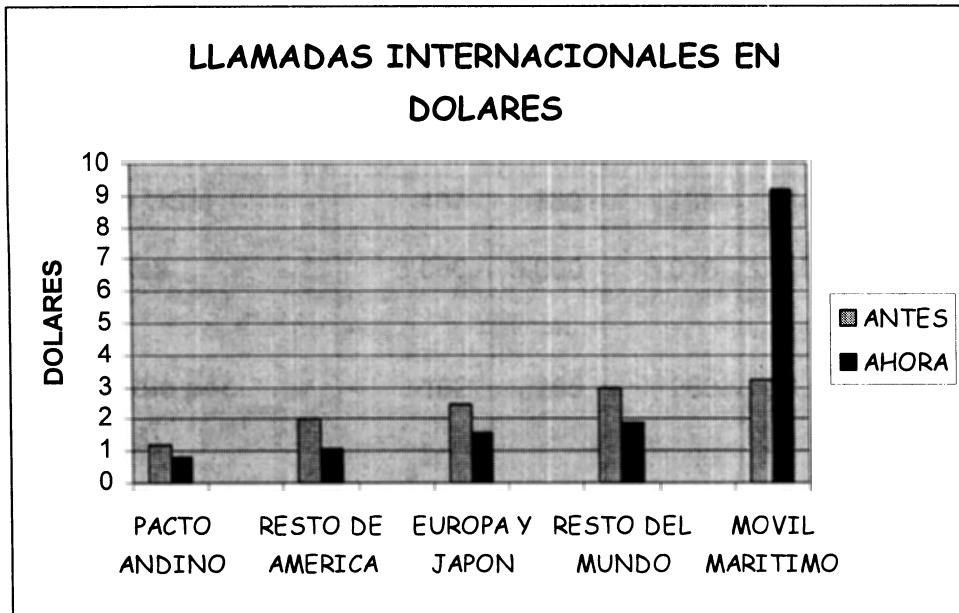
La ley vigente fue aprobada el 10 de agosto de 1992, expresa que las tasas y tarifas son fijadas de modo que los ingresos globales permiten cubrir los costos totales de los servicios de telecomunicaciones. La diferencia es el costo marginal o real que debe tener cada servicio y es lo que se llama balanceo tarifario por lo que no debe tener subsidios cruzados, sin embargo el "call back" perjudica a la empresa por lo que devuelve la conferencia que no realizó, con un tono para marcar a cualquier parte del mundo.

En vista de esta alternativa nace el CONATEL (Consejo Nacional de Telecomunicaciones) a este organismo le compete aprobar el plan nacional de desarrollo de las telecomunicaciones, el plan de frecuencias y uso del espectro radioeléctrico, los pliegos tarifarios de los servicios abiertos a la correspondencia pública.

La creciente diferencia de tarifas para el tráfico entrante con respecto a las correspondientes para el saliente ha ocasionado una disminución progresiva del porcentaje de tráfico generado y facturado en Ecuador, con respecto al tráfico total; Lo anterior se explica por la política tarifaria de que el servicio internacional subsidie al servicio local, lo que desestimula el tráfico internacional saliente y permite la competencia del "Call Back". A partir de noviembre de 1996 las tarifas de larga distancia internacional han disminuído cerca de un 50 % por lo que se espera una reducción de la relación del tráfico entrante sobre el tráfico saliente.



Gráfico #2.1



2.2.1 Servicios de Telefonía Pública

Con apenas 3.301 aparatos instalados en el Ecuador (Junio 1998), el servicio de telefonía pública es prácticamente inexistente. El plan mínimo de expansión contempla un crecimiento importante del servicio durante los próximos años (el mismo se encuentra clasificado como servicio de libre competencia por la Ley Especial de Telecomunicaciones).

Los ingresos por telefonía pública se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro # 2.2

INGRESOS TELEFONIA PUBLICA PACIFICTEL S.A.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Ingresos (Miles US\$)	487	780	795	734	172	19.5
Número Aparatos Terminales	3.000	3.000	3.016	3.016	1.388	1.350
Ingreso Promedio por aparato (en US\$)	162	265	263	243	124	140

Fuente: PACIFICTEL S.A.

2.2.2 Tráfico Cursado

En relación al tráfico cursado, tanto para ANDINATEL S.A. como para PACIFICTEL S.A., se deben hacer las siguientes puntualizaciones:

- Categoría A: Se consideran abonados populares residenciales.
- Categoría B: Se consideran abonados residenciales, instituciones y comercio menor.
- Categoría C: Se consideran abonados industriales y comercio mayor.

A partir del 26 de Mayo de 1997, se inició el sistema de facturación "el que llama paga" mediante el cual las llamadas originadas en teléfonos de la red fija de EMETEL S.A. y terminados en abonados de las redes celulares deberán ser pagadas por los abonados que hicieron las llamadas. La tarifa a celular es plana; es decir, su costo de llamada es indistintamente de donde se encuentra el usuario del celular. Por cada minuto de llamada a celular de manera automática el EMETEL retiene aproximadamente el 19% de la tarifa, y el 81 % restante les pertenece a las operadoras celulares.

2.2.3 COMPOSICION DE LOS COSTOS DE INVERSION

Los costos unitarios de inversión por línea urbana, para dar acceso al servicio, están relacionados con los desembolsos que eroga la empresa para instalar una línea. Este costo incluye todos los componentes necesarios para dar el servicio telefónico, tales como planta interna, planta externa, equipos de transmisión e infraestructura.

La empresa, para poder acometer sus planes de expansión de la red, ha utilizado recursos externos provenientes de financiamientos blandos, otorgados por organismos multilaterales e instituciones financieras de otros países, bajo convenios de crédito avalados por el Estado Ecuatoriano.

Cuadro # 2.3

COSTO EN US \$ PARA DAR ACCESO

DESARROLLO DE	LOCAL	LDN	LDI	TOTAL POR LÍNEA
Planta Interna	225	-	-	225
Planta Externa	312	-	-	312
Transmisión	0	112	13	125
Infraestructura	79	-	-	79
TOTAL	616	112	13	741

Fuente: GERASIN, documento F.2.F.1..4F

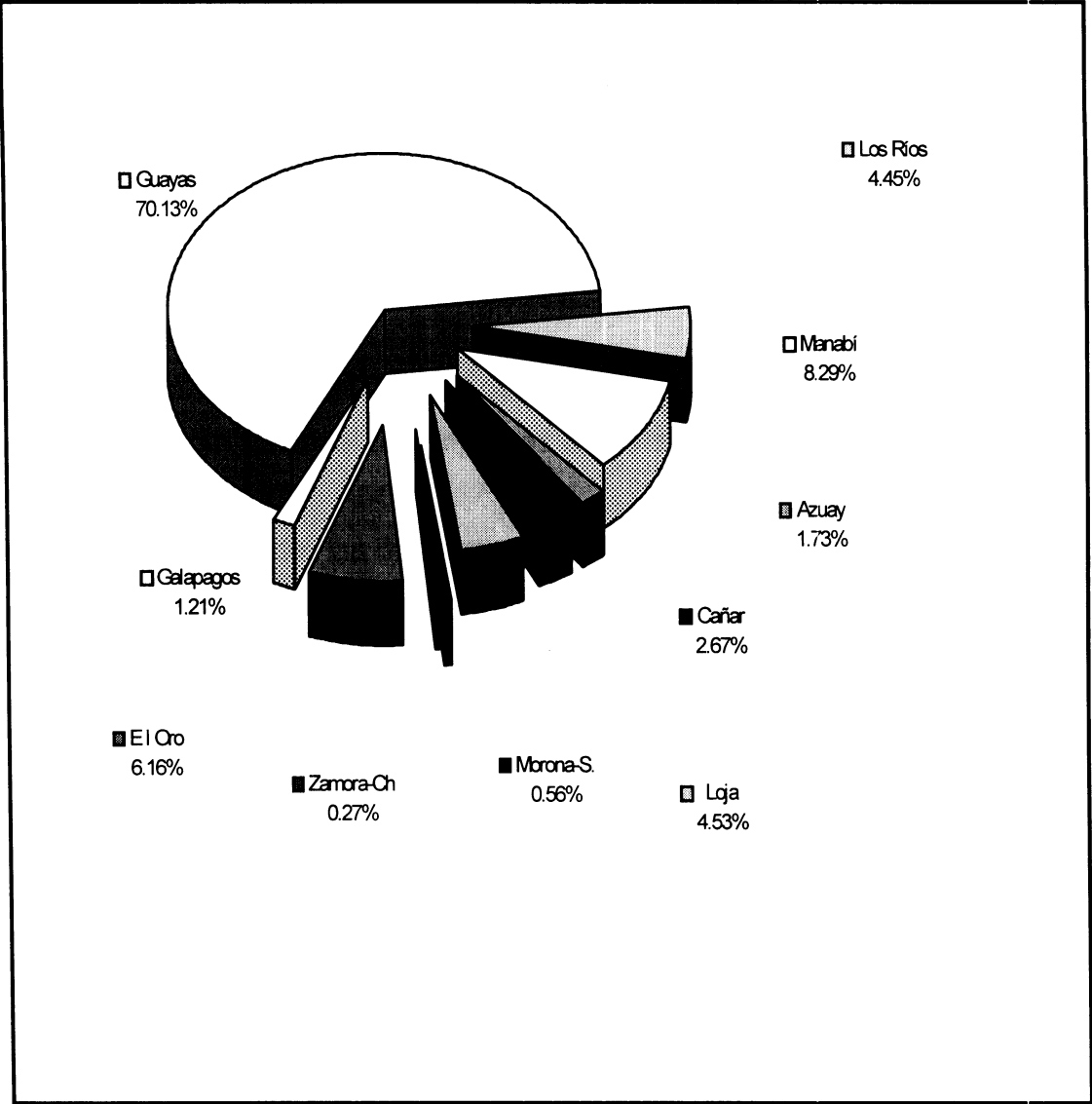
2.2.4 ACTIVOS FIJOS DE PACIFICTEL S.A.

Como parte del proceso de privatización y reestructuración de EMETEL, se ha llevado a cabo la investigación y desarrollo de un proyecto de Valoración e Inventario de Activos Fijos de la empresa. Este estudio se realizó para todas las propiedades pertenecientes a EMETEL ubicadas en el territorio nacional.

El propósito de esta investigación y valoración ha sido el de expresar una opinión del Valor Equitativo de Mercado en condiciones de uso, el costo de Reposición a nuevo, la Edad ponderada y Vida útil restante de los activos tangibles de la empresa. A continuación se muestra un resumen para PACIFICTEL de los principales resultados de este estudio al 1 de julio de 1.997.

Gráfico # 2.2

**DISTRIBUCIÓN DE VALORES DE LOS ACTIVOS FIJOS POR PROVINCIA
PACIFICTEL S.A.**



De acuerdo a la Ley Especial de Telecomunicaciones reformada, Artículos 50 y 51, el sector de las Telecomunicaciones, EMETEL – ECUADOR, se transformó en la Compañía Anónima EMETEL S. A., como la siguiente fase del proceso de privatización como es la escisión.

Esto significó el principio del fin del modelo tradicional de desarrollo aplicado que justificaba la intervención del Estado por su carácter de monopolio natural, en aras del objetivo, siempre deseable, de la universalización de los servicios.

Las dos empresas escindidas deberán ser miembros de INTERSAT (Asociación Internacional de Empresas de Telefonía Estatal).

La decisión de vender las dos empresas escindidas de Emetel, Andinatel y Pacifictel, es a un solo operador internacional.

Cuadro # 2.4

META CALIDAD DEL SERVICIO TELEFONICO

INDICE	UNIDAD	P.P	1998	1999	2001	2002
Locales(*)						
Promedio anual	%	47	50	55	63	65
Mínimo por Central	%	N.D	40	45	57	60
Larga distancia Nacional						
Promedio anual	%	44	48	51	57	60
Mínimo por Central	%	N.D	40	45	51	53
Larga distancia Internacional						
Promedio anual	%	47	49	51	54	55
Mínimo por Central	%	N.D	40	45	48	50
Servicios Especiales						
Promedio anual	%	68	70	71	73	75

Mínimo por Central	%	N.D	60	63	68	70
Tono de discar (en menos de 3 segundos)						
Promedio anual	%	94	96	98	99	99
Mínimo por Central	%	N.D	91	93	96	97

Fuente: CONAM P.P: Punto De Partida-N.D.

Para poder dividir la telefónica ecuatoriana se necesitan aclarar al menos 20 falencias, legales y económicas contables. La suma de las empresas resultantes asciende a 7.278.342 millones, superior al patrimonio de EMETEL antes de la escisión (2.504.045 millones), pero se adjudicó una capitalización de la telefónica para cubrir el desfase, dicho paso no se registra en los documentos enviados a la Superintendencia.

2.3 ESTRUCTURA TARIFARIA DE LOS ABONADOS

La estructura tarifaria para ANDINATEL S.A. Y PACIFICTEL S.A., a partir de Enero de 1998 es:

Serán de categoría "A", Categoría Popular, los servicios proporcionados a abonados residenciales cuando su consumo semestral sea inferior a 3.000 minutos de uso local (o su equivalente en otros tipos de uso) y se ubiquen en alguno o algunos de los siguientes grupos:

- a) **MARGINAL:** Abonados ubicados en las áreas urbanas que habiten zonas censales como promedio de pobreza del 60% o más, de conformidad con "La Geografía de la Pobreza en el Ecuador" editado por la Secretaría Técnica del Frente Social.
- b) **RURAL:** Abonados conectados a centrales o unidades remotas con menos de 1.000 abonados que se hallen en centros urbanos de menos de 17.000 habitantes.

- c) ORIENTALES: Abonados ubicados en la región amazónica.
- d) GALAPAGOS: Abonados ubicados en la provincia de Galápagos.
- e) FRONTERIZOS: Abonados ubicados en cantones fronterizos del Ecuador:

La tarifa establecida para la categoría "A" implica un subsidio: el derecho de inscripción y la pensión básica serán el 50% de los establecidos para la categoría "B". Los abonados serán reclasificados semestralmente y pasarán de la categoría "A" a la "B", o viceversa, de acuerdo con su nivel de consumo semestral.

Serán de categoría "B", los servicios telefónicos de unidades habitacionales residenciales unifamiliares o multifamiliares que tengan hasta tres líneas por unidad habitacional, las entidades del sector público, dependencias de las Fuerzas Armadas, Administración Seccional (Municipios, Consejos Provinciales), Instituciones Universitarias y Educativas Públicas e Instituciones Religiosas.

Serán de categoría "C", los servicios telefónicos que no pertenecen ni a la categoría "A" ni a la "B".

Nota. Durante los seis primeros meses de aplicación de las nuevas tarifas, los abonados que constan en la categoría "A" permanecerán en la misma hasta que ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A., obtengan las mediciones de uso correspondiente.



2.4 ESQUEMA TARIFARIO

La fórmula de rebalanceo tarifario, a ser observada durante el período de concesión, tiene como meta llevar las tarifas telefónicas actuales a estándares de niveles internacionales, mientras que al mismo tiempo contempla la eliminación de cualquier subsidio cruzado al final del quinto año del período de exclusividad.

Las tarifas propuestas se fundamentan en el esquema de tope de precio e incorpora dos canastas de servicios telefónicos. El esquema tarifario propuesto es lo suficientemente flexible como para dar cumplimiento a las metas y lineamientos establecidos por los entes reguladores del sector y al mismo tiempo permitir al operador la implantación de cualquier estrategia de mercadeo, basada en una combinación de precios, siempre que se mantenga dentro de los topes de precios establecidos.

2.5 MODELO DE LAFFONT & TIROLE

La difícil situación fiscal en muchos países, obliga a los gobiernos a limitar el gasto social y a recortar la inversión en infraestructura básica. De por sí es difícil incrementar los ingresos tributarios porque la recaudación de los impuestos es deficiente y porque las tasas de los impuestos ya son altas y aumentarlas introducen distorsiones adicionales a la economía, como en el caso de nuestro país.

Por eso los gobiernos recurren a los programas de privatización para aliviar la restricción fiscal y permitir así la implementación de programas de alta prioridad.

Por lo tanto, cuando se propone privatizar Pacifictel S.A., cuyo sea de paso es rentable, trabajamos bajo el supuesto de que sus operaciones podrían mejorar bajo operación privada, ya sea en términos de rentabilidad o crecimiento, aumentar la eficiencia de la empresa y lo más importante realizar inversiones que el Estado no puede asumir o financiar y además en la mayor explotación del poder de mercado.

Laffont & Tirole, analizan que el gobierno al privatizar obtiene fuertes ingresos hoy, pero gastarlos sería imprudente porque tendrá menores ingresos en el futuro.

Si el gobierno se preocupa de la sostenibilidad de la situación fiscal, aumentará el gasto si la transacción de privatización mejora el balance fiscal de largo plazo; y, esto sucederá si los ingresos que obtiene hoy son mayores que el valor actual de los cambios en los ingresos futuros.

De acuerdo al modelo esto nos lleva a encontrar dos datos esenciales:

1. CAMBIO EN LOS INGRESOS FUTUROS COMO CONSECUENCIA DE LA PRIVATIZACION: El que a su vez contiene dos componentes:

- La pérdida por los dividendos que deja de obtener el gobierno como dueño absoluto de la empresa estatal; y,
- Posible ganancia por mayores impuestos.

2. EL INGRESO POR LA PRIVATIZACION

Para encontrar la pérdida por dividendos que se dejan de recibir de la empresa estatal, hay que encontrar el dividendo para los diferentes períodos y traerlo a valor actual.

De acuerdo a los datos en el Apéndice de la proyección de los flujos del Estado de resultados basados en el comportamiento de los años anteriores, realizamos los cálculos pertinentes a través de fórmulas; y, tenemos que:

VAN DIVIDENDOS DEL ESTADO (D)= \$ 59,180,000

La ganancia en la recaudación se origina en que la empresa privada tributa, mientras que la empresa estatal no lo hace y la empresa privada por su mayor eficiencia, genera mayores impuestos. Para lo cual procedemos a encontrar el valor actual de los impuestos para los diferentes períodos.

VAN IMPUESTOS (T) = \$ 473,220,000

El efecto combinado de los mayores impuestos y los menores dividendos tiene un valor actual de:

$$T - D = 473,220,000 - 59,180,000$$

$$T - D = \$ 414,040,000$$

Para encontrar el ingreso que el gobierno obtendrá por la venta se requiere encontrar cuanto vale la empresa bajo operación privada, para lo cual encontramos los flujos que se obtienen en los diferentes períodos que son iguales a los flujos de utilidades después de impuestos más la depreciación menos la inversión.

VAN INGRESOS = \$ 153,980,000

El efecto neto de la privatización sobre el balance fiscal será igual a:

Balance Fiscal = VAN Ingresos + VAN Impuestos – VAN Dividendos

B.F. = 153,980,000 + 473,220,000 – 59,180,000

B.F. = \$ 568,020,000

De acuerdo a la Proforma Presupuestaria General del Estado las Telecomunicaciones desglosadas por grupo de gasto y sector representa el 5.99% que equivale a una cifra de \$ 295,000,000 de los \$4,932,400,000 que son el total del presupuesto general.

Por lo tanto, deducimos que de acuerdo a los datos obtenidos en el análisis, dejaría de ser una carga para el Estado y no solamente eso, sino que aliviaría el déficit fiscal existente.



C.I.B.



CAPITULO III

IMPACTO SOBRE EL EMPLEO

Los gobiernos han continuado las privatizaciones para paliar las pérdidas de empresas públicas, generar ingresos mediante la venta de activos, aumentar la eficacia o (como en los antiguos países comunistas) establecer la base de una economía de mercado. La mayoría de las evaluaciones sobre el éxito o el fracaso de la privatización se han hecho teniendo en cuenta estos objetivos. Sólo en algunas se han examinado los efectos de la privatización para los trabajadores; se trata de restablecer el equilibrio considerando los efectos de la privatización sobre el empleo y sobre la protección social e informando al mismo tiempo de las medidas adoptadas por los gobiernos para afrontar las consecuencias sociales negativas.

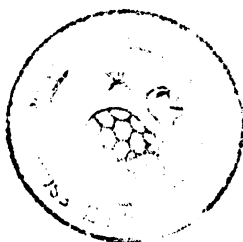
El proceso de privatización comenzó en los países industriales, sobre todo en los primeros años del decenio de 1980 en el Reino Unido, pero ha cobrado rápidamente impulso en otras partes, y en particular en los países en desarrollo. Entre 1988 y 1992, la parte de los países en desarrollo en las ventas totales por privatización pasó del 6 al 42 por ciento.

Medir las consecuencias de la privatización para el empleo es una operación delicada. La venta de empresas públicas forma normalmente parte de un proceso más largo de ajuste estructural, y cada uno de sus elementos influye en el empleo total, por lo que es difícil aislar los efectos específicos de la privatización. Y la situación puede no resultar mucho más clara incluso estudiando determinadas empresas. Comparar simplemente los niveles de empleo antes y después de una venta puede ser engañoso. Las cifras "anteriores" se habrán reducido normalmente antes de proceder a la venta, al tratar el gobierno de hacer más atractivas

las empresas para los compradores privados deshaciéndose de trabajadores sobrantes, por ejemplo, o congelando la contratación. Las cifras "posteriores", por otro lado, pueden seguir siendo artificialmente altas si una de las condiciones de la venta es que los nuevos propietarios no pueden despedir trabajadores en un período de tiempo determinado.

Según la experiencia de muchos países, la privatización es más probable en empresas de sectores en que las condiciones del mercado son muy favorables que en aquellas que operan en industrias en declive. Un buen ejemplo es la privatización de British Airways. Los países en desarrollo han tenido experiencias similares. En Nepal, por ejemplo, tres empresas con relativo éxito - de ladrillos, cuero y papel - se privatizaron en 1993, y en dos de ellas aumentaron la producción y la inversión sin reducir el empleo. Del mismo modo, en Chile, la privatización de CTT, el mayor proveedor de comunicaciones, no provocó pérdidas de empleo, y en el caso de CHILGENER, una compañía de generación de electricidad, el empleo aumentó.

La reducción al mínimo de los despidos se ha debido con frecuencia a negociaciones con los sindicatos. En el caso de TELMEX, la compañía de telecomunicaciones mexicana, privatizada en 1990, los sindicatos impidieron grandes cantidades de despidos entre los 65.000 empleados de la empresa, aceptando una flexibilidad mucho mayor en las condiciones de trabajo. En las actitudes de los sindicatos en México ha influido indudablemente la experiencia con la compañía aérea nacional, Aeroméxico, en que, ante una huelga en oposición a la privatización, el Gobierno liquidó la compañía permitiendo así a los compradores empezar de nuevo con otro personal (menos numeroso).



Los trabajadores han opinado incluso más en el proceso en algunas de las economías en transición. En Polonia, por ejemplo, la ley sobre privatización de empresas estatales concede a los empleados sustanciales derechos sobre posibles compradores. En una fábrica de dulces, los trabajadores optaron por un socio capitalista suizo en lugar de uno británico, puesto que el primero no sólo ofrecía mejor precio sino también mejoras salariales y garantías de seguridad en el empleo.

La privatización no tiene por qué revestir la forma de venta de empresas públicas; también puede hacerse subcontratando servicios públicos. Este ha sido el procedimiento dominante en Estados Unidos, donde el Gobierno no ha tenido nunca mucha intervención directa en la industria. A este respecto, la contratación en el exterior algunos trabajadores han perdido sus empleos, los efectos han sido relativamente reducidos: según un estudio de subcontratación realizado por el Gobierno estadounidense en 1990, sólo el 7 por ciento de los trabajadores fueron despedidos: el 58 por ciento encontraron trabajo con el contratista privado; el 24 por ciento pasaron a otros puestos estatales, y el 7 por ciento se jubilaron.

Sin embargo, en otros casos la privatización ha costado el empleo a muchas personas. En Ghana, por ejemplo, a finales de 1993 se privatizaron o liquidaron unas 86 empresas, y se estima que de los 20.000 empleados transferidos del sector público al privado unos 5.000 podían haber perdido inicialmente sus empleos. En Pakistán, donde la privatización se inició en 1991, se señala que en el primer año los nuevos propietarios despidieron al 43 por ciento de los trabajadores. Del mismo modo, en Brasil no sólo hubo despidos antes de la privatización, sino también después. En Ecuador la Ley de Modernización provocó, entre los años 1993 y 1996, la salida de 2.227 trabajadores de EMETEL que se acogieron a la salida voluntaria.

Los despidos - bien antes de la privatización o como consecuencia de ella - pueden dar lugar a grandes dificultades, y los esfuerzos del gobierno para tratar este aspecto. Muchos han ofrecido incentivos económicos para la jubilación anticipada, o indemnizaciones de despido. En Guinea, por ejemplo, mediante un sistema de ceses voluntarios se ofrecen cantidades de hasta 3.300 \$ durante un período de 30 meses. Tales planes pueden ser muy onerosos. En Ghana, el Gobierno asume la responsabilidad de pagar a los trabajadores despedidos por compañías privadas, y en 1991 esas obligaciones, junto a las asumidas con los acreedores, representaron la mitad de los beneficios brutos obtenidos de las ventas de empresas. Solamente a la Caja de Cesantía de los Trabajadores de las Telecomunicaciones (CANACIET) las liquidaciones de los 2.227 trabajadores les representó 1.520.596 dólares, faltando la parte que le corresponde al gobierno cancelar de acuerdo al Art. 52 de la Ley de modernización y al Seguro Social.

Los trabajadores despedidos en países industrializados podrán solicitar prestaciones de desempleo, pero los de otros países no tienen tanta suerte. A veces, el seguro de desempleo no existe o es muy limitado. En las economías en transición, por ejemplo, las prestaciones de desempleo duran como máximo 12 meses.

Otra forma en que los gobiernos han tratado de facilitar el paso del sector público al privado es mediante "políticas de mercado de trabajo activas", para ayudar a los trabajadores a encontrar otro empleo. En Nepal, por ejemplo, esto abarca la formación y préstamos en condiciones favorables para ayudar a la gente a trabajar por cuenta propia. En Japón, tras la privatización de la compañía nacional de ferrocarriles, aproximadamente la tercera parte de los 92.000 trabajadores fueron transferidos a la

compañía liquidadora que había de buscarles otro empleo por un período de tres años. En Perú, programas complementarios al proceso de privatización, Programa de Reconversión Laboral (PRL) cuyo propósito es de ayudar a mitigar los efectos de los programas de racionalización de personal en ciertas empresas en proceso de privatización. Inicio sus actividades en Febrero de 1996, con los auspicios financieros de la Comisión de Promoción de la Inversión Privada (Copri) y del Banco Interamericano de Desarrollo, ha logrado en los últimos doce meses la reincorporación en el mercado laboral de aproximadamente cuatro mil trabajadores en forma dependiente o a través de la creación de PYME, y la capacitación de más del 80% de los diez mil trabajadores inscritos.

Mediante Decreto Ejecutivo 2243 del año 1994, el Presidente Constitucional de la República del Ecuador dispuso la vigencia del PROGRAMA DE RECONVERSION LABORAL "PROLABOR", respaldado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), ejecutado por Fundación Ecuador.

Los sueldos de los trabajadores que permanecieron en compañías después de privatizadas muchas veces mejoraron. Pero, esto puede tener como contrapartida una mayor inseguridad. En el Reino Unido, por ejemplo, los trabajadores transferidos a contratistas del servicio de salud privado sufrieron pérdidas de vacaciones, jubilación, primas y derechos de remuneración en caso de enfermedad, y a veces tuvieron que trabajar a tiempo parcial, con la correspondiente pérdida de derechos.

Si bien los trabajadores pueden perder al principio a causa de la privatización, ésta puede tener a la larga un efecto positivo. Pero destaca que la mejor manera de lograrlo es abordar debidamente desde el comienzo los problemas de los asalariados. "La experiencia de los programas de más éxito es que la consulta y participación verdaderas no

sólo suavizan el proceso sino que, movilizandoo la cooperación de los trabajadores, las perspectivas de un buen resultado son mejores."

3.1 ESTUDIO SOBRE LAS NOMINAS SOBRECARGADAS DE PACIFICTEL Y POSIBLE PERDIDA DE EMPLEO.

A partir de 1993, el Estado Ecuatoriano impulsó los procesos de modernización promulgando La Ley de Modernización del Estado en el registro oficial 349 del 31 de Diciembre de 1993, los empleados y trabajadores de las telecomunicaciones que se acogieron al Art. 52 salida voluntaria, hasta 1996 fueron de 2.227.

En 1997, 22 trabajadores y 245 trabajadores en 1998, en su mayor parte pertenecientes a la Presidencia Ejecutiva de EMETEL S. A. Ver Anexo 4

3.1.1 ORGANIZACIÓN Y FUERZA LABORAL

Al 30 de Junio de 1998, ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A. cuentan con un total de 4.934 empleados. Más de la mitad (59,8%) del personal se dedica a tareas técnicas y operativas.

Cuadro #3.1

DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL POR CATEGORÍAS

30 DE JUNIO 1998

CATEGORÍA	ANDINATEL	%	PACIFICTEL	%	TOTAL
DIRECTIVO	29	1,2	47	2,00	76
PROFESIONAL	235	9,1	375	15,94	610
ADMINISTRATIVO FINANCIERO	562	21,7	381	16,19	943
TÉCNICO	1.046	40,5	1.199	50,96	2.245
SERVICIOS	155	6,1	223	9,48	378

OPERATIVO	554	21,4	128	5,44	682
TOTAL DEL PERSONAL	2.581	100	2.353	100	4.934

Fuente: ANDINATEL S.A. Y PACIFICTEL S.A.

La distribución del personal de PACIFICTEL S.A. es de aproximadamente el 47,7%, respectivamente.

3.1.1.1 ORGANIZACION SINDICAL

Actualmente existen varias organizaciones sindicales; sin embargo, casi todas se han adherido al CONAUTEL (Comité Único de Trabajadores de EMETEL) la cual es la única organización que representa legalmente a los trabajadores. CONAUTEL apoya el proceso de modernización que se está llevando a cabo.

A partir de la transformación de EMETEL en una sociedad anónima, el 3 de Octubre de 1996, la mayor parte del personal quedó amparado por el Código de Trabajo, con excepción de los que tienen representación legal y mandato sindical ante la empresa. Así mismo, en la actualidad, casi el 100% de los empleados de PACIFICTEL S.A. están comprendidos en el primer Contrato Colectivo de Trabajo suscrito por la Sociedad Anónima. Dicho contrato suscrito el 7 de Marzo de 1997 rige desde el 1º de Enero de 1977 y tiene una duración hasta el 31 de Diciembre de 1998. El contrato no incluye a un grupo de aproximadamente 30 empleados en cargos de directores, gerentes y asesores. Los compradores de las compañías escindidas deberán respetar el nuevo acuerdo colectivo y las reglas laborales vigentes.

La suscripción del convenio colectivo de EMETEL S.A. permitió resolver los siguientes asuntos laborales a un costo moderado de US\$ 21,6 millones al año (S/. 83.670 millones)¹ :

¹ Tipo de cambio, fines de mayo 1997: 1US\$= S. 3.862

- Homologación de beneficios al personal: se han eliminado las diferencias en los beneficios percibidos entre el personal “incluidos” (amparados por Convenio en el Contrato Colectivo; 74% del personal) y los “excluidos” (no amparados); el efecto de esta homologación sobre el costo laboral total fue de US\$ 9,7 millones.
- Reclasificación de puestos: se racionalizaron las denominaciones de puestos con las funciones y responsabilidades que efectivamente cumplen los servidores en la empresa. Este cambio significó, para el conjunto de puestos, un incremento en el costo salarial total de US\$ 2,8 millones.
- Revalorización de puestos y revalorización salarial de las escalas: se reagruparon 58 denominaciones de puestos que presentaba el régimen de “incluidos” y 12 denominaciones que presentaba el régimen de “excluidos”, donde fundamentalmente en el primero se presentaban diferencias marginales de hasta 500 sucres entre una y otra denominación. Junto con un incremento nominal del 19% en el monto del contrato 1997-98, respecto del vigente durante 1995-96, el costo de la revalorización de puestos y de escalas totaliza US\$ 9,1 millones.
- Unificación de los conceptos salariales: se reagruparon 8 conceptos de pago anteriores en sólo uno, facilitando la tarea administrativa-contable y sin costos para la empresa.

3.1.1.2 COSTOS LABORALES

Los costos laborales de PACIFICTEL S.A. derivados del nuevo Contrato Colectivo, y sobre la base de 5.147 puestos disponibles se presupue-
 stan

para todo el año 1997, en US \$ 57 millones de acuerdo al detalle siguiente:

Cuadro # 3.2

**REMUNERACIÓN DEL PERSONAL POR CLASE
PRESUPUESTO 1998 (PACIFICTEL S.A.)**

CLASE	PERSONAL	REMUNERACION ENE.A JUN/98	BENEFICIOS SOCIALES ENE.A JUN/98	REMUNER. EMPLEADO /MES	BEN.SOC. EMPLEADO /MES
DIRECTIVO	47	1.903	145	314	24
PROFESIONAL	375	7.744	1.283	1.289	215
ADM- FINANCIERO	419	4.294	1.585	717	261
TECNICO- OPERAT.	1323	14.034	5.080	2.349	838
SERVICIOS	189	1.570	647	263	108
TOTAL	2.353	29.545	8.740	4.932	1.446

Fuente: PACIFICTEL S.A.

Cuadro # 3.2

ESTRUCTURA REMUNERATIVA PACIFICTEL S.A.

JUNIO 1998

(Cifras dolarizadas al t/c actual)

CONCEPTO	DOLARES
Sueldo	1,005.88
Subsidio de antigüedad	59.24
Horas extras	310.66
Fondo compensación IESS	1.12
Bono mejoría	7.04
Fondo compensación impto. Renta	1.61
Subsidio familiar	7.18
Compensación costo de vida	46.55
Refrigerio	19.65
Compensación/transporte	2.21
Bonificación complementaria	188.07
Subsidio circunst. Geográfica	4.33
Velada nocturna	3.48
Comisariato	45.42
Décimo sexto sueldo	49.13
Subrogación de cargos	26.36
Cesantía patronal	6.03
Aporte patronal IESS	162.06
Aporte CECAP/IECE	12.48
Bonificación años de servicio	0.62
Bonificación día del chofer	0.03
Vacaciones	143.12
Bonificación de mayo	239.11
Décimo cuarto sueldo	179.63
Décimo quinto sueldo	4.57
Gastos de representación	0.85
Gastos de residencia	0.82
Eficiencia administrativa	2.59
Subsidio familiar	9.873
Subsidio educacional	110.973

CONCEPTO	DOLARES
Viáticos	525.861
Bono de responsabilidad	4.521
TOTAL	63.901.607

Fuente: PACIFICTEL S.A..

El Contrato Colectivo reciente convalida subsidios, bonos y otros beneficios. Entre ellos se destacan: subsidio familiar, de educación, de transporte y telefónico; bonos vacacional, por tiempo de servicio, por situación geográfica y por día del chofer, vacaciones de 15 días (con un día adicional por año de antigüedad) y licencias por becas.

Durante el año de 1998, los costos laborales de PACIFICTEL S.A., ascienden a 127.803 millones de sucres. A continuación se presenta el desglose de rubros:

Cuadro # 3.3

A. RESUMEN DE COSTOS LABORALES ANUALES (PACIFICTEL S.A.)

AÑO 1998

CONCEPTO	DOLARES
Sueldo	2,011.76
Subsidio de antigüedad	118.48
Horas extras	621.32
Fondo compensación IESS	2.24
Bono mejoría	14.08
Fondo compensación impto. Renta	3.24
Subsidio familiar	14.36
Compensación costo de vida	93.12
Refrigerio	39.32
Compensación/transporte	4.44
Bonificación complementaria	376.16
Subsidio circunst. Geográfica	8.68

CONCEPTO	DOLARES
Velada nocturna	6.96
Comisariato	90.84
Décimo sexto sueldo	98.24
Subrogación de cargos	52.72
Cesantía patronal	12.08
Aporte patronal IESS	324.12
Aporte SECAP/IECE	24.96
Bonificación años de servicio	1.24
Bonificación día del chofer	0.08
Vacaciones	286.24
Bonificación de mayo	478.20
Décimo cuarto sueldo	359.28
Décimo quinto sueldo	9.16
Gastos de representación	1.72
Gastos de residencia	1.64
Eficiencia administrativa	5.20
Subsidio familiar	0.80
Subsidio educacional	8.88
Viáticos	42.08
Bono de responsabilidad	0.36
TOTAL	5.110

Fuente: Pacifictel S.A.

B. DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL POR AREAS

DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL POR AREAS

30 DE JUNIO DE 1998

ÁREAS	ANDINATEL	%	PACIFICTEL	%	TOTAL
Dirección y Coordinación	43	1,8	71	3,02	114
Jurídica	23	0,9	30	1,27	53
Auditoría	0	0	25	1,06	25
Administrativa	312	12	436	18,53	748
Financiera	251	9,9	210	8,92	461
Técnica	1.213	46,9	1.384	58,82	2.597

ÁREAS	ANDINATEL	%	PACIFICTEL	%	TOTAL
Planificación	10	0,4	50	2,12	60
Comercial	679	26,3	56	2,38	735
Informática	50	1,8	91	3,87	141
TOTAL	2.581	100,00	2.353	100,00	4.934

Fuente: ANDINATEL S.A. Y PACIFICTEL S.A.

C. DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL POR ANTIGÜEDAD EN LAS EMPRESAS

DISTRIBUCIÓN POR ANTIGÜEDAD

30 DE JUNIO DE 1998

RANGO (AÑOS)	ANDINATEL	%	PACIFICTEL	%
< 5	544	21	591	25,12
5-9	582	22,5	289	12,28
10-14	365	14,2	296	12,58
15-19	409	15,8	429	18,23
20-24	564	21,9	523	22,23
>=25 años	117	4,6	225	9,56
TOTAL	2.581	100,00	2.353	100,00

Fuente: ANDINATEL S.A. Y PACIFICTEL S.A.

3.2 ESQUEMA DE REACOMODO DE LA FUERZA LABORAL

Han quedado atrás los días en que los trabajadores pensaban realizar el mismo cometido durante toda su vida laboral. Con el ritmo del cambio tecnológico y la implacable competencia internacional, los lugares de trabajo serán mucho más flexibles y cambiantes, y los trabajadores habrán de aprender y reaprender nuevas cosas para poner al día sus calificaciones profesionales.

Esto requiere para la mayoría de la gente un constante proceso de perfeccionamiento. Pero, para varios millones su empleo desaparecerá totalmente. Y esos trabajadores desplazados no sólo habrán de hallar un nuevo empleador, sino también una nueva ocupación: tendrán que readaptarse.

La readaptación es ya una cuestión crucial en muchos países, y también delicada. Lo primero para los organismos estatales es decidir quién debe readaptarse. Sin duda, quien más lo necesita es el desempleado de larga duración y el originado por los efectos de los programas de privatizaciones, pero los empleadores tal vez prefieran la readaptación de trabajadores mejor calificados que todavía pueden tener empleo. En la práctica, la mayoría de quienes siguen una readaptación oficial son desempleados: por ejemplo, en Alemania, en 1992, el 75 por ciento de los participantes en planes de readaptación eran desempleados, y en Suecia, el 85 por ciento.

Sin embargo, tal vez sea difícil atraer a candidatos apropiados para el readiestramiento, incluso entre los desempleados. Incluso pueden solicitarlo menos personas de las previstas. Esto es en parte un problema de información: la gente puede desconocer que tiene derecho a ello, o no saber qué clases de formación existen. Esta falta de información ha representado un problema en Alemania oriental, por ejemplo. En el pasado, los trabajadores podían esperar que el Estado lo hiciera todo por ellos; ahora, tienen que tomar la iniciativa, por lo que el Gobierno ha establecido una gran campaña publicitaria con el eslogan: "¡Fórmese para los empleos que vienen!".

Los participantes también necesitan un incentivo. Si bien se les ofrece, naturalmente, la perspectiva de un nuevo empleo, esto puede no ser suficiente. En Suecia, por ejemplo, el Gobierno ofrece una asignación especial a los trabajadores que siguen cursos de readaptación y, en caso necesario, la ampliación de su seguro de desempleo.

Lo normal es que la gente prefiera formarse para los cometidos en que existe mayor demanda. Mas como ahora es difícil predecirlo con mucha antelación, el informe aduce que en los cursos debe insistirse menos en la capacitación para procesos de producción particulares y más en lograr calificaciones profesionales de carácter general. Así, en Suecia, muchos participantes optan por cursos de "preparación" y "orientación" generales para responder con mayor flexibilidad a las demandas de los empleadores. Otra posibilidad es formar a las personas para buscar empleo: según indican informes de Estados Unidos y de Australia, por ejemplo, ésta puede ser una manera muy rentable de ayudar a la gente a encontrar nuevo empleo. Y también se puede ofrecer a quienes tienen espíritu empresarial formación sobre la manera de poner en marcha su propio negocio: Irlanda, por ejemplo, dispone de un "Programa de fomento empresarial integrado" de diez semanas.

En cuanto a la forma de organizar y financiar los programas de formación, existen tres modelos. El primero, basado en la empresa, consiste en que los empleadores asuman la responsabilidad. Esta es la práctica habitual en Japón, donde los empleadores se han mostrado únicamente deseosos de redistribuir a los trabajadores sobrantes, bien en sus propias empresas o en otras compañías. Los empleadores japoneses readaptan a los trabajadores en sus empresas, aunque el Gobierno les reembolsa la mayoría de los gastos.

En el segundo modelo de readaptación, típico en Europa, el gobierno tiene una actuación mucho mayor, pues participa en un servicio del empleo integrado. En Suecia, por ejemplo, hay una amplia estructura nacional de formación, en la que se gasta mucho más en readaptación que en programas normales de seguridad social. Sin embargo, incluso en Suecia el Estado ya no imparte directamente la formación, sino que la encarga a otras instituciones, entre ellas los 110 centros de formación profesional del anterior organismo estatal de capacitación, que es ahora una sociedad de responsabilidad limitada que vende sus servicios de formación en el mercado libre. En el Reino Unido, el Departamento del Empleo practica también una financiación oficial, en este caso a través de una red nacional de Consejos de formación y empresa que evalúan las necesidades locales y contratan el trabajo a otras instituciones. El Reino Unido se caracteriza porque esos contratos se basan en el rendimiento: la cantidad pagada no sólo depende del número de personas que terminan el curso, sino también del número de educandos que hallan empleo después de la readaptación.

El tercer modelo de readaptación es más especial. En comparación con Europa, los programas públicos de formación para el empleo en Estados Unidos suelen estar muy fragmentados. Con frecuencia se deja que los trabajadores se sirvan de sus propios medios: los empleadores se dan mucha más prisa en despedir a los trabajadores sobrantes, que han de asumir la mayor parte de la responsabilidad de hallar un nuevo empleo. Pero hay otras posibilidades: el mayor programa estatal es el del Grupo de Formación para el Empleo de California, dirigido casi en su totalidad por los empleadores. Pero el informe menciona asimismo varias iniciativas privadas resultantes de la negociación colectiva entre los empleadores y los sindicatos obreros, como el programa de fomento y formación negociado entre el United Auto Workers y la Ford Motor Co.

La formación es una actividad costosa. En 1992, por ejemplo, Suecia gastó el 0,99 por ciento del PIB en formación para programas del mercado del trabajo; Alemania, el 0,59 por ciento; Canadá, el 0,42 por ciento; Francia, el 0,35 por ciento, y el Reino Unido, el 0,18 por ciento. Por otro lado, Estados Unidos consagró el 0,08 por ciento, y Japón tan sólo un 0,03 por ciento. Una parte de los gastos se debe a la necesidad de ayudar al trabajador durante el período de formación: en Suecia, esa ayuda cuesta casi tanto como la formación propiamente dicha. La formación en puesto de trabajo es generalmente más onerosa que la dispensada en las aulas, porque se imparte en grupos más pequeños, si bien los trabajadores la prefieren y puede ofrecer mejores posibilidades de encontrar empleo.

Los países de América Latina y el Caribe con diversos grados de intensidad han emprendido transformaciones en sus estructuras políticas, económicas y sociales, que pasan por la modernización del Estado, que lleva a la privatización de activos en poder del estado y por consiguiente al despido del recurso humano, la liberalización interna de precios y una mayor apertura al intercambio con el exterior.

Dentro de este contexto, el Estado Ecuatoriano mediante Decreto Ejecutivo 2243, publicado en el Registro Oficial 563 del 8 de Noviembre de 1994, dispuso la vigencia del PROGRAMA DE RECONVERSION LABORAL " PROLABOR"., e igualmente creó la Comisión Coordinadora de dicho programa, integrada por las máximas autoridades del MTRH, CONAM, SENDA y SECAP, o sus delegados permanentes, como instancia de coordinación y coparticipación entre dichas entidades .

3.2.PROCESO DE RECONVERSION LABORAL

Esta reconversión Laboral² con la finalidad de apoyar al mencionado Programa, el Gobierno del Ecuador obtuvo la asistencia de organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo BID y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), en cuyo ámbito se vienen generando nuevas iniciativas y respuestas a esta realidad cambiante de la región. El FOMIN inaugura nuevas modalidades de asistencia. Es en parte un organismo de desarrollo y en parte un fondo de capital de riesgo. Sus inversiones se orientan específicamente a beneficiar a la población y en especial a los segmentos de población afectados por los programas de ajuste estructural. Por eso, en varios países, FOMIN está colaborando en programas dirigidos a capacitar y prestar servicios a los trabajadores liberados por efecto de las reformas.

Fundación Ecuador, entidad privada independiente, sin fines de lucro, elegida para este trabajo por el Banco Interamericano (BID) y por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) luego de un concurso institucional y que consiste en una modalidad concreta y experimentar de llevar a la práctica, en las cuatro empresas estatales seleccionadas, el proceso de reentrenamiento y adaptación a nuevos trabajos en el sector privado de

²Proceso de orientación, capacitación y adaptación de los servidores públicos (que se acojan a programas de separación voluntaria) que se han separado o están por separarse de sus cargos, a consecuencia de la modernización y la disminución del tamaño del Estado, para que desempeñen trabajos productivos en el sector privado.

quienes han sido liberados o van a separarse de la función pública, a consecuencia de la modernización y disminución del tamaño del Estado.

El 19 de Octubre de 1995, el BID y Fundación Ecuador suscribieron el Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable ATN/MH-4907-EC para la ejecución del Proyecto Piloto de Reconversión Laboral del Ecuador (PROLABOR). Este proyecto piloto se desarrollará durante un período de 24 meses (Octubre de 1995 a Septiembre de 1997), de los cuales 6 corresponden a la fase de preparación y 18 a la de ejecución propiamente dicha.

La finalidad del proyecto es “Aportar con personal idóneo y reentrenado a los objetivos de la transformación productiva del país, así como contrarrestar los efectos sociales de la desocupación ocasionada por el proceso de modernización y disminución del tamaño del Estado”.

3.2.1.1 EMPLEO PERMANENTE

Este servicio se refiere a las actividades diseñadas por las Agencias de Reinserción, Comités de Adaptación Laboral y las empresas privadas que participan en el proyecto en forma integrada y sostenida para obtener la inserción laboral del trabajador en un empleo bajo relación de dependencia en el sector privado. Para este propósito se ofrecerá a los participantes la capacitación técnica necesaria para su incorporación y valorización en el mercado laboral.

3.2.1.2 EMPLEO INDEPENDIENTE

Para los participantes que demuestren condiciones para establecerse en actividades por cuenta propia (microempresa o profesiones

independientes) se contratarán servicios para ofrecer combinaciones de instrumentos aprobados tales como: Orientación técnica, talleres/cursos de capacitación, asesoramiento y asistencia técnica, participación y grupos solidarios con el fin de apoyarlos para formar microempresas o iniciar una actividad independiente.

A la finalización de este Proyecto Piloto, se espera contar con un modelo, una metodología probada y mecanismos adaptables a otras entidades del Estado a través del Programa Nacional de Capacitación para la inserción en actividades productivas de los empleados públicos, establecidos por el gobierno, o del medio que para entonces se estime conveniente para transferir esta experiencia.

3.2.1.3 PROPOSITO OBJETIVO CENTRAL

La rápida y apropiada reincorporación a la actividad productividad privada de los trabajadores que han salido o están por separarse de la Empresa Nacional de Ferrocarriles del Estado (ENFE), Empresa Nacional de Correos (ENC), Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Quito (EMAAP-Q) y Autoridad Portuaria de Guayaquil (APG).

3.2.1.4 CRITERIO DE ELEGIBILIDAD

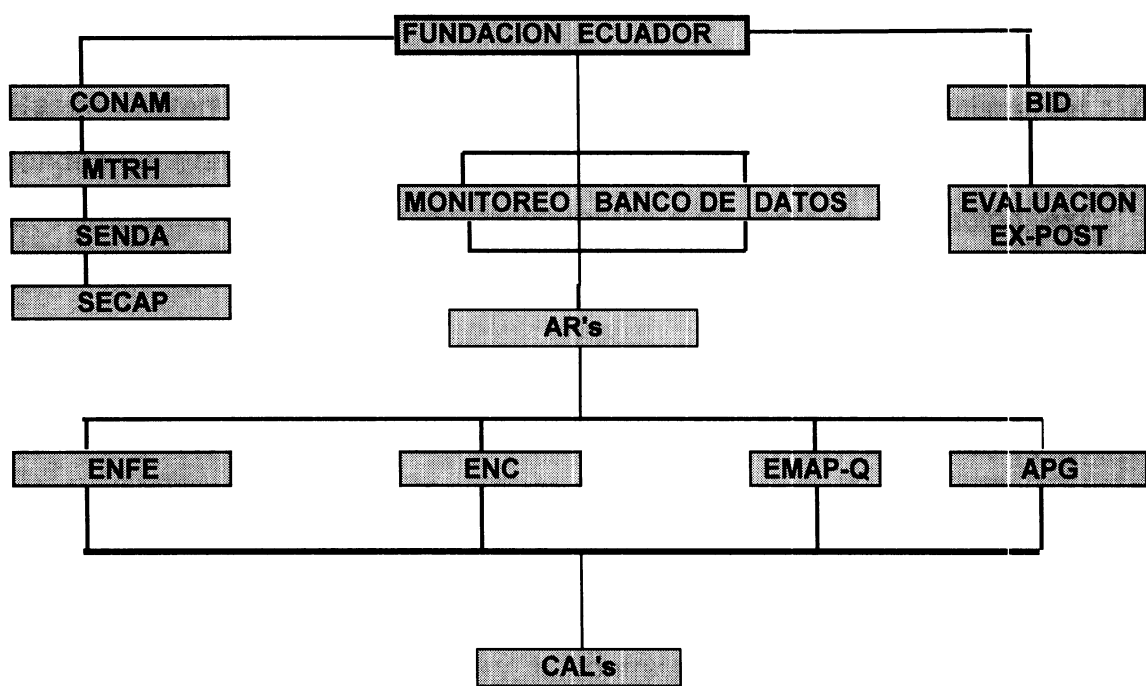
1. Ser ecuatoriano por nacimiento o naturalizado.
2. Ser o haber sido empleado de la entidad estatal por un mínimo de dos años. El proyecto es solamente para el empleado y no para su familia o parientes.
3. Ser o haber sido empleado de la entidad estatal mediante nombramiento o por contrato por tiempo indefinido. No se aceptaran trabajadores que tuvieran contratos ocasionales o por tiempo fijo.

4. Haber sido desplazado de la entidad estatal, con posterioridad al 1 de Julio de 1994, en virtud de los procesos de reestructuración institucional de la empresa, por separación voluntaria, compra de renuncia, suspensión de partida presupuestaria, despido o cualquier otro mecanismo vinculado con dicho proceso. También podrán participar aquellos trabajadores que a pesar de no haber sido todavía desplazados estarían por dejar la entidad estatal por cualquiera de las causales señaladas anteriormente.
5. La edad máxima para participar en el Proyecto es de 65 años y no se aceptara a trabajadores con separaciones forzosas ni jubilaciones anticipadas.
6. Los participantes serán asignados a una Agencia de Reinserción (AR) seleccionada por Fundación Ecuador y están obligados a cumplir con los requisitos y obligaciones establecidos por dicha Agencia.
7. La participación en el Proyecto es completamente voluntaria y el participante se compromete a suministrar los datos personales que le sean requeridos para incorporarlos en el Banco de Datos del Proyecto e igualmente permitir a los Comité de Adaptación Laboral (CAL"), Agencias de Reinserción (AR's) y Fundación Ecuador utilizar su nombre para promoción y publicidad del Proyecto.

De las Empresas Estatales

1. La empresa estatal debe ser parte del programa de modernización del Consejo Nacional de Modernización del Estado (CONAM) o tener un programa de reestructuración institucional aprobado por el CONAM.
2. La empresa estatal, para estar incluida en el Proyecto Piloto de Reconversión Laboral, debe tener la aprobación por escrito del CONAM.
3. La empresa estatal debe comprometerse a formar un Comité de Adaptación Laboral (CAL) para la planificación y ejecución del Proyecto Piloto de Reconversión Laboral en su respectiva empresa.

ESTRUCTURA FUNCIONAL DEL PROYECTO



Nota: Este cuadro no implica relación de dependencia alguna



C.I.B.

3.3 DEFINICIONES DE LA ESTRUCTURA FUNCIONAL

3.3.1 BID(Banco Interamericano de Desarrollo)

Banco Interamericano de Desarrollo, es el organismo que administra los fondos del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), de donde proviene el financiamiento del proyecto y quien tendrá a su cargo la evaluación expost del mismo.

3.3.2 FUNDACION ECUADOR

Es el organismo ejecutor del Proyecto, tiene a su cargo la coordinación general, supervisión y administración del mismo, así como también la contratación de los Bancos de Datos que contendrán información vital para el Proyecto y servirán para transferir la experiencia a las instituciones del sector público participantes y la contratación de las actividades de Monitoreo que permitirán ir realizando los correctivos necesarios durante la ejecución del Proyecto Piloto de Reversión Laboral.

En vista de las grandes restricciones financieras, los programas de formación deben analizarse con mucho más rigor, para determinar y reforzar los de mayor éxito, y prescindir de aquellos para los que ya no existe mercado o está saturado. "La readaptación no es la panacea de los problemas de ajuste estructural. Es relativamente onerosa y no resulta apropiada para todos. La mejor política es la que consiste en ofrecer formación profesional sólo para grupos muy concretos y minuciosamente

seleccionados, en estrecha colaboración con los empleadores, como parte de un conjunto integrado de medidas de mercado de trabajo activas."

3.3.3 AR's (Agencias de Reinserción)

Agencias de Reinserción, son las instituciones que trabajarán directamente con los servidores públicos participantes en el Proyecto, bajo la supervisión de la Fundación Ecuador de los CAL's y tendrán a su cargo la prestación de los diversos servicios del Proyecto. Pueden ser firmas consultoras, universidades, fundaciones y, en general, ONG's especializadas en actividades de orientación ocupacional y técnica, capacitación y asistencia técnica, practicas laborales, microempresas, etc.

3.3.4 CAL's (Comités de Adaptación Laboral)

Comités de Adaptación Laboral, son organismos que se deben constituir en cada una de las empresas estatales que participan en el Proyecto. Estarán conformados en forma paritaria por representantes tanto de la gerencia de las empresas como de los trabajadores de las mismas. Sus principales funciones son las de identificar a los trabajadores interesados en participar en el proyecto y establecer las necesidades de capacitación de dichos trabajadores.

COMPONENTES DEL PROYECTO

COMPONENTE 1 Identificación de Necesidades de Servicios	COMPONENTE 2 Servicios de Reinserción Laboral	COMPONENTE 3 Transferencia de Experiencias y Sostenibilidad
1.) <u>Selección de empleados y empresas participantes</u>	1.) <u>Empleo Permanente:</u> Orientación Técnica Capacitación Técnica Practicas Laborales Colocación en Empleo	1.) <u>Expansión del Modelo:</u> Recomendaciones para expandir los servicios de reconversión laboral en una

previstos para la ejecución debían correr desde el momento en que se hayan declarado elegibles a las empresas estatales seleccionadas y se hayan conformado los respectivos Comités de Adaptación (CAL's).

- 3) Se acordaron los procedimientos para la calificación de ofertas y la negociación con las consultoras, enfatizándose la conveniencia de que en lo posible se sigan las normas del BID en cuanto al reglamento para el Comité de Selección y las bases para los correspondientes concursos.
- 4) Se intensificaron las visitas y contactos tanto con las empresas estatales seleccionadas como con las instituciones públicas directamente relacionadas con el proyecto, obteniéndose por una parte la declaratoria de elegibilidad de las cuatro empresas, una vez que cumplieron los requisitos establecidos y la firma de un acuerdo interinstitucional entre Fundación Ecuador, CONAM, Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, SENDA y SECAP. Que confirma los compromisos señalados en el convenio de cooperación técnica con el BID.
- 5) Se han organizado los CAL's de tres de las empresas elegidas. Falta solo el de Autoridad Portuaria de Guayaquil, que se espera tenerlo en los próximos días.
- 6) Se efectuó una revisión de las labores desarrolladas, los asuntos pendientes y la manera de acelerar la marcha del proyecto, aun con los tramites que forzosamente se deben seguir por las exigencias propias del BID. En esta ocasión se hizo una división del trabajo entre los miembros del equipo y se fijó un claro orden de prioridades.
- 7) Se analizó el camino recorrido por PROLABOR y la situación en que se encontraba en ese momento, recogiendo las inquietudes de que era indispensable que se encuentre en plena ejecución antes del cambio de Gobierno, y que se analice la posibilidad de agregar dos actividades muy importantes, como serían un estudio sobre el mercado

laboral y una investigación de las tendencias y posibilidades de actividades productivas, principalmente en el campo de microempresas, por razones geográficas (norte/centro, sur y costa).

- 8) Se despachó la reprogramación y el informe de las actividades correspondientes al trimestre comprendido entre Enero y Marzo de 1996.
- 9) Adicionalmente se han celebrado reuniones especiales con representantes de la Marina y del Ejército, respectivamente, para examinar la posibilidad de llevar adelante proyectos similares a PROLABOR para quienes se retiran de esas instituciones.



CAPITULO IV

MAGNITUD DE LAS PRIVATIZACIONES EN ALGUNOS PAISES

La privatización en economía global consiste en la venta de los bienes del gobierno a entes privados, o el suministro de servicios públicos por parte de las compañías privadas. El camino hacia la privatización de las Empresas del Estado comenzó a principio de los años 80 y aún se mantiene hoy en día, con numerosos éxitos y algunos fracasos. Este capítulo ha sido dividido en tres secciones. En la primera sección se presenta un esquema de ventas y privatizaciones que se han seguido en otros países, viendo de manera general los procesos de la privatización como los factores, objetivos y lecciones. En la segunda sección se analiza el tiempo transcurrido desde el inicio del proceso privatizador de la Empresa Estatal en todo el mundo. En la tercera y última sección se analiza la profundidad de los mercados de capital en un programa de privatización.

La situación general de este proceso modernizador en todo el mundo con ejemplos de algunos países en especial, como tenemos el programa de privatización en el Reino Unido, lo que constituye un buen ejemplo de un proceso relativamente exitoso.

4.1 ESQUEMA DE VENTAS QUE SE HAN SEGUIDO EN OTROS PAISES

Desde principios de los años 80, el proceso de privatización se ha extendido por todo el mundo, ha adoptado diversas formas y ha tenido una intensidad diferente. Hasta ahora, la privatización ha logrado algunos de

los objetivos que se perseguían originalmente y ha tenido que enfrentar en su desarrollo muchos obstáculos derivados de las implicaciones políticas y sociales del proceso, del escepticismo de la población y de los resultados ambivalentes obtenidos hasta la fecha.

La industria de las telecomunicaciones tiene que hacer frente a importantes retos, se desarrollará una visión general del proceso de privatización.

Entre los factores que han contribuido a hacer de la privatización un gran tema de discusión se encuentran:

El exitoso rendimiento económico del Japón y los países recientemente industrializados de Asia (PARI): Corea, Singapur, Hong Kong y Taiwan. El crecimiento de estas naciones se han caracterizado por una intensa competencia, y un papel muy significativo del sector privado.

Un reconocimiento cada vez mayor de que otros modelos, como por ejemplo la economía planificada que se practicaba en la ex Unión Soviética, o el modelo de sustitución de importaciones practicado en América Latina, demostraron ser poco exitosos en la medida en que esos países trataban de ser competitivos en los mercados mundiales.

El papel de las Empresas del Estado en América Latina y en otros países en desarrollo ha sido importante tanto en el sector industrial como el sector servicios. El monopolio ejercido generalmente ha provocado deficiencias y una falta de competitividad, ya que entre otras cosas, se han caracterizado generalmente por: un bajo rendimiento financiero, exceso de personal, dependencia de los subsidios, organizaciones altamente centralizadas, exclusión de las importaciones competitivas, prácticas de corrupción y el actuar como vehículos que favorecen la fuga de capital.

4.1.1 REDUCIR EL DEFICIT FISCAL DEL GOBIERNO Y SU DEUDA EXTERNA E INTERNA.

Otros objetivos de la privatización son: generar nuevas fuentes de ingresos fiscales, mejorar la calidad de los servicios y aumentar la confianza empresarial a nivel nacional e internacional.

Entre las lecciones aprendidas hasta la fecha del proceso de privatización se encuentran que:

La privatización es un proceso altamente político que requiere de un mandato político claro y un liderazgo ejercido por los sectores de poder.

Las reformas económicas, al igual que un ambiente macroeconómico estable, la liberalización comercial, la liberación de precios, la reforma del sector financiero y eliminación de subsidios son factores importantes para un programa de privatización exitoso.

Las fallas institucionales han retardado buena parte de los programas de privatización. A los ministros se les ha pedido privatizar miles de millones de dólares en bienes, sin personal capacitado, asistencia técnica, computadoras, etc.

Los países en desarrollo que efectúan procesos de privatización de grandes empresas con implicaciones internacionales, necesitan la experiencia de los bancos de inversión, empresas consultoras, contadores y abogados.

La privatización ha requerido un conjunto de leyes nuevas. El establecimiento de derechos de propiedad claros y obligatorios forma parte sustancial del proceso de privatización.

La venta de algunas acciones a gerentes y trabajadores es un ingrediente importante de un proceso de privatización exitoso.

Los inversionistas extranjeros y locales participarán en la privatización si las reglas de juego son transparentes y eficientes. Las privatizaciones, por lo general, constituyen un proceso complejo y difícil.

En el ámbito de las privatizaciones deben tomarse decisiones estratégicas. Es muy importante determinar qué, cuánto y en cuánto tiempo se debe realizar la venta. Algunos gobiernos comenzaron a privatizar las pequeñas y medianas empresas en los sectores competitivos. Tal fue el caso de Chile, México y Polonia.¹

Otros gobiernos, como Argentina y Brasil, le dieron prioridad a la privatización de las grandes Empresas Estatales. Hay un conjunto de razones muy importantes para adoptar esta estrategia y no la anterior; entre ellas: las privatizaciones de grandes empresas tienen una credibilidad política inmediata y ofrecen señales claras del compromiso del gobierno con los mercados financieros e inversionistas. Además, vale la pena correr el riesgo si se consideran los beneficios económicos y financieros potenciales que generan las privatizaciones. Finalmente, la privatización de un grupo reducido de empresas de gran magnitud y que generan fuertes pérdidas puede tener un gran impacto en el presupuesto.

Los métodos básicos más comúnmente utilizados para la privatización son:

- ♣ Oferta pública de acciones
- ♣ Venta privada de acciones
- ♣ Nueva inversión privada en las Empresas del Estado
- ♣ Venta de bienes del gobierno
- ♣ Reorganización (o desmembramiento) en partes
- ♣ Compra de acciones por gerentes/empleados y
- ♣ Contratos de arrendamiento y gerencia.

La instrumentación de los procesos de privatización para la preparación de la venta de una empresa del Estado.

Cada uno de los países deben seguir estas fases previas para la venta de una Empresa del Estado, pero es importante realizar las siguientes consideraciones:

- ❖ Hacer cambios organizacionales y gerenciales.
- ❖ Eliminar los pasivos de la empresa.
- ❖ Enfrentar directa y rápidamente el exceso de mano de obra.
- ❖ Evitar nuevas inversiones.

Los principales clientes de los servicios de privatización pueden incluirse en una de las categorías siguientes:

- ❖ Ministerios de privatización/entes de propiedad estatal, gerencia de empresas del Estado, organismos reguladores, y organismos de desarrollo bilaterales y multilaterales.
- ❖ Las destrezas y habilidades y los diversos servicios de privatización pueden clasificarse en cinco categorías generales:
 - ❖ Planificación de la privatización.
 - ❖ Instrumentación.
 - ❖ Transacciones previas (valoración de las empresas).
 - ❖ Reestructuración corporativa.
 - ❖ Establecimiento de un marco regulador.

Algunos de los factores que afectan este tipo de servicios son:

- ♣ Objetivos del programa.
- ♣ Instrumentación a nivel del país de los programas de desarrollo económico.

Muchas de las destrezas descritas anteriormente no son del dominio exclusivo de las "Seis Grandes". Existen otros proveedores, como: los

bancos de inversión, firmas consultoras de estrategias, empresas de asesoría gerencial, escritorios jurídicos, empresas de relaciones públicas, y compañías de ingeniería. Sin embargo, "Las Seis Grandes" enfocan su papel como proveedoras de servicio para los procesos de privatización en el área de la gerencia de proyectos. Es decir, tienden a integrar, consolidar y a relacionar todas las áreas participantes. Otros proveedores se especializan en la realización de los acuerdos, trabajan sobre la base de percibir un porcentaje del exitoso negocio realizado, lo que significa que perciben un porcentaje de las ganancias provenientes de las ventas.

4.1.2 PRIVATIZACION EN EL REINO UNIDO

El tema de la privatización fue un área que atrajo a Margaret Thatcher a comienzos de los años 80 por una serie de razones. En primer lugar, ofrecía una solución al persistente problema del déficit fiscal. En segundo término, prometía un incremento de la eficiencia de las compañías no competitivas que estaban bajo el control del gobierno. En tercer lugar, podía ampliar la propiedad accionaria a una mayor cantidad de personas. Finalmente, reducía las dimensiones del gobierno y su participación en el sector privado. El éxito de los programas de privatización en el Reino Unido se ha convertido en un modelo a seguir por muchos países. (Rukstad, 1991).

Entre las razones fundamentales que se esgrimieron en favor de la privatización se mencionan la competencia y eficiencia. Otra justificación que se dio fue el "capitalismo popular" es decir, la propagación más amplia de la propiedad en la sociedad (Schnitzer, 1991).

El escepticismo fue uno de los elementos que caracterizó el proceso de privatización en el Reino Unido. Los programas de privatización que se

llevaron a cabo en el Reino Unido tuvieron que enfrentar una fuerte oposición en el sector político, en el seno de las industrias que fueron privatizadas, una gran resistencia en la comunidad financiera y fuertes dudas en la población en general.

La forma más rápida y efectiva de superar el escepticismo era llevar a cabo la privatización de una empresa grande, en un proceso exitoso y muy visible. Esto se logró con la venta de British Telecom en 1984. A partir de ese momento, el programa de privatización del Reino Unido comenzó a desarrollarse a un ritmo acelerado (Moore, 1992).

A continuación presentamos un resumen del programa de privatización llevado a cabo entre 1979 y 1992:

Privatizaciones

Fecha	Compañía	Tipo de Venta
1979	British Petroleum	43,7% de las acciones
1981	Cable and Wireless	94,4% de las acciones
	British Aerospace	100% de las acciones
1982	Britoil	100% de las acciones
	Amersham International	
	National Freight Corporation	Adquisición de la empresa por la gerencia (MBO)
1983	Associated British Ports	100% de las acciones
1984	Jaguar	100% de las acciones
	British Telecom	76,1% de las acciones
1985	British Shipbuilders	MBO
1986	British Gas	100% de las acciones
	National Bus Company	MBO
1987	British Airways	100% de las acciones
	Rolls-Royce	100% de las acciones
1988	British Airport Authority	100% de las acciones

	Rover Group	Vendido a British Aerospace
	British Steel	100% de las acciones
1989	Compañías de Suministro y tratamiento de agua	100% de las acciones
1990	Compañías Regionales de Electricidad	100% de las acciones
1991	Compañías generadoras de electricidad	100 % de las acciones
1992	Consortio de puertos	MBO

(The Economist, 1993)

4.1.3 PRIVATIZACION EN COLOMBIA

La venta de la Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá puede cambiar el modo de vivir en la capital.

La Economía Colombiana, se muestra todavía como una de las economías andinas más consolidadas, en cuanto a su comportamiento de largo plazo y a la estabilidad de los programas hasta ahora aplicados.

Luego de hundirle a la administración Mockus el proyecto de privatización de la Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá (ETB) en nueve oportunidades, el Consejo de Bogotá aceptó la propuesta del alcalde Enrique Peñalosa dando vía libre a la venta del 98 % de la participación del Distrito en la ETB. Según los expertos la venta de la telefónica, cuya fase inicial debe realizarse en un año, irrigará al Distrito con recursos adicionales entre 3.000 y 5.000 millones de dólares, permitiéndole llevar a cabo su Plan de Desarrollo Urbano para Bogotá.

El plan contempla inversiones de bienestar social sin precedentes en el país, tanto que incluyendo la construcción del metro, comprende la nada despreciable suma de 9.000 millones de dólares en seis años. Una inversión de estas proporciones es enorme en cualquier capital del mundo. Para darse una idea es comparable al costo de construcción del túnel del Canal de la Mancha, una de las obras de ingeniería más importantes de la historia que requirió una inversión de 13.000 millones de dólares.

Ante la posibilidad de que el Consejo no aprobara la venta, la Alcaldía elaboró un plan de desarrollo urbano con recursos de la ETB y otro excluyendo los recursos producto de esa venta. Las inversiones que consideraba prioritarias para la capital las ató a otros fondos de financiación del Distrito para garantizar su ejecución. Por consiguiente, los recursos de la venta de la ETB se reservaron para proyectos sociales y de infraestructura de gran envergadura y perdurabilidad.

El 25 % del producto de la venta de la ETB se destinará al proyecto de educación y salud que contempla una inversión total de 2.650 millones de dólares. Este proyecto incluye la creación de 180 guarderías infantiles en barrios de escasos recursos, la creación de 51 nuevos colegios para ampliar la cobertura en 157.000 cupos y la construcción de nueve hospitales, entre otras inversiones.

El 22,5 % de los recursos financiará el programa de Urbanismo o Metro-Vivienda, cuyo costo total alcanza los 1.843 millones de dólares. El proyecto pretende adquirir cerca de 4.000 hectáreas de fincas suburbanas para destinarlas a vivienda popular y de esa manera conjurar los problemas sociales y económicos que se derivan de la formación de barrios piratas. El proyecto de Infraestructura Vial absorberá otro 22,5 por ciento de los recursos. Este proyecto busca encontrar soluciones al caos

que se presenta en las vías de Bogotá, desembotellando la ciudad mediante la construcción de 1.100 kilómetros en vías. Adicionalmente incluye la construcción de 150 kilómetros de ciclorrutas.

El programa de parques, el de desmarginalización y el sistema de buses Transmilenio recibirán cada uno un 10 por ciento de los recursos producto de la venta de la telefónica. El proyecto de parques, cuyo costo total asciende a los 895 millones de dólares, pretende aprovechar que aún se pueden reservar terrenos urbanos para destinar a la recreación, destinando más de 200 hectáreas a parques plenamente dotados e incluye la construcción de cuatro megabibliotecas automatizadas en diferentes puntos de la ciudad. El proyecto de desmarginalización dispone inversiones por 1.310 millones de dólares en la construcción de acueductos, parques locales, pavimentación y mejoramiento de las zonas marginales de la ciudad.

El programa de buses Transmilenio brindaría una solución más rápida al problema del tráfico en Bogotá a la espera de la construcción del metro. Comprende un nuevo sistema de grandes buses articulados que circulan en troncales especiales, permiten el intercambio de pasajeros entre buses e incluyen un mecanismo que sólo permite detenerse en los paraderos. El costo de este proyecto alcanza los 700 millones de dólares y se pretende entregar gradualmente hasta el primero de enero de 2000.

Lo que diferencia a este plan de desarrollo de otras propuestas igualmente ambiciosas presentadas por administraciones pasadas es que el Distrito ya cuenta con los recursos para llevarlo a cabo sin necesidad de incurrir en un mayor endeudamiento para Bogotá. Sin embargo el asunto radica tanto en la consecución de los recursos como en la responsabilidad y agilidad con que se inviertan. Según el alcalde Peñalosa, "el gran desafío

es ejecutar", para lo cual confía plenamente en lo que en su opinión claramente distingue a su administración de sus antecesores, fortaleza gerencial y una gran capacidad de ejecución

4.1.4 PROGRAMA DE PRIVATIZACION EN HONDURAS

El programa de reforma de los servicios públicos del Gobierno de Honduras es sumamente ambicioso, ya que persigue cambios estructurales en la prestación de servicios que como las telecomunicaciones, servicios aeroportuarios, puertos y energía han sido suministrados tradicionalmente por el sector público a través de empresas descentralizadas del Estado.

La reforma está encaminada a la modernización de estos servicios a través de la participación privada en su operación, financiamiento e inversión.

En términos generales, el proceso de reforma en cada sector se inicia con la separación de las funciones de formulación de la política sectorial, de regulación y de operación, quedando la definición de la política a cargo del Poder Ejecutivo; la regulación en un ente técnico e independiente; y la operación en el sector privado.

Como efecto indirecto de la reforma, el Gobierno de la República podrá reasignar recursos al área social de la economía por dos vías: la primera, es que presupuestariamente se dará un ahorro significativo del gasto corriente y de inversión que ha venido siendo destinado a la prestación de los servicios; y la segunda, proveniente de la generación de ingresos por la vía de la tributación directa e indirecta generada por la prestación privada de estos servicios. Con esta visión de mediano y largo plazo el

Gobierno de Honduras irá cubriendo las necesidades de salud, educación y vivienda de la población de bajos ingresos y asegurando al sector empresarial servicios que faciliten su inserción en una economía globalizada.

La ejecución y seguimiento del programa está a cargo de la Comisión Consultiva de Privatización (CCP), ente creado, mediante Decreto Ejecutivo # 003 publicado en el Diario Oficial La Gaceta el 28 de Octubre de 1994, presidido por el Ministro de Finanzas y conformado por el Secretario Ejecutivo de la Comisión Presidencial de Modernización del Estado (CPME); el Presidente del Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP); y el Ministro del Sector a Privatizar.

Para la ejecución del Programa de Reforma de los Servicios Públicos (PRSP) se cuenta con recursos concesionales para asistencia técnica provenientes de los Convenios de Préstamo IDA-2814-HO de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y BID-968/SF-HO del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), aprobados por el Poder Legislativo a través de los Decretos N° 62-96 y 31-96 respectivamente.

El objetivo del Gobierno de Modernizar el sector de telecomunicaciones a través de la competencia y fomento de la participación de la inversión privada, lleva a diseñar una estructura de la transacción basada en la capitalización de una nueva empresa creada con los activos existentes de HONDUTEL en el marco del Código de Comercio. La nueva sociedad (HONDUCOM, S.A.) a la que se le otorga una concesión para prestar los servicios de telecomunicaciones por un período de veinticinco (25) años con exclusividad durante diez (10) años conforme a la Ley Marco, será capitalizada mediante un proceso de licitación pública de un 47% de las acciones ofrecidas a un socio técnico-estratégico que asumirá la gestión

de la empresa. Adicionalmente se plantea vender un 2% de las acciones de la nueva sociedad a los trabajadores, conservando el Estado a través de HONDUTEL el 51% restante.

Para llevar a cabo el proceso de capitalización conforme a los lineamientos del Gobierno, se contrató los servicios de consultoría de un consorcio liderado por un Banco de Inversión (N.M. Rothschild) y conformado por una firma de abogados (Squire, Sanders and Dempsey) y una técnica financiera (Price Waterhouse); que comienza a prestar sus servicios el 25 de Enero de 1996 en el marco del Contrato de Consultoría para el proceso de Capitalización de la Empresa Hondureña de Telecomunicaciones (HONDUTEL)" aprobado por el Congreso Nacional mediante Decreto # 216-96, publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" el 25 de Enero de 1997.

El Gobierno de Honduras pretende transferir la mayor parte de las responsabilidades relacionadas con estos servicios al operador privado.

La Concesión Maestra no incluiría los servicios de aduanas, migración y cuarentena agropecuaria, así como los servicios de navegación aérea, telecomunicaciones, meteorología y similares que serán prestados por la Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA) y la Administración Nacional de Aviación Civil (ANACI), según el caso.

4.1.5 PROGRAMA DE PRIVATIZACION EN VENEZUELA

Con la restitución, a inicios de Junio, de las garantías económicas constitucionales suspendidas desde el 28 de Febrero en Venezuela, el país ha dado una señal de que su economía comienza a recuperarse. Los

símbolos mas representativos de la crisis fueron la quiebra del Banco Latino; el segundo mayor del país, y la reducción de las reservas internacionales netas, de 744 millones de dólares, hasta un nivel de 11.900 millones.

La reformulación del presupuesto, de resultar exitosa, permitiría un superávit cercano al 1% del PIB, gracias a los incrementos de los impuestos ordinarios provenientes de tributos internos, que representan actualmente mas de un 9% del PIB.

Un as bajo la manga es la avalancha de privatizaciones que se espera en el segundo semestre de 1994, bajo el criterio de que "todo es sujeto de privatización". Aquí sobresale la venta de paquetes de Petróleos de Venezuela (Pdvsa), de telecomunicaciones (Cantv), entre otras. Con esto, la economía venezolana podría crecer alrededor de un 3.5% en 1995, principalmente por los altos niveles de dicha inversión, que aumentará mas allá del 7% del PIB logrado en 1993.

En Venezuela, se inició en 1991 un ambicioso programa de privatización con la venta de VIASA, la aerolínea bandera del país, y CANTV, la compañía de telecomunicaciones propiedad del Estado venezolano, por un monto de 1.800 millones de dólares. El proceso ha proseguido más recientemente con la privatización de la siderúrgica en Diciembre de 1997 y la privatización de las industrias del aluminio que estaba inicialmente prevista para Marzo de 1998. Se tiene programado que para fines de 1998, se realice la privatización de las empresas de servicio eléctrico en manos del sector público.



C.I.B.

Evolución del programa de expansión y modernización

Parámetro	1992		1993		1994		1995	
	Meta	Logro	Meta	Logro	Meta	Logro	Meta	Logro
Nuevas líneas digitales	169.800	377.308	260.900	361.564	300.000	345.695	390.000	154.332
Líneas modernizadas	40.600	48.500	75.000	111.500	75.000	77.400	75.000	55.260
Total acumul. de líneas	2.196.240	2.300.109	2.382.140	2.550.173	2.607.140	2.831.572	2.922.140	2.956.788
Total Telef. públicos	45.000	45.125	50.000	50.185	55.000	55.000	60.000	57.266

Meta: Contrato de Concesión: Resultado que obtuvo la empresa

Evolución del numero de clientes

Año	1992	1993	1994	1995
Número de Clientes(en miles)	1.804	2.083	2.279	2.405

Fuente: Informes anuales de CANTV

4.1.6 PROGRAMA DE PRIVATIZACION EN ARGENTINA

En Junio de 1993, Argentina emprendió la mayor privatización llevada a cabo en América Latina y una de las ofertas públicas iniciales (IPO) más grandes realizadas ese año en todo el mundo con la venta por un monto de 3.040 millones de dólares, del gigantesco consorcio de petróleo y gas Yacimientos Petrolíferos Argentinos (YPF). El total de acciones originales (110 millones), que tenían un precio de 19 dólares por acción fue aumentado a 160 millones de acciones. Las acciones fueron suscritas en exceso de la emisión tanto a nivel local como internacional (Robinson, 1993).

4.1.7 PROGRAMA DE PRIVATIZACION EN PERU

A partir de la toma del poder por parte de Alberto Fujimori, la economía peruana ha encontrado una ruta que seguir, al tiempo que sus perspectivas de crecimiento aparecen cada vez mas consolidadas.

El proceso de privatizaciones, dejaría cerca de US\$ 1500 millones, adicionales a los US\$ 2000 millones que generó la venta de la Compañía peruana de Teléfonos, y de Entel-Peru, con lo cual el probable déficit comercial se vería aliviado en el corto plazo.

Resultados de la subasta de CPT y Entel Perú S.A.

Consorcio	Oferta
• Telefónica Perú Telefónica Internacional de España, Graña y Montero, Banco Wiese.	2,002
• Peruvian Telecommunications Holding Limited Sothwestern Bell International, Korea Telecom, Daewoo Telecom Condumes-Carso (emp. Mexicanas), Banco de Crédito, Overseas Ltd.	857
• Telecomunicaciones Peruanas GTE, Compañía Portuguesa Radio Marconi, Empresa Brasilera de Telecomunicaciones.	803

Fuente: Osiptel: La Transformación de las Telecomunicaciones en el Perú"

Precios pagados en Subastas de Telecomunicaciones

Latinoamericanas

(En US\$ por línea)

Perú-Entel	10.214
Perú (Promedio)	8.773
Perú - CPT	7.865
Venezuela	2.370
México	1.915
Chile	1.348
Argentina	705

Fuente: Osiptel: La Transformación de las Telecomunicaciones en el Perú"

4.1.8 PROGRAMA DE PRIVATIZACION EN CHILE

Los procesos de privatización en América Latina se iniciaron a mediados de los años setenta en Chile, con anterioridad a los llevados a cabo a partir de 1979 en Gran Bretaña por Margaret Thatcher, si bien las primeras privatizaciones chilenas, realizadas por Pinochet, fueron una reacción a las expropiaciones realizadas por el gobierno de Salvador Allende. En los demás países de América Latina, las privatizaciones se iniciaron de una manera masiva y exitosa a finales de la década de los años ochenta, como un elemento más de un nuevo modelo económico, que sigue vigente y que surgió para dar respuesta a los problemas de estancamiento económico y de deuda externa que tenía la región.

Este nuevo modelo se basa en una fuerte apertura de la economía al exterior, con rebajas arancelarias y mayor competencia internacional, un creciente papel del mercado en la economía, una mayor eficiencia de las empresas, estabilidad macroeconómica (a través del control de la cantidad de dinero), reforma en los mercados de factores (laboral y financiero) y mejora en la financiación exterior. Se están sustituyendo, además, los instrumentos tradicionales de intervención económica que venían utilizando los gobiernos (reglamentaciones, subsidios y monopolios estatales) por marcos regulatorios precisos y eficientes con objeto de garantizar el funcionamiento del mercado.

Latinoamérica es la región que más empresas estatales ha vendido en el mundo desde que la ex primera ministra Margaret Thatcher comenzara con las privatizaciones en Gran Bretaña, a mediados de la pasada década. Latinoamérica supera así a la Vieja Europa y a Asia en cuanto a número de empresas vendidas, con más de la tercera parte de los procesos de privatización que se han realizado en el mundo en los últimos doce años.

Se pueden observar, en la actualidad, tres tendencias en materia de privatización en América Latina. La primera es que hay nuevos sectores que se están privatizando, la segunda es la aparición de nuevos actores y la tercera una mejora en la calidad de los procesos de privatización.

Comenzando por los nuevos sectores, todos los países de la región han recorrido ampliamente lo que se denomina la primera ola del proceso de privatización, es decir, la privatización de las empresas típicamente comerciales. Se ha producido, en segundo lugar, la apertura al capital privado en el área de infraestructuras: puertos, aguas, aeropuertos, carreteras, sector eléctrico, telefonía, etc. Por último, está surgiendo una nueva fase del proceso de privatización que abarca los sectores sociales como son los fondos de pensiones, salud y educación. Se trata de nuevas formas de participación del capital privado en esos sectores que por supuesto tienen importantes diferencias con las infraestructuras y las empresas comerciales, pero donde hay grandes posibilidades para el sector privado. Tal vez la más destacada y con más éxito hasta ahora sea los fondos de pensiones, que a su vez crean un inmenso potencial de crecimiento de las privatizaciones en otras áreas. Por tanto, y en términos de sectores, la privatización se está expandiendo considerablemente en la región en esos tres campos, con formas distintas de participación del sector privado a ritmos en algunos casos bastante intensos o acelerados.

En segundo lugar, hay nuevos actores; ya no son solamente los gobiernos nacionales los que están privatizando, también los gobiernos a nivel subnacional, Estados, municipios, provincias, dependiendo de la figura jurídica que en cada país exista, están emprendiendo estos procesos de privatización. Se trata de una faceta más de un intenso proceso de descentralización que se está dando en la región, mediante el cual

muchas actividades que hasta hoy estaban en manos del Estado central están siendo transferidas a los gobiernos regionales, que, a su vez y en algunos casos, prefieren transferir esas actividades directamente al sector privado.

Existe en tercer lugar una tendencia a una mayor calidad en los procesos de privatización. Las privatizaciones hoy en América Latina responden más a una concepción distinta del Estado que a una necesidad fiscal y eso es un hecho profundamente positivo ya que no es una respuesta a una crisis fiscal de corto plazo, sino una nueva visión del Estado que en vez de crear dificultades al sector privado abre oportunidades y define reglas de juego que permiten su participación.

4.1.9 PROGRAMA DE PRIVATIZACION EN BRASIL

El caso de Brasil fue distinto ya que, aunque sólo producía para su mercado, se trataba de un mercado muy grande lo que permitió crear grandes industrias que alcanzaban economías de escala y altos niveles de productividad. Sin embargo, al ser una economía cerrada y no estar expuesta a la competencia exterior, tenía bajos niveles tecnológicos y de calidad para poder competir internacionalmente.

Los países latinoamericanos sufrieron un largo período de proteccionismo y autosuficiencia. El Estado intervino para comprar empresas en quiebra. Para otorgar subsidios. Para controlar mercados y fortalecer poderes oligopólicos y monopólicos. La ineficiencia generalizada fue el resultado inevitable. Al ser países con bajos niveles de desarrollo, bajos niveles de renta y una reducida población con poder adquisitivo, tenían un consumo y ahorro pequeños, entrando en el llamado círculo vicioso de la pobreza del que sólo pudieron salir con inversión directa procedente del exterior. En la

década de los años 70, aumentaron sus importaciones debido, también, a la subida de los precios del petróleo; en cambio, sus exportaciones y el ahorro extranjero captado disminuyeron como consecuencia de la crisis que estaban atravesando los países desarrollados. Para continuar creciendo, estos países decidieron endeudarse fuertemente (proceso facilitado por el descenso de los tipos de interés), en vez de frenar su crecimiento aplicando unas políticas restrictivas o de ajuste que hubiesen reducido la necesidad de ahorro extranjero.

Los países de la OPEP, con grandes ingresos en petrodólares en una época de crisis mundial, no fueron capaces de acometer suficientes programas de inversión como para agotar sus ingresos financieros, generando un importante ahorro neto. Este exceso de liquidez acabó, en parte, y vía el sistema financiero internacional, en América Latina que absorbió estos recursos financieros a bajos tipos de interés, en la década de los años setenta.

A pesar del fuerte endeudamiento contraído, muchos países deudores siguieron con políticas monetarias y fiscales expansivas (no ajustándose a la crisis internacional), lo que exigía mayores créditos del exterior y por tanto más endeudamiento para financiar las importaciones y poder así seguir creciendo.

El segundo "shock" de los precios del petróleo (1979) generó efectos adversos en estas economías ya debilitadas por la primera crisis del petróleo. Los países desarrollados, especialmente Estados Unidos, aplicaron políticas antiinflacionistas (políticas monetarias contractivas), reduciendo su tasa de crecimiento, y por consiguiente también se redujeron sus importaciones, incluyendo las procedentes de América Latina. A lo anteriormente descrito, hay que unir un creciente

neoproteccionismo de los países desarrollados que complicaba todavía más la exportación desde el Tercer Mundo.

En la siguiente tabla 1 se hace un resumen de la evolución económica y social de América Latina desde finales del siglo XIX hasta nuestros días.

Tabla 1:
Desarrollo económico y cambios sociales en América Latina

Período	Desarrollo económico	Cambios sociales
1880-1900	Inicio de la política de comercio exterior	Creación de una clase social alta aparición de un sector comercial y de una clase profesional
1900-1930	Crecimiento del comercio exterior	Aparición de la clase media y comienzos del proletariado
1930-1960	Inicio de la política de sustitución de importaciones e industrialización	Formación de una clase empresarial
1960-1980	Estancamiento en la política de sustitución de importaciones inicio de una política de exportaciones	Conflictos sociales, aparición de movimientos guerrilleros
1980-1990	Escasez de intercambios comerciales, acentuados por la crisis de la deuda externa, recesión económica, inflación, desempleo	Pérdida de bienestar de la población y represión de los movimientos guerrilleros
1990-97	Apertura al exterior, privatizaciones, estabilidad macroeconómica, creación de áreas comerciales regionales y sensibilidad por la microempresa y por el microcrédito	Fortalecimiento de la clase media, reducción de la pobreza, protagonismo de las ONG's, democratización y pacificación y sensibilidad por el problema de los indígenas y el de la corrupción

Como ya se indicó en la introducción, desde finales de los años ochenta los gobiernos latinoamericanos pusieron en marcha una serie de reformas estructurales que han permitido la apertura de sus economías a la

competencia internacional. Estas reformas incluyen estabilidad macroeconómica, apertura al comercio exterior con una mayor orientación de las economías a la exportación, reducción del intervencionismo estatal y de los niveles de gasto público, importantes programas de privatización, rebajas arancelarias, control de la cantidad de dinero, mejora en la financiación exterior, mayor eficiencia productiva y conquista de mercados externos.

Las causas de este cambio de política económica pueden encontrarse en: 1) los brillantes resultados que estaban obteniendo las economías del Sudeste Asiático. 2) el cuestionamiento de la teoría keynesiana y la aparición de un grupo de economistas neoliberales más jóvenes a quienes se pidió que participaran en la gestión y aplicación del proceso de reforma. 3) el ritmo de crecimiento de la economía chilena que ha servido de modelo para otras experiencias dentro y fuera de la región. Chile ha mantenido un crecimiento superior al siete por ciento medio anual durante los últimos ocho años, con superávit fiscal y moderados déficit externos. Es así como estos países emprendieron un conjunto de reformas económicas orientadas a transformar sus sistemas productivos, abrir sus economías, estabilizar sus precios y cambiar el papel del estado en la economía.

CRECIMIENTO DEL PRODUCTO

(media anual)

	1991-94	1994	1995	1996	1997
Argentina	7,8	7,4	-4,6	4,2	5,0
Brasil	2,6	5,8	4,1	3,1	4,0
Chile	7,2	4,2	8,5	7,1	7
Colombia	4,2	5,8	5,4	3	4,2
México	2,9	4,5	-6,2	5,1	4,4
Perú	5,2	13,1	7,0	2	4

Venezuela	3,3	-2,8	2,2	-1,6	3
Media ponderada	3,8	5,1	0,8	3,4	4,3

Fuente: Banco Mundial y CEPAL

* Estimado a Junio de 1999

Como fruto de estos cambios se ha conseguido elevadas tasas de crecimiento económico (cuadro 1). En el cuadro 1 se observa como la mayoría de los países afectados por la crisis del peso mexicano en 1995 mostraban en 1996 y 1997 señales alentadoras de recuperación. La política económica aplicada en América Latina ha demostrado el éxito de las políticas orientadas hacia el mercado y hacia la estabilidad macroeconómicas y ha fortalecido aún más la confianza de los inversores.

En segundo lugar, la privatización no es simplemente la venta de empresas para resolver situaciones fiscales complicadas, sino más bien parte de un proceso de modernización de las economías, y en ese sentido nos encontramos con desarrollos más integrales de reforma que multiplican los efectos positivos de las políticas de privatización. Los cambios en el papel del Estado se dan en tres ámbitos:

1) En el Estado como un ente regulador: ahora pasa a crear un marco proclive a la inversión privada nacional y extranjera. Y en el campo de las privatizaciones a prestar una mayor atención a los marcos regulatorios. Es decir, una mayor preocupación por la post-privatización (por lo que va a ocurrir el día después) y, por tanto, por diseñar los marcos que permitan una operación eficiente en el terreno de la competencia entre las empresas.

2) En el Estado como financiador: antes era un financiador indiscriminado de todo tipo de empresas y ahora puede canalizar sus esfuerzos

financieros hacia la prestación de algunos servicios esenciales, mejorando su calidad. Es decir, ahora, sólo la población realmente necesitada es subsidiada, y lo que prevalece es el subsidio a la demanda y no al productor.

3) En el papel del Estado como suministrador: antes el Estado era responsable del suministro de muchos bienes y servicios y ahora ese suministro se da únicamente cuando no puede ser asumido por el sector privado. Esto genera una concepción más estructurada y más racional del Estado.

Por tanto, el nuevo modelo de desarrollo a largo plazo de América Latina se basa en la máxima utilización posible del sector privado y en el libre mercado, que son dos diferencias importantes con el modelo anterior. En tal sentido, se han realizado esfuerzos destinados a crear un sector público redimensionado y fortalecido, con mejores sistemas impositivos (gracias a reformas que amplían las bases tributarias), una mayor disciplina fiscal y mayor eficiencia administrativa. Se han establecido, también, regímenes de comercio internacional más abiertos y una tendencia a la integración internacional y a la creación de grandes áreas de libre comercio que han favorecido la estabilidad y el crecimiento. Junto a ello, se ha producido un desarrollo importante de la financiación del sistema productivo: 1º) por la transformación del sistema bancario que está permitiendo una expansión de la financiación y un mejor acceso al crédito y 2º) a través de los fondos de pensiones privados que incentivan el ahorro y contribuyen a la financiación de las empresas a través de los mercados de capitales.

En otros países ha sucedido que el tenedor de la acción paga su deuda, solo si su cotización tuvo un desempeño positivo en el mercado. En otras

palabras cuando se decide conceder generosas condiciones de crédito en los procesos de privatizaciones, al tenedor se le otorga una opción cuyo precio de ejercicio es la porción financiada de esa acción vendida.

4.2 TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE EL INICIO DE PROCESO

Los procesos de privatización se iniciaron a mediados de la década de los setenta, comenzando con Chile que es uno de los países que más beneficios ha cosechado en esta área; Al contrario con Colombia, el cual es uno de los que menos ha utilizado el mecanismo.

Este proceso de privatización se inició de una manera acelerada a finales de los ochenta como una de las alternativas aplicadas dentro de nuevos esquemas económicos para dar solución a los múltiples problemas como estancamientos, recesiones y deuda externa que afrontan los países latinoamericanos, poniendo como pilares económicos la apertura del comercio exterior, rompiendo las barreras arancelarias y mayor competitividad en el mercado internacional, estabilidad macroeconómica, eficiencia y productividad de las empresas y reformas en los mercados laborales y financieros.

Se rompe con la mitología de utilización de instrumentos tradicionales de intervención económica como las reglamentaciones, subsidios, monopolios para dar paso a las reformas estructurales como marcos regulatorios precisos y eficientes para garantizar el funcionamiento del mercado.

Así entre 1990 y 1997 se efectuaron más de novecientas privatizaciones, cuyos ingresos fueron por cien mil millones de dólares para el arca pública, el cual representa el 1% del PIB regional.

Los procesos de privatización en América Latina tienen su razón de ser por la necesidad de los Gobiernos en obtener recursos para financiar el desarrollo económico, para cubrir déficits públicos, pagos de deuda externa y la modernización de las infraestructuras de los países enmarcados en las políticas generales de privatización de las empresas públicas, que se han ido desarrollando en los Gobiernos de turno.

Sin embargo, por lo observado durante años pasados y por experiencia propia del Ecuador, es que en el momento de llevar a cabo las privatizaciones de las empresas públicas de este sector de telecomunicaciones, han presentado patrones similares de escaso desarrollo como una oferta de servicios insuficientes para la instalación de una línea telefónica, escaso servicio a las zonas rurales y de difícil acceso, inadecuada calidad de servicios, subvenciones cruzadas en los precios con tarifas muy elevadas en llamadas internacionales que ocultan las tarifas locales artificialmente bajas y falta de eficiencia y de productividad en la gestión interna de las operadora.

Frente a esta realidad, el interés que genera para los grupos que han acudido a las licitaciones, reside en el enorme potencial de crecimiento de este sector para los países de América Latina, que se reflejan en los beneficios multiplicados para los gobiernos debido a la privatización, para los operadores privatizados y por supuesto para los usuarios finales.

Indiscutiblemente que los procesos de privatización no han sido similares en cuanto a las restricciones impuestas por los países en lo referente a la presencia de la inversión extranjera con respecto al paquete accionario; es decir que la participación de los grupos internacionales en el capital de las operadoras privatizadas o a privatizar están sujetas al diseño del proceso de privatización, al grado de concentración del capital privado

que los gobiernos decidan mantener y a la posibilidad de que el Estado quiera seguir participando en el capital de las empresas privatizadas.

4.3 PROFUNDIDAD DE LOS MERCADOS DE CAPITAL

La bolsa de valores es una de las partes más importante al analizar los mercados de capital, estas se han agilitado en el desarrollo de los sectores productivos al brindar alternativas de financiamiento mediante emisión de títulos. De ahí surge la importancia que tienen para el progreso de las naciones.

En nuestro país, el primer intento por crear una bolsa de valores se dio en la ciudad de Guayaquil en 1847, motivada por la euforia que por esos años se sentía en todo el mundo con respecto a levantar capitales y crear empresas, siguiendo el ejemplo de la más famosa bolsa de esa época que era la de Londres. No obstante, esta bolsa tuvo una vida muy corta y desapareció después de unos cuantos meses.

Posteriormente, con el boom de exportaciones que experimentó el Ecuador por los años 1870 al ser el principal productor y exportador de cacao. Los comerciantes se dieron cuenta que tenían suficiente capital para establecer una bolsa y la establecen en 1873. La bolsa ha negociado con cédulas hipotecarias, bonos estatales, acciones y otros títulos valores. La participación del Estado y de sus dependencias ha sido vital para el sostenimiento de este incipiente mercado. La negociación de títulos de renta fija era lo principal, las operaciones de renta variable eran muy pocas, ni siquiera llegan al 1%. Dentro de los títulos de renta fija destacaban la cédulas hipotecarias cuyo principal comprador fue el IESS, que compraban casi el 70 u 80% de las operaciones.

Las ventajas de participar en la bolsa de valores son muchas: transparencia, competencia garantía, son algunas.

La inversión puede ser mediante un portafolio de inversiones (conjunto de títulos de diversa categoría). Se contemplan exoneraciones tributarias para los siguientes casos:

- 📖 Las ganancias de capital, utilidades y rendimientos distribuidos por los fondos de inversión; las ganancias originadas por las transferencias ocasionales de acciones a través de las bolsas de valores hasta el año 2.000;
- 📖 Los intereses que generen las obligaciones emitidas por las compañías;
- 📖 La valoración del valor en sures del capital de las obligaciones contratadas en una unidad de valor constante;
- 📖 El 50% del valor pagado durante el ejercicio fiscal por adquisición o colocación primaria de acciones objeto de oferta pública, estas acciones no podrán transferir en un lapso de 6 meses a partir de su adquisición para el comprador, ni reducir su capital el emisor en un lapso de 5 años. Las deducciones no podrán exceder el 50% de la base imponible de cada ejercicio, siendo factible deducir el saldo no utilizado en ejercicios anteriores hasta un lapso de 5 años posterior a la emisión o compra.
- 📖 Las ganancias habituales por la venta de participaciones y acciones no estarán gravadas por el impuesto del 8% y formara parte de la renta global del contribuyente.

4.3.1 VALOR VS. ESTIMULO

Para promover un mayor nivel de actividad en la bolsa, se tendrán que colocar las acciones a un precio bajo, con la finalidad de generar demanda mayor por los títulos de las empresas estatales. Como es obvio, esta decisión impedirá que se maximice el valor de la empresa en venta.

Es aconsejable que se coloquen títulos a un precio establecido y no a través de una subasta, puesto que ello permitirá la participación del más amplio sector de compradores.

En muchos países, se quiso estimular al mercado de capitales otorgando grandes facilidades para que se realizaran operaciones de canje de deuda por activos de las empresas públicas. Con este tipo de operaciones hay que tener cuidado, pues el estado puede perjudicarse si entrega sus activos por papeles de deuda, cuyo valor de mercado es inferior al valor de esos activos.

Las compras y las ventas de valores se realizan en el mercado financiero, los cuales son los medios por los cuales compradores y vendedores llegan a acuerdos en las transacciones de valores. Estos, pueden ser ubicados en un solo local físico, como la bolsa de valores o pueden tomar otras formas tal como el mercado de ventas de valores no inscritos donde los participantes pueden ser localizados en lugares diferentes y dar a conocer sus transacciones de valores por medio de dispositivos electrónicos de comunicaciones.

Las entidades que forman parte del área de actividad suponen desde el punto de vista de las telecomunicaciones, uno de sus principales clientes con una visión innovadora para obtener unas comunicaciones avanzadas y fiables.

Dentro del entorno latinoamericano, el sector está constituido básicamente por bancos, cooperativas y cajas de ahorro y créditos, instituciones financieras, instituciones oficiales de crédito, compañías de seguros, bolsas de comercio agentes de bolsa, administradores de fondos de

pensiones, medios de pago y casas de cambio. Estas entidades poseen características mas o menos comunes, pero que pueden diferir según el país y según las circunstancias específicas de cada caso.

Los servicios demandados por el sector financiero y el mercado de capitales son:

1. La transmisión de datos en redes específicas de transmisión de datos a alta velocidad, transmisión de datos por conmutación de paquetes, circuitos dedicados, etc.
2. La telefonía básica, ocupa el segundo lugar como servicio mas importante, que considerando la demanda total, este servicio quizás pueda ser el mas demandado, pero su disponibilidad suele ser mayor y además, no es tan estratégico para las empresas del sector. Desde la perspectiva de las empresas del sector financiero y del mercado de capitales, la telefonía básica debe completarse con servicios de telefonía para grupos cerrados de usuarios, con servicios telefónicos complementarios y con servicios de inteligencia de red.
3. Un grupo de diversos servicios, en el que destacan el correo electrónico, la telefonía móvil celular el videotex y las redes VSAT.

La importancia que tienen las comunicaciones, en especial las relacionadas con los datos, en las entidades financieras ha ido creciendo con el paso del tiempo, ya que cada vez se demandan mas los servicios y las aplicaciones de la llamada banca electrónica o de la transferencia electrónica de fondos. Esto obliga a que estas entidades sean bastante innovadoras en materia de nuevos servicios y redes, lo que supone un estímulo para las operadoras de telecomunicación, sobre todo teniendo en

cuenta la disponibilidad de recursos económicos por parte de las empresas del sector.

El conjunto de entidades que constituyen el sector financiero y el mercado de capitales suelen tener una estructura repartida por todo el país, sobre todos los bancos y las entidades financieras con sus redes de oficinas, cajeros automáticos, etc., lo que implica una dependencia importante de las comunicaciones; Por lo tanto, estas redes deben ser seguras y estar protegidas frente a intromisiones, piratería, etc. La convergencia de estas circunstancias aconseja en muchos casos la puesta en marcha de redes propias o la adhesión a redes internacionales que ya existen para este tipo de entidades.

El sector financiero ha sido considerado tradicionalmente como un buen cliente de los servicios de telecomunicación, sobre todo en el aspecto de los pagos de los servicios y bien que utiliza. Básicamente el sector financiero demanda servicios de telecomunicación en las áreas de telefonía nacional e internacional y de transmisión de datos. Por ello, la posible competencia hay que buscarla principalmente en telefonía internacional porque supone un segmento de mercado de gran valor añadido y de fácil penetración y en transmisión de datos.

En general el sector financiero como cliente de servicios de telecomunicación se los puede clasificar como buenos clientes pagando sus cuentas a tiempo; debido a la demanda que ellos tienen exigen a estar al día tecnológicamente, lo cual lleva a probar nuevos sistemas antes de su comercialización.

A continuación se presenta un cuadro donde se muestra los principales datos del sector financiero como usuario de telecomunicaciones de las

entidades de AHCJET (Asociación Hispanoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones).

PAIS	ENTIDAD	PESO DEL SECTOR EN SUS INGRESOS	PRINCIPAL SERVICIO DEMANDADO	VALORACION DEL ESTADO COMO CLIENTE
Colombia	EEPPM	-----	Telefonía Básica	Positiva
Costa Rica	ICE/RACSA	2%	Transmisión de datos	Positiva
Chile	CTC-CORP	35%	Redes de voz y datos	Positiva
Chile	ENTEL	27%	Transmisión de datos	Positiva
Ecuador	EMETEL	-----	País Directo	Positiva
El Salvador	ANTEL	20%	Telefonía Básica	Positiva
España	TELEFONICA	13.5%	Redes de voz y datos	Positiva
Guatemala	GUATEL	-----	Telefonía Básica	Positiva
Honduras	HONDUTEL	12%	Telefonía Básica	Positiva
Nicaragua	TELCOR	-----	Telefonía Básica	Positiva
Panamá	INTEL	-----	Telefonía Básica	Positiva
Perú	CPTSA-TELEDATA	60%	Transmisión de datos	Positiva
República Dominicana	CODETEL	2%	Telefonía Básica	Positiva
Venezuela	CANTV	20%	Telefonía Básica	Positiva

¹ (leimber,1993)

² (The World Bank, Privatization: The Lessons Experience, 1999)



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- ☆ En el campo Regulatorio, y en materia de liberalización y privatización, Ecuador se encuentra a la zaga. En el campo internacional, Ecuador tiene una oferta deficiente en materia de Telecomunicaciones ante la OMC.
- ☆ Es imperioso la liberalización del sector, con un marco legal y regulatorio claro y transparente que riga en el Ecuador por lo que la inversión extranjera, es absolutamente indispensable bajo el nuevo esquema económico de la dolarización, únicamente vendrá al país si existe seguridad jurídica.
- ☆ La transformación del sector no puede darse únicamente con una modificación al marco legal y regulatorio; a esto tiene que sumarse una actitud convencida de individuos de avanzada en los entes de regulación y control que abracen nuevas percepciones y faciliten la llegada de descubrimientos científicos y tecnológicos.
- ☆ Valorizar la empresa con el desarrollo de servicios inalámbricos para soluciones de última milla de voz y datos y la obtención de concesiones que complementen nuestro esquema de integrador.
- ☆ Orientar todo nuestro enfoque hacia el cliente, fortaleciendo la lealtad a la marca. Posicionarse como la Empresa de Telecomunicaciones del Ecuador. Generando un mercado de clientes leales a través de la atención personalizada. Fortalecer la marca y trabajar en la lealtad del cliente, sobre todo del corporativo.
- ☆ Estableciendo precios razonable para los usuarios de los servicios haciendo un Pliego de Tarifas acorde con las necesidades de todos los ecuatorianos.

Generar los recursos necesarios para expandir el Servicio a todos los niveles de la población y debe ser orientado a costos.

- ☆ Introduce el Factor Máximo de Ajuste por Inflación (FMAI), con datos del BCE sobre el IPC. Creará la Tarifa “plana” para los servicios LOCAL y LDR en la Zona de Cobertura de Pacifictel. Creará la Telefonía Básica de Prepago para la Categoría A, incluyendo mayores beneficios.
- ☆ Desarrollo del sector de las telecomunicaciones con la introducción de nuevos y avanzados servicios y una mayor cobertura. Armonización de la normatividad y de los procedimientos de homologación de equipos terminales.
- ☆ Armonización de las atribuciones del espectro radioeléctrico, la numeración y la portabilidad numérica. Los participantes al II Seminario Andino sobre el Problema del Año 2000 en las Telecomunicaciones ratifican la prioridad que debe darse al desarrollo de las actividades relacionadas con las soluciones al Problema del Año 2000 y expresan su voluntad de trabajar en conjunto en los aspectos pendientes de interés común.
- ☆ Los delegados de los Entes de Regulación y Control y de las Empresas Operadoras participantes, teniendo en cuenta la responsabilidad primaria en los niveles y aspectos que les competen, para asegurar la continuidad del servicio y su interconectividad a nivel internacional en los efectos del año 2000, acuerdan.
- ☆ Solicitar al Ministerio de Comunicaciones de Colombia el apoyo para la elaboración del Plan de Contingencia Andino. Solicitar a ASETA las facilidades de su sitio web para establecer un Foro Virtual que permita intercambiar información y experiencias sobre los diferentes tópicos relacionados con el Problema del Año 2001.
- ☆ Solicitar a la UIT información sobre Normativa aplicable en caso de que lleguen a existir fallas por el efecto del Año 2001, que generen

implicaciones de tipo legal. El tema central de análisis es reducir el déficit fiscal que existe en los gobiernos y mejorar la productividad de los servicios, el camino para esto ha sido la privatización de empresas poderosas en el ámbito nacional por ejemplo como los que han llevados otros países como (Telebras en Brasil). Valor presente del flujo de beneficios sociales de la inversión no hecha en este sector y el aumento posible en la eficiencia.

RECOMENDACIONES

- ☆ Posibilidad de incrementar substancialmente la penetración telefónica a precios remunerativos. El Ecuador tiene actualmente una de las densidades telefónicas más bajas de América Latina; 8,08 teléfonos por cada 100 habitantes.

- ☆ Posibilidad de ofrecer nuevos servicios. En el sector de las telecomunicaciones tan sólo han sido atendidos los servicios básicos tradicionales, mientras que los servicios de valor agregado no han sido explotados.

- ☆ La subutilización de la planta interna instalada con respecto a la planta externa en uso, permite instalar nuevos abonados sin la necesidad inmediata de adquirir centrales telefónicas. Existe una elevada demanda de servicio telefónico en la población, que puede ser cubierta en un tiempo relativamente corto, a través de una masificación del servicio de teléfonos públicos, los cuales son muy escasos (3.301 en todo el país).

- ☆ El alto grado de digitalización existente en las centrales de conmutación (alrededor del 88,42 % al 30 de junio de 1.999, digitalización de las líneas en servicio), dado que existen varias centrales de conmutación digitales, con cierta capacidad sobrante, el porcentaje de digitalización real sería un tanto mayor que esta cifra, permite ofrecer servicios adicionales a la telefonía básica, mejorando la calidad y diversidad de los servicios y aumentando los ingresos a corto plazo.

- ☆ La red troncal de transmisión nacional está completamente digitalizada y con reserva suficiente para absorber tráfico generado por el incremento de abonados.

- ☆ Los anillos de fibra óptica de las redes intercentrales en Quito y Guayaquil facilitarán la mejora en la calidad de los servicios, la disminución de la congestión y la ampliación o introducción de nuevos servicios.

- ☆ El Ecuador tiene garantizada una salida adicional para el tráfico internacional de gran capacidad y alta calidad a través de su participación en el proyecto del Cable Submarino Panamericano.

- ☆ Dicho proyecto está siendo ejecutado por un Consorcio Internacional, a un costo de 320 millones de dólares, en el que EMETEL S.A. tiene una participación de aproximadamente el 7%. Al haberse escindido EMETEL S.A. en ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A. cada una de estas empresas tendrá en dicho consorcio un 3.5% de participación.

- ☆ La disponibilidad de una cartografía digitalizada en Guayaquil y Machala facilita enormemente la implantación de un sistema de gerencia automatizada de la planta externa. Proceso inicial de re-regulación para transitar con éxito de un mercado monopolístico hacia un mercado desregulado. Regulación no solo para permitir, sino para promover la competencia.

ANEXOS



C.I.B.

Anexo # 1

Deuda Pública Externa del Ecuador

MILLONES US\$

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 ^e
Total	12.5	3.0	13.75	12.37	12.62	12.57	13.24	13.75	13.7	13.6
Deuda Externa Pública	37	25	7,8	8,9	8	9,1	0,8	2,0	00	79
Como % del PIB	100,9	89,6	81,5	68,8	65,9	63,66	67,18	92,71	99.62	78.51

Fuente: Banco Central del Ecuador

ANEXO # 2

RESUMEN FINANCIERO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997¹

	ANDINATEL TOTAL US \$ ²	PACIFICTEL TOTAL US \$
ACTIVO		
Activo corriente:		
Disponibilidades	14,011,728	6,114,926
Inversiones		3,808,245
Documentos y cuentas x cobrar		111,973,793
Créditos	220,396,534	
Inventarios		6,075,958
Bienes de cambio-bodegas	8,293,393	
Anticipos	1,979,783	14,959,474
Cargos Diferidos		1,185,021
Total activo corriente	244,681,438	144,117,417
Activo no corriente:		
Propiedad, planta y equipo	687,894,616	566,942,060
Depreciación planta y equipo	(9,403,422)	
Activo fijo en tránsito	54,354,438	55,811,193
Obras en curso	12,952,923	11,843,749
Créditos a largo plazo		
Total activo no corriente	745,798,555	634,597,003
TOTAL ACTIVO	990,479,993	778,714,420
Cuentas de orden	3,935,778	
PASIVO Y PATRIMONIO		
Pasivo corriente:		
Cuentas x pagar		195,226,275
Deudas comerciales	242,701,896	
Deudas sociales	2,324,442	
Deudas oficiales		4,095,589
Retención para terceros	8,091,404	26,369,678
Otros pasivos corrientes	8,904,510	22,433,721
Total Pasivos Corrientes	262,022,251	248,125,263
Pasivo a largo plazo	3,307,905	6,980,530
TOTAL PASIVO	265,330,156	
PATRIMONIO		
Capital Social	784,663,960	601,351,960
Reserva por revaloración Patrimonio	19,538,133	14,973,664
Reserva por Valuación	(83,941,730)	(94,964,332)
Resultados no aplicados		3,344,496
Utilidad Ejercicios Anteriores		
Utilidad del Ejercicio	7,404,955	
Reexpresión Monetaria	(2,515,480)	(1,097,161)
TOTAL PATRIMONIO	725,149,838	523,608,627
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	990,479,993	778,714,420
Cuentas de orden acreedoras	3,935,778	

¹ Las cifras reflejadas en US \$ provienen de la transformación de los estados financieros en sucres a la tasa de cambio de 4.434 sucres para Andinatel S.A..

² Los activos fijos no se encuentran reexpresados, por lo que la depreciación afectará a utilidad. El tráfico entrante y saliente se encuentra provisionado por el semestre.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 ³**

	PACIFICTEL TOTAL US \$
ACTIVO	
Activo corriente:	596.599.978
Disponibilidades	5.569.787
Inversiones	15.940.972
Créditos	160.138.997
Bienes de cambio-bodegas	6.898.117
Anticipos	11.441.361
Cargos Diferidos	336.489
Total activo corriente	596.599.978
Activo no corriente:	
Propiedad, planta y equipo	526.872.255
Depreciación planta y equipo	
Activo fijo en tránsito	54.562.660
Obras en curso	
Créditos a largo plazo	
Total activo no corriente	596.599.978
TOTAL ACTIVO	796.925.702
Cuentas de orden	
PASIVO Y PATRIMONIO	
Pasivo corriente:	
Deudas comerciales	51.222.185
Deudas sociales	9.114.076
Retención para terceros	46.968.865
Otros pasivos corrientes	29.217.687
Total Pasivos Corrientes	146.802.603
Pasivo a largo plazo	125.416.450
TOTAL PASIVO	272.219.053
PATRIMONIO	
Capital Social	394.501.109
Reserva por revaloración Patrimonio	191.867.695
Reserva por Valuación	-79.526.006
Utilidad Ejercicios Anteriores	1.834.470
Utilidad del Ejercicio	11.299.199
Reexpresión Monetaria	4.510.776
TOTAL PATRIMONIO	524.706.649
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	796.925.702
Cuentas de orden acreedoras	

³ Las cifras reflejadas en US \$ provienen de la división de los estados financieros en sucres a la tasa de cambio de 6.765 sucres.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS ANDINATEL S.A.
PERIODO INICIAL COMPRENDIDO ENTRE EL 18 DE NOV. Y EL 31 DE DIC. DE
1997
(EXPRESADO EN MILLONES DE SUCRES)

CONCEPTO	TOTAL S/. (EN MILLONES DE SUCRES)
INGRESOS	
Operativo en telecomunicaciones	
Participación tráfico entrante (neto de S/.mm 9.569 De egresos por tráfico saliente)	12.894
Servicios de Larga Distancia Internacional	13.204
Servicios locales y nacionales, neto	52.728
Participación en telefonía celular	3.523
Alquiler de circuitos	1.757
Otros	3.071
FINANCIEROS	
Intereses y comisiones	1.242
	415
TOTAL INGRESOS	88.834
GASTOS	
Gastos operativos	13.249
Servicios	6.703
Depreciaciones	16.587
Materiales y suministros	910
Otros	3.100
TOTAL GASTOS	40.549
UTILIDAD BRUTA	48.285
Participación de los trabajadores en utilidades	(7.243)
Impuesto a la renta	(8.208)
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	32.834

Fuente: ANDINATEL S.A.



C.I.B.

**ESTADO DE RESULTADOS EN US\$
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 ANDINATEL S.A.⁴**

CONCEPTO	Total US\$ 1998
INGRESOS	
Ingresos Operativos	
Servicio Larga Distancia Internacional	23,452,873
Servicios locales y nacionales	47,698,688
Alquiler de circuitos	3,083,642
Devoluciones	145,967
Descuento pronto pago	53,088
Total Ingresos Operativos	74,036,147
Ingresos no operativos	
	1,511,199
Ingresos financieros y extraordinarios	5,037,026
TOTAL DE INGRESOS	80,584,373
GASTOS	
Sueldos y salarios	
	7,400,280
Beneficios sociales	5,335,393
Cargas sociales	1,462,735
Servicios	4,498,411
Depreciación planta y equipo	19,296,305
Materiales y suministros	1,286,582
Otros gastos	3,682,471
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	42,962,178
Utilidad bruta del período	
	37,622,195
Participación de trabajadores	
Impuesto a la renta	
Utilidad neta del período	

**ESTADO DE RESULTADOS EN US\$
DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 PACIFICTEL S.A.⁵**

CONCEPTO	Total US\$ 1998
INGRESOS	
Ingresos Operativos	
Servicio Larga Distancia Internacional	37.667.067
Servicios locales y nacionales	79.936.738
Alquiler de circuitos	8.526.076
Devoluciones	-2.218.719
Descuento pronto pago	-2.942.674

⁴ La cifra reflejada en US\$ proviene del cambio promedio de los últimos 6 meses. La tasa es de 4.808

⁵ La cifra reflejada en US\$ proviene del cambio promedio de los últimos 6 meses. La tasa es de 4.808

Total Ingresos Operativos	137.674.825
Ingresos no operativos	
Ingresos financieros y extraordinarios	
TOTAL DE INGRESOS	
GASTOS	
Sueldos y salarios	20.398.475
Beneficios sociales	8.101
Cargas sociales	13.303.958
Servicios	27.641.287
Depreciación planta y equipo	33.329.517
Materiales y suministros	1.950.968
Otros gastos	13.219.861
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	119.216.773
Utilidad bruta del período	
Participación de trabajadores	
Impuesto a la renta	
Utilidad neta del período	13.760.410

**ESTADO DE RESULTADOS DE PACIFICTEL S.A.
EN (US \$) AÑO 1.997**

CONCEPTO	TOTAL US.\$ 1997	%
INGRESOS		
Ingresos Operativos en Telecomunicaciones	19.015.176	91,91
Otros Ingresos Operativos	1.679.470	8,05
Intereses y Comisiones Ganadas	152.676	0,73
Ingresos Extraordinarios	4.367	0,02
TOTAL INGRESOS	20.851.689	100
EGRESOS		
Gastos Operativos	17.481.202	83,84
Intereses diferencia en otros egresos	25.142	0,12
Egresos Extraordinarios	849	
TOTAL EGRESOS	17.507.193	83,96
UTILIDAD NETA	3.344.496	16,04

**ESTADO DE RESULTADOS DE PACIFICTEL S.A.
EN (US \$) AÑO 1.998**

CONCEPTO	TOTAL US.\$ 1997
INGRESOS	
Ingresos Operativos en Telecomunicaciones	32.861.674
Otros Ingresos Operativos	-4.584.568
Intereses y Comisiones Ganadas	-102.119
Ingresos Extraordinarios	1.939.047
TOTAL INGRESOS	133.090.257
EGRESOS	
Gastos Operativos	
Intereses diferencia en otros egresos	-694.906
Egresos Extraordinarios	-10.955
TOTAL EGRESOS	119.216.773
UTILIDAD NETA	13.760.410

Anexo # 3



C.I.B.

PLANILLAS EN DOLARES

CATEGORIA A (Antes primera popular)

IMPULSOS	USO MODERADO	USO NORMAL
0	0.26	0.26
50	0.26	0.26
100	0.26	0.26
150	0.26	0.39
200	0.26	0.53
250	0.26	0.66
300	0.26	0.79

CATEGORIA B (Antes primera residencial)

IMPULSOS	USO MODERADO	USO NORMAL
0	0.70	0.70
100	0.70	0.78
200	0.70	1.05
300	0.78	1.31
500	0.96	1.84
800	1.22	2.63
1000	1.40	3.16
2000	2.28	5.80

CATEGORIA B (Antes profesional o segunda)

IMPULSOS	USO MODERADO	USO NORMAL
0	0.70	0.70
100	0.70	0.78
200	0.70	1.05
300	0.78	1.31
500	0.96	1.84
800	1.22	2.63

1000	1.40	3.16
2000	2.28	5.80

CATEGORIA C (Antes comercial o tercera)

IMPULSOS	USO MODERADO	USO NORMAL
0	1.30	1.30
100	1.74	2.61
200	2.17	3.92
300	2.61	5.22
500	3.48	7.84
800	4.79	11.76
1000	5.66	14.38
2000	10.02	27.46

CATEGORIA C(Antes industrial o cuarta)

IMPULSOS	USO MODERADO	USO NORMAL
0	1.30	1.30
100	1.74	2.61
200	2.17	3.92
300	2.61	5.22
500	3.48	7.84
800	4.79	11.76
1000	5.66	14.38
2000	10.02	27.46

NOTA: A estos valores hay que agregarles el valor agregado del 25% de impuestos que los abonados pagan por cada planilla.

TARIFAS TELEFONICAS VIGENTES:

CONCEPTOS	PACIFICTEL	ANDINATEL
<u>DERECHO DE INSCRIPCIÓN</u>	DOLARES	DOLARES
Categoría A	32	--
Categoría B	88	--

CONCEPTOS	PACIFICTEL	ANDINATEL
Categoría C	200	--
<u>PENSIÓN BÁSICA</u>	Al mes	Al mes
Categoría A	0.08	0.08
Categoría B	4	4
Categoría C	10.40	10.40
<u>USO LOCAL</u>	Dólares/min.	Dólares/min.
Categoría A	0.002 ¹	0.003
Categoría B	0.008 ²	0.010
Categoría C	0.024	0.030
<u>USO REGIONAL</u>		
Categoría A	0.004	0.005
Categoría B	0.016	0.020
Categoría C	0.049	0.062
<u>Uso LDN</u>		
Categoría A	0.008	0.010
Categoría B	0.032	0.041
Categoría C	0.098	0.124
<u>Uso LDI</u>		
Grupo 1 (Pacto Andino)	0.83	0.63

¹ Incluye 300 minutos libres de uso local

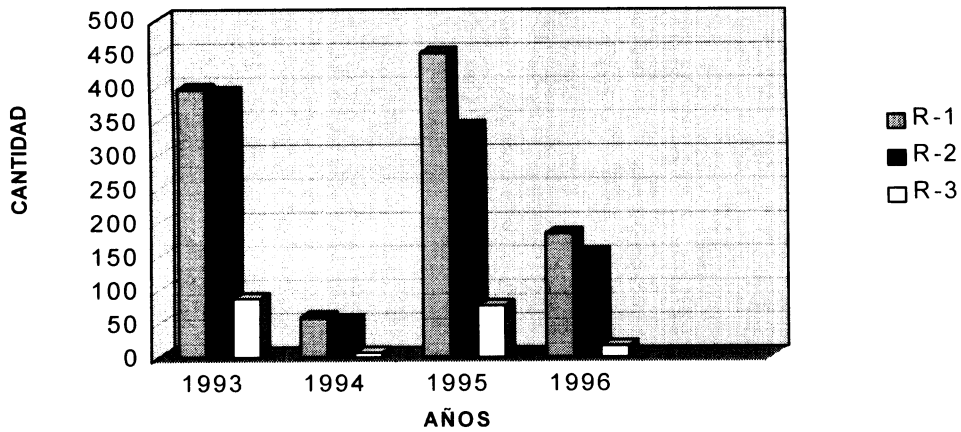
² Incluye 200 minutos libres de uso local.



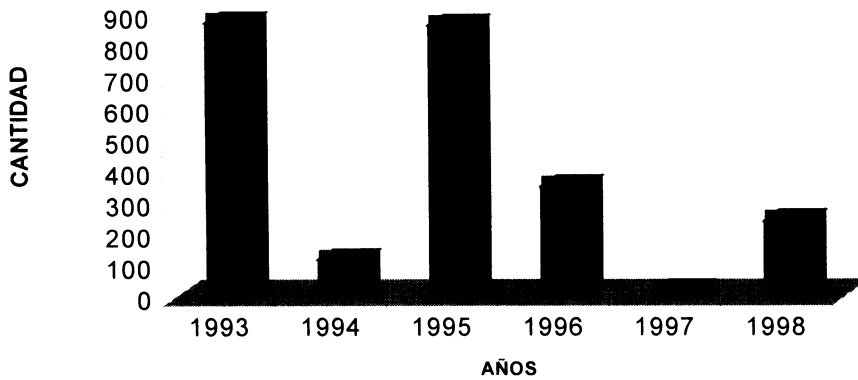
C.I.B.

Anexo # 4

TRABAJADORES QUE SE ACOGIERON AL ART. 52 DE LEY DE MODERNIZACION



TRABAJADORES LIQUIDADOS PERIODO 93-98



APENDICE



C.I.B.

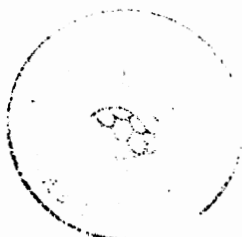
PROYECCIONES (CONTINUACION)

AÑOS	(Millones US \$)														
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015						
DESCRIPCION															
INGRESOS	124.17	139.07	155.76	174.46	195.39	218.84	245.10	274.51	307.45						
(-) EGRESOS	68.36	75.20	82.72	90.99	100.09	110.10	121.11	133.22	146.54						
= UTIL. ANTES DE IMPTOS	55.81	63.88	73.05	83.47	95.30	108.74	123.99	141.29	160.91						
(-) IMPTO A LA RENTA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00						
UTIL. DE TRABAJ.	8.37	9.58	10.96	12.52	14.30	16.31	18.60	21.19	24.14						
= UTIL. NETA	47.44	54.30	62.09	70.95	81.01	92.43	105.39	120.10	136.78						
+ DEPREC. Y AMORTIZ. DE ACTIVOS	53.52	59.94	67.14	75.19	84.22	94.32	105.64	118.32	132.51						
FLUJO DE CAJA	100.96	114.24	129.23	146.14	165.22	186.75	211.03	238.42	269.29						
REPARTICION / UTILIDADES															
UTIL. NETA	7.18	8.45	9.92	11.60	13.54	15.77	18.32	21.24	24.59						
PART. / ESTADO (87.5 %)	6.28	7.40	8.68	10.15	11.85	13.80	16.03	18.59	21.51						
TRABAJADORES (10 %)	0.72	0.85	0.99	1.16	1.35	1.58	1.83	2.12	2.46						
EX - TRABAJ. Y JUBILADOS (2.5 %)	0.18	0.21	0.25	0.29	0.34	0.39	0.46	0.53	0.61						
TOTAL	7.18	8.45	9.92	11.60	13.54	15.77	18.32	21.24	24.59						

BIBLIOGRAFÍA

SACHS- LARRAIN	Macroeconomía. México Editorial Prentice Hall. 1994
LA MODERNIZACION DEL ESTADO UN IMPERATIVO	Sector de las Telecomunicaciones 1995 (pp. 27-34)
HACIA EL DESARROLLO Y LA MODERNIZACION DE LAS TELECOMUNICACIONES	Modernización y Planificación estratégica en EMETEL. La Reclasificación del personal permitió reconocer el esfuerzo y aporte de cada uno (pp. 4-31)
FISHER, Stanley	Economía. México. Editorial McGraw-Hill. 1993
FONTAINE, Ernesto R.	Evaluación Social de Proyectos. Instituto de Economía. Ediciones Universidad Católica de Chile 1994
EL NUEVO SIGLO	Revista del Consejo Nacional de Modernización. Año I Numero 1 Septiembre de 1997 (pp. 15-100)
CONTRATO COLECTIVO DE TRABAJO	Celebrado entre la empresa estatal de telecomunicaciones EMETEL S.A. y el Comité Central Unico de Trabajadores de EMETEL S.A. CONAUTEL
REGISTROS OFICIALES	Organo del Gobierno del Ecuador. Año III Suplemento-Quito. Viernes 2 Diciembre de 1994 No. 581
LEY REFORMATORIA A LA LEY ESPECIAL DE TELECOMUNICACIONES	Consejo Nacional de Modernización del Estado
SEGUNDO FORO SOBRE POLITICA MUNDIAL EN TELECOMUNICACIONES UIT	Del 16 al 18 de marzo "Comercio en Telecomunicaciones"
SELDON, Arthur. F.G.	Pennance. Diccionario de Economía. Grupo Editorial Galo Ordoñez Colección "libros de economía oikos"
MILLER, Leroy R.	Microeconomía. Tercera Edición Department of Economics and Center of Police Studies Clemson University. Editorial Mc Graw Hill 1993
DIARIO "EL UNIVERSO"	Oposición a privatización telefónica. Desarrollo de Telecomunicaciones obstaculiza comercio electrónico, entre otros temas. (18/11/97,

ENLACE	Boletín Informativo. Junio 1997. EME.TEL S.A. Explica internamente el proceso de privatización
MUSGRAVE, Richard	Hacienda Publica: Teoría Aplicada- Madrid. Editorial. Mc. Graw Hill
VAN HORNE, James.	Administración Financiera (Novena Edición, México: Prentice Hall Inc, 1993), pp. 484-550.
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	Información Estadística Mensual (N° 1.747, Septiembre 30 de 1.997) pp. 30-34.
PEDRO RAVENTOS VORST, Progrese-INCAE	Privatización y Regulación en Telecomunicaciones: Conceptos y Casos INCAE. 1997
Mark Armstrong, Simon Cowan and Jonh Vickers	Regulatory Reform.- Economic Analysis and British Experience



C.I.B.