



Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones (BDT)

**Cuarta Reunión del Grupo Asesor de Desarrollo
de las Telecomunicaciones (GADT)
Ginebra, 12-13 de octubre de 2000**

**Documento TDAG-4/9-S
5 de octubre de 2000
Original: inglés**

Nota del Director de la BDT

**PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA MOVILIZACIÓN DE RECURSOS PARA EL
SECTOR DE TELECOMUNICACIONES**

**PROGRAMAS Y PROYECTOS DE LA BDT Y PROGRAMA DE FONDOS DE
EXCEDENTES DE TELECOM**

I Sinopsis

La elección de estrategias para plantear la movilización de recursos es un paso positivo para mejorar y alcanzar mejor los objetivos de los programas y proyectos de la BDT, así como para asumir el liderazgo de la UIT en la movilización de recursos para el *Sector*. Dicho planteamiento estratégico extenderá la posición global de alta visibilidad de la UIT. Con la estrategia proyectada, pueden aplicarse las opciones para lograr los objetivos y las acciones a ello conducentes.

II Antecedentes

En el periodo que comienza en 1992, el Comité de Alto Nivel preparó a la UIT para integrar la función de la movilización de recursos como un componente clave de la estrategia de gestión en las deliberaciones y acciones de la Unión. En aquella época, los objetivos de la función se alineaban con los mecanismos de las contribuciones voluntarias, del fondo fiduciario y del PNUD. Se introdujeron mecanismos adicionales de movilización de recursos tales como, entre otros: asociaciones e inversión y financiación catalizadoras. Se establecieron diversos aspectos de movilización de recursos, en lugar de la Unidad del Programa Voluntario, dentro de la unidad de movilización de recursos, actualmente Unidad de Excedentes de TELECOM y Movilización de Recursos (TSRM).

El papel catalizador de la BDT en la movilización de recursos ha quedado patente mediante la introducción de coloquios al promover oportunidades de asociación estratégica y ayudar a esos países a efectuar la transición de un sector caracterizado por el monopolio a otro en el que son posibles la competencia, el ingreso y la participación privada. El objetivo ha sido organizar e

introducir actividades de la UIT que puedan finalmente cuantificarse y medirse por indicadores tales como la expansión, y/o modernización de la red para el beneficio de los países, y la mejora de las prestaciones de calidad de los servicios y el aumento de los ingresos.

La movilización de recursos, tal como se concibe en la Constitución de la UIT, se incorpora como una clara prioridad de la UIT. La necesidad de atraer recursos, en todas las formas, se trata con la misma importancia que, por ejemplo, una corporación con fines de lucro destaca el papel de su función de comercialización.

Posteriormente, como lo recomienda el Grupo para la Reforma de la UIT 2000, las vías de las asociaciones privadas/públicas (PPP, private/public partnerships) y la financiación como mecanismos para la movilización de recursos en el mundo están ahora integradas en la Constitución y son aplicadas por todos los interesados y a través de una función crucial en el marco del fondo de excedentes de TELECOM y la movilización de recursos.

III Fondo de excedentes de TELECOM y movilización de recursos

La Unidad de Excedentes de TELECOM y Movilización de Recursos (TSRM, Telecom Surplus and Resource Mobilization) (creada en abril de 2000) proporciona asistencia en las negociaciones de la estrategia y la asociación en todos los proyectos y programas designados como prioritarios en dos áreas: el Programa de Fondos de Excedentes de TELECOM y la BDT. Además, la TRSM asiste en la movilización de recursos a los miembros del personal, proyectos/programas. Actualmente hay negociaciones en curso sobre los proyectos y asociados para 2000-2001.

Se está elaborando un sitio Web que contenga toda la información sobre proyectos, programas y asociados de la TSRM, incluido un "sitio de negociación" interactivo. Todas las oportunidades de proyectos y asociación de la BDT y del TS serán reunidas en este sitio (otras páginas Web también tienen peticiones específicas de "expresiones de interés"). Los informes y los artículos relativos a los asociados, y los proyectos se insertarán de manera regular.

Se está publicando una fuente de información anual **Recursos de TELECOM (TELECOM Resources)** que invita a la presentación de contribuciones por todos los Miembros de la BDT y los constituyentes del Sector. El contenido incluye, entre otros, oportunidades de proyectos y recursos financieros - públicos y privados.

Características de una estrategia de movilización de recursos de la BDT:

- Impulsada por las necesidades y prioridades de los Miembros.
- Refleja las intenciones declaradas en la Constitución/Convenio e instrumentos fundamentales y Resoluciones de la UIT.
- Utiliza tecnologías Internet para promover los proyectos, programas/actividades y para la negociación en línea.
- Trata los niveles de cada país, región, mundiales en coordinación con el Plan Operacional.
- Adopta un planteamiento comercial de las negociaciones y calendarios (peticiones formuladas con un adelanto de seis meses a un año).
- Encuentra sinergias entre la unidad de movilización de recursos excedentes de TELECOM y los proyectos y programas de la BDT siempre que es posible.
- Impulsa los acontecimientos estratégicos exteriores a la UIT (como son las organizaciones regionales) y los organizados en la UIT.

- Desarrolla recursos anuales extrapresupuestarios predecibles.
- Organiza campañas específicas para iniciativas de la BDT.
- Crea la oportunidad de una campaña de mayor alcance.

Se invita al GADT a examinar las opciones para la táctica y las actividades detalladas a continuación. Se persigue el objetivo de la participación de los Miembros en el proceso de la movilización de recursos.

Táctica en el planteamiento estratégico de la Movilización de Recursos

Asegurar la comerciabilidad de todos los proyectos y programas incluidos en el Plan Operacional de la BDT, con identificación previa de los asociados potenciales (financiabilidad)	
Activar la estructura de equipo (team structure) y fijar el objetivo, con cumplimiento mensual, de un mecanismo de evaluación tal como un plan de seguimiento semanal/mensual	
Calendarización mensual de las misiones de movilización de recursos y coordinación de todos los objetivos de las misiones de los profesionales (calendario planeado de antemano)	
Preparar reuniones de contacto a alto nivel de negociaciones con instituciones, bancos, fuentes de financiación, etc. (calendario planeado de antemano)	
Analizar la conformación y la asignación , a) de proyectos y perfiles, b) de servicios e información; a los miembros del equipo de comercialización	
Análisis exhaustivo y análisis de acoplamiento del potencial de asociados con cada Miembro de Sector , incluido análisis de los resultados de todas las encuestas emprendidas por la BDT	
Programación anticipada de un calendario anual de Mesas Redondas de Asociados de la BDT sobre las bases indicadas	
Activar el correo directo anual y otras técnicas de las Contribuciones Anuales y Voluntarias en curso y otras Campañas especiales (ver anexos)	
Desarrollar herramientas de comunicación y de trabajo perfectamente adaptadas a la estrategia de movilización de recursos	
Elaboración trimestral de una " publicación orientada a los clientes " para favorecer la promoción	
Integrar las actividades en el terreno y en la sede confeccionando un Calendario de colaboración regional para las negociaciones entre las fuentes de financiación y los países destinatarios de la aplicación de los proyectos de desarrollo	
Análisis de métodos potenciales que aseguren el control de calidad de la atribución de recursos (un requisito previo para atraer más recursos exteriores), la monitorización y funciones de evaluación	
Identificar fuentes potenciales de financiación, facilitando el contacto entre asociados potenciales, y alentando la inversión en desarrollo de las telecomunicaciones	
Buscar asociaciones con bancos de desarrollo regional , el Banco Mundial, la IFC y todas las partes en el Acuerdo de Bretton Woods y todos los Organismos de las Naciones Unidas	

Proporcionar asesoramiento para <i>facilitar el examen de los proyectos</i> por bancos y agencias de financiación	
Organizar <i>conferencias-mesas redondas de asociados</i> y reuniones de asociados	
Dar a las telecomunicaciones un papel <i>catalizador</i> que permita otros proyectos esenciales y humanitarios, como son la agricultura, la salud y la educación, el desarrollo de la juventud y <i>recursos de movilización conjunta</i>	
<i>Promover asociaciones mediante iniciativas a pequeña escala</i> , tales como nuevos Miembros de Sector	
<i>Promover asociaciones de nivel intermedio mediante mesas redondas basadas en proyectos</i>	
Establecimiento del <i>Comité RMOB</i>	
Dedicar recursos al <i>sitio Web TSRM</i>	
Promover la comercialización por separado de " <i>herramientas de trabajo</i> " para <i>reuniones, conferencias y seminarios</i>	
Establecer <i>un grupo de alto nivel que se reúna anualmente</i> (interorganizaciones, etc.) para que la reunión de movilización de recursos trate las <i>cuestiones clave de la Reunión del Milenio de las Naciones Unidas</i>	
Crear <i>actividades de colaboración a nivel de país con representantes residentes del PNUD</i>	

Plan de Acción de Movilización de Recursos potenciales de la BDT

<p>Octubre - Diciembre 2000: Selección de Proyectos y programas de la BDT para el plan de trabajo de movilización de recursos 2001 Preparación de la campaña anual</p>	
<p>Enero - Marzo 2001: "Retirada" de la movilización de recursos de voluntarios y personal clave Autores de contribuciones al Plan Operacional para completar las descripciones mediante la plantilla de perfiles de proyecto/programa Autores para sugerir objetivos/fuentes potenciales de contribuciones exteriores - incluidas reuniones multilaterales, bilaterales y de Miembros de Sector Perfiles que han de presentarse a un posible Equipo de Evaluación y selección de proyectos enseña y programas/servicios a promover Los beneficios para los asociados potenciales han de especificarse claramente (aparte de los beneficios para los Miembros), coordinación con WorldTel y otros asociados actualmente existentes Desarrollo y producción de "herramientas de comunicación/comercialización" y herramientas de trabajo (sitio web) Creación de listas de objetivos y de contactos preliminares por teléfono y en persona del personal Hojas de objetivos mensuales establecidas para ser comunicadas al final de la semana/mes (diversos modelos a proporcionar, incluido el soporte lógico existente disponible) Coordinación de la estrategia con las comunicaciones, prensa y planificación estratégica de la UIT Equipo de comercialización establecido con el personal existente y comercialización del Plan Operacional 2001 Comercialización de conferencias y seminarios con "herramientas de trabajo" Comercialización de los grandes proyectos y programas seleccionados Perfeccionamiento del mecanismo de intercambio de información, listas de objetivos, bases de datos, finalizar la investigación (anualmente) Decisión de la Campaña de 2001-2002</p>	

Abril - Junio 2001: Mesas redondas programadas durante reuniones clave y seminarios específicos (de carácter regional) Equipo de comercialización - reuniones bilaterales y multilaterales privadas en curso en Ginebra y otros lugares Evaluación del plan, continuación del cumplimiento del objetivo 2001 Comercialización preliminar del Plan Operacional 2002 a Miembros de Sector y otros destinatarios previstos	
Julio - Noviembre 2001: Presentación del informe de resultados por los autores y el equipo de comercialización en 2001 Finalizar la incorporación de asociados en 2001 Establecer un plan de comercialización y de selección de proyectos y prioridades de programas para 2002	
Primera mitad de 2002: Ciclo de comercialización completa del Plan de Acción de La Valetta (VAP) Segunda mitad de 2002: Preparar el marco general del plan de movilización de recursos sobre las bases de la Resolución 3 y los resultados de la CMDT	
N.B. – Fondo de Excedentes de TELECOM y Movilización de Recursos (en curso)	