



UNIÓN INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES  
OFICINA DE DESARROLLO DE LAS TELECOMUNICACIONES

**CONFERENCIA MUNDIAL DE DESARROLLO DE LAS  
TELECOMUNICACIONES (CMDT-98)**

**Documento 70-S  
27 de febrero de 1998  
Original: inglés**

La Valetta, Malta, 23 de marzo - 1 de abril de 1998

*Para información*

**Punto del orden del día: 2.0**

**SESIÓN PLENARIA**

**Sr. P.D. O'Neill, Universidad de Bradford (Reino Unido)**

DIAMANTES, TELÉFONOS Y ARROZ BASMATI

ASOCIACIONES, BENEFICIOS Y PELIGROS LATENTES

**Igualdad de oportunidades**

Convertir en realidad las salvaguardias mundiales establecidas en torno a la liberalización de las telecomunicaciones es complejo porque hay que llegar al nivel local de un servicio fijo básico. Es fundamental especificar claramente los beneficios y los peligros latentes si se desea crear una verdadera relación entre asociados "desarrollados" y en "desarrollo".

La igualdad de oportunidades parece significar cosas distintas para distintas personas. Quizás sea pues prudente examinar sectores y ejemplos dentro y fuera de las telecomunicaciones. Se hace copiosa referencia a la India y una de las razones principales es que ha sido el principal sector de investigación del autor. La India es también importante porque está a punto de convertirse en un importante productor de material de telecomunicaciones concebido y fabricado en el país, desde las cabinas telefónicas de alimentación solar a los satélites. El país tropieza sin embargo con dificultades para entrar de lleno en el mercado internacional de las telecomunicaciones, en comparación con la facilidad con que han entrado empresas extranjeras antiguas en el mercado indio después de la liberalización.

**Éxodo de cerebros y "cazatalentos"**

Los gobiernos tienen que establecer un equilibrio entre lo que ceden en telecomunicaciones y lo que ganan con otros sectores de la economía en general. La India puede tener acceso a los mercados europeos y americanos para sus textiles, pero Europa y Estados Unidos tienen acceso al mercado mucho más lucrativo de las telecomunicaciones en la India. ¿Dónde están los productos de telecomunicaciones indios? - Generalmente se trata de soporte lógico carente de marca y contratado desde el exterior. En una verdadera asociación tiene que haber menos juego de azar y más transparencia.

Las aptitudes técnicas clave, intangibles y que se ejercitan entre bastidores deben tener un valor mundial adscrito y no ser sólo mano de obra barata. Las personas de talento deben poder trabajar en cualquier lugar pero ¿dónde está el equilibrio en el éxodo de cerebros o en la selección por las empresas mundiales de los nuevos talentos en concepción de soporte físico y soporte lógico? La situación está cambiando porque algunas empresas de países en desarrollo establecen una marca mundial en vez de crear la informática para empresas extranjeras.

La protección de los derechos de autor del soporte lógico y de las patentes del soporte físico por los países en desarrollo es muy onerosa y necesita una sólida infraestructura jurídica. La gente a menudo inventa y vende ... sin darse cuenta de lo que hace.

Una masa de 300 millones de personas que no tienen hoy en día acceso al teléfono representa una base de ingresos enorme para el siglo XXI y se la debe valorar como tal. Los bajos precios y el personal bien formado de los países en desarrollo da a éstos la ocasión de controlar el nuevo mercado de servicios telefónicos y el tráfico Internet en lugar de ser solamente subcontratistas - si los gobiernos dejan que sus propias empresas aprovechen esa oportunidad.

Hay que empezar a pensar en conseguir que el soporte lógico anónimo efectuado por contrata empiece a llevar la marca del abastecedor. Demasiada gente ignora que el metro de Londres funciona con soporte lógico indio o que la contabilidad de las líneas aéreas se efectúa en un país en desarrollo.

La India ha tenido que recurrir a los tribunales de Estados Unidos, porque se utilizaba el sistema de la carta verde para impedir a los consultores indios en informática el acceso directo y más ventajoso a los clientes del país. Proteger un activo intangible como la creación de soporte lógico es difícil. En otros casos ese activo puede ser tan duro como los diamantes, pero el principio es el mismo. Después de casi un siglo de que los diamantes "pertenciesen" a otros, Namibia consiguió en 1990 la autodeterminación y el control de sus amplias reservas de diamantes. Namibia tenía el poder en sus manos. En 1994 creó una asociación en condiciones de igualdad (50:50) con la empresa que explotaba anteriormente ese activo, De Beers. A través de NAMDEB, De Beers desempeña una función clave, pero no dominante.

Naturalmente el problema de la protección se ha reconocido, pero se necesitan medidas para resolverlo. La asociación con una empresa de Estados Unidos para aprovechar el éxito obtenido en Georgia en la lucha contra estafilococos multiresistentes fracasó en parte por disensiones en cuanto a la explotación de las patentes. La India ha tomado disposiciones para proteger el árbol neem (cuya comercialización protegida por una patente mundial se estima en 2 000 millones de dólares al año) contra las patentes mundiales extranjeras a través de las moléculas sintetizadas. Ha apelado con éxito a los tribunales de Estados Unidos en relación con el patentado de las propiedades del azafrán de la India como agente curativo para heridas, aplicación conocida desde hace miles de años en la India. Ahora ha de hacer frente a una solicitud de patente sobre el arroz Basmati presentada en Estados Unidos.

Los países en desarrollo son generalmente frágiles en la protección de patentes y derechos de autor y en información vital sobre mercados porque es muy cara en divisas extranjeras y en costas legales. Es fundamental vigilar, por ejemplo, las nuevas alianzas mundiales en materia de soporte lógico y soporte físico telemático y la era en expansión de satélites GEO y LEO. Esos países tampoco tienen buen acceso a suficiente información "gris" o "blanca" comparada sobre productos extranjeros de telecomunicaciones.

## **El plan comercial**

En las empresas mixtas el desastre se produce a menudo precisamente porque se ignoró lo evidente. El éxito de las asociaciones y el beneficio mutuo dependen de que ambas partes identifiquen los riesgos que van a correr en su colaboración. Es necesario tomar medidas para crear mecanismos que eviten el riesgo.

La "fusión soñada" de British Telecom y MCI fracasó, pese a todos sus recursos y a todo su poder. Si los consultores del Consultor de consultores, Arthur Andersen and Andersen, no pueden llevar una fusión a buen fin, cuánto más difícil es obtener el éxito de empresas mixtas entre una institución "occidental" fuerte y un asociado de un país en desarrollo, privado o público.

El asociado en desarrollo se asocia al antiguo cazador furtivo que trataba de entrar de noche en el gallinero para capturar nuevos mercados. Ambos entran en el mundo de los negocios como predadores. La oveja quiere ser león. David quiere colaborar con Goliath. El gigante ha de ser ahora benévolo (normalmente con gran dificultad) y el diminuto matador de gigantes desea presumir de musculatura.

## **Los "arreglallotodo" y su función de árbitro**

Hay una función clave y catalizadora que han de cumplir, en particular, organizaciones como la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la UNCTAD, la OIT, etc. para facilitar y arbitrar. ¿Cómo se cercioran estas organizaciones de que la industria y los órganos de financiación multilateral así como el sector privado hacen suyas las directrices consensualmente acordadas? Los asociados deben revisar la herencia del imperio y evitar reacciones reflejas, como decir que "desarrollo" equivale a mala calidad y que "occidente es mejor". Las asociaciones no se efectúan solamente entre el Este y el Oeste. Las alianzas Sur-Sur pueden ser más fáciles de forjar y más provechosas para la intervención en mercados del tercer mundo. Todo el mundo habla de asociaciones, pero quizá fuese útil recordar que la UNCTAD empezó a promover las alianzas regionales Sur-Sur hace más de diez años.

## **Principios básicos - advertencia contra las megafusiones**

Hay algunos principios que deben constituir las bases de toda acción. El consumidor sigue estando en la base y la cumbre -todo servicio o producto que una persona efectúa "está destinado" al uso por otra persona.

El Sr. Don Cruikshank, reglamentador de las telecomunicaciones y Director General de Oftel en el Reino Unido, se jubila en marzo y ha advertido (Financial Times, página 9, 11 de febrero de 1998) que las megafusiones entre operadores de telecomunicaciones, empresas de informática y proveedores de información y distracción necesitarán una reglamentación nueva. Los consumidores no están debidamente protegidos por la legislación actual, dice el Sr. Cruikshank, quien considera fundamentales la administración abierta y la adopción de políticas transparentes.

El poder y los recursos de una empresa telefónica privatizada que opera internacionalmente o de un fabricante de telecomunicaciones puede equivaler y superar a los de muchos gobiernos. Más allá de la venta de redes se halla el premio más importante y a largo plazo. La explotación de datos reunidos sobre los consumidores a través de las fronteras nacionales para obtener una sinergia entre las comunicaciones, los servicios de información, los enlaces para el suministro combinado de energía y datos y los servicios de alimentación y banca por supermercados transnacionales. Los países en desarrollo están saltando etapas y entrando directamente en la sociedad electrónica pero han de ser prudentes -los derechos de base de datos y de red no se deben trocar contra ganancias a corto plazo, sino preservar para el uso nacional, en particular para sus ciudadanos de zonas rurales.

## **Reconciliación postcolonial**

La promoción de asociaciones se puede considerar como una especie de reconciliación postcolonial. La vinculación internacional centralizada de un país en desarrollo con el Banco Mundial y el FMI siguen existiendo. El problema reside en conseguir más facilidad e igualdad en asociaciones más amplias con el sector privado.

La mirada de antiguos lazos comerciales eran a menudo extensiones del imperio. Los franceses e italianos están ahora entrando en la India contra los británicos. Los indios están concertando contratos en África de habla francesa en competencia con los franceses. Los Tigres están prescindiendo de sus antiguos inversionistas de Estados Unidos. Gigantes de las antiguas economías socialistas, como Skoda, están consiguiendo contratos en países "capitalistas". Sin embargo, las empresas y los servicios públicos del imperio son a menudo ahora multinacionales mundiales que siguen dominando los mercados donde los países en desarrollo venden o compran.

En el último Informe del Comité de Asistencia al Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE - DAC, 11 de febrero de 1998) se han emitido algunas críticas contra la fijación de objetivos para los países en desarrollo y los acuerdos de asociación. Algunos analistas sugieren que los objetivos están un poco demasiado orientados al donante (Seminario sobre el Informe del DAC de 1997 con el Presidente del DAC James Michel, febrero de 1998, Overseas Development Institute, Londres, Aidan Cox, becario ODI).

Existe sin embargo un consenso: las asociaciones sólo pueden funcionar si se las detalla hasta el nivel del consumidor final. El asociado "en desarrollo" tiene que cerciorarse de que no termina siendo un asociado menor en una relación que acabe conduciendo a su asimilación en la cartera de valores de la empresa mundial.

Este punto es fundamental en telecomunicaciones. El montaje por adquisición o licencia de equipo de telecomunicaciones procedía generalmente de países industriales ricos y exigentes en divisas. La tecnología podía ser insuficiente para atender las necesidades y la transferencia de tecnología era limitada. Hoy en día, los gobiernos de los países en desarrollo pueden controlar su infraestructura de telecomunicaciones, pero a menudo siguen careciendo de los medios financieros o políticos y tecnológicos que les permitirían sacar el mejor partido posible del mercado.

Nepal, Bangladesh, Albania y Viet Nam han expresado el deseo de adquirir equipo digital de última hora más barato de países como la India, pero los créditos necesarios para la financiación no suelen estar disponibles en las empresas de fabricación indias. La empresa "occidental", que puede ofrecer importantes préstamos (directos o indirectos) o créditos, termina siendo abastecedor aunque el paquete final será mucho más caro a largo plazo.

## **Finanzas - creación de fusiones y de mercados**

El principal provecho de la preparación y lanzamiento de fusiones, ventas estatales e instrumentos financieros como los recibos de depósito mundiales ha ido a las instituciones financieras "occidentales" privadas (incluido el Japón). Las comisiones por fusiones y compras organizadas por el Reino Unido en 1966 ascendieron a más de un billón de libras esterlinas. (Reunión Anual India del Consejo de Telecomunicaciones del Pacífico, febrero de 1996, Nueva Delhi, Peter D. O'Neill).

Algunos de estos servicios financieros correspondían a telecomunicaciones para países en desarrollo, comprendidas antiguas Repúblicas Soviéticas y los países de Europa Oriental. El análisis preliminar indica que algunos de los ejercicios propuestos se retiraron o aplazaron en los últimos

tres años porque las condiciones del mercado les convencieron a causa del lanzamiento concurrente de valores "occidentales". Podría ser útil también analizar los contratos sobre telecomunicaciones que se han revisado por razones jurídicas, de competencia y políticas.

Las economías de los Tigres han invertido cada vez más en proyectos de telecomunicaciones, energía y construcción. Ello parece desplazarse de nuevo hacia "occidente", por lo menos temporalmente, a causa de la crisis monetaria. Se dice que Unilever, con un capital acumulado de unos siete billones de libras esterlinas, está buscando comprar empresas en los países ahora más baratos de Asia sudoriental.

Los organismos internacionales han desplegado esfuerzos para tratar de modificar el equilibrio de la financiación extranjera en infraestructura de telecomunicaciones básicas en los países en desarrollo, pero esta actividad no ha tenido hasta la fecha un éxito grande ni continuo. Es posible que la culpa sea en parte de los gobiernos de los países en desarrollo, que no han aprovechado enteramente las oportunidades a largo plazo que las telecomunicaciones ofrecen para rehacer sus economías, invirtiendo más recursos nacionales en sus propias industrias de telecomunicaciones.

Hay productos excelentes y mucho más baratos (hasta 50% más que en "occidente") en extremo oriente y en países como la India. Puede valer la pena que los países en desarrollo se financien más entre sí. Sus industrias a menudo descubren que sus "marcas" no se tienen siquiera en cuenta en las ofertas internacionales, salvo en las licitaciones abiertas de sus propios mercados nacionales.

### **Mucho mejores, pero a menudo rechazados**

Telecommunications Consultants India Ltd. (TCIL) ha tropezado con este problema. TCIL fue creado por el Gobierno en los años 70. Ahora una de las primeras organizaciones de exportación de la India con un libro de pedidos en proyectos de telecomunicaciones de centenares de millones, TCIL ganó el contrato para restablecer la red de telecomunicaciones de Kuwait después de la guerra del Golfo. TCIL ha forjado varias alianzas en materia de soporte lógico y de soporte físico con empresas de telecomunicaciones de Europa y de América del Norte. Según el antiguo Presidente y Director Gerente Y.L. Agarwal "no bastaba que trabajásemos bien para vencer a la oposición, teníamos que trabajar mucho mejor". TCIL ha tenido que luchar para entrar en el mercado y descubrir a menudo que ha perdido frente a un "competidor" porque no había podido obtener una financiación de un crédito parcial para ayudar a un cliente a financiar un contrato.

La limitada libertad de acción que se da a las empresas gubernamentales en muchos países en desarrollo, incluida TCIL, ha sido un obstáculo que a largo plazo se ha traducido en la pérdida de oportunidades. El Sr. Agarwal trabaja ahora con Himachal Futuristic Communications of India Ltd., empresa que ha obtenido un gran número de contratos para servicios fijos y móviles en la India, frente a una importante oposición extranjera. HFCL se ha abierto una brecha en América del Norte con empresas técnicas mixtas, pero sobre todo en el lejano oriente y en el oriente medio. Produce sin embargo la mayor parte de su equipo de alta calidad y bajo coste en la India, en zonas pobres y rurales de montaña (entrevistas inéditas con Y.L. Agarwal, expresidente y Director Gerente de TCIL).

Probablemente los conceptores de supercomputadores paralelos en el Centre for the Development of Advanced Computing (CDAC) tropiezan con dificultades análogas. El CDAC tiene uno de los equipos más amplios y mejor calificados de informática paralela del mundo, pero su novedosa labor no obtiene la penetración que merece en el mundo del mercado del supercomputador paralelo. Ha tenido éxito sin embargo en el terreno nacional, soviético y ruso. Lo mismo sucede con el Centre for Development of Telematics, que ha instalado más de cinco millones de líneas digitales en la India

desde que comenzó la investigación a partir de cero hace sólo 10 años. Su producción oscila entre centrales digitales de última hora con 126 líneas para zonas rurales a centrales de 100 000 líneas. El Centro es uno de los seis únicos productores indígenas del mundo de centrales de tal magnitud.

### **La atracción de las zonas rurales más la dislocación social**

Es necesario vigilar que los asociados extranjeros no impulsen a cambios sociales (en los empleos etc.) que no habrían podido efectuar en su país.

Las zonas rurales del mundo son las peor atendidas en telecomunicaciones, pero son también el mercado enorme e inexplorado del siglo XXI. Muchas empresas de telecomunicaciones "occidentales" se centran en escenarios urbanos, porque están acostumbrados a prestar servicio a zonas rurales con ciudades "dormitorios" de baja densidad de población y escaso uso de la telefonía. Esta perspectiva puede ser errónea para los países en desarrollo. El usuario rural del país en desarrollo tiene que pagar los precios más altos y necesita hacer más llamadas de larga distancia que el habitante de las ciudades. El estudio de este desequilibrio debe estar en el centro mismo de todo acuerdo de asociación, al igual que los problemas ecológicos están ahora en el centro mismo de todos los proyectos industriales.

Peter O'Neill es Editor fundador de THIRD WORLD: EEC Features TV Radio and Research Agency de Londres, que sirve de interfaz entre los países en desarrollo y la Unión Europea. Su enseñanza superior comprende estudios en Durham, Bradford, París, Moscú y Nueva Delhi. Fue corresponsal de la Agencia Reuter (Londres, Bruselas y Nueva Delhi) después de su graduación en 1971 hasta que fundó THIRD WORLD: EEC en 1980. Es un pionero de la información electrónica en PRESTEL.

---