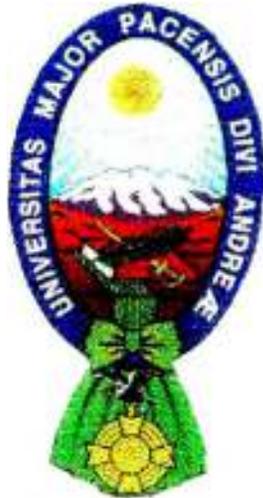


**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA**



TRABAJO DIRIGIDO

**CAMBIO DE TARIFAS, UNA OPCIÓN PARA
EVITAR LA CRECIENTE MORA EN EL PAGO DE
CUOTAS DE ACCIONES, CASO COTEL**

POSTULANTE : Cristina Elvira Ali Quisbert

TUTOR : Lic. Rolando Marín

GESTIÓN 2002

TABLA DE CONTENIDO

	Pg.
Tabla de Contenido	1
Indice de Cuadros	2
I. INTRODUCCIÓN	
1.1 La Cooperativa de Teléfonos de La Paz – COTEL	4
1.2 Problemática	8
1.3 Objetivo y Justificación de la Investigación	9
1.4 Metodología del trabajo.....	10
1.5 Marco de Referenci: Teórica y Conceptual	10
II. SECCION DE DIAGNOSTICO	
2.1 El Entorno Sectorial e Institucional	18
2.1.1 Estructura de la industria	19
2.1.2 El nuevo entorno	19
2.1.3 Caso boliviano	20
2.1.4 Creación de Sittel	21
2.2 Diagnostico COTEL	22
2.3 Resumen de Ingresos por pago de cuotas a Capital	22
2.4 Estructura Tarifaria	27
III. SECCION PROPOSITIVA	
3.1 Propuesta cambio de tarifas a contratos no pagados	31
3.2 Primera Clasificación	32
3.3 Segunda Clasificación	34
3.4 Tercera Clasificación	35
3.5 Proyección de Ingresos	36

3.5.1 Pago a Proveedores	39
3.5.2 Comparación Ingresos	40
IV. SECCION CONCLUSIVA	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	42
IV. BIBLIOGRAFÍA	45

INDICE DE CUADROS

- Cuadro 1. Balance General de Certificados de Aportación Pagados y Por pagar al 31 – 05 – 2002
- Cuadro 2. Resumen de Certificados de Aportación
- Cuadro 3. Resumen de Ingresos por amortizaciones mensuales Ampliación Siemens (Serie 71 – 72 y 73)
- Cuadro 4 Estructura de Tarifas
- Cuadro 5 Situación de Servicio de los Certificados de Aportación
- Cuadro 6 Distribución de Tarifas Básicas
- Cuadro 7 Resumen Acciones No Pagadas con líneas instaladas
- Cuadro 8 Descuento a la Tarifa Básica 1ra. clasificación
- Cuadro 9 Comparación de ingresos Actuales y esperados 1ra. Clasificación
- Cuadro 10 Descuento a la Tarifa Básica 2da. Clasificación
- Cuadro 11 comparación de Ingresos actuales y esperados 2da. Clasificación
- Cuadro 12 Comparación de Ingresos actuales y esperados 3ra. Clasificación

- Cuadro 13 Proyección de ingresos por pago de acciones
- Cuadro 14 Relación de ingresos estimados
- Cuadro 15 Relación y proyección de líneas telefónicas pendientes de pago
- Cuadro 16 Alcatel
- Cuadro 17 Siemens
- Cuadro 18 Comparación de ingresos estimados por pago de acciones
- Cuadro 19 Comparación de ingresos estimados por pago de nueva tarifa

“CAMBIO DE TARIFAS, UNA OPCIÓN PARA EVITAR LA CRECIENTE MORA EN EL PAGO DE CUOTAS DE ACCIONES, CASO: COTEL “

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Aspectos Generales: La Cooperativa de Teléfonos La Paz-

HISTORIA DE COTEL

La historia de la telefonía en La Paz se remonta a la primera década del siglo XX, cuando un grupo de "notables" paceños, enterados de los grandes adelantos tecnológicos de la época se propusieron dotar a la naciente sede de gobierno de la primera red telefónica del país. Transcurrieron casi tres décadas, hasta el año 1937, para que el presidente Germán Busch, mediante decreto ley, aprobara la instalación de un servicio de Teléfonos Automáticos para La Paz.

Casi cuatro años después, el 14 de abril de 1941, el Ing. Vicente Burgaleta fundó la empresa Teléfonos Automáticos de La Paz Sociedad Anónima (TASA) mediante la escritura publica N° 74, y a través de la Resolución Suprema N° 14249 del 12 de septiembre de 1945 se reconoció la personería jurídica de TASA, empresa que inició sus operaciones con 2.000 líneas telefónicas. En 1943, la demanda del servicio obligó a TASA a instalar 500 nuevas líneas.



. Edif. de COTEL Av. Mariscal Sta. Cruz

Como estaba establecido en el Decreto de 1937, la Alcaldía puso un aporte de capital con la condición de ejercer la presidencia del Consejo de Administración (CA) de la telefónica y nombrar a otros dos representantes. El Alcalde de turno fungió como Presidente del CA desde la fundación de la Cooperativa hasta 1988, cuando TASA se convirtió en COTEL. El Decreto establecía también que la Alcaldía debía construir un edificio para la central telefónica. Para este fin TASA adquirió el terreno donde ahora se levanta el edificio Burgaleta (calle Colón 255) y pagó el valor de esos teléfonos con 103 líneas que actualmente son de la Alcaldía.

La necesidad creciente de servicios telefónicos llevó a TASA a incrementar su capacidad instalada a través de varias ampliaciones a lo largo del tiempo. La llamada Segunda Ampliación se inició en 1945, con 1.500 nuevas líneas y terminó en 1949 con otras 1.000 líneas más. En 1956 se inició la Tercera Ampliación, que consistió en la instalación de 5.000 líneas y finalizó en 1948 con otras 400 líneas nuevas instaladas. La Cuarta Ampliación se desarrolló entre 1963 y 1966, cuando se instalaron 3.600 nuevas líneas en tres distintas fases. La Quinta Ampliación se ejecutó entre 1968 y 1974 con la instalación de 18.444 nuevas líneas. La Sexta Ampliación comenzó en 1978 y terminó diez años después; en total se instalaron 40.760 líneas nuevas, de las cuales 3.000 tenían, por primera vez en la historia de la telefónica, el servicio de Discado Directo Internacional.

El 29 de agosto de 1985, el Decreto Supremo N° 21060 dispuso el cambio de personería jurídica de TASA a una sociedad cooperativa con el objetivo de eliminar la influencia política en la administración de la telefónica paceña, al igual que en el resto del país. De esta manera, la Asamblea de Socios resolvió el cambio de la personería jurídica de la empresa TASA a COTEL.

Finalizados todos los trámites y formalidades requeridas para la transformación de la sociedad anónima a sociedad cooperativa, el Instituto Nacional de Cooperativas (INALCO) otorgó la personería jurídica mediante la Resolución N° 3496 del 15 de enero de 1988. A su vez, la Dirección Nacional de Telecomunicaciones (DGT) otorgó la licencia de funcionamiento mediante Resolución N° 2190 del 4 de agosto de 1990.

El 23 de noviembre de 1993 se autorizó la fusión de COTEL con la Cooperativa de Teléfonos Automáticos de El Alto (COTAL) y el Consejo Nacional de Cooperativas homologó la fusión de ambas cooperativas mediante Resolución N° 4630 del 26 de enero de 1994.

En 1995, la promulgación de una nueva Ley de Telecomunicaciones estableció un plazo de seis años (hasta noviembre de 2001) de exclusividad en el mercado de la telefonía local en La Paz a favor de COTEL, condicionada al cumplimiento de metas de expansión, calidad y modernización del servicio telefónico.

Casi coincidiendo con la nueva Ley de Telecomunicaciones, en 1993 se dio inicio al proyecto Séptima Ampliación, que en un principio contemplaba la instalación de 75.000 nuevas líneas digitales, meta que luego fue ampliándose gracias a nuevos contratos con empresas proveedoras de centrales telefónicas. En los siguientes seis años se completó esta ambicioso plan, llegando a la actual cifra de 233.230 líneas instaladas, de las cuales 154.900 están actualmente en funcionamiento. Cabe resaltar que hoy el 100 por ciento de la red telefónica es digital.

A partir de la inestabilidad de la Cooperativa, a partir del año 1990, la cotización de las acciones o certificados de Aportación empezaron a descender en el mercado, desde \$us 2000.- que en el tiempo de bonanza fueran cotizadas, hasta lo que en la actualidad oscila alrededor de \$us. 700.- en el mejor de los casos.



TELEINFO2002

Los certificados de aportación dejan de ser sujeto de crédito en las entidades financieras como garantía, salvo algunas cooperativas que continúan trabajando con las líneas telefónicas.

Por otro lado las reformas en el sector y la desregulación del mercado de las telecomunicaciones, constituye otro factor que incide en la cotización de los Certificados de Aportación.

Actualmente, el beneficio de tener una línea telefónica no se encuentra sujeta a la adquisición de un Certificado de Aportación. Cobra importancia otorgar otra figura jurídica y comercial al valor de las acciones frente a la enorme competencia que representa la apertura del mercado de la telecomunicaciones, los cuales en la actualidad han cubierto el mercado introduciendo nuevos servicios de valor agregado. Estos servicios adicionales hacen más atractivo el servicio de las telecomunicaciones al prestar nuevos servicios como celulares, Internet, televisión por cable, etc. Que otros operadores prestan a sus clientes.

CERTIFICADO DE APORTACION

El certificado de aportación es un documento extendido por el Instituto Nacional de Cooperativas, a todos los suscriptores que deseen adquirir este Certificado para hacerse miembros y conformar una sociedad cooperativa. En Cotel existen aproximadamente 135.000 socios.

La totalidad de los certificados de aportación con que cuentan los socios de la Cooperativa de Teléfonos Automáticos de La Paz, constituye el patrimonio con que cuenta esta empresa. Cada contrato o emisión en la que fueron emitidos los certificados de aportación registran un valor nominal entre \$us. 230.- y \$us. 1.500.-

1.2 Problemática

La incertidumbre en el destino de la primera empresa de Telecomunicaciones en la ciudad de La Paz, ha provocado el rechazo al pago de aportes de los suscriptores, el mismo que alcanza a una mora del 63% de saldo por pagar de las acciones. Esto ha provocado que los proveedores de equipo y tecnología como son Siemens y Alcatel, estén actualmente cobrando fuertes sumas por intereses en mora. Es por esta razón que el presente trabajo quiere dar una opción para poder captar mayores ingresos para la Cooperativa, sin que esto afecte a los lineamientos trazados por la Sittel, quién es la Reguladora del Servicio de Telefonía Básica.

Además, los ingresos generados en la gestión 2002, se encuentran en niveles bastante bajos con relación a los ingresos generados en este mismo periodo en la gestión pasada en amortizaciones mensuales.

La incertidumbre en la cual se encuentran los potenciales socios respecto del valor final de un Certificado de Aportación impiden se puedan generar mayores ingresos tanto por amortizaciones como ventas nuevas, más aún si se considera que por política ya no se realizan suscripciones a crédito.

Por lo que se puede afirmar que no será posible recuperar el 100% del saldo deudor vencido, por las siguientes razones:

1. La recesión económica existente en el País y la pérdida del poder adquisitivo de los salarios no permite realizar inversiones en activos no rentables de ahí que la población prefiere obtener otros bienes.
2. En función de lo anterior y a solicitud de los mismos suscriptores a la VII Ampliación, la Cooperativa de Teléfonos Automáticos optó por cobrar un mínimo requerido para poder mantener en funcionamiento las líneas telefónicas con suscripciones pendientes de pago con cuotas en mora.

3. La incertidumbre económico-legal de Cotel, no presta la confiabilidad necesaria a nuestros suscriptores quienes mantienen recelo para efectuar sus pagos y estar convencidos del valor final de su acción en función del aporte de capital realizado.
4. No existe crecimiento en la demanda de Certificados de Aportación, debido a la inestabilidad del valor final de este mismo en un futuro cercano.
5. La existencia en el mercado de acciones a ser comercializadas a menor precio que el que tiene COTEL (\$us. 1.500,00), evita que se genere demanda al interior de la empresa, mas por el contrario exista la tendencia a solicitar devolución de aportes efectuados anteriormente.
6. Por último, la apertura del mercado de las telecomunicaciones, permite que otras empresas caso (ENTEL), ofrezcan la instalación de líneas telefónicas sin la condición de ser accionista de su empresa.

1.3 OBJETIVO Y ALCANCE DEL TRABAJO

En virtud a las consideraciones anteriores, el presente trabajo tiene el objetivo de presentar un alternativa para mantener a los suscriptores de la Cooperativa de Teléfonos Automáticos Ltda., sin obligarlos a adquirir por el valor total de una suscripción de una acción telefónica o Certificado de Aportación.

Para dicho fin, se presentan tres propuestas tentativas que permitirán la opción de elegir entre ellas a la más óptima a favor de Cotel.

Plantear un opción con la implementación de tarifas básicas diferenciadas para evitar la creciente mora en el pago de acciones y poder cubrir las obligaciones con los proveedores Siemens y Alcatel.

Adicionalmente, la propuesta tiene el objetivo de evitar la desigualdad creada entre suscriptores que terminaron de pagar sus aportes frente a aquellos que tienen pagos parciales de sus aportes.

A partir de esta premisa se busca nivelar las tarifas por servicio telefónico local con el propósito que el socio obtenga el beneficio real por el pago de su Certificado de Aportación. Para este propósito presentaremos la situación actual de los Certificados de Aportación suscritos en Cotel, realizando una reseña resumida del curso de los ingresos y las diferentes políticas adoptadas durante los últimos cinco años. Asimismo plantearemos una diferenciación en las tarifas básicas, tomando en cuenta el valor pagado por los suscriptores.

1.4 METODOLOGÍA DEL TRABAJO

Por tratarse de un estudio descriptivo y propositivo, la investigación rescata la información histórica primaria y secundaria fundamentalmente. Asimismo, se contempla entrevistas y revisión de información institucional para definir la propuesta.

1.5 MARCO DE REFERENCIA: TEORICA Y CONCEPTUAL

El enfoque de elección pública:

La escuela de "elección pública" –entre otros- analiza problemas económicos y políticos ligados al tema planteado: por ejemplo, explica situaciones como lo siguiente: ¿por qué algunas instituciones adolecen permanentes déficit presupuestarios si existen condiciones para un desempeño eficiente? ¿por qué proliferan los grupos de intereses especiales?, ¿por qué las burocracias continúan expandiéndose a pesar de las promesas de recortarlas?, ¿por qué los reguladores del gobierno suelen proteger más a los grupos de interés que a los consumidores? Y ¿por qué los burócratas y los legisladores frustran frecuentemente una buena política?

El enfoque de la elección pública considera la política como un “obstáculo no económico, irritante e incomprensible”. Los teóricos de esta escuela¹ insisten en que la política debe estudiarse con las herramientas de la economía, porque –afirman- es una actividad económica “*si los hombres de negocios defienden su propio interés, ¿por qué no suponer que los funcionarios del gobierno son “empresarios políticos”?* ¿Qué es lo que tiene para ellos máxima importancia?

Un aporte importante dentro de esta corriente del pensamiento proviene de Mancur Olson y de su conocida obra “La lógica de la acción colectiva”. Su punto de partida, desde la perspectiva económica, es la racionalidad del individuo: éste no participará voluntariamente en grupos que persigan bienes colectivos al menos que los grupos desarrollen *beneficios selectivos* para los individuos que decidan participar².

Olson analiza los incentivos que llevan a las personas a reunirse y, de hecho, a coludirse para perseguir una ventaja grupal. Según el autor, cuando un grupo relativamente pequeño de personas o empresas se reúne para lograr un objetivo determinado –*como sería: acceso a un bien público*³; *cambiar un arancel, obtener una determinada concesión o negociar un pacto*- su probabilidad de éxito depende de que exista un beneficio específico y claramente determinado para cada uno de los participantes en el grupo. De esta manera, cuando diez fabricantes de un cierto

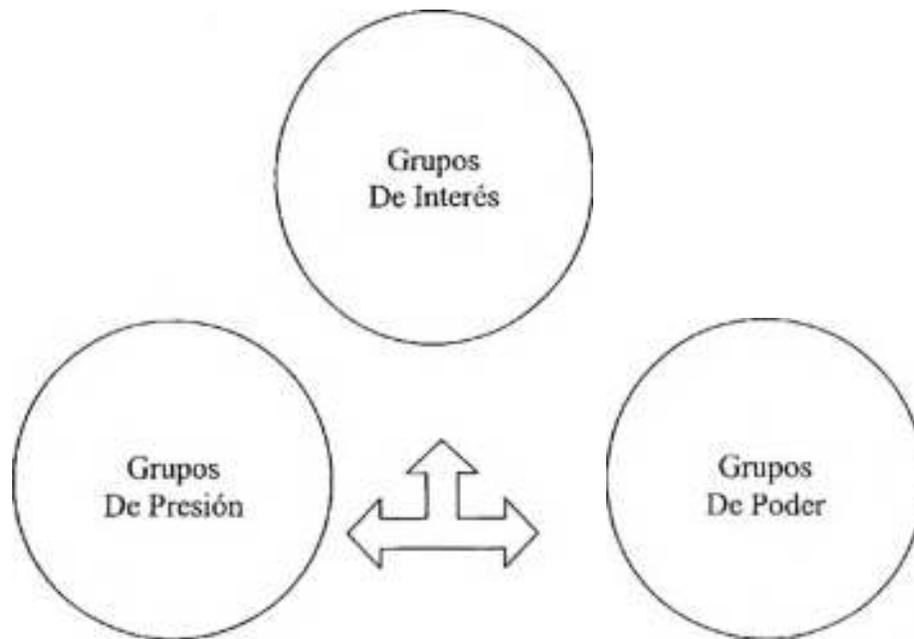
¹ Entre ellos destaca James M. Buchanan, fundador de la escuela de economía Public Choice (“elección pública”).

² *“muchos estudiosos de las ciencias políticas en los Estados Unidos han supuesto durante mucho tiempo que los ciudadanos que tienen un interés político común se organizarán y lucharán a favor de tal interés. Cada individuo de la población estaría en uno o en varios grupos, y el vector de las presiones de estos grupos en competencia explicaría los resultados del proceso político....la suposición que se recoge en el párrafo anterior es básica e indiscutiblemente errónea”* (1986 p. 32-33).

³ Por bienes colectivos entiende aquellos que su disfrute no se pueda fragmentar, es decir, que una vez conseguidos, benefician a toda una colectividad independientemente de su participación en el grupo. Como ejemplos clásicos de este tipo de bienes menciona los referentes a la protección de los consumidores, la mejora del medio ambiente, o la consecución de mejoras económicas en una negociación colectiva. En los grupos amplios, la aportación de los miembros individuales es demasiado reducida para influir en la conducta global del colectivo; en estos casos, hay personas ajenas al grupo que se benefician gratuitamente de la acción colectiva -free riders según su terminología-.

producto se reúnen para tratar de influenciar una decisión gubernamental, la probabilidad de que se sostenga el grupo es muy alta, pues cada uno obtendría un beneficio tangible y significativo en la negociación.

Desempeño Institucional



De manera contraria, cuando se juntan miles de personas para tratar de defender una determinada postura, los beneficios individuales son tan irrisorios que ninguno tiene un interés significativo en que se logre el objetivo⁴. Este hallazgo tiene consecuencias importantes para la acción sindical, para la movilización de grandes contingentes en el caso de huelgas o movimientos de huelga o paro, pues sólo aquellos grupos con un interés concreto y específico tienen una ventaja inherente (aunque, dice Olson, no insuperable) sobre los grupos que manifiestan objetivos más amplios y difusos.

En los grupos pequeños, la dinámica es importante y la participación de los individuos puede ser intensa, en la medida que pueden conseguir objetivos concretos y limitados.

⁴ En grupos grandes, es muy difícil monitorear a los "gorriones" o lo que se denomina "free riders".

La razón de la adhesión de los individuos a los grupos que proporcionan bienes colectivos no se encuentra en este tipo de bienes, sino en lo que Olson denomina *incentivos selectivos*, que se adjudican exclusivamente a los que participan en una determinada acción colectiva.

En efecto, la teoría de Olson lleva implícita la predicción que aquellos grupos que tengan acceso a “beneficios selectivos” actuarán de manera colectiva más frecuentemente que los grupos que no dispongan de tales beneficios; también que los grupos más reducidos y homogéneos tendrán más actividad que los grupos más numerosos. El enfoque teórico incide directamente en los “*costes de organización*” de los grupos y a su proceso de formación.

No obstante, a partir de la premisa de la capacidad de los diversos grupos sociales para generar grupos de interés, se plantea la hipótesis de que la formación de grupos requiere la presencia activa de organizadores, que invierten recursos de capital *-bajo la forma de incentivos selectivos-* a disposición de aquellos que se quieran adherir a la organización; los miembros potenciales pueden ser considerados como un mercado que responderá o no a los esfuerzos de los organizadores.

La viabilidad del grupo dependerá de que el organizador suministre beneficios satisfactorios a sus miembros *-productos, incentivos y recompensas-* de manera que la respuesta de estos consolide la organización. Si el intercambio de beneficios entre ambas partes no se produce, la organización se colapsa y será sustituida por otra. Sin embargo, el proceso de nacimiento y mantenimiento de los grupos no se produce de forma automática, sino que responde a unas características precisas:

i) Los organizadores de los grupos tienden a seguir las experiencias de otros grupos que han tenido éxito en el pasado; ii) los organizadores permanecen en el mismo sector social o arena política de la que provienen; iii) la tesis de que no existe un beneficio individual del apoyo a un bien colectivo debe contrapesarse no solo por la

satisfacción individual obtenida (que puede constituir además un beneficio selectivo) sino por su contribución al reforzamiento de la demanda.

Olson llevó este argumento un paso más adelante en su obra “*El ascenso y caída de las naciones*”, haciendo aplicable la lógica de la acción colectiva a nivel de naciones. Para el autor, la sociedad humana tiende a crear, a lo largo del tiempo, intereses locales, monopolios específicos y “grupos interesados” en el mantenimiento del *statu quo* que, a la larga, llegan a paralizar y/o impedir el desarrollo económico.

Según este punto de vista, la pujanza de muchas sociedades, desde la japonesa hasta la alemana en la preguerra, se deterioró por el crecimiento de grupos de presión internos que se beneficiaban del estado de cosas⁵. En esos casos, la Segunda Guerra Mundial barrió con todos esos grupos de presión y creó condiciones para el desarrollo económico acelerado que más tarde experimentaron. En sentido contrario, Inglaterra no experimentó la destrucción de esos intereses al finalizar la guerra, lo que la condenó a tres décadas de estancamiento económico. Según Olson, la única manera de evitar el enquistamiento y encumbramiento de ese tipo de intereses es a través de reformas periódicas que limpien a la sociedad. En Inglaterra, a partir de los setenta, la economía comenzó a experimentar diversas reformas que liberaron su potencial productivo, haciendo posibles las extraordinarias tasas de crecimiento que ese país ha experimentado en los años subsecuentes. Según se plantea, el desarrollo económico sólo es posible en la medida en que las transacciones que se pactan cada día en el mercado –los contratos- puedan hacerse cumplir. Si no existen medios legales para hacer exigible el cumplimiento de un contrato, cualquier economía se vería privada de los flujos de inversión necesarios para su desarrollo. La conclusión final del argumento es que no hay nada más importante para el desarrollo de una sociedad, y de una economía, que la existencia de mecanismos efectivos para el cumplimiento de contratos y la definición de los derechos de propiedad, es decir, el establecimiento de derechos específicos a los propietarios de un bien o servicio.

⁵ Hernández N, y Pérez J. “En el Pensamiento de Mancur Olson”; UAM, 1999.

Esta vertiente del pensamiento lleva sus argumentos a una esfera mucho más polémica formulando amplias leyes históricas. Da por sentado que las sociedades estables son más susceptibles a los intereses particulares. Sostiene luego que las sociedades "estables desde hace largo tiempo" crecerán más lentamente, que las sociedades relativamente nuevas. A medida que pasa el tiempo, las sanguijuelas se multiplican y chupan la sangre de la nación. Si es así, las revoluciones y las guerras pueden vigorizar las economías, puesto que los grupos de interés pierden su paralizadora influencia⁶.

Si bien, pocos economistas coinciden plenamente con las conclusiones de Olson acerca del ascenso y caída de las naciones, la dinámica y aritmética de los "grupos de interés" parece acertada. La paradoja del interés particular parece irremediable. *"Después de todo, cada grupo sufre cuando el Congreso otorga favores especiales a otros grupos. Si un presidente o un líder legislativo pudiera conseguir un mandato para establecer recortes presupuestarios que afectan a todos los grupos o amplias políticas contra los subsidios, los precios de sostén y las medidas proteccionistas, la creciente eficiencia de la economía podría compensar a esos grupos la eliminación de los favores especiales. Lamentablemente, los ejemplos históricos no abundan. Y al parecer es más probable que los políticos continúen con su ampulosa retórica, mientras los grupos de interés nos abrumen con su presunta magnanimidad"*⁷

En esta línea G. Stigler, explica que los economistas de la escuela de "elección pública" han agregado otra respuesta posible: La empresa quiere la regulación porque la protege de los riesgos de la competencia dinámica y en realidad, hacen lobby en favor de la regulación lo que se conoce como teoría de la "captura" de la regulación, porque las entidades reguladas "capturan" a los reguladores. Instituciones públicas o empresas se pueden presentar ciertos incentivos sistemáticos que impulsan a los "grupos de interés"

⁶ Olson se refiere a Gran Bretaña como una nación estable y atrasada, y al Japón de posguerra como un milagro económico

⁷ Busloch, T., "Pensamiento económico para economistas"; ateneo, 1992

sca que se trate de sindicatos, clubes o corporaciones para minar la eficiencia de la sociedad⁸.

⁸ El típico ejemplo es el caso de la Comisión para la Educación Política y Agrícola de los Productores Asociados de Leche en EE.UU., que figura en los primeros puestos en la lista de donantes para las elecciones legislativas. Los productores de leche aman los precios de sostén, que les garantizan que "ganarán" un precio mínimo por galón.

II. SECCION DE DIAGNOSTICO

2.1 EL ENTORNO SECTORIAL E INSTITUCIONAL

En los últimos años, al igual que países vecinos⁹, Bolivia experimentó importantes transformaciones en el sector de las telecomunicaciones. Adicionalmente, como parte de la ejecución de estas reformas, el gobierno vio la necesidad de crear un sistema regulatorio para realizar el control del sector.

En Bolivia, la regulación era ejercida por la Dirección General de Telecomunicaciones (D.G.T.), emergente de la fusión de las Direcciones de Telégrafos y la de Radiocomunicaciones (D.S. 05661 del 7/9/60). No se presentaba entonces una delimitación clara de funciones al ser el propio Estado que concentraba las tareas de prestación de servicios, su operación y regulación. En 1965, con la creación de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones, ENTEL, se asignó a ésta la responsabilidad de la prestación de servicios y quedaron reservadas las funciones de fiscalización y regulación de los mismos para la D.G.T.

A partir de 1970, el sector de las telecomunicaciones estuvo regulado por la denominada Ley General de Telecomunicaciones (D. S. No. 09740 del 2/6/71) y por el Reglamento General de Telecomunicaciones (D. S. 17730 del 20/10/80) La D.G.T. se constituyó en el órgano técnico administrativo dependiente del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, con la función específica de establecer normas, orientar, coordinar, promover, fomentar el desarrollo, autorizar y fiscalizar las actividades de las telecomunicaciones del país, de acuerdo a las atribuciones fijadas por la Ley General de Telecomunicaciones.

⁹ Empresas estatales fueron privatizadas primero en Chile, en 1987, luego en rápida sucesión en Argentina, México y Venezuela, entre 1990 y 1991, y más recientemente en Perú, Bolivia, y Panamá, entre 1994 y 1997.

La Ley General de Telecomunicaciones, así como su Decreto Reglamentario, con la evolución de las telecomunicaciones y la nuevas tendencias de la economía mundial, se tornaron obsoletas y con grandes vacíos, sobre todo respecto a los nuevos servicios que carecían de normativa; los procedimientos establecidos para la obtención de concesiones, licencias y permisos eran burocráticos y la poca claridad de los trámites administrativos se prestaba a la corrupción.

2.1.1 Estructura de la industria

La estructura de la industria antes de las reformas se conformaba: Existían tres empresas monopólicas para los servicios de larga distancia, local y móvil celular. La empresa monopólica estatal, ENTEL prestaba los servicios de larga distancia nacional e internacional, telex, telegrafía, satélite, telefonía rural y teléfonos públicos a las nueve ciudades capitales bolivianas y algunas ciudades secundarias. Quince cooperativas telefónicas privadas (entre ellas COTEL) que tenían el monopolio del servicio local, cada una en su localidad, y finalmente, una sociedad anónima constituía el único prestador del servicio móvil celular.

2.1.2 El nuevo entorno

En los años 80, el sector empezó a mostrar sus debilidades donde se hizo patente la percepción del fracaso de la concepción del Estado empresario. En el caso particular de las telecomunicaciones, si bien ENTEL estatal había logrado importantes ganancias en eficiencia interna, que inclusive superaron los niveles iniciales de eficiencia posteriores a su privatización, y en general, la calidad de sus servicios fue buena, se requería dotarle de mecanismos más ágiles de gestión acordes con los de las empresas privadas y cubrir las necesidades de inversión y de mejoramiento de tecnología, necesarios para ampliar la cobertura y elevar la calidad de sus productos.

En los países desarrollados, que cuentan con más de noventa años de expansión de sus redes y donde la mayoría de la población ya cuenta con el servicio telefónico, el servicio universal¹⁰ se encuentra en amplia aplicación con el objetivo central de ir más allá de lograr cobertura total de los servicios de telecomunicaciones y facilitar el acceso a las redes de datos y sobre todo a la mayor fuente de información, la red Internet. Estos países dirigieron su política hacia los pocos que no disponen de teléfonos, por tanto las reglamentaciones se centran en la prestación de servicios a grupos marginales de la sociedad: ancianos, enfermos, desempleados y discapacitados.

En los países en desarrollo, por el contrario, una línea telefónica por cada hogar -sobre todo en el área rural- no es económica ni técnicamente factible, debido a que aún no se ha completado la red y resulta difícil orientar el crecimiento de las telecomunicaciones básicas hacia el concepto de servicio universal, por tanto se promueve el concepto más amplio de acceso universal.

Las acciones que se están efectuando en los países en desarrollo, en el marco de la aplicación de una política de acceso universal, responden a una necesidad imperativa de incluir a sus habitantes en el contexto del desarrollo mundial, abatir el aislamiento y propiciar la igualdad de oportunidades con el resto del país.

2.1.3 Caso boliviano

Para el caso de Bolivia, el acceso universal representa -a futuro- uno de los principales objetivos. Si bien el marco regulatorio establece obligaciones para los operadores de servicios básicos, respecto a la satisfacción de la demanda de líneas telefónicas en el área urbana y la cobertura telefónica a poblaciones rurales, estos esfuerzos no serán suficientes para ampliar la cobertura en la medida que se requiere.

¹⁰ Cuando se hace referencia a la expansión de la cobertura de servicios se habla básicamente de dos conceptos: servicio y acceso universal. El servicio universal consiste en tener un teléfono por cada hogar, mientras que el acceso universal es la posibilidad de ofrecer un teléfono a una distancia razonable del hogar o del lugar de trabajo de las personas.

La Ley del Sistema de Regulación Sectorial (Ley 1600) establece que una de las principales responsabilidades de SITTEL, es la de promover la expansión de los servicios básicos de telecomunicaciones a la mayor cantidad de bolivianos. Como contrapartida al privilegio de exclusividad, los contratos de concesión suscritos por SITTEL con el operador de larga distancia (ENTEL S.A.) y los de telefonía local (COMTECO, COTEL Y COTAS) obligan a estas compañías a cumplir con metas de expansión y calidad en el Area Extendida Rural (AER) relacionada al Area de Servicio Local (ASL).

La liberalización de la economía boliviana se produjo a partir de 1985, en 1992 se promulgó la Ley de Privatización (24/4/92), que dispuso la privatización de las entidades públicas de servicio no sujetas a la libre competencia, la que se materializaría más tarde con la Ley de Capitalización (21/3/94).

2.1.4 CREACIÓN DE SITTEL

Como una parte de la ejecución de estas reformas, se vio la necesidad de instituir la regulación. El Sistema de Regulación Sectorial (SIRESE) fue creado mediante Ley del Sistema de Regulación Sectorial (28.10.1994), con el objetivo de regular, controlar y supervisar aquellas actividades de los sectores de telecomunicaciones, electricidad, hidrocarburos, transportes y aguas.

Este sistema está compuesto por cinco agencias especializadas o Superintendencias Sectoriales -como se las denomina- y una Superintendencia General, que son personas jurídicas de derecho público con jurisdicción nacional y autonomía de gestión técnica, administrativa y económica. El modelo boliviano de conformación de los entes de regulación sectorial es singular debido a su funcionamiento como sistema, que instituye una competencia virtual entre las cinco Superintendencias Sectoriales respecto a la eficacia y eficiencia en su desempeño, aspectos que son fiscalizados por la Superintendencia General, que emite una opinión anual al respecto. La Superintendencia de Telecomunicaciones (SITTEL) inició sus actividades el 24/11/95

como el ente regulador de las telecomunicaciones y parte integrante del Sistema de Regulación Sectorial.

2.2 DIAGNOSTICO COTEL:

2.2.1 RESUMEN DE INGRESOS POR PAGO DE CUOTAS A CAPITAL

Independientemente del valor nominal de los Certificados de Aportación , en el siguiente acápite nos introduciremos a la situación financiera de los Certificados de Aportación, tomando en cuenta valores globales sobre aportes y cantidad de certificados emitidos.

El cuadro No. 1, revela el balance general de los Certificados de Aportación, donde especifica la cantidad de contratos pagados y por cobrar al 30 de Junio de 2002. Cada ampliación o emisión de contratos recibe su nombre de acuerdo al sistema o tecnología implementada en esa ocasión. Valdría decir que, un nueva emisión vino debido a la necesidad de ampliar la red e implementar nueva tecnología, Ejemplo la Ampliación Siemens, que trajo consigo la red Digital y la fibra óptica.

CUADRO NO. 1

BALANCE GENERAL DE CERTIFICADOS DE APORTACION PAGADOS Y POR PAGAR AL 31 - 05 - 2002					
AMPLIACION	SERIE	CERTIFICADOS DE APORTACION			SALDO POR
		TOTAL	PAGADOS	POR COBRAR	COBRAR (\$US)
ERICSSON	SERIE 01	13.772	13.760	12	2.845.84
OKI PRIMERA	SERIE 11	7.523	7.514	9	1.169.17
OKI SEGUNDA	SERIE 12	9.013	8.960	53	23.260.53
AGF 360 -	SERIE 02	326	326	0	0.00
AGF 500 -	SERIE 03	500	500	0	0.00
SEXTA AMPLIACION	SERIE 21	30.976	29.837	1.139	715.535.69
AMPL. COMPLEMENT.	SERIE 31	1.522	1.518	4	1.300.00
AMPL. COMPLEMENT.	SERIE 41	618	618	0	0.00
AMPL. COMPLEMENT.	SERIE 51	488	488	0	0.00
AMPLIACION 3.300	SERIE 61	4.674	4.620	54	57.834.87
AMPLIACION D.D.D.	SERIE 62	2.840	2.805	35	26.079.17
AMPLIACION SIEMENS	SERIE 71	77.584	51.516	26.068	22.013.267.64
AMPLIACION ALCATEL	SERIE 72	22.522	11.994	10.528	8.422.065.85
AMPL. INALAMBRICA	SERIE 73	4.346	1.424	2.922	2.413.320.09
TOTAL VIGENTES		176.704	135.880	40.824	33.676.678.85

Fuente: Cotel / Dirección Financiera

De un total de 176.704 certificados de aportación vigentes, la Cooperativa de Teléfonos Automáticos tiene un 23% de certificados de aportación no pagados que representa en dólares americanos \$us. 33.676.678,85. De este monto el 66% del saldo por cobrar corresponde a la suscripción de la VII Ampliación (serie 71) y el 34% está distribuido entre las demás ampliaciones como lo vemos en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 2

RESUMEN DE CERTIFICADOS DE APORTACIÓN
Expresado en Dólares Americanos
Al 31 de mayo de 2002

AMPLIACION	COD	CANTIDAD	VALOR SUSCRITO (US)	VALOR PAGADO (US)	SALDO P/COBRAR	% P/COBRA R
ERICSSON	SERIE 01	13.772	4.120.025.00	4.117.179.16	2.845.84	0.01%
OKI PRIMERA	SERIE 11	7.523	1.984.175.00	1.983.005.83	1.169.17	0.00%
OKI SEGUNDA	SERIE 12	9.013	3.256.450.00	3.233.189.47	23.260.53	0.07%
AGF 360	SERIE 02	326	180.930.00	180.930.00	0.00	0.00%
AGF 500	SERIE 03	500	376.500.00	376.500.00	0.00	0.00%
VI AMPLIACIÓN	SERIE 21	30.976	23.278.500.00	22.562.964.31	715.535.69	2.15%
AMP. COMPLEMENT.	SERIE 31	1.522	1.142.250.00	1.140.950.00	1.300.00	0.00%
AMP. COMPLEMENT.	SERIE 41	618	927.000.00	927.000.00	0.00	0.00%
AMP. COMPLEMENT.	SERIE 51	488	732.000.00	732.000.00	0.00	0.00%
AMP. 3.300	SERIE 61	4.674	7.011.000.00	6.953.165.13	57.834.87	0.17%
AMP. D.D.D. -	SERIE 62	2.840	4.260.000.00	4.585.881.44	-325.881.44	-0.98%
SIEMENS	SERIE 71	77.584	116.376.000.00	94.368.526.67	22.007.473.33	66.05%
AMP. ALCATEL	SERIE 72	22.522	33.783.000.00	25.360.960.30	8.422.039.70	25.28%
AMP. INALAMBRICA	SERIE 73	4.346	6.519.000.00	4.105.679.91	2.413.320.09	7.24%
TOTAL VIGENTES		176.704	203.946.830.00	170.627.932.22	33.318.897.78	100.00%

Fuente: COTEL, Dirección Financiera – Mayo/2002

En el siguiente cuadro No. 3 se observa los ingresos anuales generados por la amortización a capital de Certificado de Aportación distribuidos mensualmente. Donde el año 1999 registra el mayor ingreso respecto a los otros años observados con un ingreso de \$us. 12.207.235,40, (Doce millones doscientos siete mil doscientos treinta y cinco 40/100 dólares Americanos).

CUADRO No. 3

**RESUMEN DE INGRESOS POR AMORTIZACIONES MENSUALES
AMPLIACION SIEMENS (SERIE 71 - 72 y 73)**

MESES	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ENERO	890.550,41	818.767,10	1.036.703,33	995.258,71	845.589,91	509.432,04
FEBRERO	952.205,25	757.318,20	917.892,99	888.120,11	855.139,10	568.858,37
MARZO	954.965,16	917.068,89	1.090.094,42	915.166,48	877.743,36	251.688,05
ABRIL	906.646,96	924.403,76	979.068,72	1.062.180,55	796.226,98	509.422,67
MAYO	866.777,22	954.103,76	953.866,09	1.164.610,88	804.662,77	451.650,34
JUNIO	878.423,52	1.020.376,93	964.830,65	997.359,03	738.997,59	422.018,37
JULIO	904.616,31	1.041.045,05	980.311,53	1.067.528,46	687.947,93	
AGOSTO	928.098,87	993.123,73	1.094.362,43	720.041,27	683.355,99	
SEPTIEMBRE	1.060.703,67	1.129.543,09	1.003.191,68	753.335,24	602.405,94	
OCTUBRE	867.917,66	1.177.692,80	1.036.376,13	1.106.994,84	631.331,27	
NOVIEMBRE	783.735,21	1.048.461,10	1.135.232,11	833.289,34	579.774,41	
DICIEMBRE	878.392,72	1.081.642,98	1.015.305,32	1.098.215,09	589.320,94	
TOTALES	10.873.032,96	11.863.547,39	12.207.235,40	11.602.100,00	8.692.496,19	2.713.069,84

Fuente: COTEL, Dirección Financiera – Junio 2002

Como se observa en el Cuadro No. 3, el mayor crecimiento del ingreso por pago de acciones en el año 1997, ocurre en el mes de septiembre, periodo en el que coincide el corte de servicio realizado a todos los contratos con deuda en mora. Este mismo año se lanzo la promoción del 0% de interés para pagos del saldo total al contado, además de una promoción de cuota inicial de \$us. 50.- y la rebaja de la tasa de interés del 12% al 10%.

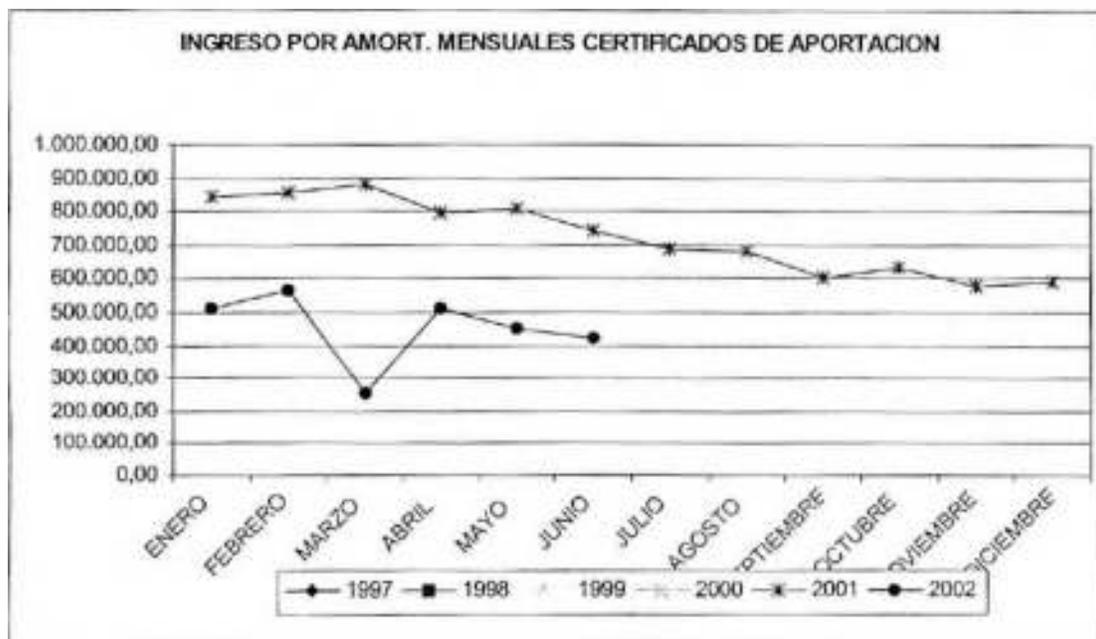
De acuerdo a los datos del cuadro No. 3, este plan no tuvo repercusión considerable en los ingresos pero si en las ventas o suscripción de nuevos contratos, los mismos que mensualmente tuvieron un incremento promedio de 900 líneas por mes. El año 1998 muestra una tendencia ascendente, donde el mes de octubre registra el mayor ingreso de todos los años, con un ingreso de \$us. 1.177.692,80 (Un millón ciento setenta y siete mil seiscientos noventa y dos 80/100 Dólares Americanos). Este crecimiento es explicado por la política de cortes implementada en esta gestión, luego de que en los dos años anteriores se habría suspendido los cortes de servicio por falta de pago de cuota de acciones o Certificado de Aportación.

Asimismo en el cuadro No. 3, en los años 1999 y 2000, el crecimiento de los ingresos tienen una relación casi directa con la política de cobranza implementada para recuperar la mora. Es decir el corte total del servicio, tanto para llamadas entrantes como salientes, reportó ingresos más altos.

El año 2001 muestra una tendencia lineal descendente del comportamiento de los ingresos. Las particularidades de esta gestión son el hecho de que ya no se tienen suscripciones nuevas y a pesar de continuar con los cortes periódicos de líneas telefónicas por falta de pago de acciones, los ingresos bajan como en ningún año anterior. Este descenso es atribuible a varios factores como:

1. El descenso del valor de mercado de los certificados de aportación, que en gran parte se debe a la incertidumbre creada al interior de la cooperativa que tuvo repercusión directa en el mercado.
2. La recesión del país que afectó directamente en los ingresos de las familias y no permite obtener bienes que no sean de 1ra. Necesidad,
3. Por último la inestabilidad vivida en la Cooperativa que mantiene en los socios recelo para efectuar sus pagos por no estar convencidos de que el valor de su acción se mantenga en función del aporte de capital depositado.

GRAFICO No. 1



Fuente: Elaboración Propia con datos de Cuadro No. 3

El Gráfico No. 1 muestra la distribución de los ingresos en los dos últimos años, 2001 y parte del 2002. Continuando con esta tendencia, en un año normal, sin cambios imprevistos, estos ingresos debieran registrarse en un promedio de \$us. 650.000,00 (seiscientos cincuenta mil 00/100 dólares americanos), lógicamente con una tendencia descendente. Sin embargo en los primeros meses de la gestión 2002, específicamente en el mes de Marzo, el ingreso por pago de acciones descendió a más del 50% respecto al mes anterior a \$us. 251.688,05 (Doscientos cincuenta y un mil seiscientos ochenta y ocho 05/100 Dólares Americanos).

2.2.2 ESTRUCTURA TARIFARIA

La regulación , Control de Precios.- En el caso del mercado monopólico, el gobierno a través de la Superintendencia de Telecomunicaciones (Sittel), es la encargada de hacer

cumplir las condiciones para la aprobación de nuevas tarifas. Asimismo, Sittel, es la encargada de que se cumpla la reglamentación de la Ley de Telecomunicaciones.

Para tal propósito la Ley de Telecomunicaciones y su respectiva reglamentación dispone los siguientes artículos para la aprobación de tarifas:¹¹

TITULO VII APROBACIÓN Y PUBLICACIÓN DE TARIFAS

CAPITULO I. GENERALES

ART. 140. Los precios de los Servicios al Público deberán ser equitativos y justos para cada categoría de abonado.

ART. 141.- Un concesionario no puede discriminar ni dar preferencia en el precio cobrado por la prestación del mismo servicio al Público a los abonados que se encuentren en circunstancias parecidas.

ART. 142.- La estructura de las tarifas establecidas por un Proveedor para todos los servicios regulados que provea, deberá estar conforme con los siguientes principios generales:

- a) Se aplicará la misma estructura tarifaria a los servicios iguales o similares.
- b) La estructura de los precios reflejará el costo de la prestación de cada servicios;
- c) La estructura se basará en elementos tarifarios consistentes definidos y disponibles en forma desglosada.
- d) La estructura tarifaria será diseñada para promover el uso eficiente de los servicios por abonados autorizados y no incluirá aspectos anticompetitivos; y

¹¹ Pag. V-30 y 31 del Reglamento de la Ley de Telecomunicaciones - D.S. 24132

- e) No existirán subsidios cruzados entre sus servicios, particularmente a favor de los servicios que se presten bajo un régimen de competencia y subvencionados por servicios no competitivos.” (1)

La estructura tarifaria de Cotel se divide en dos grupos como en la mayoría de las Cooperativas Telefónicas del país, un grupo de Socios y otro de Usuarios, donde los Socios que comprende el grupo mayoritario está compuesto por todos los suscriptores que adquirieron ya sea a plazo o al contado un Certificado de Aportación. Por el contrario los Usuarios está compuesto por aquellos que no tienen un Certificado de Aportación, pero si cuentan con el servicio.

Cotel a partir del mes de Julio del año en curso puso en vigencia sus nuevas tarifas, las mismas que se encuentran en vigencia hasta la fecha. En el Cuadro No. 4 se puede observar que para la categoría de Socios la tarifa mínima es de Bs. 16.- denominada línea básica Residencial, destinada al uso domiciliario. Las líneas telefónicas que cuentan con tres servicios suplementarios se encuentran en la categoría línea básica Residencial Plus. También se puede observar la categoría Línea Básica No Residencial, destinada al uso de Comercial o No Domiciliario, con una tarifa de Bs. 69.- y la tarifa Plus, que adiciona servicios suplementarios (Ej. Restricción al DDD, Desvio de llamada, llamada en espera, etc.). Finalmente, la Línea RDSI, correspondiente al servicio de Red Digital de Servicio Integrado ó la sigla en inglés ISDN, con una tarifa de Bs. 149.-

CUADRO No. 4

ESTRUCTURA TARIFARIA DE COTEL VIGENTE DESDE JULIO 2002

DETALLE	Tarifa Básica en Bs.	Tarifa variable Normal en Bs.	Tarifa variable reducido en Bs.	Minutos Libres por mes
Socios				
Línea Básica Residencial	16,00	0,20	0,15	200
Línea Básica Residencial Plus	26,00	0,20	0,15	200
Línea Básica No Residencial	69,00	0,20	0,15	200
Línea Básica No Residencial Plus	79,00	0,20	0,15	200
Línea Básica Residencial Gemela	16,00	0,20	0,15	200
Línea RDSI (*)	149,00	0,20	0,15	200

Fuente: COTEL, Dirección Marketing

El presente trabajo solo considerará la tarifa básica de la estructura tarifaria, el tráfico excedente, continuará según el consumo de cada socio; tal estructura permitirá contar con la base para implementar nuevas tarifas de tal manera que se pueda alcanzar los objetivos trazados en la primera parte.

III SECCION PROPOSITIVA

3.1 PROPUESTA CAMBIO DE TARIFAS A CONTRATOS NO PAGADOS

De acuerdo a los antecedentes ya detallados anteriormente, se cuenta con 39.003 casos de suscripciones de Certificados de Aportación pendientes de pago, por un valor de 32 millones de dólares americanos, distribuidos entre contratos con líneas instaladas, no instaladas¹² y líneas retiradas por morosidad de pago del servicio telefónico .

CUADRO No. 5

SITUACIÓN DE SERVICIO DE CERTIFICADOS DE APORTACION

CERTIFICADOS DE APORTACION	CASOS	TOTALES	
		CAPITAL (En \$us)	INTERESES (En \$us)
Totales por Situación			
Instaladas	22.066	13.391.197.22	313.501,14
No Instaladas	1.145	1.355.029.69	0.00
Retiradas	15.792	17.672.537.04	1.973.497,27
Total General	39.003	32.418.763.95	2.103.841,95

FUENTE: COTEL, Dirección Financiera

La falta de pago de acciones o certificados de aportación, hasta el mes de junio 2002, registró una mora del 63% equivalente a 24.677 casos, por una suma de \$us. 20.423.821,00 con mora mayor a 90 días, incluyendo las líneas retiradas. Bajo estas condiciones será necesario implementar la propuesta que a continuación se expone:

Dicho plan deberá contemplar el plan tarifario actual donde las tarifas de **Socios**, cambia a **Usuario**, esto quiere decir que las tarifas bajas por ejemplo en el caso de la tarifa residencial de Bs. 16.- es nivelado a la de Usuario con un importe de Bs. 79.- como se muestra en el cuadro No. 6:

¹² Significa que nunca fueron instaladas, son aportes voluntarios con reserva de líneas futura.

CUADRO No. 6

Distribución de las Tarifas Básicas

DETALLE	Tarifa Fija Actual	DETALLE	Tarifa Fija Actual	Margen de Descuento
Socios		Usuarios		
Línea Básica Residencial	16,00	Línea Básica	79,00	63,00
Línea Básica Residencial Plus	26,00	Línea Básica Plus	89,00	63,00
Línea Básica No Residencial	69,00	Línea Básica	79,00	10,00
Línea Básica No Residencial Plus	79,00	Línea Básica Plus	89,00	10,00
Línea RDSI	149,00	Línea RDSI	199,00	50,00

FUENTE: Elaboración Propia

De esta manera se establece un margen de descuento que oscila entre Bs. 10.- y Bs. 63.- ; este margen de descuento nos permitirá hacer los descuentos de acuerdo a monto que se haya cancelado por aportes al pago de un Certificado de Aportación.

3.2 PRIMERA CLASIFICACIÓN

En base a la anterior distribución detallada en el cuadro No. 6 se plantea un plan tarifario donde todas las líneas con certificados de aportación pendientes de pago con líneas instaladas cambian a la categoría de Usuario, con la diferencia que se hace un descuento de acuerdo al monto aportado distribuido por rango de pagos.

Se realiza una primera distribución tomando en cuenta 22.066 casos en cinco grupos divididos en rangos de 300.- dólares americanos, los mismos que tienen un descuento porcentual respecto a la tarifa de Usuario entre 0% a 80% con intervalos de 20%.

CUADRO NO. 7

RESUMEN ACCIONES NO PAGADAS CON LINEAS INSTALADAS

rango		Serie 71	Serie 72	Serie 73	Total Casos
1	300	2.759	1.374	397	4.530
301	600	4.000	1.967	592	6.559
601	900	3.708	2.185	478	6.371
901	1200	2.323	1.282	313	3.918
1201	1500	429	191	68	688
TOTAL		13.219	6.999	1.848	22.066

FUENTE: Elaboración Propia

La distribución del cuadro No. 7 contempla el 60% de los casos totales para la Serie 71, el 32% para la Serie 72 y el 8% para la serie 73. Asimismo se puede observar que entre los rangos de 301 a 600 y 601-900, se concentra la mayor cantidad de suscriptores que tienen cuotas pendientes de pago. Para esta primera distribución se propone establecer un rango de descuento para cada rango de aportes, el mismo que se detalla en el **anexo 1**.

El resumen del mismo se demuestra en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 8

Descuento a la tarifa básica

Rango deuda en \$us.	Casos	Descuento
1 300	4.530	80,00%
301 600	6.559	60,00%
601 900	6.371	40,00%
901 1200	3.918	20,00%
1201 1500	688	0,00%
TOTAL	22.066	

FUENTE: Elaboración Propia

La distribución del descuento está en proporción con el monto aportado, el mismo que se distribuye entre intervalos de \$us. 300.- De esta distribución aplicando el descuento a la nueva tarifa se tiene 25 nuevas categorías por tarifa básica. De acuerdo a estos

pagos tenemos un incremento en la tarifa básica de Bs. 627.076,05; tal cual podemos observar en el Cuadro No. 9

CUADRO No. 9

**COMPARACIÓN DE INGRESOS ACTUALES Y ESPERADOS
Rango de pagos de Acciones (1 - 300)**

DETALLE RANGOS	Tarifa Fija Actual	Nueva tarifa	CASOS	INGRESOS ESPERADOS	INGRESO ACTUAL	DIFERENCIA
Socios						
Linea Básica Residencial	16,00	79	19200	919.762,14	307200	612.562,14
Linea Básica No Residencial	69,00	79	2866	212.267,91	197754	14.513,91
Totales			22066	1.132.030,05	504954	627.076,05

FUENTE: Elaboración Propia.

3.3 SEGUNDA CLASIFICACIÓN

En una segunda distribución o clasificación seguimos con los casos con cuotas pendientes de pago con líneas instaladas, el mismo que se distribuye en tres grupos con intervalos entre 1 – 500 Dólares Americanos, con descuentos entre 80% 50% y 20% de acuerdo al cuadro No. 10, mostrado a continuación.

CUADRO No. 10

Descuento a la tarifa básica

Rango	Casos	Descuento
1 - 499	9.047	80,00%
500 - 999	10.371	50,00%
1000 - 1499	2.648	20,00%
TOTAL	22.066	

FUENTE: Elaboración Propia

La distribución de descuentos e ingresos por los intervalos señalados reporta 15 nuevas tarifas las mismas que se pueden verificar en el **anexo 2**.

Esta distribución reporta un superávit de Bs. 511.401,38, menor a la primera distribución.

CUADRO NO. 11

COMPARACIÓN DE INGRESOS ACTUALES Y ESPERADOS Rango de pago de acciones (1 - 500)

DETALLE \ RANGOS	Tarifa Fija Actual	Nueva tarifa	CASOS	INGRESOS ESPERADOS	INGRESO ACTUAL	DIFERENCIA
Socios						
Línea Básica Residencial	16,00	79	19200	806.764,80	307200	499.564,80
Línea Básica Residencial Plus	26,00	89	0	0,00	0	0,00
Línea Básica No Residencial	69,00	79	2866	209.590,58	197754	11.836,58
Línea Básica No Residencial Plus	79,00	89	0	0,00	0	0,00
Totales			22066	1.016.355,38	504954	511.401,38

Fuente: Elaboración Propia

3.4 TERCERA CLASIFICACION

Para una tercera distribución que se observa en el Cuadro No. 12, se tomó en cuenta la misma cantidad de casos de socios con certificados de aportación no pagados que actualmente se encuentran instalados o en funcionamiento, entre rangos de \$us. 200.-, (Doscientos 00/100 dólares americanos) las mismas que equivaldrían a 40 nuevas categorías de precios en tarifas, las mismas que estarán supeditadas al porcentaje de descuento demostrado en el cuadro **anexo 3**. Con esta distribución se tendría una diferencia entre el ingreso esperado y el ingreso con la tarifa actual de Bs. 528.820,00 que de todos modos es menor a la primera distribución de un rango de \$us. 300.-, tal cual se demuestra en el cuadro No. 12.

CUADRO No. 12

COMPARACIÓN DE INGRESOS ACTUALES Y ESPERADOS
Rango de pagos de Acciones (1 - 200)

DETALLE \ RANGOS	Tarifa Fija	Nueva	INGRESOS CASOS	INGRESOS ESPERADOS	INGRESO ACTUAL	DIFERENCIA
	Actual	tarifa				
Socios						
Línea Básica Residencial	16,00	79	19200	823.779,77	307.199,51	516.580,26
Línea Básica Residencial Plus	26,00	89	0	0,00	0,00	0,00
Línea Básica No Residencial	69,00	79	2866	209.993,43	197.753,68	12.239,74
Línea Básica No Residencial Plus	79,00	89	0	0,00	0,00	0,00
Línea RDSI (*)	149,00	199		0,00	0,00	0,00
Totales			22066	1.033.773,20	504.953,19	528.820,00

Fuente: Elaboración Propia

De las tres distribuciones propuestas la que tiene mejor distribución asimismo, más conveniente por los ingresos que reporta es la primera opción, la misma que propone distribuir el saldo por pagar en rangos de Sus. (1 – 300), cuya diferencia alcanza a un 135% de los ingresos con la tarifa actual.

Cuadro No. 13

COMPARACIÓN DE INGRESOS ACTUALES Y ESPERADOS
Rango de pagos de Acciones (1 - 200), (1-300) y (1-500)

DETALLE \ RANGOS	CASOS	rango 1 - 200		rango 1 - 300		rango 1 - 500	
		INGRESO ACTUAL	INGRESOS ESPERADOS	INGRESOS ESPERADOS	INGRESOS ESPERADOS	DIFERENCIA	DIFERENCIA
Socios							
Línea Básica Residencial	19200	307199,51	823.779,77	919.762,14	838.826,77	806.764,80	
Línea Básica No Residencial	2866	197753,68	209.993,43	212.267,91	19.878,09	209.590,58	
Totales	22066	504953,19	1.276.057,85	1.364.161,90	858.808,90	1.107.986,62	
			126%	135%		110%	

Fuente: Elaboración Propia

3.5 PROYECCIÓN DE INGRESOS

El cálculo de ingresos esperados en base al comportamiento de pagos de cuotas por concepto de Certificados de Aportación, sería como sigue:

CUADRO NO. 14

**PROYECCIÓN DE INGRESOS POR PAGO DE ACCIONES
EXPRESADO EN SUS.**

DETALLE	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Último Saldo a Junio/02	13.391.197,22					
Amortización a Capital	396.284,46	382.314,00	368.744,00	353.574,00	338.404,00	323.234,00
Saldo por Pagar	12.994.912,76	12.612.598,76	12.243.854,76	11.890.280,76	11.551.876,76	11.228.642,76
Interés Proyectados	108.286,61	105.100,79	102.028,04	99.081,71	96.261,79	93.568,28

FUENTE: Elaboración Propia

Para este cálculo se tomó en cuenta el último saldo por pagar a Junio/02 el mismo que asciende a \$us. 13,391.197,22, en base a este saldo y la tendencia de pagos de los últimos meses se realizó la proyección de ingresos para los próximos seis meses.

En base a esta proyección de pago de amortización a Capital, tenemos la proyección de pago de intereses a una tasa del 10% anual sobre saldos, el mismo que será relacionado con los ingresos por facturación con las nuevas de tarifas diferenciadas por aporte a capital planteadas.

A continuación se detalla el costo de oportunidad al realizar el cambio de tarifas por descuentos, en relación al ingreso esperado por pago de intereses a una tasa del 10% anual sobre saldos ó la tasa de interés mensual del 0,833%

**CUADRO No. 15
RELACIÓN DE INGRESOS ESTIMADOS
Expresado en Dólares americanos**

DETALLE	1er periodo	2do periodo	3ro periodo	4to periodo	5to periodo	6to periodo
Ingreso por pago de intereses	59.831,20	54.169,80	48.508,40	42.847,00	37.185,60	31.524,20
Ingresos esperados por cambio de tarifa	86.610,89	84.958,33	83.579,21	82.196,13	80.817,02	79.437,90
Ingreso Neto	26.779,69	30.788,53	35.070,81	39.349,13	43.631,42	47.913,70

FUENTE: Elaboración Propia

Para el cálculo de **ingreso por pago de intereses** se ha tomado en cuenta la relación de pagos proyectada a partir el comportamiento observado en el primer semestre de la presente gestión, de todos las suscripciones de socios con líneas instaladas.

Para el cálculo del Ingreso esperado por cambio de tarifa, se ha tomado en cuenta la relación de crecimiento que existe del número de Certificados de Aportación que son pagados en su totalidad que alcanza al 0,28% mensual con relación al total de las suscripciones para la adquisición de un certificado de aportación, sin tomar en cuenta las ventas al contado, de acuerdo al cuadro No. 16:

CUADRO No. 16

Proyección de líneas telefónicas con Certificado de Aportación pendiente de pago

PERIODO	Casos	Tendencia de decrecimiento
Enero	23737	
Febrero	23580	157
Marzo	23441	139
Abril	22783	658
Mayo	22361	422
Junio	22066	295
Julio	21855	211
Agosto	21438	417
Septiembre	21090	348
Octubre	20741	348
Noviembre	20393	348
Diciembre	20045	348

Fuente: Elaboración Propia

En este marco, para la proyección de pago por cambio de tarifa se está tomando en cuenta la disminución de casos que existe por pago de cuotas, la misma que también reduciría los ingresos esperados por cambio de tarifa. Entonces cual es la finalidad de un incremento en el pago de tarifas diferenciadas por aporte a capital. La mora citada .

3.5.1 PAGO A PROVEEDORES

De acuerdo a los contratos firmados tanto con Siemens y Alcatel, proveedores de las centrales digitales y software, con que cuenta la Cooperativa para proveer el servicio de telefonía básica digital fija, se cuenta con los datos proporcionados por el Departamento de Contabilidad. De acuerdo a estos datos podemos observar que los pagos efectuados a Alcatel, son fijos de \$us. 500.000.- (Quinientos mil 00/100 dólares americanos), por el contrario el contrato firmado con Siemens tiene un tratamiento diferente, ya que ellos tienen la cartera de contratos pendiente de pago cedidos, esto significa que de acuerdo al contrato y sus adendums, tienen el 100% de la recaudación y en otros el 80% de la recaudación por pago de amortizaciones a capital. Lo que quiere decir que si la cooperativa tiene una recaudación de cien mil dólares el 80% es para Siemens y el 20% para Cotel. En el caso de contratos firmados a partir del año 1998, anteriormente fue el 100% para Siemens.

A continuación en los cuadros Nos. 17 y 18 veremos la relación de pagos efectuados en los últimos siete meses, tanto de Alcatel como Siemens.

CUADRO NO. 17

ALCATEL

MESES	CAPITAL	INTERÉS	INT. MORA	Total Pagado
Enero	394.866.36	82.370.17	22.813.47	500.050.00
Febrero	453.013.26	20.197.19	26.889.55	500.100.00
Marzo	466.225.01	20.193.24	13.631.75	500.050.00
Abril	394.027.83	88.050.81	17.971.36	500.050.00
Mayo	430.089.45	53.943.39	16.017.16	500.050.00
Junio	460.247.93	22.391.67	17.410.40	500.050.00
Julio	432.195.44	53.419.28	14.435.28	500.050.00
total	3.030.665.28	340.565.75	129.168.97	3.500.400.00

Fuente: Datos obtenidos de la Dirección Financiera – Gestión 2002

CUADRO NO. 18

SIEMENS

MESES	CAPITAL	INTERÉS	INT. MORA	Total Pagado
Enero	202.595.61	42.717.17	37.773.46	283.086.24
Febrero	153.596.95	-	109.959.68	263.556.63
Marzo	-	-	127.356.90	127.356.90
Abril	25.632.60	50.248.40	28.903.31	104.784.31
Mayo	70.511.92	138.226.73	14.714.47	223.453.12
Junio	141.495.28	46.064.36	13.232.69	200.792.33
Julio	174.227.73		12.123.62	186.351.35
TOTAL	768.060.09	277.256.66	344.064.13	1.389.380.88

Fuente: Datos obtenidos de la Dirección Financiera – Gestión 2002

3.5.2 COMPARACIÓN INGRESOS

El presente plan de cambio de tarifas para los contratos con certificado de aportación pendientes de pago, deberá soportar el pago a los proveedores, para lo cual se ha elaborado dos cuadros de comparación de ingresos, tanto en caso de continuar con los pagos por acciones con las mismas características actuales, como con un cambio de tarifas.

CUADRO NO. 19

COMPARACIÓN DE INGRESOS ESTIMADOS POR PAGO DE ACCIONES
Expresado en Dólares Americanos

DETALLE	1er periodo	2do periodo	3ro periodo	4to periodo	5to periodo	6to periodo
Ingreso por pago de amortizaciones a capital	396.284,44	368.419,00	341.302,00	314.185,00	287.068,00	259.951,00
Ingreso por pago de intereses	59.831,20	54.169,80	48.508,40	42.847,00	37.185,60	31.524,20
Ingresos estimados por pago de acciones	456.115,64	422.588,80	389.810,40	357.032,00	324.253,60	291.475,20
Poyección de pagos a proveedores	686401,35	652865	641446	630027	618608	607189
Ingreso Neto estimado	-230.285,71	-230.276,20	-251.635,60	-272.995,00	-294.354,40	-315.713,80

FUENTE: Elaboración Propia

CUADRO NO. 20
COMPARACIÓN DE INGRESOS ESTIMADOS POR PAGO DE NUEVA TARIFA
expresado en Dólares Americanos

DETALLE	1er periodo	2do periodo	3ro periodo	4to periodo	5to periodo	6to periodo
Ingresos esperados por cambio de tarifa	86.610,89	84.958,33	83.579,21	82.196,13	80.817,02	79.437,90
Ingreso por pago de amortizaciones a capital	396.284,44	368.419,00	341.302,00	314.185,00	287.068,00	259.951,00
Ingresos estimados por pago de capital y nueva tarifa	482.895,33	453.377,33	424.881,21	396.381,13	367.885,02	339.388,90
Proyección de pagos a proveedores	686401,35	652865	641446	630027	618608	607189
Ingreso Neto estimado	-203.506,02	-199.487,67	-216.564,79	-233.645,87	-250.722,98	-267.800,10

FUENTE: Elaboración Propia

En ambos casos tenemos cifras negativas, esto significa que la recaudación por ambos casos no cubren las obligaciones que tenemos con nuestros proveedores, sin embargo la diferencia de ingresos estimados entre las nuevas tarifas y solo el pago de acciones, es menor con un plan de cambio de tarifas.

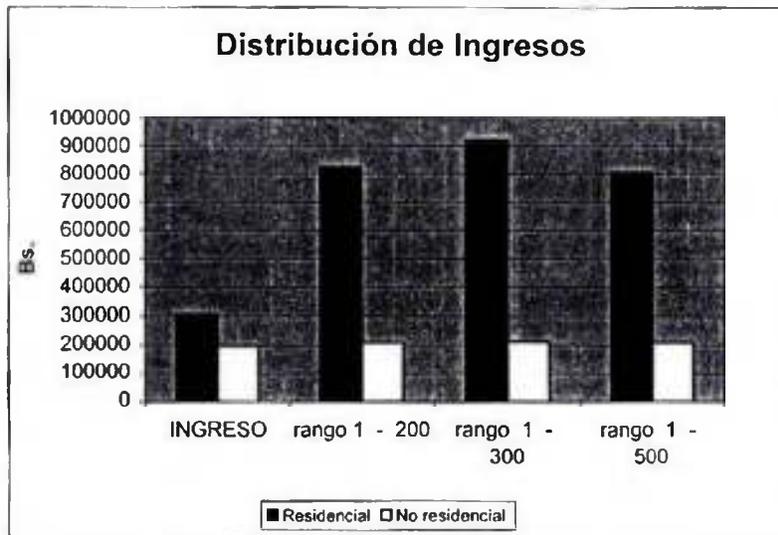
De acuerdo a los datos expuestos, la mora por pago de acciones va en creciente aumento, y los que hoy es un 63% siguen en aumento. A pesar que un cambio en las tarifas no cubren en su totalidad el pago a proveedores, es menor la pérdida que se obtendrá en caso de no optar con una política a corto plazo.

IV SECCION CONCLUSIVA

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Si bien, el sector de telecomunicaciones logró importantes avances ya sea en el servicio como en la cobertura, la Cooperativa de Teléfonos de La Paz (COTEL) tuvo un desempeño caracterizado por una deficiente administración donde la acción de grupos de interés (partidos políticos) y grupos de poder (sindicatos) generó ineficiencias que se tradujeron en déficits y mala gestión de recursos.
- Una evidencia de lo anterior es el panorama general de la situación de la Acciones o Certificados de Aportación en la Cooperativa de Teléfonos Automáticos La Paz, Ltda. Considerando las tres alternativas planteadas se considera a la primera alternativa como la mejor opción, o sea la distribución entre rangos de \$us. (1-300), en el planteamiento de una nueva modalidad para la aplicación de tarifas diferenciadas por valor pagado, que representa un incremento del 135%, respecto al ingreso con las tarifas actuales.

Cuadro No. 2



- El presente trabajo ha demostrado que un cambio en la modalidad de pago del servicio telefónico de todos los socios con Certificados de Aportación pendientes de pago supera en ingreso, al estimado con la recaudación promedio mensual por pago de acciones que en la actualidad va en decremento.
- Como propuesta se plantea la eliminación del cobro de intereses, que a junio del año en curso de las líneas instaladas tenemos \$us. 313.501,14, sin embargo esto promovería el pago de las cuotas pendientes de pago por adquisición de un Certificado de Aportación.
- Respecto a los pagos a los proveedores, también es necesario modificar la forma de pago por pagos fijos, que no afecten los ingresos de la Cooperativa con pago de intereses moratorios, intereses que en la presente gestión ascienden a \$us. 472.233,10.

- Adicionalmente, se deberá considerar la respuesta del socio respecto a esta decisión para lo cual se ha elaborado, una encuesta, la misma que nos dará una visión más clara de la respuesta de los socios.

a. IV. BIBLIOGRAFIA

1. Cooperativa de Telefonos Automáticos La Paz, ESTADOS FINANCIEROS ANUALES, respecto al pago de certificados de aportación. - Gestión 2001 y 1er Semestre del 2002.
2. Ley de Telecomunicaciones – Ley 1632 de fecha 5 de julio de 1995
3. Ley General de Sociedades Cooperativas
4. Estatutos de COTEL, 1975
5. Balance de Certificados de Aportación, gestión 1997, a 2001.
6. Olson, M. “La lógica de la Acción Colectiva” LIMUSA, 1998
7. Buchloz, T. “La escuela de la Elección Pública” Atenco, 1992

ANEXOS

ANEXO 2

Distribución de nuevas tarifas por rango de Amortización

DETALLE \ RANGOS	Tarifa Fija Actual	Nueva tarifa	Incremento	1 - 500 descuento	Tarifa	501 - 1000 descuento	Tarifa	1001 - 1499 descuento	Tarifa
Socios				80,00%		50,00%		20,00%	
Línea Básica Residencial	16,00	79,00	63,00	50,4	28,6	31,5	47,5	12,6	66,4
Línea Básica Residencial Plus	26,00	89,00	63,00	50,4	38,6	31,5	57,5	12,6	76,4
Línea Básica No Residencial	69,00	79,00	10,00	8	71	5	74	2	77
Línea Básica No Residencial Plus	79,00	89,00	10,00	8	81	5	84	2	87
Línea RDSI (*)	149,00	199,00	50,00	40	159	25	174	10	189

Distribución de Ingresos por descuento en tarifa básica usuario

RANGOS	CASOS	1 - 499 casos	Ingreso	500 - 999 casos	Ingreso	1000 - 1499 casos	Ingreso
Socios		0,41	0,47	0,12			
Línea Básica Residencial	19200	7872	225.139,20	9024	428.640,00	2304	152.985,60
Línea Básica Residencial Plus	2866	1175	83.429,26	1347	99.679,48	344	26.481,84
Línea Básica No Residencial		0	0,00	0	0,00	0	0,00
Línea Básica No Residencial Plus		0	0,00	0	0,00	0	0,00
Línea RDSI (*)	22066	9047	10371	10371	2648		

ANEXO 3

DISTRIBUCIÓN DE NUEVAS TARIFAS POR RANGO DE AMORTIZACIÓN

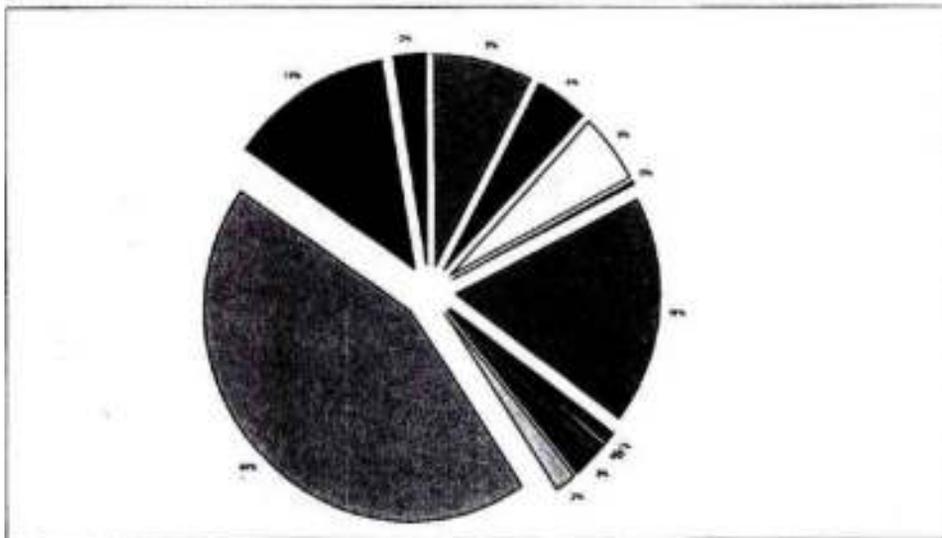
DETALLE TRAMOS	Tarifa B1a	201 - 200	301 - 200	401 - 200	501 - 200	601 - 200	701 - 200	801 - 200	901 - 200	1001 - 200	1101 - 200	1201 - 200	1301 - 200	1401 - 200
Socios		90,00%	77,00%	64,00%	51,00%	38,00%	25,00%	12,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Línea Básica Residencial	16,00	63,00	48,51	30,49	39,68	32,13	48,87	23,94	55,08	15,75	63,25	7,56	71,44	0
Línea Básica Residencial Plus	26,00	63,00	48,51	40,49	48,68	32,13	56,87	23,94	65,06	15,75	73,25	7,56	81,44	0
Línea Básica No Residencial	89,00	10,00	7,7	71,3	6,4	72,6	5,1	73,9	3,8	2,50	76,50	1,20	77,80	0
Línea Básica No Residencial Plus	79,00	10,00	7,7	81,3	6,4	82,6	5,1	83,9	3,8	2,50	86,50	1,20	87,80	0
Línea RDSI (*)	149,00	50,00	38,5	180,5	32	187	25,5	173,5	19	12,50	186,50	6,00	183,00	0

Distribución de ingresos por descuento en tarifa básica usuario

AMORT	CASOS	201 - 400	401 - 600	601 - 800	801 - 1000	1001 - 1200	1201 - 1400	1401 - 1600
Socios		0,18	0,21	0,19	0,17	0,09	0,03	0,00
Línea Básica Residencial	19200	3484	4000	3743	3285	1731	564	60
Línea Básica Residencial Plus		0,00	0,00	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Línea Básica No Residencial	2868	520	597	559	490	258	84	9
Línea Básica No Residencial Plus		0,00	0,00	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Línea RDSI (*)	22068	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos		52 017,83	154 722,34	175 433,29	180 887,03	109 508,38	40 260,19	4 702,08
Ingresos Plus		0,00	0,00	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Ingresos No Residencial		24 373,68	43 348,91	41 289,20	36 879,75	18 770,39	6 544,89	701,88
Ingresos No Residencial Plus		0	0	0	0	0	0,00	0,00
Ingresos RDSI (*)		0	0	0	0	0	0,00	0,00

RELACION DE CERTIFICADOS DE APORTACION
VIGENTES POR AMPLIACION
 (al 30 de Junio de 2.002)

SERIE	EMISION	CANTIDAD	PART. %
01	ERICSSON	13.772	7,79%
11	OKI PRIMERA ETAPA	7.523	4,26%
12	OKI SEGUNDA ETAPA	9.013	5,10%
02	A.G.F. 360	326	0,18%
03	A.G.F. 500	500	0,28%
21	VI AMPLIACION	30.976	17,53%
31	AMP. COMPLEMENTARIA	1.522	0,86%
41	AMP. COMPLEMENTARIA	618	0,35%
51	AMP. COMPLEMENTARIA	488	0,28%
61	AMP. COMPLEMENTARIA (3.300)	4.674	2,65%
62	AMP. D. D. I.	2.840	1,61%
71	VII AMPLIACION	77.580	43,90%
72	AMP. 12 DE OCTUBRE	22.521	12,75%
73	AMP. INALAMBRICA	4.347	2,46%
TOTAL VIGENTES		176.700	100,00%

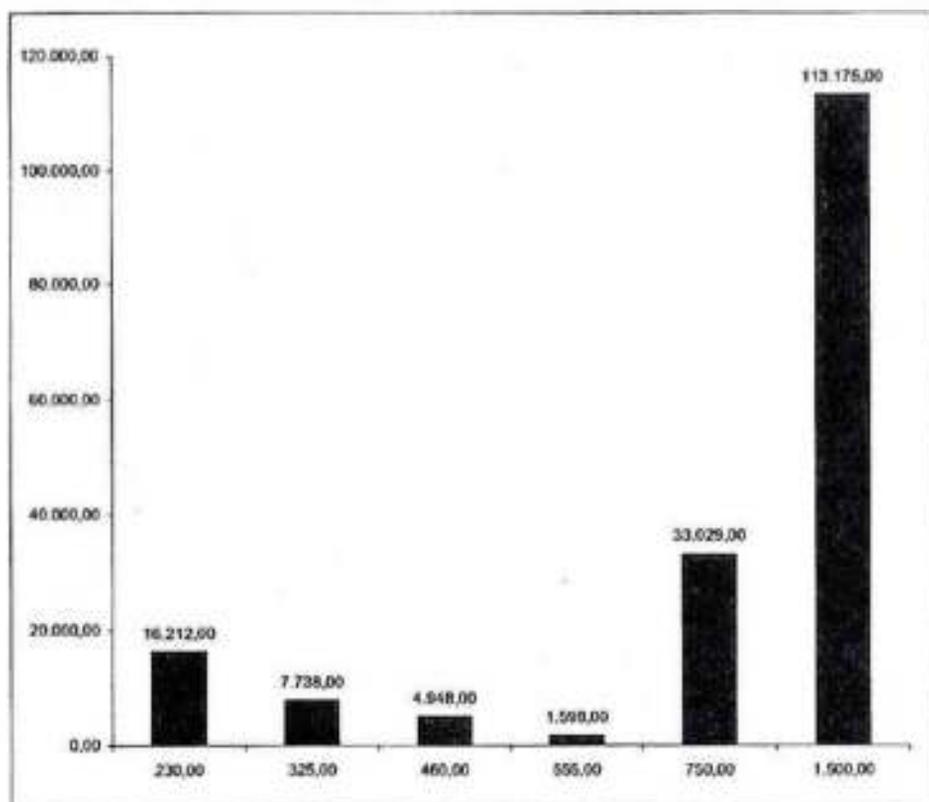


DIRECCION FINANCIERA

DPTO. ACCIONES

PARTICIPACION PORCENTUAL ACCIONARIA
POR VALOR DE EMISION
(Al 30 de Junio de 2.002)

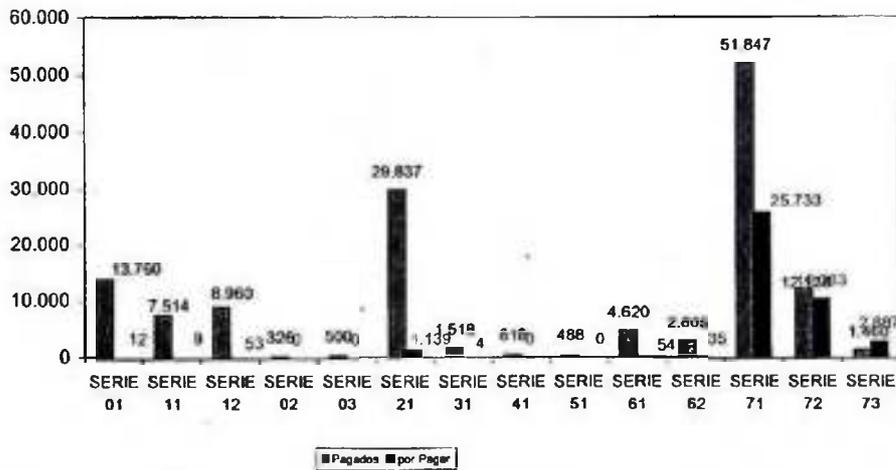
EMISION DE:	CANTIDAD	%	MONTO EN \$us.	%
\$us. 230,00	16.212,00	10,29	3.728.760,00	9,17
\$us. 325,00	7.738,00	4,90	2.514.850,00	4,38
\$us. 460,00	4.948,00	3,13	2.276.080,00	2,80
\$us. 555,00	1.598,00	1,03	886.890,00	0,90
\$us. 750,00	33.029,00	20,27	24.771.750,00	18,69
\$us. 1.500,00	113.175,00	60,38	169.762.500,00	64,05
TOTAL SUSCRIPCIONES	176.700,00	100,00	203.940.830,00	100,00



BALANCE GENERAL DE CERTIFICADOS DE APORTACION
 PAGADOS Y POR PAGAR AL 30 - 06 - 2002

AMPLIACION		CERTIFICADOS DE APORTACION			SALDO POR COBRAR (\$US)
		TOTAL	PAGADOS	POR/COBRAR	
ERICSSON	SERIE 01	13.772	13.760	12	2.845,84
OKI PRIMERA	SERIE 11	7.523	7.514	9	1.169,17
OKI SEGUNDA	SERIE 12	9.013	8.960	53	23.260,53
AGF 360 -	SERIE 02	328	326	0	0,00
AGF 500 -	SERIE 03	500	500	0	0,00
SEXTA AMPLIACION	SERIE 21	30.978	29.837	1.139	715.535,69
AMPL. COMPLEMENT.	SERIE 31	1.522	1.518	4	1.300,00
AMPL. COMPLEMENT.	SERIE 41	618	618	0	0,00
AMPL. COMPLEMENT.	SERIE 51	488	488	0	0,00
AMPLIACION 3.300	SERIE 61	4.674	4.620	54	57.834,87
AMPLIACION D.D.D.	SERIE 62	2.840	2.805	35	26.079,17
AMPLIACION SIEMENS	SERIE 71	77.580	51.847	25.733	21.767.072,43
AMPLIACION ALCATEL	SERIE 72	22.521	12.138	10.383	8.275.683,71
AMPL. INALAMBRICA	SERIE 73	4.347	1.480	2.867	2.376.007,81
TOTAL VIGENTES		178.700	136.391	40.309	33.248.789,22

Balance General de Acciones



BALANCE DE CERTIFICADOS DE APORTACION VIGENTES

(al 30 de Junio de 2002)

expresado en Dólares Americanos

AMPLIACION	COD AMPLIACION	CANTIDAD	VALOR SUSCRITO (\$US)	VALOR PAGADO (\$US)	SALDO P/COBRAR	% P/COBRAR
ERICSSON	SERIE 01	13.772	4.120.025,00	4.117.179,16	2.845,84	0,01%
OKI PRIMERA	SERIE 11	7.523	1.984.175,00	1.983.005,83	1.169,17	0,00%
OKI SEGUNDA	SERIE 12	9.013	3.256.450,00	3.233.189,47	23.260,53	0,07%
AGF 360	SERIE 02	326	180.930,00	180.930,00	0,00	0,00%
AGF 500	SERIE 03	500	376.500,00	376.500,00	0,00	0,00%
VI AMPLIACION	SERIE 21	30.976	23.278.500,00	22.562.964,31	715.535,69	2,18%
AMP. COMPLEMENT.	SERIE 31	1.522	1.142.250,00	1.140.950,00	1.300,00	0,00%
AMP. COMPLEMENT.	SERIE 41	618	927.000,00	927.000,00	0,00	0,00%
AMP. COMPLEMENT.	SERIE 51	488	732.000,00	732.000,00	0,00	0,00%
AMP. 3.300	SERIE 61	4.674	7.011.000,00	6.953.165,13	57.834,87	0,18%
AMP. D.D.D. -	SERIE 62	2.840	4.260.000,00	4.585.381,44	-325.381,44	-0,99%
AMP. SIEMENS	SERIE 71	77.580	116.370.000,00	94.608.725,22	21.761.274,78	66,16%
AMP. ALCATEL	SERIE 72	22.521	33.781.500,00	25.505.820,18	8.275.679,82	25,16%
AMP. INALAMBRICA	SERIE 73	4.347	6.520.500,00	4.144.492,19	2.376.007,81	7,22%
TOTAL VIGENTES		176.700	203.940.830,00	171.051.302,93	32.889.527,07	100,00%

