

DOCUMENTOS DE LA PRIMERA COMISION

DOCUMENTO A/CONF.62/C.1/L.17*

Diferentes posibilidades de financiar la Empresa

NOTA PRELIMINAR DEL SECRETARIO GENERAL

[Original: inglés]

[3 de septiembre de 1976]

INDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-4
I. NECESIDADES FINANCIERAS	5-14
A. Gastos administrativos	5-8
B. Gastos operacionales	9-14
II. FUENTES DE FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA	15-36
A. Financiación por la Autoridad	15-16
B. Contribuciones voluntarias de los Estados Partes	17-20
C. La Empresa como prestataria	21-35
D. Otros recursos	36
III. ALGUNOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN	37-42

Introducción

1. En su 28a. sesión, la Primera Comisión pidió al Secretario General que preparara una nota preliminar sobre "diferentes posibilidades de financiar la Empresa". Ese estudio debía basarse en las disposiciones de la parte I del texto único revisado para fines de negociación⁵⁴, especialmente la sección pertinente del anexo II, en el que se describe a la Empresa como el órgano responsable de las actividades en la zona realizadas directamente por la Autoridad en relación con la exploración y explotación de los fondos marinos y oceánicos fuera de la jurisdicción nacional. Se indicó que al referirse a los diferentes medios de financiación tendrían que mencionarse, según conviniese, algunos aspectos relativos a la adquisición de tecnología.

2. La presente nota preliminar se ocupa de los recursos que fueron objeto del informe del Secretario General titulado "Consecuencias económicas de la minería en los fondos marinos de la zona internacional"⁵⁵.

3. El examen de las fuentes de financiación de la Empresa se presenta respecto de cuatro categorías interrelacionadas que se enumeran en el párrafo 6 del anexo II de la parte I del texto único revisado para fines de negociación, a saber:

*En el que se incorporan los documentos A/CONF.62/C.1/L.17/Corr.1 y 2, de fecha 13 de septiembre de 1976.

⁵⁴ Véase *Documentos Oficiales de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar*, vol. V (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.76.V.8), documento A/CONF.62/WP.8/Rev.1.

⁵⁵ *Ibid.*, vol. IV (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.75.V.10), documento A/CONF.62/37.

- "i) Las sumas que fije periódicamente la Asamblea con cargo al Fondo Especial mencionado en el Artículo 49;
- "ii) Las contribuciones voluntarias que aporten los Estados Partes en la presente Convención;
- "iii) Las sumas obtenidas en préstamos por la Empresa de conformidad con el inciso c) *infra*;
- "iv) Otros recursos que se pongan a la disposición de la Empresa para el desempeño de sus funciones, incluidas sumas que le permitan iniciar sus operaciones lo antes posible."

4. Las observaciones que figuran en el presente estudio tienen carácter preliminar, evidentemente. En la etapa actual no es posible prever claramente algunos aspectos básicos del funcionamiento de la Empresa. Lo insuficiente de la información disponible acerca de las posibles formas de funcionamiento, las necesidades prácticas en lo que respecta al equipo, la capacidad de funcionamiento y los conocimientos relativos a la gestión, tendrán que subsanarse en etapas sucesivas. Cabe señalar que hasta el momento la explotación de los recursos minerales submarinos se ha limitado a operaciones en la plataforma continental en relación con los hidrocarburos y otros pocos recursos naturales a profundidades relativamente pequeñas. Aunque se ha informado de que se han realizado algunas actividades experimentales en los fondos abisales, ninguna organización privada o gubernamental ha emprendido en los fondos marinos actividades semejantes a las que podrá realizar la Empresa. Por lo tanto, las fuentes de información son muy limitadas y en algunos casos de carácter especulativo.

I. Necesidades financieras

A. GASTOS ADMINISTRATIVOS

5. A fin de establecerse como órgano operacional de la Autoridad, capaz de formular proyectos para actividades en la zona y de conducir adecuadamente el tipo de negociación que entrañan la exploración y la explotación mineras, la Empresa deberá tener instalaciones básicas. Necesitará un núcleo permanente de personal técnico de la más alta calidad que pueda contratar y deberá estar en condiciones de contratar consultores especializados. Tendrá que disponer de amplios servicios de biblioteca y laboratorio, incluidos mapas geológicos y cartas oceanográficas, o cuando menos tener acceso a ellos. Cabe advertir que todos esos elementos serían también requisitos para un funcionamiento adecuado de la Autoridad en su conjunto.

6. Entre los gastos administrativos se incluyen sueldos y gastos generales (servicios de idiomas, locales para oficinas, viajes, imprenta, suministros de oficina, etc.) relacionados con la gestión y la administración centrales de la Empresa. Las categorías de funcionarios previstas son las de aquellos que realizan tareas indispensables de gestión, tales como la presupuestación y la gestión financiera, así como las de aquellos que, por sus conocimientos especializados de ingeniería, economía, derecho, etc., evalúan proyectos desde el punto de vista económico y técnico, negocian con particulares y gobiernos la contratación de servicios, arreglos financieros, etc.

7. A los efectos de calcular provisionalmente los gastos administrativos, se supone que la estructura de sueldos sería la del régimen común de las Naciones Unidas. No obstante, se debe tener presente que la Autoridad habrá de contar con medios para contratar la asistencia de expertos del más alto nivel, y a ese respecto podrían requerirse medidas extraordinarias en las etapas iniciales. Se supone asimismo que, al principio, la Empresa podría tener 15 puestos del cuadro orgánico y 10 del cuadro de servicios generales, a las órdenes de un director general. Es probable que el número de puestos aumente a medida que la Empresa amplíe sus operaciones, y tal vez sea razonable calcular un total de 75 puestos del cuadro orgánico y 50 del cuadro de servicios generales para el tercer año de funcionamiento.

8. Los gastos de los servicios de conferencia se incluyen igualmente entre los gastos administrativos. Los cálculos están basados en el supuesto de que la Junta Directiva se reunirá trimestralmente; también se prevén sueldos y gastos de viaje y dietas para los funcionarios de los servicios de conferencias, así como las necesidades relativas a la producción de documentos. Entre los gastos extraordinarios que se efectuarían una sola vez, figuran los gastos de instalación del personal de reciente contratación y los gastos relativos a mobiliario y equipo de oficina. En el siguiente cuadro se indica que los gastos administrativos totales serían del orden de tres millones de dólares para el primer año (para un personal constituido por: 1 Director General, 15 puestos del cuadro orgánico y 10 del cuadro de servicios generales) y de seis millones de dólares para el tercer año (para un personal constituido por: 1 Director General, 75 puestos del cuadro orgánico y 50 del cuadro de servicios generales).

Cuadro 1

GASTOS ADMINISTRATIVOS

(En miles de dólares de los EE. UU. de 1976 por año)

	Primer año	Tercer año
<i>Costos ordinarios</i>		
Sueldos y gastos conexos de personal	850	3 565
Gastos generales (alquiler, viajes, suministros de oficina, etc.) ...	200	600
Servicios de conferencias	1 275	1 500
TOTAL	2 325	5 665
<i>Costos extraordinarios</i>		
Instalación de funcionarios; mobiliario y equipo	500	200
TOTAL	2 825	5 865

B. GASTOS OPERACIONALES

9. Las observaciones que figuran en el párrafo 4 *supra* acerca del limitado alcance de la información disponible

se aplican en especial a los gastos relacionados con la realización efectiva de proyectos en la zona. Según la información de que dispone la Secretaría, los gastos correspondientes a este epígrafe podrían clasificarse en tres categorías; a saber: exploración e investigación y desarrollo, inversiones de capital y gastos de explotación.

a) *Exploración e investigación y desarrollo*

Los principales elementos incluidos en esta categoría son el reconocimiento detallado de las zonas favorables, la demarcación de posibles yacimientos mineros, el diseño y el ensayo de sistemas de extracción y elaboración, y el desarrollo de sistemas más eficientes para la explotación minera de nódulos en general.

Con respecto al reconocimiento detallado de las zonas favorables y la ulterior demarcación de posibles yacimientos mineros, se supone que el objetivo de cada proyecto de exploración será aumentar al máximo el número de posibles yacimientos demarcados. Como puede haber economías de escala según la extensión de la zona escogida para la exploración y las técnicas que se empleen, los gastos relativos a esta categoría para un proyecto dado de exploración corresponderán a más de un yacimiento. En una etapa ulterior se podrán asignar gastos a cada yacimiento explotado.

b) *Inversiones de capital*

Esta partida está constituida por todas las plantas o bienes tangibles. Comprende el costo de los sistemas de extracción y de otra índole que se requieren para las operaciones en el mar, las plantas de elaboración, edificios para oficinas y equipo, y todas las demás instalaciones que se requieran en tierra. En general se usarán esos bienes durante un plazo prolongado, pero se debe disponer del dinero necesario para las inversiones y, por lo tanto, de la financiación, antes de la explotación en gran escala.

c) *Gastos de explotación*

Estos comprenden el costo de la mano de obra, suministros y materiales, gastos generales, transporte de mercancías, gastos de comercialización y otros gastos administrativos necesarios durante la ejecución de un proyecto determinado. Se supone que esos gastos comienzan a realizarse cuando se inicia la explotación comercial.

10. Los gastos reales en cada una de las fases esbozadas más arriba no se conocen. Es evidente que las empresas que participan activamente en el desarrollo de la tecnología de explotación de nódulos disponen de los mejores cálculos de dichos gastos. Sin embargo, esas empresas consideran que la información acerca de los gastos es de su propiedad exclusiva y, en consecuencia, las estimaciones de dichos gastos que figuran en la bibliografía de que se dispone son las hechas por investigadores interesados. La variación de esas estimaciones confirma el hecho de que los conocimientos acerca de esos datos son escasos. A los efectos del presente informe, la Secretaría aprovechó un estudio reciente basado en entrevistas con compañías versadas en estos asuntos⁵⁶. Preparados por la Administración de Minería Oceánica del Departamento del Interior de los Estados Unidos, ese estudio proporciona los "mejores cálculos" de los gastos de la minería marina. El cuadro 2 es un resumen de esos gastos, a los que se llegó sobre la base de las siguientes hipótesis:

a) Las instalaciones de elaboración metalúrgica tienen una capacidad de 3 millones de toneladas por año;

b) Los nódulos, una vez extraídos del yacimiento, son transportados a las instalaciones de elaboración mediante

⁵⁶ Véase Rebecca L. Wright, *Ocean Mining, An Economic Evaluation*, Gobierno de los Estados Unidos, Departamento del Interior, Administración de Minería Oceánica, mayo de 1976.

buques fletados, y, por lo tanto, los gastos de transporte y el fletamento del buque se incluyen en el costo estimado de la explotación;

c) Los gastos de exploración, investigación y desarrollo se basan en un proyecto que abarca tres yacimientos, por las sumas indicadas en el cuadro.

Así pues, si la Empresa tuviera que estructurarse de la manera prevista por las compañías que actualmente se ocupan del desarrollo de la minería de nódulos, el cuadro 2 representaría un cálculo de los gastos probables.

Cuadro 2

CÁLCULOS DE LOS GASTOS DE LA MINERÍA OCEÁNICA
(En millones de dólares de los EE. UU. de 1975)

Partida	Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto
Exploración e investigación y desarrollo	75	125	150
Gastos de capital	385	468	550
TOTAL DE LAS INVERSIONES	460	593	700
Gastos anuales de explotación	120	143	165

11. Sin embargo, algo más importante en función de la financiación de la Empresa es el conocimiento de los desembolsos de fondos necesarios antes de que se obtengan ingresos. A ese efecto, hay que formular ciertas hipótesis respecto del orden y la duración de las diversas actividades. Ellas son:

a) El primer conjunto de actividades que requeriría financiación consistiría en la exploración, la investigación y el desarrollo, y tendría una duración de tres años.

b) El segundo conjunto de actividades consistiría en la construcción de sistemas e instalaciones para uso en operaciones tanto en el mar como en la tierra. Comprendería el sistema de extracción de nódulos, la planta de elaboración metalúrgica y otras instalaciones que se consideren necesarias. La duración de este conjunto de actividades se estima en cuatro años después de terminar las operaciones de investigación y desarrollo de un proyecto determinado.

c) La producción comercial, y en consecuencia los gastos anuales de explotación, comenzarían a realizarse durante el último año del período de inversiones de capital.

d) El monto total de la financiación requerida para cada conjunto de actividades se sufraga durante el período pertinente.

12. Sobre la base de estas hipótesis y los datos de gastos que figuran más arriba, el cuadro 3 es un resumen de un posible plan de financiación durante los años iniciales de explotación. Con el objeto de simplificar, las necesidades financieras anuales para cada conjunto de actividades se distribuyen uniformemente durante el plazo correspondiente al conjunto respectivo.

Cuadro 3

NECESIDADES FINANCIERAS PARA LA EMPRESA DE MINERÍA OCEÁNICA EN LOS AÑOS INICIALES DE EXPLOTACIÓN
(En millones de dólares de los EE. UU.)

Año	Nivel bajo	Nivel medio	Nivel alto
1	25,00	41,75	50,00
2	25,00	41,75	50,00
3	25,00	41,75	50,00
4	96,25	117,00	137,50
5	96,25	117,00	137,50
6	96,25	117,00	137,50
7	216,25	260,00	302,50
8	120,00	143,00	165,00

13. Sobre la base de estos datos, antes de que haya ingreso alguno, la Empresa requeriría entre 364 millones y 563 millones de dólares. Para el séptimo año, o el primer año durante el cual haya ingresos, las necesidades financieras totales, incluidos los gastos de explotación durante ese año, oscilarán entre 580 millones y 865 millones de dólares. Sin embargo, suponiendo un 100% de eficiencia en las operaciones, durante este año los ingresos serían de aproximadamente 300 millones de dólares y, por término medio, ascenderían a esta cifra durante la vida del yacimiento. Los gastos de explotación serían los únicos gastos realizados después del séptimo año.

14. Se prevé que el primer año de producción comercial de un proyecto con una producción anual de tres millones de toneladas rinda aproximadamente 300 millones de dólares de ingresos. Por consiguiente, en relación con los gastos de explotación o las necesidades de capital de explotación durante ese primer año, estos ingresos podrían devengar entre 80 y 130 millones de dólares, que se podrían utilizar para recuperar los gastos realizados durante los seis años de desarrollo anteriores. Cada año sucesivo podría rendir entre 125 y 170 millones de dólares de ingresos netos. De este modo, sería posible recuperar los gastos que hubiese efectuado la Empresa antes de la etapa de producción, tres a seis años después de iniciada la producción comercial.

II. Fuentes de financiación de la Empresa

A. FINANCIACIÓN POR LA AUTORIDAD

15. En el párrafo 6 del anexo II de la parte I del texto de negociación se dispone que los recursos de la Empresa comprenderán las sumas que fije periódicamente la Asamblea con cargo al Fondo Especial mencionado en el artículo 49. Este Fondo Especial estará constituido por cualesquiera excedentes que arrojen los ingresos de la Autoridad con respecto a sus gastos y costos, así como todos los pagos recibidos con arreglo al artículo 46, y toda contribución voluntaria hecha por los Estados partes. A este respecto, cabe tener presente que, según el párrafo 2 del artículo 49, junto con el inciso x) del párrafo 2 del artículo 26, las sumas acreditadas en el Fondo Especial se repartirán y distribuirán equitativamente entre los Estados partes de conformidad con los criterios, normas, reglamentos y procedimientos que apruebe la Asamblea. A pesar de las disposiciones arriba mencionadas, no está claro si la Asamblea tendría la facultad de destinar haberes del Fondo Especial a la financiación de la Empresa.

16. Además, se espera que la Autoridad contribuya en cierta medida a la financiación de la Empresa con cargo al Fondo General. En realidad, al preparar su proyecto de presupuesto ordinario, la Autoridad tiene que incluir los gastos o costos relacionados con el funcionamiento de sus órganos. En el inciso a) del párrafo 1 del artículo 48 se prevé que la Autoridad haga estas contribuciones al enumerar, entre los "gastos de la Autoridad", los gastos administrativos incluidos, entre otros los gastos que haya ocasionado el "funcionamiento de los órganos de la Autoridad". Evidentemente, esto abarca los gastos administrativos de la Empresa. El inciso b) del párrafo 1 del artículo 48 hace referencia a otros gastos que se han de sufragar con cargo al Fondo General que no están incluidos en el inciso a) pero que haya efectuado la Autoridad en el desempeño de las funciones que le encomienda la convención. No está claro en qué medida los gastos de explotación de la Empresa, que serán mucho mayores que los administrativos, están abarcados por este inciso, si es que lo están.

B. CONTRIBUCIONES VOLUNTARIAS DE LOS ESTADOS PARTES

17. Otra fuente de financiación de las operaciones de la Empresa la constituirían las contribuciones voluntarias que aporten los Estados partes en conformidad con lo dispuesto en el párrafo 6 del anexo II. Es obvio que la disponibilidad de fondos mediante contribuciones voluntarias depende de las decisiones que adopten libremente los gobiernos. No obstante, parece útil citar varios precedentes de otras instituciones financieras internacionales y regionales que se han financiado total o parcialmente mediante contribuciones voluntarias de los Estados.

18. El Banco Mundial, así como los bancos regionales de desarrollo, entre ellos el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Africano de Desarrollo, se han financiado todos inicialmente mediante contribuciones voluntarias de los Estados miembros. Además, tratándose de estos bancos regionales, los miembros que no pertenecen a la región han aportado fondos en ulteriores etapas de la evolución de dichos bancos. En todos los casos las contribuciones se han hecho en forma de suscripciones de capital de las cuales el 10% ha sido capital desembolsado, dado directamente a la institución para proporcionarle una base inicial en efectivo disponible para préstamos; el 90% restante no se entrega directamente a la institución ni está disponible para préstamos, sino que es exigible únicamente si se necesita para cubrir obligaciones de la institución derivadas de deudas propias o de préstamos garantizados por ella.

19. Como resultado de las importantes garantías otorgadas a dichas instituciones, han tenido mucho éxito en reunir capital en todos los mercados de capital financiero del mundo. El capital obtenido ha adoptado la forma de préstamos directos así como de bonos a corto y largo plazo. Además, los bancos comerciales, las cajas de pensiones, las compañías de seguros, etc. . . , suelen adquirir una participación en los préstamos directos efectuados por esas instituciones. El Banco Interamericano de Desarrollo, por ejemplo, se creó en 1959 con un capital de 1.000 millones de dólares suscrito por 20 Estados. Durante su primer año otorgó préstamos por 300 millones de dólares. Desde entonces ha contribuido a financiar más de 33.000 millones de dólares en proyectos que rebasan los 8.000 millones de dólares en préstamos. Una parte de esos préstamos se ha otorgado en condiciones de favor para financiar proyectos que entrañan circunstancias especiales, como la asistencia técnica o los rendimientos lentos. Más de 2.000 millones de dólares se han obtenido sólo en mercados privados, incluyendo más de 1.000 millones de dólares en títulos (bonos) de primera clase de los Estados Unidos. El informe anual de 1975 tomó nota del éxito alcanzado por el Banco frente al pesimismo que rodeó su creación: "Estas sumas superan incluso las previsiones más optimistas de los fundadores de la institución."

20. No obstante, es importante señalar que todas estas instituciones financieras difieren fundamentalmente de la Empresa en que el capital total (pagado más garantizado) suscrito voluntariamente por cada Estado ha guardado relación con los derechos de voto en la administración de la institución. Otra solución se encuentra en la estructura administrativa del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola en este momento en formación. Organizado como resultado de la Conferencia Mundial de la Alimentación, este Fondo tiene por objeto "utilizar los recursos adicionales que se faciliten en condiciones especiales para el desarrollo agrícola en los Estados Miembros en desarrollo". La composición original comprende más de 90 Estados, si bien pueden pertenecer al Fondo todos los

Miembros de las Naciones Unidas. Los recursos iniciales del Fondo abarcan una amplia gama de contribuciones procedentes de 47 de dichos miembros. Todos los miembros participan en la administración del Fondo, hayan contribuido a éste o no.

C. LA EMPRESA COMO PRESTATARIA

21. Aunque toda analogía entre la Empresa y cualquier otra entidad tal vez sea engañosa, se podría decir que la Empresa es una clase de asociación en la que todos los miembros son gobiernos. Los Estados no asumirán responsabilidad alguna por las obligaciones de la Empresa (párrafo 4 del anexo II). Si bien las inmunidades reconocidas en el estatuto (inciso *d*) del párrafo 9) confieren a la Empresa una situación privilegiada, este mismo hecho puede ser una desventaja cuando se trata de obtener créditos, porque limita los recursos que puede utilizar el acreedor en caso de incumplimiento. Pero cabe señalar que en este caso la Empresa está en una posición similar a la de los gobiernos respecto de los préstamos internacionales. Si bien de conformidad con el inciso *k*) del párrafo 9 del anexo II la Empresa podrá renunciar a los privilegios e inmunidades jurídicos que se le confieren en virtud del mismo párrafo, el efecto práctico de dicha renuncia dependerá de la evaluación por los posibles prestamistas de la viabilidad de la Empresa.

22. En cierto sentido, la Empresa estará en una posición de gran fuerza comercial, ya que como una rama de la Autoridad gozará de una situación privilegiada en lo que se refiere al acceso al sector y a sus recursos (inciso *d*) del párrafo 8 del anexo I). En cambio, desde el punto de vista de cualquier prestamista, al principio será inevitablemente considerada como un prestatario que entraña un alto riesgo.

23. Existen los riesgos comunes y considerables propios de cualquier empresa minera: por muy cuidadosamente que se pruebe el valor de los yacimientos de mineral, éstos pueden resultar no tan buenos o no tan extensos, o no tan fáciles de explotar como se había previsto. A esto se agrega el elemento de riesgo técnico inherente a las nuevas tecnologías para extraer minerales del fondo del mar, subirlos a la superficie y cargarlos en naves adecuadas para el transporte, y, posiblemente, realizar alguna elaboración del mineral antes de embarcarlo. Aunque algunas grandes empresas han progresado bastante en el desarrollo de la tecnología, aún falta ensayarla, aunque sólo sea en escala de preproducción. Además, el éxito de sus operaciones en algunos sectores no sería necesariamente una garantía de la capacidad de la Empresa para vencer los problemas tecnológicos de sus propias operaciones.

24. Existen también los riesgos comerciales comunes inherentes a toda operación de minería. Los costos de extracción siempre pueden ser superiores a las utilidades y esto se aplica especialmente en este caso, ya que a veces puede ser muy difícil estimar siquiera el costo de extracción. Evidentemente, un factor importante sería la etapa en que la Empresa comience la explotación. Si ya se están realizando proyectos económicamente viables, en virtud de contratos concedidos por la Autoridad, los riesgos deberían identificarse mucho más fácilmente. También está el riesgo habitual debido al largo tiempo transcurrido entre la decisión de invertir en una operación de extracción de minerales y la primera comercialización del producto, ya que durante el intervalo el precio del producto en el mercado mundial puede haber fluctuado

considerablemente. A este respecto también hay que tener en cuenta las disposiciones del texto único revisado para fines de negociación, particularmente del párrafo 4 del artículo 9 y del párrafo 5 del artículo 30, relativas a las medidas que se han de adoptar para impedir que las actividades en la zona tengan efectos económicos adversos. Estas medidas podrían inducir a la empresa a introducir cambios importantes en sus planes de operaciones, que podrían ser muy costosos y, por consiguiente, plantear problemas adicionales.

25. Otro tipo de riesgo se relaciona con la administración. Hasta que la Empresa se haya constituido en una unidad administrativa eficiente, los prestamistas habrán de considerarla como una incógnita, especialmente dado que, además, estaría operando en un sector tan difícil. Los riesgos de tipo técnico y administrativo pueden reducirse notablemente si la Empresa aplica una política congruente para desarrollar su organización, su personal y su acceso a la tecnología.

26. Por último, hay riesgos especiales derivados del carácter innovador de la Empresa y sus funciones. Dado que la Empresa constituirá una actividad única en la historia de la cooperación internacional, la comunidad bancaria tenderá a considerarla inicialmente con ciertas reservas.

27. Si bien el texto único revisado para fines de negociación no contiene ninguna disposición precisa en tal sentido, una cuestión importante que la Empresa tendría que considerar en relación con su capacidad de obtener la financiación para sus proyectos sería el elemento de seguridad para los prestamistas de que no se permitiría que las pérdidas en un proyecto afectaran a otros proyectos; según ese razonamiento los recursos asignados a cada proyecto podrían, en consecuencia, tratarse separadamente de los demás.

28. Estos diversos problemas han sido enunciados con algún detalle a fin de subrayar la naturaleza de los obstáculos que sería menester vencer al organizar la financiación de la Empresa. De hecho, en algunas etapas es preciso invertir grandes sumas con un riesgo elevado. En la práctica económica esto sólo se hace si existen también las perspectivas de utilidades proporcionales, por ejemplo, un interés elevado sobre los préstamos o grandes ganancias en las inversiones. En consecuencia, se plantea la cuestión de cómo podría la Empresa reducir considerablemente los riesgos de quienes le presten dinero. Por regla general, el prestamista examina principalmente la probabilidad de que el prestatario pueda en realidad reembolsar el préstamo y sólo secundariamente lo que el prestatario ofrece como garantía del préstamo. Ello se debe a que el prestamista prefiere ser reembolsado y no tener que quedarse con la garantía, y ya sea venderla o utilizarla él mismo. Por lo tanto, como sucede frecuentemente, es probable que la calidad de la gestión y la disponibilidad de tecnología sean tan importantes como la propia financiación. Una vez que la Empresa se haya establecido como una organización minera exitosa, tendrá relativamente pocas dificultades para obtener en préstamo grandes sumas sobre la base de su rendimiento.

29. Entre tanto, sin embargo, por muchos años sus prestamistas buscarán principalmente algún tipo de garantía como seguridad de su préstamo. Al principio la Empresa no tendrá bienes importantes que ofrecer como garantía. Desde luego, posteriormente esto puede cambiar. Puede tener considerables existencias de ciertos minerales. Puede tener muy sustanciales cantidades de equipo propio que sean de gran valor. Puede tener en marcha operaciones mineras cuya producción pueda ser obligada.

30. Por consiguiente, si bien la Empresa dispondría fácilmente de fondos una vez que estuviera establecida

como entidad económicamente viable, en sus comienzos no tendría base alguna para obtener préstamos. Sólo se podrían obtener fácilmente préstamos para la Empresa en el momento de su creación si se pudieran ofrecer garantías para los fondos. Así pues, esta conclusión obliga a examinar la cuestión de las posibles organizaciones garantes.

a) *Organización garante*

31. En la práctica, la organización garante tendrá que ser probablemente un consorcio de gobiernos. Aunque no es inconcebible que un consorcio comercial de empresas muy grandes estuviese dispuesto a garantizar un préstamo, sus condiciones serían probablemente menos ventajosas que las que podría ofrecer un consorcio de gobiernos y podría suscitar dificultades relacionadas con la garantía. La garantía ofrecida por el consorcio cubriría el reembolso programado del préstamo al prestamista y el interés fijado sobre el préstamo. Los riesgos cubiertos guardarían también relación con el monto del seguro contratado por la Empresa. Es evidente que los riesgos de los prestamistas serían menores en la medida en que las instalaciones de la Empresa estuviesen totalmente aseguradas. Las garantías proporcionadas por el consorcio dependerían probablemente del mantenimiento en vigor de determinadas pólizas de seguro.

b) *Los arreglos financieros*

32. Habiendo cubierto en esa forma los diversos tipos de riesgos, ya sea mediante un seguro o por el consorcio garante, la Empresa estaría entonces en condiciones de obtener préstamos de aquellos que dispusiesen de fondos. Si las fuentes fuesen públicas, es decir, gobiernos u otras instituciones públicas, podrían conceder préstamos a la Empresa por separado, o bien constituir consorcios como los diversos consorcios de asistencia que se han organizado para ayudar a determinados países. Dadas las ingentes sumas en juego, las fuentes no públicas tendrían que ser casi seguramente consorcios incluso si los prestamistas fueran grandes bancos.

33. Además de la financiación directa por un consorcio de gobiernos, existe también la posibilidad de que la Empresa emita bonos que, en principio, podrían negociarse y comprarse por entidades públicas o privadas. En tal caso, el consorcio garante continuaría garantizando el reembolso y el interés sobre los bonos. Si el objeto de una determinada emisión de bonos fuese reunir cierta suma objetivo, entonces la Empresa podría disponer lo necesario para que la emisión fuese suscrita. Esto tendría que pagarse aun cuando se hiciese comercialmente, si bien cabe concebir que la suscripción pudiesen hacerla gratuitamente las autoridades de un grupo de países. Desde el punto de vista práctico la diferencia entre un préstamo y una emisión de bonos consistiría generalmente en que los bonos deberían reembolsarse totalmente en una fecha determinada o en algún momento dentro de un plazo de vencimiento especificado. En cambio, un préstamo sería probablemente reembolsable a plazos después de un período inicial de gracia. En el caso de las emisiones de bonos, probablemente sería prudente que la fecha de vencimiento se fijase entre 15 y 20 años o entre 20 y 25 años. En cuanto a los préstamos, serían condiciones prudentes fijar un período de gracia de 10 años (y por cierto no inferior a 5) seguido de por lo menos otros 10 años para el reembolso.

34. Una complicación que se planteará en relación con la financiación de la Empresa es el problema de la convertibilidad. Si todos los préstamos a la Empresa han

de hacerse en monedas totalmente convertibles — e implícitamente deben reembolsarse en moneda totalmente convertible —, esto puede limitar tanto las fuentes de financiación como los mercados potenciales de la Empresa. Esta debería estar en condiciones de obtener préstamos en monedas no convertibles siempre que éstas pudiesen utilizarse para adquirir bienes y equipo o para establecer servicios que fuesen plenamente competitivos tanto en lo que respecta a los costos como a la calidad. Podría ser posiblemente que la Empresa deseara también concertar arreglos financieros según los cuales sus pagos hubieran de efectuarse total o parcialmente en especie, es decir, en el material extraído. Esto supondría, de hecho, concertar un contrato a largo plazo para comercializar una parte del producto a precios convenidos y aplicar lo que se obtuviera al reembolso del préstamo.

35. Evidentemente, para poder obtener préstamos, la Empresa tendría que contar con los recursos tecnológicos necesarios, tanto en lo relativo a la tecnología que se ponga a su disposición como a la necesaria capacidad operacional y administrativa. En la actualidad no se sabe con certeza si la tecnología se podrá conseguir en el mercado o no. También se podría considerar la posibilidad de desarrollar tecnología contratando a organismos competentes o confiando esta tarea a la Empresa misma, pero tal desarrollo exigiría tiempo y recursos considerables. Luego habría que buscar medios para traducir esa tecnología en capacidad operacional. En vista de la experiencia de la industria minera, se puede decir que toda demora entre la obtención de los fondos, por una parte, y la capacidad tecnológica necesaria, por la otra, aplazaría en la medida consiguiente la iniciación de la producción comercial por parte de la Empresa.

D. OTROS RECURSOS

36. En el párrafo 6 del anexo II se hace referencia a "otros recursos. . . , incluidas sumas", los que serían una fuente de fondos para la Empresa y "para el desempeño de sus funciones" le permitirían "iniciar sus operaciones lo antes posible". No está claro en qué consisten esas sumas ni si han de ser recaudadas por la Autoridad o por la Empresa. El texto único revisado para fines de negociación nada dice al respecto. Por lo tanto, no es posible en esta etapa evaluar ni el carácter ni la importancia de estos recursos.

III. Algunos factores que influyen en las necesidades de financiación

37. Al tratar los problemas de la financiación de las operaciones de la Empresa, hay que tener en cuenta algunos factores que podrían tener una influencia considerable en la necesidad que la Empresa tenga de recurrir a algunas de las fuentes de fondos antes mencionadas.

38. En primer lugar, cabe señalar el sistema previsto en el inciso d) del párrafo 8 del anexo I, según el cual la Autoridad reservará una parte de los sectores en los que ya haya habido prospecciones de contratistas, para que sea explotada por la Empresa o en asociación con países en desarrollo o entidades patrocinadas por ellos y bajo su control efectivo. Cuando, al aplicarse este sistema, la Empresa prevea explorar y explotar sectores que le haya asignado la Autoridad, cabe presumir que la Empresa tendrá acceso a los datos y los resultados de las prospecciones anteriores efectuadas por un contratista, lo que reducirá los costos por tal concepto.

39. En segundo lugar, las necesidades de fondos variarán considerablemente según el carácter de las disposiciones en virtud de las cuales la Empresa tenga acceso

a la tecnología necesaria⁵⁷. Por supuesto, la Empresa podrá celebrar cualquiera de los diversos tipos de contratos que normalmente se usan para transferir recursos de un órgano o otro, tales como, por ejemplo, contratos de compra o arriendo en el caso de bienes de capital, o contratos en los que, además de la transferencia de maquinaria, y equipo, se presta asistencia técnica que incluye, por ejemplo, personal especializado en el montaje del equipo y en la capacitación del personal de la Empresa. Con respecto a los recursos técnicos, la Empresa podría celebrar contratos de obtención de licencias que le asegurarán el uso temporal de determinadas técnicas a cambio de una compensación. Por otra parte, la tecnología administrativa podría conseguirse con contratos de gestión. El inciso d) del párrafo 7 del anexo II, que se refiere a la adquisición de "bienes y servicios" por parte de la Empresa en los casos en que ésta no disponga de ellos, parece contemplar estas clases de contratos.

40. Sin embargo, hay que partir del supuesto de que, inicialmente, tanto los recursos administrativos como los tecnológicos en la esfera de la minería oceánica serán escasos y, de estar disponibles, caros; por este motivo, en esas circunstancias, la Empresa probablemente tenga que contar con grandes capitales. Sin embargo, nada hay en la parte I ni en los anexos I y II que parezca impedir que la Empresa celebre tipos más complejos de arreglos contractuales por medio de los cuales puedan ponerse a su disposición no sólo recursos tecnológicos, sino también medios financieros, para que efectúe actividades directas en la zona. Tales arreglos podrían incluir tipos de contratos similares a los celebrados en los últimos años por algunos países en desarrollo en sus relaciones con compañías extranjeras referentes al aprovechamiento de los recursos naturales. Esos contratos pueden asumir una gran variedad de formas y reciben muchos nombres distintos (contratos de servicios, contratos de obras, contratos de participación en la producción, acuerdos de participación, acuerdos sobre actividades conjuntas, etc.); sin embargo, la mayoría de ellos tienen un rasgo en común: el contratista debe hacerse cargo de todos los costos de la operación, es decir, aportar no sólo los recursos materiales y técnicos, sino también los financieros. Por otra parte, el gobierno concede el derecho de explotar los recursos de conformidad con las condiciones del contrato, que normalmente incluyen alguna forma de participación en los beneficios.

41. En el caso de la Empresa, el sistema previsto en el inciso d) del párrafo 8 del anexo I pone a su disposición un caudal de sectores potencialmente valiosos, con lo que le permite negociar acuerdos del tipo al que se hizo referencia. Hay que destacar que la participación de la Empresa en estos tipos de actividades con contratistas parecería ser compatible con las disposiciones de la parte I del texto para fines de negociación o con el carácter de las actividades confiadas a la Empresa, siempre que las operaciones conserven el carácter de operaciones "directas" y se ajusten a un plan oficial de trabajo propuesto por la Empresa y aprobado por el Consejo, después de haber sido examinado por la Comisión técnica (inciso ix) del párrafo 2 del artículo 28 e inciso b) del párrafo 7 del anexo II). En este sentido, cabe señalar que, cualquiera que

⁵⁷ La palabra "tecnología" tiene aquí el mismo significado que en el documento A/CONF.62/C.3/L.22 (véase *Documentos Oficiales de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar*, vol. IV (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.75.V.10)), es decir, abarca, por lo menos, los siguientes elementos: maquinaria y equipo, procedimientos de explotación, procedimientos de mantenimiento, mano de obra calificada para la explotación y el mantenimiento, y medios de gestión.

sea el arreglo contractual, la Empresa seguirá siendo la titular de los derechos mineros y de los minerales extraídos.

42. Evidentemente, cada uno de los distintos medios de obtención de tecnología (por compra, obtención de licencias, actividades de cooperación, etc.) exigirá que la Empresa comprometa diferentes cantidades de recursos financieros. Inicialmente, a la Empresa le resultaría con-

veniente tener acceso a la tecnología disponible, ya sometida a prueba por los contratistas en operaciones reales. En este sentido, hay que destacar que, en esta etapa, no es posible saber si se dispondrá de la tecnología, ni a qué precio, por lo que quizá haga falta examinar más detenidamente los incentivos que podrían necesitarse para poner esa tecnología a disposición de la Empresa.