

# C ompetencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Nicaragua

Claudio Ansorena

Unidad de Comercio Internacional e  
Industria

México, D. F., julio de 2008



Este documento fue preparado por Claudio Ansorena, consultor de la Unidad de Comercio Internacional e Industria, en el marco del Proyecto IDRC/CEPAL “Reforzando la competencia en el Istmo Centroamericano: políticas e instituciones nacionales, coordinación regional y participación en negociaciones internacionales” (CAN/04/001).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas  
ISSN versión impresa 1680-8800      ISSN versión electrónica 1684-0364  
ISBN: 978-92-1-323211-8  
LC/L.2918-P  
LC/MEX/L.867  
N° de venta: S.08.II.G.52  
Copyright © Naciones Unidas, julio de 2008. Todos los derechos reservados  
Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	5
<b>I. Antecedentes históricos, legales e institucionales</b> .....	7
A. El contexto y las causas del proceso de liberalización y privatización .....	7
B. La secuencia y características del proceso de privatización y liberalización .....	9
C. El marco regulatorio de las telecomunicaciones y las principales regulaciones en materia de competencia relevantes para el sector .....	11
1. Definiciones básicas en materia de licencia y concesiones .....	11
2. Metodología de la fijación tarifaria.....	11
3. La protección de la competencia en el sector de telecomunicaciones .....	13
4. Las normas en materia de interconexión.....	13
5. Restricciones a la entrada y a la competencia en el sector.....	14
D. La institucionalidad del sector .....	14
1. El ente regulador y su contexto político .....	14
2. La Ley de Superintendencia de Servicios Públicos .....	15
3. Problemas con la lucha entre SISEP y TELCOR .....	15
4. Ente regulador vs. autoridad de competencia .....	17
5. La defensa del consumidor en el sector .....	17
6. Proyectos de Ley de Competencia .....	18

<b>II. La organización de la industria</b> .....	19
A. Los operadores por segmento y participación .....	19
1. El segmento de telefonía fija .....	19
2. El segmento de telefonía móvil .....	21
B. La inversión extranjera en el sector y su inserción en el mercado internacional de telecomunicaciones .....	25
<b>III. El desempeño del sector</b> .....	27
<b>IV. Algunas conclusiones sobre la política de competencia y regulatoria en las telecomunicaciones en Nicaragua</b> .....	33
A. La teoría de la regulación en el sector de telecomunicaciones .....	33
B. Conductas anticompetitivas en el mercado de telecomunicaciones.....	35
1. Discriminación en las interconexiones.....	35
2. Subsidios cruzados - ¿Siempre una práctica anticompetitiva?.....	36
<b>Bibliografía</b> .....	41
<b>Serie Estudios y perspectivas: números publicados</b> .....	43

#### Índice de cuadros

Cuadro 1	Nicaragua: El marco regulatorio del mercado de telecomunicaciones .....	12
Cuadro 2	Nicaragua: Teledensidad fija, 1983-2005 .....	20
Cuadro 3	Nicaragua: Teledensidad pública, 1995-2004 .....	21
Cuadro 4	Nicaragua: Teledensidad móvil, 1991-2005 .....	22
Cuadro 5	Nicaragua: Participación en el segmento de telefonía móvil, 2002-2004 .....	23
Cuadro 6	Nicaragua: Inversión extranjera en telecomunicaciones, 2002-2005.....	25
Cuadro 7	Nicaragua: Indicadores tarifarios de servicios de telefonía básica, 1995-2005 .....	29
Cuadro 8	Nicaragua: Indicadores de penetración, telefonía fija vs. móvil, 1999-2004.....	29
Cuadro 9	Nicaragua: Tarifas de interconexión, teléfono fijo a móvil, 2001-2004 .....	29
Cuadro 10	Nicaragua: Etapas de reducción, llamada de telefonía fija a móvil Bellsouth, 2004-2005 .....	30
Cuadro 11	Nicaragua: Evolución de las tarifas pospago promedio, 2003-2004.....	30
Cuadro 12	Nicaragua: Plan tarifario pospago ENITEL, 2005 .....	31
Cuadro 13	Nicaragua: Plan tarifario pospago ALO, 2005.....	31

#### Índice de gráficos

Gráfico 1	Nicaragua: Participación de mercado de los operadores del servicio de telefonía pública por año, 2002-2004 .....	21
Gráfico 2	Nicaragua: Participación de mercado de los operadores del servicio de telefonía celular por año, 2002-2006 .....	24
Gráfico 3	Nicaragua: Evolución de los segmentos de telefonía fija y móvil, 1993-2004 .....	28

## Resumen

---

El proceso de privatización de la empresa de telecomunicaciones en Nicaragua se inició en 1995, después de un esfuerzo importante para su modernización en la primera mitad de esa década. Sin embargo, como en algunos otros países de la región centroamericana (pero también latinoamericana) este proceso favoreció mucho a la empresa que adquirió esa compañía. La ley 210 de privatización e incorporación de particulares en la operación de los servicios públicos de telecomunicaciones, se incluyó una cláusula de exclusividad por tres años para el monopolio privado. Además, el gobierno decidió mantener la integración vertical del monopolio, otorgando concesión exclusiva no sólo en telefonía fija local, sino también en telefonía fija de larga distancia nacional e internacional. Además, mediante la citada concesión se otorgaron licencias para la operación de los servicios de telefonía celular y pública, así como en otros servicios de telecomunicaciones.

Así, la apertura y la privatización de las telecomunicaciones en Nicaragua si bien ha significado la ampliación de la cobertura de estos servicios, incluyendo la telefonía móvil, ello ha ocurrido más debido al avance tecnológico que a un mercado competido. Se ha dado un proceso de concentración y las tarifas están entre las más altas de la región en llamadas internacionales. Las prácticas anticompetitivas son usuales y la regulación del sector se ha visto debilitada por diversos conflictos.



## **I. Antecedentes históricos, legales e institucionales**

---

### **A. El contexto y las causas del proceso de liberalización y privatización**

Los países de América Latina han implementado profundas reformas estructurales empezando en los años noventa como parte de las medidas de establecer economías de mercado promovidas por las instituciones financieras internacionales (el Fondo Monetario Internacional, FMI; el Banco Mundial, y el Banco Interamericano de Desarrollo, BID).

Uno de los propósitos sobresalientes de estos programas, sintetizados en el Consenso de Washington, era crear un clima de mayor participación de capitales privados en los servicios que hasta entonces eran públicos. Se buscaba así una mayor eficiencia, al separar las funciones de normatividad y regulación de las funciones de operación y prestación de servicios, creando para la primera un ente regulador autónomo para cada sector y traspasando lo segundo de manos de las correspondientes empresas estatales de servicios públicos al sector privado. Esto requirió de una modernización de los marcos jurídicos para permitir la participación privada y así atraer la inversión privada en áreas nuevas. Esta fórmula se vio como la solución a la incapacidad del sector público de brindar los servicios públicos de agua potable y saneamiento, transporte, energía y telecomunicaciones ante una creciente demanda a fines de la década de los años noventa.

La eliminación del monopolio estatal en el sector de telecomunicaciones fue percibida como prioritaria, debido a la importancia del sector para el desarrollo y la competitividad sistémica de la economía, además de ser un sector muy rentable y atractivo para el sector privado. La filosofía de la privatización era simple: la provisión privada de servicios públicos generaría ganancias de eficiencia, resolviendo los problemas en el sector, la baja penetración telefónica, el retraso tecnológico y la mala calidad de servicios, resultado de los niveles insuficientes de inversión. En consecuencia, un compromiso esencial en los acuerdos de ajuste estructural, firmados con el FMI y Banco Mundial, constituía la privatización del monopolio telefónico y la creación de marcos institucionales legales para la regulación del sector.

En octubre de 1999 se firmó el programa de préstamo por 15,9 millones de dólares con el Banco Mundial para implementar un programa de reformas al sector telecomunicaciones (Programa ID: 55853 Crédito: 3291-NIC) que incluía entre sus objetivos: a) cambios en el marco regulatorio para atraer inversión extranjera privada al sector y promover la competencia; b) el fortalecimiento institucional de TELCOR; c) la privatización de ENITEL, y d) el incremento en el acceso de los servicios de telecomunicación en las zonas rurales. Este programa se había ejecutado y completado en su totalidad a mediados de 2006.

A fines del milenio, un dinámico proceso de innovación cambiaba las características estructurales de la industria global de telecomunicaciones. Nuevas tecnologías disminuyeron los costos de operación y favorecieron las economías de escala, eliminando así ciertas barreras a la entrada de nuevos competidores en segmentos más tradicionales. De esta manera, la creciente competencia entre productores y servicios intensificó el proceso de búsqueda de nuevos mercados y la expansión en el ámbito internacional por parte de las transnacionales de telecomunicación.

Otro factor esencial para evaluar los procesos de desarrollo de los mercados de telecomunicaciones, particularmente en América Latina, ha sido una importante tendencia hacia la concentración registrada desde los años noventa, que lleva a un mercado regional prácticamente dominado por dos grandes operadores Telefónica de España y Grupo Carso de México, que disputan cada mercado nacional como es el caso de Nicaragua. En la gran mayoría de los casos, uno de estos dos operadores logró controlar la compañía, comprando ya sea el paquete mayoritario de propiedad de grupos empresariales nacionales u operadores internacionales con dificultades financieras en su mercado de origen como, por ejemplo, el operador estadounidense BellSouth.

En Nicaragua, al igual que en la mayoría de los países latinoamericanos,<sup>1</sup> la iniciativa y la principal fuente de presión para la privatización de la empresa estatal de telefonía provino de los organismos financieros internacionales conjugado con los fracasos del sector público nicaragüense por satisfacer la creciente demanda por ese servicio. Cumplir con las condicionalidades de éstos era esencial para Nicaragua, un país muy pobre, altamente endeudado, que prácticamente financia sus déficit de cuenta corriente y un porcentaje sustancial de sus déficit fiscales con ayuda internacional o préstamos concesionales. Así, se argumentaba que la privatización de las telecomunicaciones, además de generar transferencias de ganancias de eficiencia a los usuarios, podría reducir el déficit fiscal, lo que generaría recursos frescos para "mejores" fines del sector público.

En el caso de Nicaragua, estos se relacionaban además con la necesidad de obtener recursos para la indemnización a la propiedad expropiada en el período sandinista que era condición del proceso de pacificación del país. Parte de la condicionalidad de los acuerdos con el FMI, la privatización del monopolio público, fue presentada en el discurso oficial como una solución al problema de las demanda de indemnización de propiedades confiscadas. Los fondos obtenidos financian los bonos emitidos a favor de las personas con propiedades injustamente confiscadas por el gobierno sandinista (Envío, N° 173, diciembre de 1995). De esta forma, se buscó primeramente

---

<sup>1</sup> Los casos de Uruguay y Costa Rica son una excepción a esta regla donde las entidades públicas con control monopólico en el sector telecomunicaciones han sido exitosas en prestar un servicio eficiente y a costos más bajos que sus contrapartes privadas.



fortalecer el sector tanto por necesidad de mejorar el servicio como para prepararlo para una futura venta del ente monopólico estatal.

Entre 1992 y 1994, Nicaragua logró la más alta tasa de inversión y de modernización de las telecomunicaciones en toda Centroamérica. Como resultado de estas inversiones, el patrimonio del operador público se volvió el más moderno de la región. En este período, se invirtieron 103,9 millones de dólares, de los cuales el 72% fue destinado a la adquisición de infraestructura y equipos.

El ambicioso proceso de inversión emprendido por TELCOR a partir de 2003, inicialmente se orientó al total reemplazo y renovación tecnológica de la capacidad existente, logrando sustituir los antiguos centros de conmutación y transmisión por modernos centros digitales. Como resultado, en 1995 el 78% de la red telefónica estaba digitalizada y se llegaría al 90% en 1996. Esto significa que el patrimonio del monopolio público de telefonía era prácticamente nuevo cuando se inició el proceso de privatización. Las nuevas centrales digitales mejoraron la densidad telefónica alcanzada: 2,7 teléfonos por cada 100 habitantes en 1995, un aumento considerable del 1,6 por cada 100 habitantes en 1990 y un incremento en la cobertura del 67% del territorio, la tasa de crecimiento más alta alcanzada en la región.

## **B. La secuencia y características del proceso de privatización y liberalización**

El primer paso en el proceso de privatización fue dado en 1995 con la aprobación de la Ley 200 que asignaba a dos instituciones distintas las funciones operativas y las regulatorias de la empresa. Concordando con esta decisión, se aprobó la Ley 210 que creaba la empresa ENITEL, con la facultad de privatizar el 40% de sus acciones. Esta ley también definía las funciones reguladoras de TELCOR. Sin embargo, esta legislación resultó ser muy rígida y obligaba a los operadores privados potenciales a mantener a todos los empleados. No fue sino hasta julio de 1998 con un gobierno nuevo en el poder, que se aprobó la Ley 293 que permitía la privatización de ENITEL bajo condiciones más flexibles. Esta empresa, habiéndose reestructurado financieramente e iniciado un atractivo programa de retiro voluntario de sus empleados resultaba mucho más viable.

En la ley 210 de privatización e incorporación de particulares en la operación de los servicios públicos de telecomunicaciones de Nicaragua, incluyó una cláusula de exclusividad por tres años para el monopolio una vez que se privatizara. A diferencia de otros países, el gobierno decidió mantener la integración vertical del monopolio, otorgando concesión exclusiva no sólo en telefonía fija local, sino también en telefonía fija de larga distancia nacional e internacional. Además, mediante la citada concesión se otorgaron licencias para la operación de los servicios de telefonía celular y pública, así como en otros servicios de telecomunicaciones.

Se escogió un modelo de organización del mercado de telecomunicaciones que pone énfasis en metas de desarrollo para un monopolio privado, en vez de crear un entorno competitivo incentivando la entrada de varios operadores en cada segmento del mercado. El monopolio privado estaba obligado, de acuerdo con el contrato de concesión, a cumplir con una serie de metas de expansión de la red, mejoramiento de la calidad del servicio y la creación de una plataforma tecnológica (instalaciones esenciales) para permitir la interconexión y de esta manera incrementar la participación de otros operadores una vez que concluyera el período de exclusividad.

Se previó la venta de 40% de las acciones con un poder de voto de 57% (el adjudicatario del 40% ocupa cuatro de las siete sillas en la junta directiva de la sociedad anónima ENITEL). Los empleados, por su parte, recibirían el 11% de las acciones y el resto (49%) quedaría como propiedad del Estado para la venta ulterior en el mercado nacional o internacional de valores.

Sin embargo, dificultades políticas y la fuerte oposición pública a la privatización del único operador rentable de servicios públicos postergaron la aprobación de su venta hasta 1998 por parte de la Asamblea Nacional. La primera subasta, iniciada en mayo 1999, fue declarada desierta cuando las dos empresas interesadas, Telmex de México y Telefónica de España, decidieron retirarse. El segundo intento, seis meses más tarde, tuvo la misma suerte, esta vez con un consorcio integrado por MCI WorldCom, TelMex y France Telecom. La falta de interés de parte de los inversionistas provino de la situación financiera de ENITEL, la cual mantenía una alta deuda de corto plazo y las bajas tarifas locales impedían un rendimiento adecuado para las empresas licitadoras.

Finalmente, la tercera licitación pública, el 12 de diciembre de 2001, fue exitosa. Luego de un proceso de reestructuración financiera de ENITEL, de un aumento significativo de las tarifas locales y su indexación con respecto al dólar y la aplicación de un programa de retiro voluntario para los empleados, se concedió el 40% de las acciones de ENITEL al Consorcio sueco-hondureño Telia Swedtel Ab-Megatel EMCE por un período de 20 años. Presionado por las condicionalidades del HIPC,<sup>2</sup> iniciativa para la cancelación de deuda externa para los países muy pobres altamente endeudados, el gobierno nicaragüense, al parecer, se interesó más en concluir urgentemente el proceso que en afinar los términos del contrato. Así, de un precio inicial de 203 millones de dólares anunciado para el paquete de 40% de las acciones licitado, se obtuvieron en esta primera etapa solamente 83 millones de dólares, menos que el monto invertido por el operador estatal entre 1993 y 1995. Aun así, para el gobierno significaba nuevos ingresos y reducir el gasto en este rubro.

Entre las metas de desarrollo que se estipularon para la empresa ganadora de la licitación, las más importantes eran:

- Inversiones mínimas para llegar a 205.000 líneas fijas al fin de 2004 y 220.000 para el 2006, metas que eran en realidad muy bajas para las necesidades del país.
- Dejar lista la plataforma tecnológica necesaria para que cualquier proveedor de servicios pudiera montarse sobre la infraestructura existente y operar sin problemas. De no permitir esta interconexión se estaría obstaculizando el desarrollo del sector de las telecomunicaciones.

Si bien el 11% de las acciones fue vendido a los trabajadores de la empresa medida usual en los procesos de privatización en América Latina y ello sirvió para legitimar el proceso, en poco tiempo las acciones de los trabajadores fueron adquiridas por el grupo de control. De esta forma los nuevos propietarios aprovecharon de aumentar su participación en la propiedad de la compañía telefónica, obteniendo la mayoría accionaria.

En el 2004, el resto de las acciones (49%) fue comprado por la empresa mexicana América Móvil, parte del Grupo Carso. Posteriormente, con la adquisición de la operadora de telefonía MEGATEL de Honduras, parte del consorcio sueco-hondureño quien había participado y adquirido el 40% de las acciones anteriores, América Móvil llegó a ser el único accionario de ENITEL.

De esta manera, aunque Nicaragua adoptó el marco legal para la privatización del sector de telecomunicaciones en 1995, este proceso culminó en 2004, casi 10 años más tarde.

---

<sup>2</sup> HIPC es el acrónimo en inglés para Highly Indebted Poor Countries.

## C. El marco regulatorio de las telecomunicaciones y las principales regulaciones en materia de competencia relevantes para el sector

### 1. Definiciones básicas en materia de licencia y concesiones

El ente regulador tiene un papel esencial en la administración del espectro. El término de concesión, entendido generalmente como una autorización para ofrecer servicios de telecomunicaciones, tiene su particularidad en Nicaragua. Así, una concesión permite la operación de servicios de interés público, definidos como servicios esenciales, de utilidad e importancia para los habitantes del país. El ente regulador otorga, a través de un contrato de concesión, a una persona natural o jurídica el derecho de explotar un servicio de telecomunicaciones, previamente calificado como servicio público.

Los proveedores de servicios de interés general y especial requieren licencias. Las licencias para medios de comunicación social sólo se otorgan a personas naturales o jurídicas nicaragüense, o a sociedades anónimas de capital social con al menos 51% participación de nacionales nicaragüense, según la reforma 326 al artículo 29 de la Ley 200.

Las licencias y concesiones garantizan también la asignación de frecuencias radioeléctricas necesarias para la prestación del servicio. Se incluye también el derecho del operador a solicitar otras frecuencias que sean necesarias para la instalación de equipo para el desarrollo de su red y para la expansión de sus servicios. En el caso de las licencias para la prestación del Servicio de Telefonía Celular, las frecuencias se asignan y especifican en la misma licencia. Para los otros casos, normalmente se otorgan permisos para instalar y operar infraestructura que utilice el Espectro Radioeléctrico.

**La telefonía básica** está clasificada como un servicio de interés público. Por lo tanto, para la operación de este servicio se requiere de un contrato de concesión otorgado por TELCOR. Las concesiones se otorgan con plazo de hasta 20 años. ENITEL cuenta con un contrato de concesión por el plazo de 20 años, y su exclusividad otorgada por Ley concluyó en abril de 2005. El ente regulador, TELCOR, especifica las condiciones de operación y aprueba el esquema tarifario sobre una base regular, continua, en condiciones de igualdad y a precios justos.

**Telefonía celular, radio, televisión abierta y por suscripción** parte de los servicios de interés general, y se ofrece al público bajo esquemas tarifarios aprobados por el ente regulador o contratos con usuarios. También deben ser ofrecidos en condiciones de igualdad, continuidad y regularidad. Según la Ley General de Telecomunicaciones y Servicios Postales (Ley N° 200), las Licencias para la operación del Servicio de Telefonía celular se otorgan mediante un proceso de licitación pública. El resto de Licencias para la operación de los otros servicios de interés general se otorgan de manera directa, cumpliendo con procedimientos y requisitos establecidos en la Ley y sus reglamentos.

### 2. Metodología de la fijación tarifaria

De acuerdo con la normativa, el ente regulador se hace cargo del control tarifario en los servicios públicos de telecomunicaciones. Sin embargo, la regulación tarifaria es distinta según el tipo de servicio prestado, y la metodología de determinación de precios se establece en los contratos de concesión y licencias.

Así, los servicios de interés público están sujetos a un control tarifario autorizado por TELCOR, hasta que el ente regulador considere que las condiciones de competencia en este segmento se hayan desarrollado suficientemente para permitir la determinación competitiva de

precios. Prácticamente, esto significa que TELCOR aprueba el esquema tarifario del operador de telefonía fija durante el período de concesión y hasta la consolidación de nuevos competidores. En cuanto a la metodología de cálculo para las tarifas de telefonía básica, se aplica el método “price cap”, es decir, precios tope de tres canastas de servicios, ajustadas periódicamente por productividad con un factor que reducirá en términos reales el precio (Rivera, 2004).

Para los servicios de interés general, los operadores tienen la libertad de establecer precios en contratos con los usuarios, siempre que sean justos, razonables y no discriminatorios. Sin embargo, el ente regulador puede, en ciertos casos, hacer recomendaciones para la determinación de tarifas (véase el cuadro 1). Las estructuras tarifarias se establecen tomando en cuenta consideraciones de eficiencia, buscando asegurar el incremento de las inversiones en la expansión de redes de servicios públicos y la recuperación de costos de operación y expansión. Los criterios para determinar las tarifas, es decir, que éstas sean justas, razonables y no discriminatorias, son bastante subjetivas y dejan un amplio espacio para la fijación en su forma discrecional por los operadores de este segmento. Las tarifas de los servicios públicos, de telefonía celular y de televisión por suscripción deben ser revisadas y aprobadas por TELCOR.

La metodología para fijar los cargos de interconexión prevé que para la provisión de servicios similares entre dos operadores, los cargos deberán ser recíprocos. Las empresas de telecomunicaciones deben presentar las modalidades de los cargos de interconexión y acceso, indicando los cargos recurrentes y los no recurrentes, unidades de medida a emplear y franjas o sub-bandas por estacionalidad, los términos y condiciones comerciales, como por ejemplo, su forma de pago, plazos de pago, lugar de pago, procedimientos de conciliación de cuentas para ser calculadas y ofrecidas de acuerdo con el reglamento respectivo del ente regulador, TELCOR del sector de telecomunicaciones. Los cargos de interconexión y/o acceso, así como los contratos de interconexión suscritos entre los operadores deben ser revisados y aprobados por la Autoridad Reguladora.

**CUADRO 1**  
**NICARAGUA: EL MARCO REGULATORIO DEL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES**

Tipo de servicio	Segmentos de mercado	Entrada al sector	Regulación tarifaria
De interés público	Telefonía básica (fija).	Concesión de TELCOR.	Durante el contrato de concesión, fijación tarifaria de TELCOR, hasta que se cree un mercado competitivo.
De interés general	Telefonía celular, radio, televisión abierta y por suscripción, telefonía pública, portadores, transmisión de datos, acceso a Internet.	Licencia de TELCOR, licitación pública para celular.	Contrato operador-utilizador. Precios deben ser justos y no discriminatorios. TELCOR puede imponer ciertos criterios.
De interés especial	Radiolocalización móvil de personas, servicios de enlaces troncalizados, radiodeterminación y estaciones terrenas o telepuertos para comunicaciones por satélite.	Licencia.	
Valor agregado	Correo de voz, servicios de información, acceso remoto a bases de datos, envío y almacenamiento de facsímil.	Constancia de Registro de TELCOR.	No requiere mayor regulación tarifaria de TELCOR. Regulación ligera.

Fuente: TELCOR y Rivera (2004).

### 3. La protección de la competencia en el sector de telecomunicaciones

El marco legal que regula el funcionamiento de los servicios de telecomunicaciones nicaragüense prevé un mecanismo competitivo en la prestación de servicios. Las disposiciones en materia de competencia en la Ley N° 200 son genéricas y se reproducen a continuación:

*Art. 24. Los servicios de telecomunicaciones serán prestados en régimen de libre competencia. También podrán ser prestados en régimen de exclusividad o para un número limitado de operadores y por un plazo previamente establecido, cuando por razones logísticas o vistas las condiciones del mercado, la Ley así decida.*

*Art. 25 Ningún operador de servicios de telecomunicaciones puede aprovechar su situación ventajosa frente a otros para introducir prácticas que impidan la libre competencia o den lugar a actos de competencia desleal. Los operadores de telefonía básica están obligados a dar acceso satisfactorio y a tarifas competitivas a la red telefónica de los prestadores de servicios cuyas licencias hayan sido autorizadas por TELCOR.*

*Art. 27 En los casos en que se descubran prácticas restrictivas del régimen de libre competencia, TELCOR podrá exigir la información necesaria y adoptar las medidas correctivas pertinentes [...]*

Si sólo esta disposición legal existiera, se limitarían las facultades de TELCOR a exigir información y adoptar medidas correctivas pertinentes, que no se especifican. Esta situación pudo tener un impacto negativo en la capacidad y la legitimidad del ente regulador de regular eficientemente las condiciones de competencia en este mercado y prevenir fusiones o adquisiciones que llevan a concentraciones de mercado. Es por este motivo que TELCOR emitió el Reglamento de Promoción y Defensa de la Competencia en el Mercado de las Telecomunicaciones, en Septiembre de 2005, con lo que se subsanan posibles debilidades legales, procedimentales y sancionatorias.

### 4. Las normas en materia de interconexión

El marco jurídico que reglamenta el sector de telecomunicaciones establece como una obligación ineludible la interconexión de redes y servicios de los operadores como un elemento fundamental e indispensable de la sana competencia. Los operadores están obligados a negociar los aspectos técnicos y comerciales de la interconexión, incluyendo sus cargos de terminación, con base en las disposiciones establecidas en la Ley N° 200, y su reglamento respectivo.

La Ley N° 200 dicta:

*Art. 36 Toda empresa titular de una concesión o licencia deberá permitir la interconexión a su red, de los equipos terminales del usuario que cumplan con las normas establecidas por TELCOR, de acuerdo a los términos y regulación tarifaria aplicable. [...]*

*Art. 37 Todo operador de telecomunicaciones deberá permitir la interconexión a su red de otras redes de telecomunicaciones debidamente autorizadas para interconectarse. Las partes establecerán las condiciones especiales de interconexión y de mutuo acuerdo en las cuales se resuelvan los aspectos técnicos operativos y tarifarios. [...]*

Las normas en materia de interconexión están relacionadas con los debates acerca de instalaciones esenciales que tienen lugar en el contexto de las telecomunicaciones. Las consideraciones de competencia en Nicaragua obligan a las empresas dominantes operando en el segmento de telefonía básica a proporcionar acceso a las instalaciones esenciales que controlan a los competidores cuyas licencias han sido aprobadas por TELCOR. La denominada «doctrina de instalaciones esenciales» está estrechamente relacionada con el concepto de «negativa a tratar» con

los competidores, que en algunos casos, pero no en todos, es una infracción de la legislación de competencia (Banco Mundial, 2003).

Dicha doctrina se basa en la idea de que la introducción de la competencia puede acelerarse obligando a los operadores establecidos a facilitar a los nuevos operadores el acceso a una amplia gama de instalaciones esenciales. Por ejemplo, para el suministro de servicios de telecomunicaciones al público en general, la interconexión a la red de los operadores establecidos y los sistemas de conmutación, la señalización, los sistemas de soporte de operaciones (OSS) y los sistemas de bases de datos conexos puede acelerar significativamente la introducción de nuevos servicios en condiciones de competencia.

## **5. Restricciones a la entrada y a la competencia en el sector**

En cuanto a las políticas públicas promovidas por TELCOR y su impacto sobre el desarrollo del sector, hasta ahora el ente regulador no ha logrado siempre adoptar medidas que favorezcan la entrada de nuevos competidores y garantizar así un entorno competitivo. Más bien, la regla ha sido la restricción, no sólo en el segmento de telefonía básica donde había una cláusula de exclusividad, pero también se han usado prácticas restrictivas en la concesión de licencias para la telefonía móvil. De hecho, la apertura del segmento de telefonía móvil se hizo solamente a fines de 2002, casi 10 años después de la entrada del único operador, de capital privado, a este segmento. Hasta fines de 2005, TELCOR había licitado solamente tres concesiones para el suministro de servicios de telefonía móvil (Enitel, Telefónica y Aló).

## **D. La institucionalidad del sector**

### **1. El ente regulador y su contexto político**

Las funciones reguladoras del Instituto Nicaragüense de Telecomunicaciones y Correos (TELCOR), regulador sectorial de los servicios de telecomunicaciones y servicios postales, se separaron de sus funciones productivas en 1993. En 1995 como se mencionó, se transfirieron sus activos a una nueva empresa denominada Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones (ENITEL), por medio de la Ley 210.

Según las normas vigentes, en las atribuciones del ente regulador son: emitir normas técnicas, fijar y autorizar tarifas, así como las normas, la regulación, planificación técnica, la supervisión, la aplicación y el control del cumplimiento de las leyes que rigen la instalación, interconexión, operación y prestación de los servicios de telecomunicaciones y servicios postales. Además, en los casos en que se descubran prácticas restrictivas del régimen de libre competencia, TELCOR puede exigir la información necesaria y adoptar las medidas correctivas pertinentes, de cumplimiento obligatorio, para los titulares de las concesiones o licencias.

Sin embargo, la actividad reguladora en el mercado de telecomunicaciones ha sido profundamente perturbada por las tensiones dentro del sistema político nicaragüense. En los años noventa, se consolidaron dos fuerzas mayoritarias que prácticamente dividieron al país en dos sectores políticos, el Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN) y el Partido Liberal Constitucionalista (PLC). Este último ganó las elecciones en 1996 con Arnoldo Alemán y en el 2001 con Enrique Bolaños. El FSLN se convirtió en la principal oposición, en ese período.

En una alianza conocida como el 'pacto' liberal-sandinista, acordado en dos ocasiones, en 1999 y 2004, los dos líderes de los respectivos partidos, el liberal Arnoldo Alemán, y el sandinista Daniel Ortega, lograron establecer un bipartidismo en Nicaragua. Ambos partidos tomaron control

de las posiciones claves de varias instituciones, protegiendo sus intereses ante el descontento de terceras fuerzas políticas, que fueron surgiendo con vistas a las elecciones de noviembre de 2006.

A través de una serie de reformas a la Constitución, el pacto sandinista liberal se instituyó por medio de una forma de administración bipartidista colegiada que afectó al Consejo Supremo Electoral (CSE), la Corte Suprema de Justicia (CSJ), y la Contraloría General de la República.

El número de instituciones sacadas del dominio del Poder Ejecutivo para ser gobernadas por los arreglos del Pacto fue incrementándose paulatinamente, hasta que en una actitud desafiante, al Poder Ejecutivo aprobó la Ley para la fusión de todos los entes reguladores (telecomunicaciones, agua y electricidad) en el SISEP nombrando incluso a los nuevos jefes de esta entidad, lo cual produjo un conflicto abierto entre los poderes a fines de 2004 y hasta fines de 2005. Esta división entre el poder legislativo y el ejecutivo se reflejó también en el sector de telecomunicaciones, donde comenzaron a coexistir dos entes reguladores: TELCOR y SISEP. Esta dualidad fue resuelta con la aprobación de una Ley Marco, producto de un acuerdo político con intermediación del Secretario General de la OEA, en octubre de 2005, como se verá a continuación.

## **2. La Ley de Superintendencia de Servicios Públicos**

El 23 de noviembre 2004, la Asamblea Nacional aprobó el dictamen de la Ley de la Superintendencia de Servicios Públicos (SISEP) que aglutinaría en una sola estructura gubernamental los entes reguladores de los sectores proveedores de servicios básicos (agua, electricidad, telecomunicaciones y servicios postales). Se arguyó que esta resolución podría simplificar la tarea de la regulación y ser un avance en la institucionalización y funcionamiento organizativo. Además, esta nueva entidad debía coordinarse con la Comisión de la Competencia.

La Superintendencia de Servicios Públicos (SISEP), sucesor sin solución de continuidad del Instituto Nicaragüense de Telecomunicaciones y Correos (TELCOR), del Instituto Nicaragüense de Acueductos y Alcantarillados (INAA) y del Instituto Nicaragüense de Energía (INE), como un órgano autónomo del Estado, tiene a su cargo regular, supervisar, aplicar y controlar el cumplimiento de las normas que rigen las Telecomunicaciones y Servicios Postales, los servicios de Agua Potable y Alcantarillado Sanitario, así como los servicios de Energía, en su carácter de Ente Regulador de estos servicios públicos. Dentro de la SISEP se crearon cuatro intendencias en las siguientes áreas: Telecomunicaciones y Servicios Postales, Energía, Agua potable y Alcantarillado Sanitario, y atención a los usuarios o consumidores. Tanto los Intendentes como el Superintendente de Servicios Públicos deben ser elegidos de una lista de candidatos propuestos por el Presidente de la República o por los diputados miembros de la Asamblea Nacional, para su nombramiento en la siguiente Sesión Ordinaria, una vez recibidas las propuestas.

Esta nueva institución, creada por el pacto, traslada al control del Legislativo la regulación de todos los servicios públicos (energía, agua, telecomunicaciones, postales). Es una muy importante expresión del “parlamentarismo” diseñado en el pacto y que el Presidente Bolaños denunció internacionalmente como “golpe de Estado” o “dictadura”, dado que también se le quería restringir el poder de nombrar a los jefes de las instituciones, tomando la Asamblea Nacional esta función.

## **3. Problemas con la lucha entre SISEP y TELCOR**

Las tensiones en el entorno político nicaragüense han afectado el desempeño del sector telecomunicaciones. Los operadores se encontraron en la extraña posición de legitimar uno de los dos entes reguladores, el TELCOR respaldado por el Ejecutivo y la SISEP por la Asamblea Nacional, a través de sus pagos de licencias/concesiones y sus demandas para asignación de frecuencias o de series de números para celulares. Al no querer arriesgar perder sus licencias o

contratos, cada operador estuvo obligado a cooperar con ambas instituciones durante el período de indefinición sobre la autoridad reguladora (hasta octubre de 2005) cuando se promulgó la Ley Marco). Esta Ley deja en suspenso las reformas constitucionales, incluyendo las leyes derivadas como la creación de la SISEP hasta enero 2007, después de las elecciones de 2006, cuando sea el nuevo gobierno que defina el modelo político y si será TELCOR o SISEP el ente regulador. No obstante, TELCOR, hasta fines de 2005, permanecía como ente regulador, la legitimidad de la SISEP estaba en duda.

Las diferencias entre los dos organismos no sólo obedecía al enfoque político entre dos corrientes ideológicas distintas (presidencialismo vs. parlamentarismo), sino que también había conflictos de intereses económicos de los grupos que dominaban la escena política nicaragüense.

La primera indicación de las interferencias políticas en el sector apareció a mediados de diciembre 2004, la fecha inicial prevista por TELCOR para la apertura de los segmentos de telefonía básica. Sin embargo, mediante un artificio legal y por resolución parlamentaria,<sup>3</sup> se logró posponer el proceso hasta abril de 2005. TELCOR, de cara a la apertura del mercado de la telefonía básica, emitió cuatro reglamentos fundamentales que son: Reglamento General de Tarifas, Reglamento de Títulos Habilitantes, Reglamento de Telefonía Básica y Reglamento General de Interconexión y Acceso. Asimismo, para esta misma fecha, el Presidente de la República, emitió un Decreto Ejecutivo sobre “Política sectorial y Lineamientos para la Apertura de los Servicios de Telefonía Básica”, lo cual fue obviado por la Asamblea Nacional. La SISEP envió este decreto a consultas con los Operadores, a pesar de que ya los Operadores se habían pronunciado en Diciembre de 2004 sobre el contenido de los mismos, después de un proceso de consulta pública con el sector por parte de TELCOR, demorando aun más el proceso de apertura.

Con la fecha de apertura acercándose, y mientras que TELCOR insistía en abrir el mercado de telefonía fija al mismo momento de la expiración de la cláusula de exclusividad de ENITEL, la nueva creada SISEP proponía una extensión del monopolio privado de ENITEL y la congelación de tarifas telefónica por nueve y 12 meses respectivamente, después de la entrada en función del nuevo ente regulador.

Además, los diputados de la Asamblea Nacional planteaban la necesidad de promulgar la ley antimonopolio antes de abrir totalmente el mercado de telecomunicaciones, alegando la necesidad de reglas claras en un mercado dominado por grandes operadores internacionales.

De esta manera, se llegó a una situación donde TELCOR declaró la apertura total del sector de telecomunicaciones el 15 de abril 2005, decisión que la Asamblea y la SISEP no reconocieron como válida. Sin embargo, el limbo jurídico que rodeaba a los dos entes reguladores paralelos implicó que la apertura sólo funcionara a nivel teórico. En la práctica, 10 meses más tarde, se mantenía el monopolio de ENITEL en la telefonía básica, la SISEP se ocupaba de elaborar un nuevo proyecto de apertura y consultas con los operadores y algunos de los operadores de telefonía móvil habían entrado al segmento de telefonía de larga distancia internacional rehusando reconocer la exclusividad de ENITEL. La batalla política entre el Ejecutivo y la Asamblea Nacional retrasó el proceso de construcción de un mercado competido, afectando al usuario final quien ha visto disminuir la calidad de los servicios.

En junio de 2006 el Presidente Bolaños cambió a la Directora de TELCOR produciendo nuevamente una situación de inestabilidad e incertidumbre sobre la autoridad institucional del ente regulador. La Directora saliente interpuso un recurso de amparo contra el Presidente, aduciendo que la Ley Marco impedía hacer estos cambios de personal hasta la nueva administración.

---

<sup>3</sup> La Asamblea Nacional estableció que la apertura no tenía que ser el 18 de diciembre de 2004, tres años después de la firma del contrato de privatización, sino que tenía que ser cuando se cumplieran tres años de haber sido publicado en la Gaceta el contrato de concesión de ENITEL que se cumplía en abril de 2005.



#### **4. Ente regulador vs. autoridad de competencia**

Los tipos de políticas que normalmente adoptan los organismos reguladores específicos del sector contrastan a menudo con las promovidas por organismos de defensa de la competencia. Esto se explica por la diferencia en objetivos entre la regulación específica del sector y la política de competencia. Así, el ente regulador del servicio de telecomunicaciones apoya frecuentemente estructuras de precios muy distintos de los que prevalecen en un mercado liberalizado, pero que favorecen un aumento en la disponibilidad de los servicios de telefonía básica. Se permiten subsidios cruzados, cuyo objetivo es que los servicios de larga distancia subvencionen a la telefonía local o que los servicios de telecomunicaciones urbanas subvencionen a los rurales. Debido a estas razones, parece más indicado crear un sistema de cooperación entre las dos autoridades para impulsar y mantener un ambiente de competencia en este mercado.

#### **5. La defensa del consumidor en el sector**

La existencia de una Ley de Defensa del Consumidor en Nicaragua, se debe en gran medida a la influencia de la corriente doctrinaria de la economía social de mercado que promovió esta legislación a fines de la década de los ochenta. Se llega a la comprensión de que el Estado no solamente debe crear condiciones necesarias para que el mercado funcione por sí mismo, sino que además, deben adoptarse medidas compensatorias que permitan contrarrestar fluctuaciones coyunturales y solucionar problemas y tensiones sociales que el Estado no está en condiciones de resolver. Estas medidas compensatorias son precisamente, una política de competencia y de defensa del consumidor. El grado de desarrollo de ambas políticas es aún incipiente. Ambas se han manejado por separado en el país, teniendo un mayor desarrollo esta última, apoyada por la promulgación de la Ley N° 182 Ley de Defensa del Consumidor, en noviembre de 1994 y su reglamento en septiembre de 1999.

Los intentos de crear un régimen de libre competencia en la legislación sectorial tienen un alcance muy limitados. Ambas ramas de esta legislación (sectorial y ley de la materia de defensa del consumidor), consecuentemente dieron lugar a la creación de una entidad dentro del MIFIC facultada para la aplicación de las leyes respectivas. Sin embargo, su ámbito de acción y sus limitaciones institucionales así como de recursos humanos y financieros, prácticamente anulan la aplicación de la Ley de Defensa al Consumidor. Su funcionamiento se reduce a recibir quejas principalmente de los servicios básicos regulados como electricidad, agua y telefonía que representan más del 90% de las quejas y seguían incrementándose.

En Nicaragua no está claro si la agencia gubernamental de defensa de los consumidores tiene supremacía o no sobre los otros entes reguladores de los servicios públicos.

El Proyecto de Ley de Competencia tiene contemplado la fusión de las funciones de defensa de la competencia y de protección al consumidor en una sola. En este sentido se visualiza una entidad que aglutine los dos temas, ya que aunque son diferentes redundan en el beneficio del consumidor. En este sentido, se pretende crear una autoridad de competencia, que aproveche los pocos recursos económicos con los que contará, de manera que se aborde una pluralidad de temas: defensa del consumidor, propiedad intelectual, simplificación administrativa, desregulación, competencia y competencia desleal, entre otros que puedan surgir, permitiendo de esta forma, una mayor eficacia de tal institución.

Dentro del marco del proceso de privatización de las empresas prestadoras de servicios básicos, Nicaragua aun no contaba con una Ley de Competencia a mediados de 2006 y las disposiciones sobre este tema estaban hasta cierto punto incorporadas en las leyes sectoriales. No obstante, estas disposiciones no garantizan, por sí solas, la efectividad de la libre competencia de los agentes económicos en los diferentes segmentos y subsectores de estos mercados especializados, en

las cuales no se tipifican las conductas jurídicas monopólicas; no se establece un procedimiento de investigación, y las sanciones han sido excepcionales, tales como la multa por práctica anticompetitivas a ENITEL, a través del artículo 25 de la Ley 200. Las escasas sanciones ponen en evidencia que las disposiciones legales son de naturaleza más declarativa que ejecutables. TELCOR posee un amplio margen de discrecionalidad en la aplicación de la norma de competencia.

## 6. Proyectos de Ley de Competencia

A mediados de 2006 Nicaragua aún no contaba con una Ley de Competencia, pero existían dos anteproyectos de Ley de Competencia en discusión en la Asamblea Nacional. Estos dos anteproyectos si bien perseguían lo mismo provenían de dos posiciones políticas distintas, el primero redactado por el MIFIC y el segundo redactado por un diputado (Wilfredo Navarro) del PLC. Finalmente, se añadió una tercera alternativa de proyecto de Ley formulada por el sector privado (COSEP). A pesar de las diferencias entre estas tres versiones, se esperaba que pudieran ser resueltas en la Asamblea y aprobada una sola Ley antes de finalizar el 2006, dado que esta era parte de la “Agenda Complementaria” del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (CAFTA) y sería probablemente el último gran proyecto de la administración Bolaños.

Las diferencias centrales presentadas por los tres proyectos son las siguientes: primero, aspectos de organización institucional en que la versión del MIFIC pretende crear una agencia adscrita al ministerio y, por lo tanto, dependiente administrativa, financiera y políticamente del gobierno; la versión del diputado Navarro es crear una superintendencia independiente y autónoma formada por un cuerpo colegiado nombrado por la Asamblea Nacional y el Consejo Superior de Empresas Privadas (COSEP) pretende crear un Instituto de la Competencia, independiente y autónomo formado por un cuerpo colegiado nombrado por el Presidente y ratificado por la COSEP.

El segundo tema de discordia consiste en los límites o umbrales de concentración permitidos: la versión oficial plantea umbrales semejantes a la ley en El Salvador donde entre otros, se considera que una empresa que domine el 40% del mercado en ventas tiene posición dominante de mercado; Navarro plantea que un agente económico puede tener una posición dominante a partir del 25% del mercado, o que el índice Herfindahl Hirschman (IHH) sea mayor a 2.500 en los casos de fusiones. Curiosamente la COSEP tiene umbrales más bajos a los del gobierno.

El tercer tema en que hay diferencias es con relación a las sanciones y multas. El gobierno presenta multas mínimas de cien salarios mínimos hasta de 10.000 salarios mínimos por prácticas de colusión u horizontales, así como de 8.000 salarios mínimos por prácticas verticales entre otras. El Consejo Superior de la Empresa Privada pretende sanciones máximas mucho más bajas que las planteadas por la propuesta oficial y en el caso de la propuesta de Navarro las sanciones quedan totalmente a discreción del Consejo de la Competencia.

## **II. La organización de la industria**

---

Este capítulo presenta un mapa de los operadores que participan en cada segmento del mercado de telecomunicaciones, analizando la estructura de la industria y de los mercados derivados del proceso privatizador así como la participación de grandes operadores internacionales.

### **A. Los operadores por segmento y participación**

#### **1. El segmento de telefonía fija**

La telefonía fija en Nicaragua es de muy bajo crecimiento y de una muy baja densidad como se logra apreciar en el cuadro 2.

De igual forma los teléfonos públicos operando han sido muy escasos como se muestra en el cuadro 3.

Esta situación de baja densidad telefónica llevó al gobierno a buscar la solución en la privatización de las telecomunicaciones como mecanismo para satisfacer la creciente demanda por estos servicios. Como se ha mencionado antes, el método de privatización escogido por el gobierno nicaragüense mantuvo la provisión de servicios de telefonía básica y de larga distancia en las manos del monopolio privado por un período de tres años. En el mismo año, buscando ampliar su posición en el mercado regional de telecomunicaciones, América Móvil compró la operadora de telefonía Megatel de Honduras, llegando de esta manera a ser el único accionario del

operador nicaragüense ENITEL. En 2006, ENITEL operaba con 38 centrales analógicas y digitales instaladas durante el período del monopolio estatal y estaba planeando reducirlas a cinco con tecnología digital de última generación.

**CUADRO 2**  
**NICARAGUA: TELEDENSIDAD FIJA, 1983-2005**

Año	Líneas en servicio			Población	Teledensidad fija
	Fija		% crec. fija		
	Capacidad instalada	En servicio			
1983	50 018	32 844		3 212 000	1,02
1984	50 609	33 905	0,03	3 309 000	1,02
1985	54 896	43 364	0,28	3 400 000	1,28
1986	56 886	44 118	0,02	3 485 000	1,27
1987	62 519	45 921	0,04	3 565 000	1,29
1988	62 576	45 483	-0,01	3 644 000	1,25
1989	63 118	46 169	0,02	3 729 000	1,24
1990	63 187	46 328	0,00	3 676 000	1,26
1991	64 254	48 305	0,04	3 816 000	1,27
1992	82 177	54 280	0,12	3 962 000	1,37
1993	93 026	66 810	0,23	4 114 000	1,62
1994	98 444	85 254	0,28	4 275 000	1,99
1995	121 660	96 611	0,13	4 357 099	2,22
1996	148 727	111 397	0,15	4 519 240	2,46
1997	172 998	122 817	0,10	4 660 663	2,64
1998	188 395	141 233	0,15	4 806 727	2,94
1999	187 447	150 258	0,06	4 957 596	3,03
2000	186 376	162 484	0,08	4 956 964	3,28
2001	190 823	156 457	-0,04	5 058 644	3,09
2002	200 340	171 632	0,10	5 162 275	3,32
2003	241 842	205 004	0,19	5 267 715	3,89
2004	n. d.	214 480	0,05	5 374 820	3,99
2005	n. d.	220 869	0,03	5 483 447	4,03

Fuente: TELCOR.

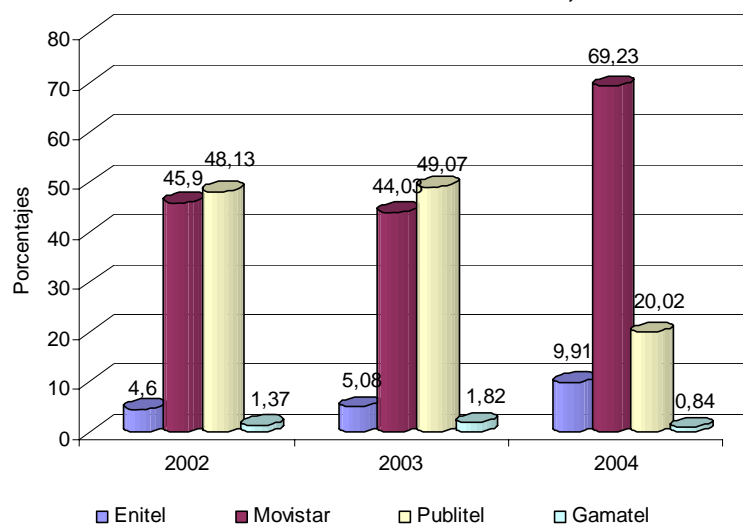
El 94% y el 90% de la telefonía pública en Nicaragua estaban en manos de Enitel y Movistar en 2002 y 2004 respectivamente, como se observa en el gráfico 1. Un tercer jugador menor aunque en crecimiento era Publitel que tenía una licencia desde 1993 y que la renovó en el 2003. Gamatel, de capital salvadoreño, abandonó su pequeña participación en el 2005. Sin embargo, hay varias solicitudes para instalarse en este sector de otras empresas salvadoreñas como Teléfonos Monederos y BBG S. A. que se encuentran en proceso de asignación por parte de TELCOR.

**CUADRO 3**  
**NICARAGUA: TELEDENSIDAD PÚBLICA, 1995-2004**

Año	Teléfonos públicos operando		
	Total	Población	Teledensidad
1995	393	4 357 099	0,009
1996	854	4 519 240	0,019
1997	1 016	4 660 663	0,022
1998	1 000	4 806 727	0,021
1999	1 030	4 957 596	0,021
2000	1 181	4 956 964	0,024
2001	2 773	5 058 644	0,055
2002	2 911	5 162 275	0,056
2003	2 755	5 267 715	0,052
2004	6 577	5 374 820	0,122

Fuente: TELCOR.

**GRÁFICO 1**  
**NICARAGUA: PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS OPERADORES DEL SERVICIO DE TELEFONÍA PÚBLICA POR AÑO, 2002-2004**



Fuente: TELCOR.

## 2. El segmento de telefonía móvil

A fines de 2004, el segmento de telefonía móvil contaba con tres operadores: SERCOM-PCS (Telmex), ENITEL y Telefónica Movistar de España, que acababa de absorber a uno de los operadores iniciales de telefonía inalámbrica de Nicaragua, BellSouth. La oferta de servicio de telefonía móvil se concentra en la costa pacífica de Nicaragua, con más de 70% de los usuarios en la capital, Managua. En el siguiente cuadro 4 se ve el aumento de la telefonía celular con relación a la población nicaragüense, mostrando un incremento en la teledensidad significativa, respondiendo a la demanda y la oferta de telefonía fija no satisfacía.

**CUADRO 4**  
**NICARAGUA: TELEDENSIDAD MÓVIL, 1993-2005**

Año	Total móvil	% crec. móvil	Población	Teledensidad móvil
1993	324		4 114 000	0,01
1994	2 284	6,05	4 275 000	0,05
1995	3 660	0,60	4 357 099	0,08
1996	5 100	0,39	4 519 240	0,11
1997	7 911	0,55	4 660 663	0,17
1998	18 710	1,37	4 806 727	0,39
1999	45 023	1,41	4 957 596	0,91
2000	102 860	1,28	4 956 964	2,08
2001	164 509	0,60	5 058 644	3,25
2002	237 248	0,44	5 162 275	4,60
2003	466 706	0,97	5 267 715	8,86
2004	738 624	0,58	5 374 820	13,74
2005	1 047 907	0,42	5 483 447	19,11

Fuente: TELCOR.

La apertura de la telefonía móvil comenzó en 1992, cuando TELCOR otorgó un contrato de concesión a la empresa Telefonía Celular de Nicaragua, S. A. (en ese entonces NICACEL, S. A.), para operar el servicio de telefonía celular en todo el pacífico de Nicaragua. Posteriormente, en 1997, BellSouth entró a este segmento de telefonía inalámbrica, cuando compró parte de las acciones a NICACEL. El contrato de concesión otorgado en 1992 siguió operando para el área del Pacífico hasta el fin de 2002 en condiciones de monopolio. Con la compra de las operaciones latinoamericanas de la empresa estadounidense de telefonía BellSouth en 2004, Telefónica de España logró ingresar al mercado nicaragüense cinco años después de intentar participar en el proceso de privatización del monopolio estatal de telefonía básica.

En 2001, TELCOR decidió abrir el segmento a la participación de otros operadores, iniciando el proceso de licitación de la segunda licencia para telefonía móvil. El interés por la entrada era enorme. En efecto, se presentaron 13 empresas a la licitación. Una licencia de operación fue finalmente<sup>4</sup> otorgada a PCS Sercom y la empresa entró al mercado en diciembre 2002, simultáneamente con la operadora de telefonía básica ENITEL que tenía la opción de una licencia de telefonía móvil de acuerdo con el contrato de privatización.

La compañía PCS Sercom es una subsidiaria de Telefónica de México (TELMEX), miembro del grupo mexicano Carso, uno de los operadores de telecomunicaciones más grandes en la región. Con la compra de los activos de ENITEL en 2004, incluyendo el brazo de telefonía inalámbrica, Carso Group (a través de sus operadores TELMEX y América Móvil) se transformó en el operador más importante en el mercado nicaragüense de telecomunicaciones, quedando sólo dos competidores en este segmento de telefonía móvil.

La mayor competencia y su proceso de concentración han acelerado el ritmo de los cambios tecnológicos en este segmento, por lo que los operadores han hecho inversiones para poder ofrecer servicios cada vez más sofisticados y así aumentar sus cuotas de mercado. Sin embargo, esa modernización inicialmente fue acompañada de una segmentación del mercado. SERCOM PCS y

<sup>4</sup> De hecho, la licitación fue ganada por otro operador, vinculado al presidente Alemán, cuyo dueño fue acusado más tarde por corrupción. La licencia se transfirió al segundo licitador, PCS SERCOM.

ENITEL operaban con tecnología Global System for Mobile Communications (GSM),<sup>5</sup> y Telefónica Movistar con tecnología Time Division Multiple Access (TDMA) y Code Division Multiple Access (CDMA),<sup>6</sup> lo que implicaba, en la práctica, que los usuarios se enfrentaran y deciden cambiar de empresa, ya que estas tecnologías no eran compatibles entre sí. Además, los equipos instalados de los operadores con tecnología GSM facilitaban la migración hacia GPRS, estándar que permitía acceder y cambiar informaciones desde Internet. Desde 2003, ENITEL y PCS han venido invirtiendo cada uno más de 20 millones de dólares en adoptar esta tecnología, mientras que el operador Telefónica Movistar cambió finalmente su infraestructura hacia la tecnología GSM. Y en 2006 ya prestaba el servicio de telefonía celular con tecnología GSM, homogenizando la tecnología GSM para todo el mercado.

La apertura del mercado de telefonía móvil ha generado una fuerte competencia, mostrando que al permitir el acceso de nuevos usuarios se está creando un entorno competitivo que beneficia significativamente el usuario. Así, un año después de la entrada de nuevos operadores, el sector registraba una espectacular tasa de crecimiento de 120%. Usando tácticas agresivas, los dos entrantes debilitaron la posición del incumbente, llegando a tener en un solo año (2004) una participación considerable en el segmento: ENITEL 23% y PCS 18,2% (véase el cuadro 5).

**CUADRO 5**  
**NICARAGUA: PARTICIPACIÓN EN EL SEGMENTO DE TELEFONÍA MÓVIL, 2002-2004**

Empresas <sup>a</sup>	2002		2003		2004	
	Nº de clientes	Cuota de mercado (%)	Nº de clientes	Cuota de mercado (%)	Nº de clientes	Cuota de mercado (%)
Total	200 000	100	440 000	100	686 000	92,0
BellSouth	200 000	100	260 000	59	280 000	40,8
ENITEL			100 000	22,7	410 000	51,2
PCS			80 000	18,2		

Fuente: Elaboración propia con base en datos de TELCOR y operadores del segmento.

<sup>a</sup> La empresa Teleglobo llegó a conectar con 11.000 usuarios en 2002, pero la licencia le fue cancelada en 2003.

Los cambios en la propiedad del capital accionario de ENITEL amenazan las nuevas condiciones de competencia en este segmento. A mediados de 2006, ENITEL y ALO PCS estaban buscando intensamente una manera legal de fusionarse, ya que desde 2004 han formado parte del mismo grupo económico. Con la compra del Megatel, América Móvil se convirtió en un operador con dos licencias en el mismo segmento de mercado (de telefonía celular): la licencia de ENITEL y la de SERCOM PCS. La empresa no sólo domina el mercado de telefonía básica, sino también se ha consolidado una fuerte presencia en el segmento de telefonía móvil. Pero la normativa prohíbe que una nueva empresa creada con base en empresas fusionadas se beneficie de dos licencias simultáneamente, por lo que debe renunciar a una, y el ente regulador debe volver a licitar la que se libera públicamente.

*Artículo 32 de la Ley 200: "En ningún caso se podrá vender, ceder, hipotecar o, en manera alguna, gravar o transferir la concesión, licencia, permisos y autorizaciones y los derechos en ellos conferidos".*

<sup>5</sup> Tecnología que domina el mercado de telefonía inalámbrica, único estándar en la Unión Europea.

<sup>6</sup> Estas últimas dos tecnologías han sido tradicionalmente usadas por las empresas de telecomunicaciones estadounidenses AT&T y BellSouth.

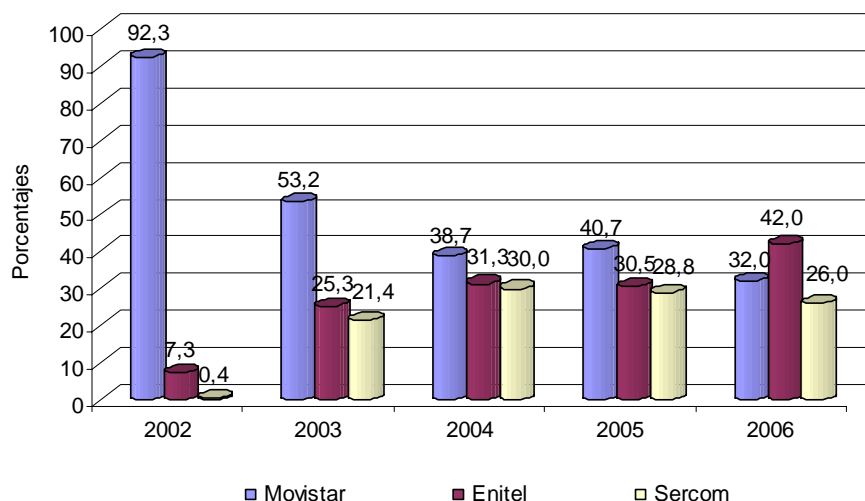
Aunque de acuerdo con la ley, ningún operador puede tener dos licencias al mismo tiempo, TELCOR no puede retirar una de las dos licencias debido a que no estaba a nombre de ENITEL, sino de MEGATEL, de forma que legalmente había dos operadores distintos. La ley debe prever situaciones como ésta, lo que claramente limita la capacidad de TELCOR de asegurar el mantenimiento de un entorno competitivo en el mercado de telecomunicaciones.

Aunque el regulador sectorial se opuso a esta fusión, en la práctica los dos operadores se coludieron para incrementar su posición de mercado: no solamente se integraron verticalmente con el proveedor de servicios de telefonía básica, pero también tienen ventas y promociones atadas. La integración entre estos dos operadores ha llevado a un cambio radical en la estructura del segmento de telefonía móvil: en solamente dos años BellSouth (Telefónica) perdió su posición de dominio, y los dos operadores miembros del Grupo Carso llegaron a tener, a fines de 2004, una cuota de mercado de más de 50%.

Ésta es una situación donde claramente la jurisdicción del ente regulador nacional no permite garantizar las condiciones de competencia en el mercado de un país. La concentración en el segmento nicaragüense de telefonía móvil fue reforzada por una adquisición de un operador multinacional por otro, movimiento sobre el que no tiene facultades de intervenir. Así, es obvio que la creciente internacionalización y concentración en los mercados regionales de telecomunicaciones necesita cambios en los marcos regulatorios nacionales y cooperación a nivel regional entre los entes reguladores para mantener un ámbito competitivo en cada país.

A fines de 2006, el mercado de telefonía móvil estaba distribuido de una manera balanceada entre tres operadores Movistar (Telefónica), Enitel y Sercom (Telmex) como se observa en el gráfico 2. Sin embargo, estas dos últimas empresas están fusionadas de facto aunque no formalmente, de forma que en realidad una sola empresa dominaba el 68% del mercado.

**GRÁFICO 2**  
**NICARAGUA: PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS OPERADORES**  
**DEL SERVICIO DE TELEFONÍA CELULAR POR AÑO, 2002-2006**



Fuente: TELCOR.

Nota: Datos al mes de abril para 2006.



## B. La inversión extranjera en el sector y su inserción en el mercado internacional de telecomunicaciones

Nicaragua refleja la tendencia latinoamericana de concentración de la oferta de servicios de telecomunicaciones en un reducido número de agentes. Dos operadores internacionales, Telefónica de España y Carso de México compiten para consolidar sus posiciones en los principales mercados de la región, eliminando o reduciendo la participación de otros operadores internacionales en América Latina (Rozas, 2005). Una estrategia regional de desplazamiento de los potenciales concesionarios del monopolio público llevó a un enfrentamiento de titanes y a una estructura de mercado altamente concentrada, con Telefónica dominando los mercados de Argentina, Brasil, Chile y Perú y Grupo Carso y Telmex y América Móvil los de México, El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Aunque no existe mucha información desagregada de la inversión extranjera en este sector se pueden observar en el cuadro 5 montos importantes en los últimos cinco años correspondientes a las dos empresas más grandes operando en América Latina.

**CUADRO 6**  
**NICARAGUA: INVERSIÓN EXTRANJERA EN**  
**TELECOMUNICACIONES, 2002-2005**

Año	Inversiones
2002	133 220 840
2003	52 259 223
2004	n. d.
2005	109 190 359

Fuente: TELCOR.

América Móvil es miembro de la corporación mexicana Grupo Carso, un grupo industrial que opera con fuerte integración vertical. Carso ganó la licitación cuando se puso a la venta Teléfonos de México en 1990, lo que lo convirtió en una corporación gigante. Bajo este nuevo esquema, Telmex desarrolló un ambicioso programa de inversiones por más de 10.000 millones de dólares. El control sobre la telefonía mexicana permitió al grupo Carso ampliar notablemente su presencia en los mercados financieros norteamericanos, facilitándole el acceso a un extraordinario volumen de fondos, que no sólo le permitió financiar la expansión de Telmex, sino que apoyó otras operaciones de compra por parte del grupo de control.

Telefónica es uno de los líderes mundiales del sector de las telecomunicaciones. Es el operador de referencia en los mercados de habla hispana y portuguesa, con acceso a un mercado potencial superior a 550 millones de clientes, y el sexto operador del mundo por capitalización bursátil. Su actividad se centra fundamentalmente en los negocios de telefonía fija y telefonía móvil, con la banda ancha como herramienta clave para el desarrollo de ambos negocios. Tiene una fuerte presencia en Latinoamérica, donde ocupa una posición de liderazgo y mantiene una activa estrategia de crecimiento, con operaciones en ocho países entre los que destacan por su relevancia Brasil, México, Argentina, Chile y Perú. La base de clientes del Grupo Telefónica en el mundo supera los 100 millones de los cuales un 55% se encuentra en Latinoamérica. Con la compra de las operaciones de BellSouth, por 5.850 millones de dólares, en América Latina, a principio de 2004, se convirtió en el principal operador de la región. Tras esta adquisición Telefónica pasó a tener 41 millones de clientes en la región, por arriba de la mexicana América Móvil.

La inserción de estos dos grandes operadores internacionales en el mercado nicaragüense ha sido un proceso largo y complejo, reflejando la estrategia de desplazamiento entre grandes corporaciones en América Latina. Las dos empresas internacionales mostraron su interés por el

monopolio estatal de telefonía básica en Nicaragua por primera vez en 1999, pero se retiraron del proceso de licitación obligando al gobierno nicaragüense a declarar desierta la declaración.

La sucesión de intentos fallidos de privatización fue interrumpida en 2001, cuando el consorcio sueco-hondureño Telia Swedtel Megatel EMCE ganó la licitación. Sin embargo, no fue una licitación *stricto sensu*, debido al hecho que el ganador fue el único postulante. Los otros dos participantes en la licitación, una empresa salvadoreña controlada por France Telecom y una mexicana, América Móvil del Grupo Carso Telecom (Telmex), se retiraron anticipadamente.

Sin embargo, América Móvil no renunció a sus intenciones de entrar al segmento de telefonía fija de Nicaragua, lo que se materializó en 2004, cuando el operador compró el resto de las acciones (49%), que habían quedado en manos del Estado nicaragüense después de la primera etapa de la privatización.

Esta evolución llevó a un incremento de la concentración en el mercado de telecomunicaciones. El operador mexicano América Móvil, además de ser el único operador en el segmento de telefonía básica, se convirtió en el dueño de dos de los tres operadores activos en el segmento de telefonía móvil, situación que claramente afecta las condiciones de competencia y puede crear comportamientos colusorios y abusos de poder de mercado.

### III. El desempeño del sector

---

La correlación entre la apertura de un segmento del mercado de telecomunicaciones a la entrada de nuevos operadores y las tasas de expansión es muy obvia si se comparan las evoluciones en el número de usuarios de telefonía fija y celular en Nicaragua. Se observa el ritmo mucho más dinámico en el segmento de telefonía móvil después de la apertura en 2002 (véase el gráfico 2), con el número de usuarios creciendo de 257.000 en 2002, 686.354 en 2004. Ello contrasta con la telefonía fija cuyos usuarios han aumentado en el mismo período de 172.000 a 207.000.

La evolución en los indicadores de desarrollo de telecomunicaciones sugieren que la privatización de un monopolio no es una condición suficiente para asegurar la expansión del sector, sino más bien lo esencial para el crecimiento de los mercados es la creación de un ambiente efectivamente competitivo.

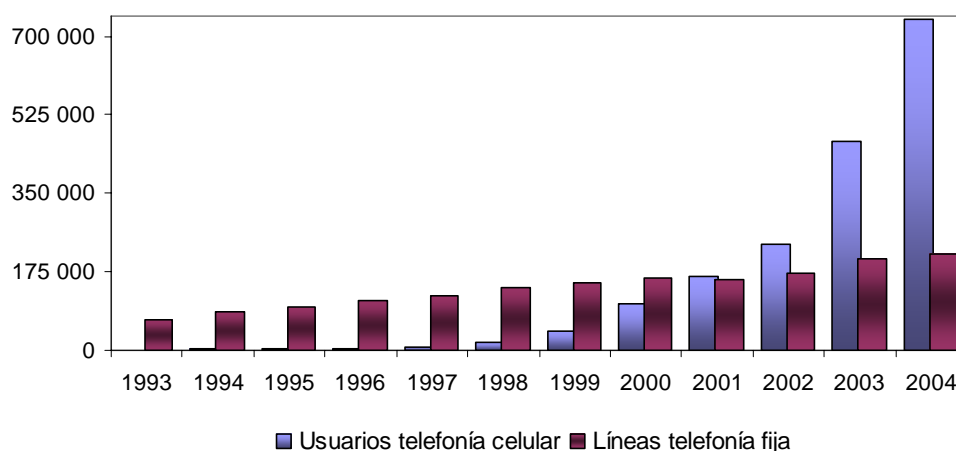
Por una parte, la gestión privada del monopolio, protegida de la competencia por el contrato de exclusividad, ha invertido poco en la expansión de la red de telefonía básica. La tasa de crecimiento de este segmento en el período 1994-2004 fue de apenas 10%. Más importante aún, desde la privatización del operador estatal, las nuevas líneas telefónicas introducidas no llegaban a 50.000 en 2004, es decir estaban muy por debajo la demanda existente en el sector. Aun más, las metas de crecimiento establecidas en el contrato de concesión parecen sumamente inadecuadas en comparación con las necesidades,

sugiriendo que en realidad la presión de los donantes internacionales para privatizar el monopolio público se benefició particularmente a la empresa privatizada, pero poco a los consumidores.<sup>7</sup>

Por otra parte, la apertura del segmento de telefonía celular a fines de 2002 llevó a un crecimiento impresionante en el número de usuarios, sugiriendo que este segmento ha servido para canalizar la demanda de servicios que no ha sido satisfecha por los proveedores de telefonía fija. Ello responde a una serie de problemas de eficiencia, descritos anteriormente, pero también a que los requerimientos de inversión en el tendido de redes de telefonía móvil son significativamente menores que los necesarios en el segmento de telefonía fija.

Además de los problemas anteriores, la falta de desarrollo de la telefonía fija es atribuida a las largas exclusivas que se les han dado a las empresas que operan en este sector. ENITEL parece haber adoptado la estrategia de postergar sus inversiones en telefonía fija hasta el momento de la apertura de los sistemas de telecomunicaciones, cuando tendría que enfrentar escenarios más competitivos, con varios operadores de otros segmentos (por ejemplo, cable) interesados en entrar también a este segmento.

**GRÁFICO 3**  
**NICARAGUA: EVOLUCIÓN DE LOS SEGMENTOS DE TELEFONÍA**  
**FIJA Y MÓVIL, 1993-2004**



Fuente: TELCOR.

La evolución de distintos indicadores relacionados con el sistema tarifario de la telefonía básica confirma que durante el período de exclusividad, el operador mostró poco interés en expandir el servicio para responder a la gran demanda insatisfecha. Los indicadores muestran un mejoramiento ligero. La única disminución sustantiva es en el precio de la llamada local, que bajó de 1,33 dólares en 1995 a 0,022 dólares en 2005. Sin embargo, los cargos de instalación y conexión se han mantenido a un nivel alto, lo que es claramente un obstáculo para un sector importante de la población (véase el cuadro 7).

<sup>7</sup> Cuando finalmente se licitó exitosamente el monopolio público de telefonía, el país estaba en negociaciones intensas con la comunidad internacional (representada en este caso por el FMI y el Banco Mundial) para acceder a la Iniciativa para los Países Muy Endeudados (HIPC), mediante el cual países pobres con niveles muy altos de endeudamiento pueden obtener condonaciones significativas de la deuda externa.

**CUADRO 7**  
**NICARAGUA: INDICADORES TARIFARIOS DE SERVICIOS DE**  
**TELEFONÍA BÁSICA, 1995-2005**

*(Dólares)*

	1995	2001	2003	2005 (junio)
Derecho de Instalación	33	192	185	156,24
Cargo Fijo Mensual	6,6	7,3	7,03	5,94
Llamada local	1,33	0,09	0,04	0,022

Fuente: ENITEL y UIT (2004).

La apertura del segmento de telefonía móvil a la participación de otros operadores permitió un mayor nivel de conectividad, situación que se expresa en el fuerte incremento registrado en las tasas de penetración de esta telefonía, que a fines de 2004 alcanzó a 13,2 suscriptores cada 100 habitantes, casi quintuplicando el valor registrado en 2001, el año previo a la apertura. A la vez, la tasa de penetración de la telefonía fija logró un crecimiento de sólo 3 a 3,83 líneas por cada 100 habitantes. Esta situación se refleja en el cambio de la distribución en el mercado de telecomunicaciones: la participación de la telefonía móvil aumentó de 55% a 77,5% en el total del mercado durante 1999-2004 (véase el cuadro 8).

**CUADRO 8**  
**NICARAGUA: INDICADORES DE PENETRACIÓN, TELEFONÍA FIJA VS. MÓVIL, 1999-2004**

	1999	2001	2003	2004
Suscriptores de TM por cada 100 habitantes	1,4	3,8	8,51	13,2
Línea de telefonía fija por cada 100 habitantes	3	3	3,6	3,83
Porcentaje de usuarios TM en total usuarios de servicios de telefonía	8	55	69,5	77,5

Fuente: UIT (2004).

Las tarifas de interconexión de teléfono fijo a móvil han registrado una caída con la apertura del segmento de telefonía móvil, pasando de 0,29 dólares en 2001, cuando este segmento era dominado por BellSouth, a 0,15 dólares en 2004 (véase el cuadro 9). Se puede apreciar que BellSouth fue el último en reducir sus tarifas. Ello ocurrió cuando TELCOR emitió una resolución administrativa que forzó a esa compañía a reducir sus tarifas.

**CUADRO 9**  
**NICARAGUA: TARIFAS DE INTERCONEXIÓN, TELÉFONO**  
**FIJO A MÓVIL, 2001-2004**

*(Dólares)*

	2001	2003	2004
PCS	-	0,15	0,15
ENITEL	-	0,15	0,15
BellSouth (Telefónica)	0,29	0,29	0,154 <sup>a</sup>

Fuente: TELCOR.

<sup>a</sup> Reducción en etapas entre 2003 y 2004, de acuerdo con la regulación de TELCOR.

El retraso de BellSouth en bajar las tarifas al nivel de sus competidores puede ser interpretado de dos maneras, que no se excluyen necesariamente entre sí: por una parte es posible que el operador no percibiera el precio de este servicio como factor de ventaja competitiva en el segmento y, por otra parte, pudo haber sido resultado de una relación muy conflictiva entre ENITEL y BellSouth, este último único operador de telefonía móvil cuyas acciones no eran controladas por el dueño de ENITEL, el Grupo Carso de México. Hay que notar que BellSouth ha introducido varias acciones legales con respecto a los contratos de interconexión con ENITEL, alegando abusos y tasas de interconexión demasiado altas, que exceden por mucho las practicadas en otros países de Centroamérica. Estos reclamos parecen fundamentados, según se pueden comprobar en el cuadro 10, que muestra un incremento significativo en el porcentaje de la tarifa destinada a ENITEL por estas llamadas entre 2004 y 2005.

**CUADRO 10**  
**NICARAGUA: ETAPAS DE REDUCCIÓN, LLAMADA DE TELEFONÍA FIJA A MÓVIL BELLSOUTH, 2004-2005**

Al cliente (dólares)	Porcentaje para BellSouth	Porcentaje para ENITEL	A partir de:
29,00	85,00	15,00	
27,95	84,44	15,56	23 de marzo de 2004
26,28	85,00	15,00	23 de agosto de 2004
23,56	85,00	15,00	23 de noviembre de 2004
15,40	78,96	21,04	23 de febrero de 2005

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los operadores.

En cuanto a las tarifas para los servicios de telefonía móvil, se observa una reducción importante después de la apertura (véase el cuadro 11). Para el plan prepago, en 2004, el minuto de la llamada de teléfono móvil a móvil bajó en un 17%, pasando de 0,59 centavos de dólar por minuto a 0,48 centavos. La tarifa mínima en este tipo de llamadas bajó 38%, al pasar de 0,59 centavos de dólar por minuto a 0,36 centavos. Esta tendencia a la baja se aceleró en 2005, cuando el cobro mínimo se redujo un 40%.

Mientras tanto, en pospago la tarifa máxima por minuto que en 2003 era de 0,50 centavos de dólar pasó a 48 centavos de dólar en 2004, y contrayéndose significativamente más en 2005 (a 33 centavos de dólar). La tarifa mínima de 24 centavos de dólar se redujo a 15 centavos de dólar por minuto, entre 2003 y 2005.

**CUADRO 11**  
**NICARAGUA: EVOLUCIÓN EN LAS TARIFAS POSPAGO PROMEDIO, 2003-2004**  
(Dólares)

		2003	2004	2005 (agosto)
Plan Prepago	Tarifa mínima	0,59	0,36	0,19
	Tarifa máxima	0,59	0,48	0,39
Plan Pospago	Tarifa mínima	0,24	0,18	0,15
	Tarifa máxima	0,50	0,48	0,33

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los operadores.

Los cuadros 12 y 13 presentan los planes tarifarios de ENITEL y ALO PCS. Estas tarifas se refieren solamente al costo de las llamadas dentro de las redes de ENITEL y ALO, sin especificar el costo de llamada a Movistar, que llega a 0,57 dólares por minuto. Comparando ENITEL y ALO PCS, se observa que este último operador tiene tarifas más bajas en los mismos planes tarifarios.

**CUADRO 12**  
**NICARAGUA: PLAN TARIFARIO POSPAGO ENITEL, 2005**

Plan tarifario	Tarifa dólares	Minutos incluidos	Valor minuto incluido dólares
Plan 12	12	35	0,40
Plan 25	25	80	0,36
Plan 50	50	180	0,31
Plan 100	100	380	0,30
Plan 150	150	650	0,23
Plan 200	200	1 000	0,23
Valor minuto en BellSouth			0,57

Fuente: ENITEL.

**CUADRO 13**  
**NICARAGUA: PLAN TARIFARIO POSPAGO ALO, 2005**

Plan tarifario	Tarifa dólares	Minutos incluidos	Valor minuto incluido dólares
Plan 12	12	45	0,33
Plan 25	25	90	0,28
Plan 50	50	200	0,25
Plan 100	100	450	0,22

Fuente: ENITEL.





## **IV. Algunas conclusiones sobre la política de competencia y regulatoria en las telecomunicaciones en Nicaragua**

---

### **A. La teoría de la regulación en el sector de telecomunicaciones**

Los grandes cambios en los procesos productivos y en la estructura de negocios de los servicios de redes de telecomunicaciones constituyen desafíos extraordinarios para la aplicación de políticas de competencia en Nicaragua. Los principales objetivos de la política de competencia en el sector de telecomunicaciones, se enfocan usualmente a eliminar las distorsiones del mercado, limitar los abusos del poder de mercado y mejorar la eficiencia económica, aunque pueden introducirse ciertas medidas para mantener una determinada estructura del mercado (incentivos a la inversión en empresas nacionales, por ejemplo).

Las intervenciones pueden estar orientadas a regular comportamientos dentro del mercado: la regulación de precios, las prohibiciones de acuerdos de colisión, disposiciones que obligan la interconexión entre redes de competidores o a regular las condiciones estructurales del mercado: tales como prohibir fusiones o adquisiciones entre operadores dominantes.

Las características del mercado de telecomunicaciones y su dimensión internacional complican bastante las políticas públicas destinadas a crear y proteger un entorno competitivo. Estas requieren flexibilidad y capacidad para definir normas de acuerdo con las condiciones específicas del mercado. Aun más, la práctica más problemática de proteger a cada competidor genera tensiones, que son particularmente evidentes en la reglamentación del sector de las telecomunicaciones durante los períodos de transición a un mercado donde la competencia está consolidada.

Los desafíos extraordinarios para la aplicación de políticas de competencia surgen debido a dos tendencias a menudo contradictorias: la posición dominante que los operadores establecidos y la reducción gradual de la segmentación del mercado generada por el avance tecnológico.

Por una parte, a medida que se introduce la competencia en los diversos segmentos del mercado de telecomunicaciones, surge la preocupación de que los operadores consolidados sean capaces de seguir dominando sus mercados. La privatización y el desempeño del monopolio necesitan un seguimiento cercano por parte de los organismos reguladores y de protección a la competencia. En el caso de Nicaragua el ente regulador ha tenido varias dificultades para dar este seguimiento y control de las políticas antimonopólicas por haber enfrentado serias crisis institucionales debido, a su vez a problemas políticos, y el ente de promoción de la competencia no ha sido creado.

Por otra parte, la dinámica de innovación tecnológica debilita significativamente las viejas barreras a la entrada de nuevos competidores en los segmentos más tradicionales de la industria de telecomunicaciones, permitiendo el ingreso en algunos sectores previamente inaccesibles a la vez que pueden expandirse hacia nuevas líneas de negocios. Así, nueva infraestructura digitalizada ha llevado a la convergencia entre las diferentes formas de comunicaciones, permitiendo la transmisión indiferenciada de voz, imágenes y datos a través de diversas redes (las redes de telefonía tradicional, telefonía inalámbrica, de fibra óptica y televisión por cable).

Las ventajas que tiene el operador establecido son al mismo tiempo importantes barreras a la entrada de nuevos competidores:

- **Control de las instalaciones esenciales:** vías públicas, estructuras de apoyo (postes y conductos), bucles locales y espectros de frecuencia. Las instalaciones esenciales que se construyeron bajo un régimen de propiedad pública favorecen el mantenimiento de la posición de dominio del operador privado (ENITEL), el cual ha participado en el proceso de privatización. Este ha seguido una política de precios de acceso a las instalaciones que ha aumentado considerablemente los costos de operación para los nuevos operadores, lo que les ha restringido o impedido el acceso. Los costos fijos /de capital inicial son elevados: la creación de una red de instalaciones esenciales requiere una gran inversión de capital, que a veces son técnicamente difíciles e ineficientes desde el punto de vista económico.

- **Economías de escala:** a medida que aumenta el volumen de la producción se reducen costos medios. Así, un proveedor establecido de gran dimensión puede producir a un costo mucho menor que las nuevas empresas.

- **Subvenciones cruzadas:** los incumbentes suelen tener la posibilidad de subvencionar algunos servicios con los beneficios obtenidos de otros, para mantener las tarifas de algunos segmentos por debajo de sus costos. Los nuevos operadores raramente se pueden beneficiar de estos mecanismos.

## **B. Conductas anticompetitivas en el mercado de telecomunicaciones**

### **1. Discriminación en las interconexiones**

Uno de los mecanismos empleados por la empresa dominante y controladora de la red de acceso al usuario final para defender su posición de mercado es proveer de una interconexión de menor calidad las otras empresas, práctica difícil de detectar por la autoridad regulatoria. Por lo tanto, existen formas de discriminación en los servicios de interconexión, que se pueden relacionar o no con su precio. Una de ellas es la discriminación en la calidad del servicio. Esta práctica puede realizarse mediante el uso de controles tecnológicos de la red, el establecimiento de impedimentos formales o responder con retraso a la solicitud de interconexión por otras empresas

La relación contractual para la interconexión entre operadores del mercado de telecomunicaciones siempre ha sido conflictiva, debido a los desacuerdos entre éstos, respecto de los porcentajes de la tarifa asignados al incumbente y a la empresa que se conecta a su red. La experiencia nicaragüense muestra los abusos de poder de dominio del incumbente, y al mismo tiempo un desempeño deficiente del ente regulador en cuanto a su capacidad de prevenir y castigar dichos abusos. En el año 2002 TELCOR impuso una multa de alrededor de 200.000 dólares a ENITEL por prácticas anticompetitivas al negar y retrasar el suministro de facilidades para interconexión y acceso a operadores autorizados por dicho regulador.

El primer contrato de interconexión entre la operadora de telefonía básica y la móvil (BellSouth) se firmó en 1997. Las condiciones del contrato establecían una nueva modalidad de pago, donde sólo el que hacía la llamada pagaba, diferente del contrato anterior de exclusividad con la empresa Nicacel, que cobraba también al que recibía la llamada. BellSouth se comprometió a transferir el 5% de la facturación a ENITEL.

Sin embargo, la aplicación de este contrato fue cuestionado por BellSouth en varias ocasiones, argumentando que el monopolio de telefonía fija usaba prácticas anticompetitivas para restringir y dificultar el acceso de sus clientes, y que, además, el ente regulador estaba favoreciendo a la empresa incumbente. Un primer problema era la saturación de las líneas telefónicas que sufrían los usuarios de BellSouth en las comunicaciones de un teléfono fijo a un celular. Así, en el contexto de un crecimiento mucho más dinámico de la telefonía celular en comparación con la telefonía básica, ENITEL se mostró muy lento en proveer circuitos adicionales de interconexión a la empresa de telefonía móvil, lo que no solamente afectaba la calidad de las interconexiones existentes pero también limitaba de esta manera las estrategias de expansión del operador de telefonía móvil. Se impuso una multa a ENITEL por no prestar las facilidades a otros operadores de servicios. La capacidad de TELCOR de aplicar sanciones e intervenir en contratos de interconexión entre compañías privadas ha sido cuestionada, entre otros, por BellSouth. En 2001, sin embargo la Corte de Justicia falló (sentencias 85 y 86) a favor de TELCOR confirmando sus facultades para intervenir en acuerdos aprobados entre operadores y, por lo tanto, contrario a lo planteado por BellSouth.

TELCOR ha intervenido cuando, por falta de acuerdo entre los operadores, se ha llegado a interrumpir las interconexiones físicas. Esta situación explica la búsqueda de un acuerdo entre ENITEL y BellSouth (actualmente Telefónica) que se alcanzó en mayo 2003, en el se convinieron los nuevos porcentajes en que se compartirían las tarifas de las llamadas nacionales e internacionales. Sin embargo, debido a que el incumbente tenía la exclusividad para la telefonía de larga distancia internacional, logró aumentar el cobro a los operadores de las llamadas internacionales. ENITEL no pudo obtener el acuerdo de los *carriers* para el aumento del tarifa de interconexión internacional y en el acuerdo de interconexión ENITEL-BellSouth no se establecían

específicamente los procedimientos que se debían aplicar en el cobro del porcentaje de la factura. Esto derivó en un conflicto legal<sup>8</sup> y en consecuencias negativas para los consumidores y para el ente regulador.

Por una parte, los usuarios de los servicios ofrecidos por BellSouth tuvieron acceso restringido a telefonía internacional por un período. Por otra parte, y tal vez más grave, se comprobaron las limitaciones del ente regulador en cuanto a su capacidad de asegurar el funcionamiento normal de un mercado dominado por un monopolio privado, a pesar de que TELCOR es el encargado de la supervisión de los contratos de interconexión y también de autorizar los cobros a los operadores internacionales.

## 2. Subsidios cruzados – ¿Siempre una práctica anticompetitiva?

En la literatura se argumenta que una de las conductas que se usa más recurrentemente para aumentar o defender la posición de mercado en el sector de telecomunicaciones es el uso de subvenciones cruzadas. Los operadores pueden obstaculizar la competencia obstruyendo el crecimiento de las firmas competidoras. Sin embargo, la complejidad del mercado de telecomunicaciones y los avances tecnológicos que debilitan la segmentación de mercado y abren nuevos espacios para la integración vertical complican la utilización de las subvenciones cruzadas por parte del incumbente.

Los subsidios cruzados son usualmente empleados por un operador dominante para fortalecer la posición de una empresa filial en un cierto segmento del mercado de telecomunicaciones. En esta industria los subsidios cruzados pueden ser aplicados a través de dos mecanismos básicos: la transferencia de recursos hacia una empresa relacionada con el conglomerado dominante mediante la venta de insumos a precios subvalorados, o la subimputación de costos por el uso de elementos de la red, transfiriendo parte de la renta monopólica obtenida por sus cargos de acceso a la filial. Sobre una estructura artificial de costos y niveles de eficiencia, la empresa filial puede cobrar menos que sus competidores por proveer sus servicios, penetrando con mayor agresividad el mercado y desplazando, de este modo, a sus competidores.

Un análisis de la evolución en el segmento de telefonía básica y de CABLE TV muestra dos implicaciones distintas del uso de subsidios cruzados. En un primer caso, las subvenciones cruzadas empleadas por el operador que domina el segmento de CABLE TV en Managua, pueden resultar en un mejoramiento de las condiciones de competencia en otro segmento, el de telefonía fija.

En Nicaragua, de acuerdo con datos del ente regulador de las telecomunicaciones existen más de 60 pequeñas empresas de cable en diferentes departamentos del país. Sin embargo, el mayor mercado para este servicio se encuentra en Managua, donde la empresa Estaciones Terrenas de Satélite S. A. (ESTESA) ejerce un monopolio absoluto, luego que en 2001 absorbiera a su más fuerte competidora, Multivisión.

En los últimos años, el mercado de proveedores de cable en Managua pasó de una estructura competitiva con siete operadores a una de completo monopolio. Hasta 2003, Managua contaba con siete operadoras de cables; Nacsa y Multivisión, que fueron absorbidos por ESTESA, que también compró la cartera de Cablenica. Las otras tres: Cosmovisión, AT&T y Nicacable, desaparecieron por razones financieras. Además de Managua, ESTESA está presente en Masaya, Granada, Carazo y León. Tiene más de 55.000 abonados y ofrece más de 70 canales de televisión, usando la señal transmitida por cables y fibras ópticas y transmisiones vía satelital. Además de los servicios de cable TV, ESTESA ofrece los siguientes:

---

<sup>8</sup> En marzo de 2005 estaba en proyecto de sentencia en la Sala Civil de la Corte Suprema de Justicia.

- **Proveedor de Internet:** la extensa plataforma e infraestructura tecnológica de ESTESA le permite ofrecer un servicio de Internet por cable, a través de su subsidiaria CABLENET. Además, la empresa lanzó un servicio de **Internet prepago** para competir con el lanzamiento de un servicio de Internet prepago de la empresa ENITEL, y otro que trabaja con bandas horarias para aprovechar la capacidad instalada de la empresa, manteniendo apropiadamente ocupado su ancho de banda.

- **Transmisión de datos corporativos:** ofrece a grandes empresas, tales como bancos, distribuidoras de productos con presencia nacional y subsidiarias de grandes transnacionales que operan en el país, el servicio de transmisión de datos corporativos a través de una red SDH.

- **Un nuevo canal de televisión —ESTV—** a través de su sistema de cable, que combinará una programación extranjera con creaciones nacionales.

- **Servicio telefónico alternativo:** Con la apertura del sector de las telecomunicaciones, ESTESA puede entrar en otros segmentos del mercado de telecomunicaciones. La compañía también quiere aprovechar las extensas posibilidades de su red de fibra óptica (con unos 700 kilómetros de extensión desde Chinandega hasta casi Nandaime, incluyendo 400 kilómetros en la ciudad de Managua), para ofrecer un servicio telefónico alternativo. Los nuevos usuarios podrán comunicarse sin problemas entre ellos y con el resto de abonados al sistema telefónico nacional. En el primer caso, se estudia la posibilidad de ofrecer una tarifa básica que permitiría hablar en forma ilimitada, aunque eso depende de la negociación del contrato de interconexión con el sistema de ENITEL. En el segundo, el precio estará determinado, en parte, por el monto que les cobre el incumbente por conectarse a su red, pero de todas formas tenía un precio menor que el cobrados a sus otros clientes.

La consolidación de ESTESA como monopolio en el mercado de Cable TV se puede explicar por las características del sector de telecomunicaciones y especialmente las condiciones específicas del sector nicaragüense. Estas últimas impulsaron la transformación de un mercado competitivo a un monopolio. Debido a los altos costos generados por la introducción de derechos de autor lo que aumenta los costos de la programación que compra el distribuidor de Cable, y la necesidad continua de realizar inversiones en capital fijo para captar más mercado, se desarrolló un proceso de fusión inevitable para generar economías de escala suficientes para cubrir los costos de operación y permitir la extensión de la cobertura de red de cable. Se confirma que en una economía pequeña, las preocupaciones para impedir fusiones deben ser sustituidas más bien con una política de seguimiento de las actividades del monopolio para evitar conductas anticompetitivas.

La intención de ESTESA de entrar a otros segmentos de mercado es un ejemplo alentador acerca de las nuevas posibilidades que surgen en el mercado de telecomunicaciones con los avances tecnológicos. En este caso, los operadores establecidos de cable TV disponen, a veces, de instalaciones de producción en línea ascendente o descendente integradas verticalmente, estando en condiciones de prestar servicios de telefonía o de comunicación de datos e imágenes. ESTESA ya está explotando su red de instalaciones esenciales de cable TV para ofrecer servicios de Internet (CABLENET) y transmisión de datos corporativos. Una vez que el régimen de concesión con exclusividad para la telefonía fija y de larga distancia otorgado a ENITEL expire, ESTESA se prepara para ofrecer servicios de telefonía alternativa, inversión que aparentemente se pretende financiar a través de subsidios cruzados pero que se espera sea muy rentable ya que el Internet sustituirá a la telefonía tradicional.<sup>9</sup>

Los operadores integrados verticalmente pueden utilizar su poder de mercado en un segmento para realizar a subvenciones cruzadas. Aprovechando el superávit resultante de cobros obtenidos en su mercado monopólico, se subvencionan precios más bajos para entrar a competir en otros

---

<sup>9</sup> Véase “Telecoms and the Internet: How the internet killed the phone business” y “Using the Internet to make phone calls” en *The Economist*: 1 de septiembre de 2005 y 15 de septiembre de 2005, respectivamente.

mercados más abiertos. De esta manera se puede financiar una parte de sus costos globales con los ingresos que obtiene en el mercado donde tiene una posición dominante. Sin embargo, en el caso de ESTESA la preocupación que usualmente surge con relación a los subsidios cruzados debe ser examinada atentamente. Aunque el uso de este tipo de subsidios se califica como práctica anticompetitiva y está prohibida por el Reglamento de Competencia de TELCOR (Art. 97), aparentemente en el mercado nicaragüense tiene efectos de promover la competencia. Los servicios que ESTESA puede subsidiar se ofrecen en mercados donde hay monopolio – en el mercado de telefonía básica, o donde el operador monopólico ENITEL, esta usando las mismas prácticas de subsidios cruzados como, por ejemplo, en los servicios de Internet e Internet prepago.

Se puede concluir de este análisis del mercado de cable TV que el ente regulador necesita concentrarse en la promoción de competencia entre redes de telecomunicaciones. El proceso de convergencia entre redes y servicios está generando un nuevo escenario que obliga a crear normas claras para un tratamiento homogéneo de las distintas redes en la medida en que la digitalización y la informatización hacen posible su utilización para la prestación de los distintos servicios. TELCOR debería sumarse a las nuevas tendencias y monitorear el comportamiento de ESTESA tanto en el segmento de cable como en los otros segmentos de telecomunicaciones.

Una situación distinta se presenta en el caso del monopolio privado en las líneas de telefonía básica local y de larga distancia nacional e internacional. ENITEL retuvo, tras la reestructuración del sistema de telecomunicaciones, la posición monopólica en el segmento de las comunicaciones internacionales durante el período de exclusividad del contrato de concesión. El monopolio privado ha usado subsidios cruzados de la telefonía de larga distancia para subsidiar a la telefonía local, manteniendo las tarifas para llamadas internacionales a niveles muy altos. Sin embargo, la entrada de Movistar ha creado competencia y contribuido a la disminución de las tarifas internacionales.

En 2002, dentro del período de monopolio de ENITEL, el tráfico de llamadas a Estados Unidos fue de aproximadamente, 14,9 millones de minutos, y en 2003 de 13,1 millones de minutos, lo que representó un costo para el usuario nicaragüense de 13,7 millones de dólares, en el 2002 y de 11,8 millones de dólares para el 2003. En ausencia de un ambiente competido, los precios se mantuvieron a un nivel más alto que en los otros países centroamericanos. Así, un minuto de llamada a Estados Unidos, país al que se dirigen la gran mayoría de las llamadas internacionales de Nicaragua, costaba 0,90 dólares, comparado con 0,10 dólares por minuto en los mercados liberalizados de Guatemala y El Salvador. Con la entrada de Movistar las tarifas se redujeron en 2005 a entre 0,15 dólares y 0,23 dólares.

La apertura del sector tiende a crear escenarios más competidos. Varias empresas del segmento de telefonía móvil e Internet han expresado su interés para ofrecer servicios de larga distancia internacional a precios muy por debajo de los cobrados por ENITEL, una vez que no sea necesario pagar tasas de peaje. Así, cuando TELCOR declaró en abril de 2005 la apertura total del segmento de telefonía básica, el operador Movistar anunció una reducción de 50% en sus tarifas para llamadas internacionales.

ENITEL parece responder a este nuevo escenario competitivo no solamente posponiendo la fecha de la apertura (a recordarse el conflicto entre TELCOR y SISEP donde ENITEL parece tener muchas más ventajas si el ganador es la SISEP), pero también con amenazas de financiar sin competitividad en el segmento internacional aumentando la tarifa de la telefonía local, lo cual afectaría adversamente a todos los usuarios locales.

Claramente en este caso el uso de las subvenciones cruzadas se materializaría en un incremento de los precios de telefonía local, donde ENITEL puede mantener más fácilmente posición dominante y subsidiar los precios en el segmento internacional donde hay más competencia. Esto significaría importantes pérdidas de bienestar para el consumidor final.

La apertura y la privatización de las telecomunicaciones en Nicaragua si bien ha incrementado la cobertura y el uso de la telefonía móvil, esto puede atribuirse más el avance tecnológico que a un mercado competido. Se ha dado un proceso de concentración y las tarifas son de las más altas de la región en llamadas internacionales. Las prácticas anticompetitivas son usuales y la regulación del sector se ha visto debilitada por diversos conflictos. El cambio de gobierno en 2007, influirá nuevamente en la institucionalidad de este sector de manera no fácilmente predecible.





## Bibliografía

---

- Banco Mundial (2003), *Manual de las Telecomunicaciones, Módulo 5: La Competencia*, Martí Tétrault.
- Rivera, Eugenio (2004), “Problemas y teoría de la política de competencia en telecomunicaciones”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 22 (LC/MEX/L.615), México, CEPAL.
- Rozas Balbontín, Patricio (2005), “Privatización, reestructuración industrias y prácticas regulatorias en el sector de telecomunicaciones”, *Serie Recursos Naturales e Infraestructura N° 93*, CEPAL, Santiago de Chile (<http://www.cepal.cl/publicaciones/recursosnaturales/1/LC2331/lc12331e.pdf>).
- UIT (Unión Internacional de Telecomunicaciones) (2004), “Indicadores de Telecomunicaciones de las Américas”, Ginebra, abril.
- Wallsten, Scott (2000), “Telecommunications privatization in developing countries: The real effects of exclusivity periods [en línea] <<http://www.isnie.org/ISNIE01/Papers01/wallsten.pdf>>.
- (2002), “Does sequencing matter? Regulation and privatization in telecommunications reforms [en línea] <[http://econ.worldbank.org/files/13266\\_wps2817.pdf](http://econ.worldbank.org/files/13266_wps2817.pdf)>.

### Periódicos y revistas consultadas

- La Prensa*, varios años
- Confidencial*, varios años
- Envío*, varios años
- The Economist*, varios números

### Marco legal y reglamentario consultado

- Gobierno de la República de Nicaragua, “Ley Orgánica del Instituto Nicaragüense de Telecomunicaciones” <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp>>, 18 de abril de 2006.

- \_\_\_ Ley N° 389, “Ley de Reformas a la Ley N° 210 (Ley de Incorporación de Particulares en la Operación y Ampliación de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones)” <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Ley N° 326, “Ley de Reforma a la Ley N° 200 (Ley General de Telecomunicaciones y Correos)” <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Ley 293 “Ley de Reformas a la Ley N° 210 (Ley de Incorporación de particulares en la operación y ampliación de los servicios públicos de Telecomunicaciones)” <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Ley N° 210 “Ley de Incorporación de Particulares en la Operación y Ampliación de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones” <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Ley N° 200 “Ley General de Telecomunicaciones y Servicios Postales” <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Reglamento para la Elaboración y/o Modificación de los Planes Nacionales de Encaminamiento, Disponibilidad y Seguridad del Tráfico de los Servicios y Redes de Telecom. (Acuerdo Administrativo 001-2004) <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp?Accion=Reglamentos>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Reglamento General del Servicio Telefónico Básico Local, de Larga Distancia Nacional y de Larga Distancia Internacional (Acuerdo Administrativo 005-2005) <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp?Accion=Reglamentos>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Reglamento General de Tarifas (Acuerdo Administrativo 003-2005) <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp?Accion=Reglamentos>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Reglamento General de Interconexión y Acceso (Acuerdo Administrativo 004-2005) <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp?Accion=Reglamentos>>, 18 de abril de 2006.
- \_\_\_ Reglamento del Servicio de Radiodifusión Televisiva (Acuerdo Administrativo 007-1997) <<http://www.telcor.gob.ni/MarcoLegal.asp?Accion=Reglamentos>>, 18 de abril de 2006.

### **Entrevistas realizadas**

Ing. William Edgar Marcia Suárez, Director de Política y Regulación, TELCOR

Ing. José Pablo de la Roca, Director de Planificación y Desarrollo, TELCOR

Ing. Edwin García Téllez, Director del Fondo de Inversión en Telecomunicaciones (FITEL), TELCOR

Sr. Hjalmar Ruiz, Coordinador Programa 3291 Reforma en el Sector Telecomunicaciones de Nicaragua, Banco Mundial

Lic. Julio Bendaña, Director General Competencia y Transparencia de Mercados, MIFIC



Serie

 OFICINA  
 SUBREGIONAL  
 DE LA CEPAL  
 EN  
 MÉXICO

CEPAL

estudios y perspectivas

## Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en  
[www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)  
[www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico)

101. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Nicaragua, Claudio Ansorena (LC/L.2918-P (LC/MEX/L.867)) N° de venta: S.08.II.G.52, 2008.
100. Tratados de Libre Comercio, derechos de propiedad intelectual y brechas de desarrollo: dimensiones de política desde una perspectiva latinoamericana, Francisco C. Sercovich (LC/L.2912-P (LC/MEX/L.865)) N° de venta: S.08.II.G.47, 2008.
99. Los retos de la migración en México. Un espejo de dos caras, Juan E. Pardinas (LC/L.2899-P (LC/MEX/L.858)) N° de venta: S.08.II.G.35, 2008.
98. Alianzas público-privadas y escalamiento industrial. El caso del complejo de alta tecnología de Jalisco, México, Juan José Palacios Lara (LC/L.2897-P (LC/MEX/L.857)) N° de venta: S.08.II.G.33, 2008.
97. Comercio internacional: de bienes a servicios. Los casos de Costa Rica y México, Jorge Mario Martínez, Ramón Padilla y Claudia Schatan (LC/L.2882-P (LC/MEX/L.842/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.20, 2008.
96. La cooperación ambiental en los tratados de libre comercio, Carlos Murillo (LC/L.2881-P (LC/MEX/L.840/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.19, 2008.
95. Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial, Ramón Padilla, Martha Cordero, René Hernández e Indira Romero (LC/L.2868-P (LC/MEX/L.839/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.12, 2008.
94. Economía productiva y reproductiva en México: un llamado a la conciliación, Lourdes Colinas (LC/L.2863-P (LC/MEX/L.838/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.8, 2008.
93. Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana, Claudia Schatan, Gabrielle Friedinger, Alfonso Mendieta e Indira Romero (LC/L.2862-P (LC/MEX/L.831/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.7, 2008.
92. Socioeconomic vulnerability to natural disasters in Mexico: Rural poor, trade and public response, Sergio O. Saldaña-Zorrilla (LC/L.2825-P (LC/MEX/L.819)) N° de venta: E.07.II.G.155, 2007.
91. Competencia y regulación en la banca: El caso de Honduras, Marlon Ramsses Tábora (LC/L.2824-P (LC/MEX/L.818)) N° de venta: S.07.II.G.149, 2007.
90. México: Capital humano e ingresos. Retornos a la educación, 1994-2005, Juan Luis Ordaz (LC/L.2812-P (LC/MEX/L.811)) N° de venta: S.07.II.G.143, 2007.
89. Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina, Gustavo Eduardo Lugones, Patricia Gutti y Néstor Le Clech (LC/L.2811-P (LC/MEX/L.810)) N° de venta: S.07.II.G.142, 2007.
88. Growth, poverty and inequality in Central America, Matthew Hammill (LC/L.2810-P (LC/MEX/L.807)) N° de venta: E.07.II.G.141, 2007.
87. Transaction costs in the transportation sector and infrastructure in North America: Exploring harmonization of standards, Juan Carlos Villa (LC/L.2762-P (LC/MEX/L.794)) N° de venta: E.07.II.G.122, 2007.
86. Competencia y regulación en la banca: el caso de Panamá, Gustavo Adolfo Paredes y Jovany Morales (LC/L.2770-P (LC/MEX/L.786/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.107, 2007.
85. Competencia y regulación en la banca: el caso de Nicaragua, Claudio Ansorena (LC/L.2769-P (LC/MEX/L.785)) N° de venta: S.07.II.G.106, 2007.
84. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Honduras, Marlon R. Tábora (LC/L.2759-P (LC/MEX/L.781)) N° de venta: S.07.II.G.96, 2007.
83. Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas, Judith Mariscal y Eugenio Rivera (LC/L.2758-P (LC/MEX/L.780)) N° de venta: S.07.II.G.95, 2007.
82. Condiciones generales de competencia en Honduras, Marlon R. Tábora (LC/L.2753-P (LC/MEX/L.778)) N° de venta: S.07.II.G.93, 2007.
81. Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano, Ramón Padilla y Jorge Mario Martínez (LC/L.2750-P (LC/MEX/L.777)) N° de venta: S.07.II.G.87, 2007.

80. Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: Efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica, Marco V. Sánchez (LC/L.2698-P) (LC/MEX/L.771)) N° de venta: S.07.II.G.48, 2007.
79. Trading up: The prospect of greater regulatory convergence in North America, Michael Hart (LC/L.2697-P) (LC/MEX/L.770)) N° de venta: S.07.II.G.47, 2007.
78. Evolución reciente y perspectivas del empleo en el Istmo Centroamericano, Carlos Guerrero de Lizardi (LC/L.2696-P) (LC/MEX/L.768)) N° de venta: S.07.II.G.46, 2007.
77. Norms, regulations, and labor standards in Central America, Andrew Schrank y Michael Piore (LC/L.2693-P) (LC/MEX/L.766)) N° de venta: E.07.II.G.44, 2007.
76. DR-CAFTA: Aspectos relevantes seleccionados del tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana, Amparo Pacheco y Federico Valerio (LC/L.2692-P) (LC/MEX/L.765)) N° de venta: S.07.II.G.43, 2007.
75. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de Guatemala, Carmen Urizar (LC/L.2691-P) (LC/MEX/L.729/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.42, 2007.
74. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de Panamá, Ricardo González (LC/L.2681-P) (LC/MEX/L.721/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.31, 2007.
73. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de El Salvador, Pedro Argumedo (LC/L.2680-P) (LC/MEX/L.723/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.30, 2007.
72. Mejores prácticas en materia de defensa de la competencia en Argentina y Brasil: Aspectos útiles para Centroamérica, Diego Petrecolla (LC/L.2677-P) (LC/MEX/L.726/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.26, 2007.
71. Competencia y regulación en la banca de Centroamérica y México. Un estudio comparativo, Eugenio Rivera y Adolfo Rodríguez (LC/L.2676-P) (LC/MEX/L.725/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.25, 2007.
70. Honduras: Tendencias, desafíos y temas estratégicos de desarrollo agropecuario, Braulio Serna (LC/L.2675-P) (LC/MEX/L.761/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.24, 2007.
69. Ventajas y limitaciones de la experiencia de Costa Rica en materia de políticas de competencia: Un punto de referencia para la región centroamericana, Pamela Sittenfeld (LC/L.2666-P) (LC/MEX/L.763)) N° de venta: S.07.II.G.17, 2007.
68. Competencia y regulación en la banca: El caso de El Salvador, Mauricio Herrera (LC/L.2665-P) (LC/MEX/L.727/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.16, 2007.
67. Condiciones generales de competencia en países centroamericanos: El caso de El Salvador, Francisco Molina (LC/L.2664-P) (LC/MEX/L.720/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.15, 2007.
66. Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México, Eugenio Rivera (LC/L.2663-P) (LC/MEX/L.724/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.14, 2007.
65. Integración regional y políticas públicas. Evaluación de la experiencia europea y posibles implicaciones para la integración latinoamericana, Juan Tugores (LC/L.2647-P) (LC/MEX/L.760)) N° de venta: S.06.II.G.173, 2006.
64. Retos de la política fiscal en Centroamérica, Juan Alberto Fuentes K. (LC/L.2646-P) (LC/MEX/L.719/Rev.2)) N° de venta: S.06.II.G.172, 2006.
63. El seguro agropecuario en México: Experiencias recientes, Erasto Díaz Tapia (LC/L.2633-P) (LC/MEX/L.758)) N° de venta: S.06.II.G.157, 2006.
62. Competencia bancaria en México, Marcos Avalos y Fausto Hernández Trillo (LC/L.2630-P) (LC/MEX/L.722/Rev.2)) N° de venta: S.06.II.G.155, 2006.
61. La sostenibilidad de la deuda pública y la postura fiscal en el ciclo económico: El Istmo Centroamericano, Edna Armendáriz (LC/L.2629-P) (LC/MEX/L.757)) N° de venta: S.06.II.G.154, 2006.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Biblioteca de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Presidente Masaryk No. 29 – 4° piso, 11570 México, D. F., Fax (52) 55-31-11-51, [biblioteca.cepal@un.org.mx](mailto:biblioteca.cepal@un.org.mx)

Nombre:..... Actividad:..... Dirección:..... Código postal, ciudad, país:..... Tel.: .....Fax: .....E.mail: .....
---