



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**  
**POSGRADO EN ECONOMIA**  
**FES ARAGÓN**

**IMPACTO DE LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA  
DIRECTA DEL SECTOR ELÉCTRICO DE NICARAGUA 2000-2010**

**TESIS**  
**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:**  
**MAESTRA EN ECONOMIA**

**PRESENTA:**  
**KATHYA CAROLINA PEREZ HURTADO**

**TUTOR**  
**MTRA. PATRICIA RODRIGUEZ LOPEZ**  
**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS, UNAM**

**MÉXICO, D.F. ABRIL 2013**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por sus infinitas bendiciones a mi vida y a la de mis seres queridos.

A la Universidad Nacional Autónoma de México por proveerme con herramientas de conocimiento y aumentar mi sed de investigación y continuo aprendizaje; además del apoyo institucional recibido por parte de todos sus funcionarios, quienes fueron elementos claves para unirme desde mi país, Nicaragua, a esta prestigiosa casa de estudios.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por haberme otorgado una beca, que además de ser un apoyo económico, representa el interés de esta institución de incentivar la educación de calidad.

A la Mtra. Patricia Rodríguez López por su guía, dirección, entusiasmo y paciencia para construir este proyecto juntas.

A los integrantes del jurado evaluador de la presente tesis por el tiempo dedicado a ella y por sus valiosos comentarios.

A cada uno de los profesores que formaron parte de este proceso y que imprimieron en mi sus conocimientos y experiencia.

## DEDICATORIA

A mis padres Miguel Pérez y Carolina Hurtado, por su amor y dedicación, su trabajo y apoyo en todos mis proyectos. Son ustedes mi inspiración y fortaleza, y quienes me han hecho una mujer fuerte y sensata. Su herencia es más valiosa que todo el oro del mundo: el deseo de estudiar más y aprender de todo lo que nos rodea.

A mis hermanas y amigas Katherine, Jeniffer y Michell, quienes comparten conmigo el apetito por la educación y auto-superación, y quienes me brindaron su apoyo y sonrisas.

Al hombre de mi vida, Luis Felipe Morales López, por ser mi inspiración y una fuente de apoyo insuperable. Con vos aprendo algo nuevo todos los días, regalándome una alegría infinita. Gracias mi Beremiz.

A mi familia mexicana, Fam. Morales López, por permitirme entrar en sus corazones, y ser mis ángeles. Cada uno de ustedes me regaló fortaleza y apoyo, muchas sonrisas y una amistad verdadera.

A todos mis amigos que forman parte fundamental de mi vida, y son mi verdadero tesoro.

A Nicaragua, mi país hermoso. Como dijo Rubén Darío, príncipe de las letras castellanas: "Si la patria es pequeña, uno grande la sueña".

## Indice

<b>Introducción .....</b>	<b>6</b>
<b>Capítulo I Bases teóricas, antecedentes y conceptos .....</b>	<b>9</b>
<b>1.1 Base teórica para el estudio de caso .....</b>	<b>9</b>
1.1.1. El modelo globalizador en Latinoamérica .....	14
<b>1.2 Internacionalización del capital: engranaje de la globalización .....</b>	<b>18</b>
<b>1.3 Liberalización financiera y comercial en Latinoamérica .....</b>	<b>20</b>
<b>1.4 Inversión Extranjera Directa: su legislación en Nicaragua .....</b>	<b>23</b>
1.4.1 Antecedentes de la reglamentación.....	24
1.4.2 El proceso de desregulación.....	26
<b>1.5 Crisis Financieras: evidencias de las fallas del proyecto neoliberal .....</b>	<b>27</b>
<b>1.6 Conclusiones.....</b>	<b>30</b>
<b>Capítulo II Reformas estructurales en el sector energético de Nicaragua.....</b>	<b>32</b>
<b>2.1 Introducción .....</b>	<b>32</b>
<b>2.2 Política económica y la IED en Centroamérica.....</b>	<b>34</b>
<b>2.3 Origen de la IED en Nicaragua.....</b>	<b>41</b>
<b>2.4 Inversión Extranjera Directa en el Sector Eléctrico de Nicaragua.....</b>	<b>44</b>
2.4.1 Evolución del Sector Energético con la IED .....	50
a. Generación y transmisión .....	50
b. Distribución y comercialización .....	63
↪ El caso de Gas Natural Fenosa en Nicaragua .....	63
<b>2.5 Conclusiones.....</b>	<b>81</b>
<b>Capítulo III La IED en el sector eléctrico nicaragüense después de 2010.....</b>	<b>84</b>
<b>3.1 Introducción .....</b>	<b>84</b>

<b>3.2</b>	<b>Evolución de los flujos de capital externo hacia Nicaragua .....</b>	<b>85</b>
3.2.1	Origen de la IED.....	86
3.2.2	Proyectos de generación alternativa: nueva inyección de IED .....	87
3.2.3	Integración eléctrica centroamericana: el SIEPAC.....	91
3.2.4	La gestión de Gas Natural Fenosa después de 2010 .....	92
<b>3.3</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>94</b>
<b>Conclusiones .....</b>		<b>96</b>
<b>Bibliografía .....</b>		<b>100</b>

## Cuadros y Gráficos

### Cuadros

Cuadro 2.1	Calidad institucional en Centroamérica, 2007-2010 .....	45
Cuadro 2.2	Empresas generadoras del mercado eléctrico nicaragüense .....	52
Cuadro 2.3	Ajustes tarifarios y la inflación reportada para el periodo .....	70
Cuadro 3.1	Calidad institucional en Centroamérica, 2010-2012 .....	89
Cuadro 3.2	Resumen del comportamiento del sector eléctrico en 2011 .....	90

### Gráficos

Gráfico 2.1	Flujos de IED hacia Centroamérica .....	35
Gráfico 2.2	IED como porcentaje del PIB en Centroamérica, 2000-2010 .....	38
Gráfico 2.3	IED por sector destino (en porcentajes) en Nicaragua, 2010 .....	40
Gráfico 2.4	Origen de la IED, 2000-2010 .....	42
Gráfico 2.5	IED histórico en Nicaragua, 1991-2010 .....	46
Gráfico 2.6	IED por sector destino (histórico) en Nicaragua, 2000-2010 .....	49
Gráfico 2.7	Participación de los productores en el mercado mayorista de electricidad, 2009-2010 .....	53
Gráfico 2.8	Matriz de generación, 2000-2010 .....	54
Gráfico 2.9	Generación neta, 2000-2010 .....	56
Gráfico 2.10	Promedio de participación en la generación neta por fuente, (2000-2010) .....	57
Gráfico 2.11	Precios internacionales del petróleo crudo, WTI USGC, 2000-2010 .....	58
Gráfico 2.12	Importaciones de petróleo y derivados. Promedio de 2000 a 2010 .....	60
Gráfico 2.13	Consumo de petróleo crudo vs precio internacional, 2000-2010 .....	61
Gráfico 2.14	Precios promedio de electricidad por sector de consumo, 2000-2010 ....	66
Gráfico 2.15	Repercusión de las tarifas a nivel residencial sobre el PIB per cápita .....	67
Gráfico 2.16	Tarifas de electricidad en el sector residencial al 30 de junio de 2010 ....	69
Gráfico 2.17	Pérdidas eléctricas (porcentajes).....	72
Gráfico 2.18	Inversiones brutas de Unión Fenosa en Nicaragua, 2001-2009 .....	75
Gráfico 2.19	Resultados operativos y endeudamiento de Unión Fenosa en Nicaragua, 2001-2008 .....	76
Gráfico 2.20	Número de empleados de Unión Fenosa .....	78
Gráfico 2.21	Cotización de las acciones de Unión Fenosa vs inversiones de la empresa en Nicaragua.....	79
Gráfico 2.22	Índice de electrificación, 2000-2010 .....	80
Gráfico 3.1	IED por sector destino (en porcentajes) en Nicaragua, 2011 .....	85
Gráfico 3.2	Origen de la IED, 2011 .....	86

## Introducción

Los problemas socio económicos son un estigma de la región latinoamericana. En busca de mitigar sus efectos y problemas, esta región ha prestado atención a lineamientos de desregulación, privatización y liberalización financiera promovidos por países avanzados y participantes en organismos multilaterales. En áreas como la inversión extranjera directa, el ímpetu para completar el proceso resultó, la mayoría de veces, en el abandono más que en el fortalecimiento de garantías.

La apertura a los movimientos de capitales internacionales y el proceso de liberalización de los sistemas financieros nacionales han contribuido a aumentar la inestabilidad en las economías, pues las imperfecciones de los mercados de capitales nacionales e internacionales exponen a estos países a los efectos de una rápida y repentina reversión en el flujo de entrada de capitales (Ripolli, 2009). Son esas imperfecciones e inestabilidad los retos de economías como la nicaragüense, que no han preparado debidamente su sistema para asimilar la transición a un mayor movimiento de capitales, que causan desequilibrios en sectores como el energético.

En la actualidad la condicionalidad de los organismos multilaterales ha cegado la autonomía de decisiones sobre variables macroeconómicas que poseen los países, quienes preocupados por evitar una crisis, toman estas condiciones como dogmas, provocando que sectores económicos sean lastimados, y en donde se incentiva la inversión en el mercado financiero, y no en el productivo.

El estudio de un sector en específico, como es el energético, en el país más grande de Centroamérica, y el que posee el mayor número de alternativas para la generación eléctrica, es relevante para observar el impacto que ha tenido la liberalización financiera, y analizar si efectivamente ha entregado los beneficios que se esperan y que prometen un crecimiento económico. No existe un estudio que involucre diferentes variables, a nivel nacional, aun cuando este país representa un destino estratégico para



la generación de energía eléctrica procedente de recursos renovables, y su distribución y comercialización.

Si bien se han publicado trabajos sobre la Inversión Extranjera Directa (IED), han estado dirigidos a los países con mayores entradas de flujos de capital, como lo son México, Brasil, Chile, Venezuela y Argentina. La CEPAL, comisión regional de la ONU, ha dedicado trabajos anuales sobre este tema. Específicamente, el trabajo más reciente y relevante es el publicado por la Revista de Economía Mundial, titulado Evaluación de las Políticas de Atracción de la IED: El caso del Sector Eléctrico Centroamericano, 2007.

Es por ello que el objetivo de este trabajo será conocer si la liberalización financiera en Nicaragua ha tenido los efectos deseados sobre el sector energético nacional, desde su transición en el año 2000 hasta 2010, cuando el Estado decide integrarse a los ideales de una economía internacional. De esta manera, se analizará si la IED ha contribuido a la eficiencia y desarrollo del sector energético doméstico, y observar cuáles son los retos para este sector mientras la economía global está sumida en incertidumbre y crisis financieras, claves para la constancia de los flujos de capital.

Es entonces, el presente aporte el primero de su clase, mismo que se especializa en el estudio de la IED en el Sector Eléctrico nicaragüense, y que pretende examinar el caso de una economía pequeña, que estimula la inversión extranjera, sin la preparación adecuada de sus instituciones y mercado. La liberalización financiera en países en desarrollo como Nicaragua, causa inestabilidad debido a que se aplica sin tomar en cuenta la inadecuación institucional, y la impreparación del mercado para su llegada, equilibrio y constancia, situación evidente en el sector energético, vulnerable a perturbaciones, que están en función de los flujos de capital internacional y de afectaciones de crisis financieras exteriores.

Para analizar todo estos aspectos, la tesis se divide en tres capítulos. En el primero se presentan las bases teóricas para el estudio del modelo neoliberal de globalización,

tomando como ejes fundamentales la internacionalización del capital, la liberalización financiera y comercial, y su desenvolvimiento en la región latinoamericana. Además, como parte del proyecto de libre movilidad global del capital, se estudia el proceso de desregulación que sufrió Nicaragua, en donde se perseguía establecer las condiciones idóneas para la IED, y cómo de esta manera, Latinoamérica se decide unir a los cambios e impactos drásticos del mercado financiero global, uno que entraña crisis y dificultades para una mejoría económica.

En el segundo Capítulo se profundiza en la IED en Nicaragua, presentando primero un panorama económico y de inversión a nivel centroamericano. Los países miembros de esta región poseen economías similares, y nos proveen con un escenario comparativo para analizar el impacto de los flujos de capital extranjero dirigido al sector eléctrico nicaragüense. Se estudia el origen de la IED y su destino, así como la consolidación del sector eléctrico a través de dos procesos: la generación-transmisión, y la distribución-comercialización. Este último es de importancia, pues el desempeño de la transnacional española Gas Natural Fenosa ilustra aspectos medulares para llegar a conclusiones claves en este estudio.

Finalmente, el tercer Capítulo revisa lo sucedido después de 2010, para reforzar la idea de que los procesos de liberalización y desregulación financiera, en el sector eléctrico, han tenido efectos negativos en el servicio a los usuarios nicaragüenses. Se estudian los avances de cambio de matriz de generación, y sus proyectos más recientes, así como los progresos de la transnacional española encargada de la distribución para garantizar una gestión de distribución y comercialización de electricidad de calidad. De esta manera se determina si la IED tuvo los efectos prometidos, y bajo qué directrices funciona en un país que se ha vuelto económicamente dependiente de lo que establecen las voces extranjeras.

## **Capítulo I Bases teóricas, conceptos y antecedentes**

### **1.1 Base teórica para el estudio de caso**

Bajo un contexto de globalización, estamos ante la culminación del proceso de internacionalización como tendencia histórica universal, que ha avanzado a pasos agigantados hacia un entrelazamiento entre países en el cual interviene una acumulación de fuerzas, actores, caracteres, procesos y efectos (Kaplan, 2001: 34).

Para ello se redefine el modelo de organización y funcionamiento global, el cual busca la integración de las economías y de sus políticas, en un sentido de interdependencia y cooperación crecientes, siendo necesario que los países ingenien las formas más eficientes para su adaptación y vinculación con otras naciones. Pero ocurre aquí una erosión de sus metas al incluir en sus políticas, aquellas de apertura comercial y financiera indiscriminada, que favorece a la inversión extranjera, en contraposición al incrementado proteccionismo de los países desarrollados (Kaplan, 2001: 46).

Bajo la sombra del Consenso de Washington de 1989 estaba el supuesto de que flujos de capital privado proveerían los niveles necesarios de recursos para el financiamiento y que países en vías de desarrollo definirían sus políticas para atraer y retener el acceso a esos flujos. La liberalización financiera, la privatización y la desregulación fueron dichas políticas que asistirían al proceso de desarrollo (D'Arista, 2004: 23).

El concepto de liberalización financiera hace referencia a la eliminación parcial o total de las restricciones impuestas por el gobierno sobre el comportamiento financiero interno, de tal manera que los agentes económicos pueden tomar sus propias decisiones con respecto al volumen, el precio, los plazos y el propósito de las transacciones financieras (CEPAL, 2006). Sus instrumentos estaban dirigidos hacia dos sectores: la inversión en cartera y la Inversión Extranjera Directa, siendo ésta última las que nos interesa estudiar.

De acuerdo con la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, por sus siglas en inglés) la Inversión Extranjera Directa (IED) se refiere a la inversión realizada para adquirir intereses a largo plazo sobre empresas que operan fuera de la economía del inversor, quien tiene el propósito de ganar una voz efectiva en la dirección de dicha empresa. A la entidad o grupo extranjero se le llama “inversor directo”. Las formas de inversión realizadas por dicho agente económico que clasifican como IED son el capital social, la reinversión de las ganancias y la provisión de préstamos intra-compañías de largo y corto plazo. La característica clave de la IED que la diferencia de la inversión extranjera de portafolio, es que conlleva la intención de ejercer control sobre la empresa.

Este flujo de entrada de capitales refleja el interés de un inversionista residente en un país (de origen) en obtener una “participación duradera en una empresa residente en otra economía” (FMI, 1993), extendiéndose esta idea por asociación a los activos como el capital, tecnología y organización de las subsidiarias extranjeras del *host country*, así como a sus actividades económicas como la producción, inversión, empleo, finanzas y comercio (López, 2006: 3). Estos influjos se registran en la balanza de pagos como nociones meramente financieras, y la motivación para su crecimiento explicará qué factores de las economías anfitrionas serán potencialmente más relevantes en la atracción de la IED (Ibídem: 7).

Es por esto que el movimiento de ésta inversión no es un hecho aislado según Pérez Pineda (2009: 96), quien recalca que hay un agente activo en este proceso, la Empresa Transnacional, cuyas actividades determinan los flujos de la IED; es decir que ocurre aquí una transnacionalización de la empresa, que obtendrá ventajas competitivas como lo son las de propiedad, de localización y de internalización. Gracias a ellas poseerá activos exclusivos, explotando las prerrogativas del mercado con sus imperfecciones y distorsiones, tratando de no perder el control transfiriendo la propiedad internamente a través de su organización y de sus filiales.

Según John Dunning (2008: 63), la IED se puede agrupar según su motivación en IED orientada a satisfacer el mercado local, orientada a la búsqueda de recursos y orientada a la búsqueda de eficiencia y activos específicos. Y es que las mayores presiones competitivas derivadas de los progresos tecnológicos y de la liberalización progresiva del comercio mundial, han aumentado la importancia de la IED dirigida a la búsqueda de eficiencia, sea en procesos de manufactura o en servicios orientados a la exportación. Aquí se reubican las partes del proceso productivo, que incluye mano de obra intensa, que se conducen en forma más barata y eficiente en otros países, haciendo florecer la integración vertical entre la casa matriz y sus subsidiarias (López, 2009: 9). Es por ello que el auge de las zonas francas, principalmente en países en desarrollo, a partir de los años setenta se basa en la proliferación de esta forma de organización productiva (Ibídem: 10).

Aquí Pérez Pineda define como determinantes de la IED el tamaño y el ritmo de crecimiento y poder de compra del mercado, así como el nivel de protección arancelaria y no arancelaria, las barreras de entrada, la abundancia y calidad de recursos naturales, el acceso a mercados de exportación, costo y calidad de recursos humanos, acuerdos internacionales de comercio, presencia de activos específicos requeridos por la empresa, y países destino que posean bajos, y preferiblemente, riesgos nulos de expropiación o interferencia a las empresas privadas, entre otros que garanticen el buen funcionamiento de sus estrategias corporativas (2009: 97).

La relevancia de la IED en un mundo globalizante, le ha dado un rol fundamental en los programas de estabilización macroeconómica, siendo considerada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como una herramienta no generadora de inflación y por lo tanto no distorsionante para el equilibrio de la balanza de pagos (Paz, 2007: 106). Los objetivos de este organismo multilateral incluían brindar un clima inversor propicio para el aumento de la inversión privada nacional para captar mayores flujos de IED, a quien se le presuponía un interés exclusivamente productivo, y con ello, un potencial carácter anticíclico.

Para ello la IED debía sufrir regulaciones tanto para eliminar las barreras a la libre circulación de sus flujos, como para expandir el alcance de la actividad internacional de las Empresas Transnacionales (ET). Era necesario entonces, la emisión de leyes específicas y generales que consolidaran los programas de ajuste del FMI. Ocurre entonces un desarrollo de las políticas activas en materia de la IED, que no se limitaban a liberalizar o desregular, sino que además creaban los incentivos esenciales para favorecer la entrada de empresas extranjeras (Paz, 2007: 112).

Como consecuencia de este proceso de globalización, los gobiernos debían trabajar con disciplina fiscal, reduciendo su participación en la actividad económica y restringiendo sus recursos para obras de infraestructura, para el desarrollo de sectores estratégicos y para satisfacer las demandas de los nacionales, pero con una consecuente reducción de los gastos en bienestar social. Aquí entran en juego la influencia del sector privado para que éste invierta en los sectores estratégicos y prioritarios de la economía (Huerta, 1999: 41).

Pero, por el contrario esto dio lugar a una estructuración piramidal de interdependencia asimétrica entre el sector público y el sector privado. Lo que ahora sucede es que Estados, macroempresas e instituciones financieras internacionales actúan como centros de poder externos a Latinoamérica, tomando decisiones fundamentales, contribuyendo directa e indirectamente a reducir la acumulación y la productividad de estas economías, y por lo tanto la capacidad de sus Estados y sociedades para el desarrollo, democratización, competitividad y la cooperación internacionales. Abonando a esta problemática, es también limitante de la soberanía del Estado el aumento de agentes de la globalización, coexistiendo ahora empresas y consorcios transnacionales, organismos públicos internacionales, firmas calificadoras, nuevos jugadores en las finanzas globales, elites corporativas, entre otros (Kaplan, 2001: 38).

Estos nuevos actores, que poseen capacidad decisoria de las grandes organizaciones privadas y públicas, responderán a las necesidades y objetivos que les interesen. Nuevas fuerzas y procesos de transnacionalización ocurren para hacer triunfar a

corporaciones y conglomerados globales, provocando el cese de operaciones de grupos, flujos y redes primordialmente nacionales (Kaplan, 2001: 40). Y es que la Empresa Transnacional “toma en consideración las particularidades nacionales de los países en que se implanta y opera, se adapta a ellas en tanto sea indispensable, pero busca imponer la unidad de condiciones, comportamientos y resultados en sus implantaciones; trata de transformar los medios en que sus filiales operan; saca partida de la diversidad” (Kaplan, 2001: 41).

Se produce entonces un redespliegue, deslocalización y relevo provocados por la transnacionalización, que valora su capital de origen, se reproduce y se desarrolla al menor costo y con el mayor beneficio posible, haciendo que el modelo tradicional de desarrollo pierda sentido y viabilidad. La economía real, centrada en la producción y comercialización de bienes y servicios se disocia de la economía simbólica, constituida y movilizada por el dinero, los flujos de capital, la manipulación de tasas de interés y de tipo de cambio, movimiento de divisas, especulación y formas de crédito y endeudamiento internacional. Ésta última crece más que la real, y peor aún, la desplaza como eje fundamental y fuerza motriz, orientadora y reguladora de la economía (Kaplan, 2001: 43).

Esos objetivos de los organismos multilaterales son opacados por crecimientos y procesos de modernización que ocurren sin transformaciones estructurales previas, que desvanecen la posibilidad de un desarrollo integral, al provocar redistribuciones regresivas del ingreso, una depresión en los niveles de empleo, remuneración, consumo y bienestar. Kaplan recalca que el “Estado latinoamericano sufre una doble erosión en su soberanía y su intervencionismo. Por un parte, desde afuera y desde arriba, por la transnacionalización. Por otra parte, desde abajo y desde adentro, por el crecimiento insuficiente e incierto, la desestabilización y conflictividad políticas, la segmentación de las sociedades...el Estado es adelgazado o desmantelado en su aparato y en su personal y recursos, en sus orientaciones, sus objetivos y sus modos de operar” (2001: 46). ¿Quién es el causante de este fenómeno? El buscar un

desarrollo neocapitalista que llegó tarde a nuestros países, y que bajo un modelo global de organización internacional, marginaliza los diferentes sectores de la economía.

### **1.1.1. El modelo globalizador en Latinoamérica**

Estos modelos tienen su base en las indicaciones y programas de organismos regionales como la CEPAL. El Consejo Económico para América Latina y el Caribe tiene sus objetivos centrados en promover el desarrollo económico y social de la región. Haciendo ahínco en estas metas, el neoestructuralismo de Latinoamérica es el primer contra-discurso que confronta el dogmatismo neoliberal y que surge en la oleada de profundos procesos de reestructuración del capitalismo. Ocurre como la respuesta de los pensadores de la CEPAL a la ofensiva intelectual y las deficiencias percibidas del estructuralismo.

Desde 1975, los neoliberales insistían que las señales del mercado y de los precios eran las herramientas fundamentales para reformar las economías latinoamericanas y así alcanzar una competitividad internacional. En cambio, los neoestructuralistas, aunque afirmando que las fuerzas del mercado son primarias, las políticas y las intervenciones gubernamentales eran imperativas para construir una “competitividad sistémica” generalizada necesaria para competir satisfactoriamente en los mercados mundiales. Haciendo caso a esto, la CEPAL argumentaba que las intervenciones del Estado eran esenciales para generar la sinergia, coordinación y armonía social indispensable para una integración veloz y fluida hacia el proceso de globalización (Leiva, 2008: 3).

Esto surge debido al contraste entre el trauma y sufrimiento traído gracias a la regla del *laissez-faire*, y el neoestructuralismo latinoamericano, que brinda la noción de una competitividad internacional, integración social, y legitimidad política al navegar junto a la globalización, sin transgredir el poder del capital corporativo de las empresas transnacionales, pero recayendo sobre una política lucida, así siendo considerado por investigadores como Fernando Ignacio Leiva, que resaltan que la idea del



neoestructuralismo era que pregonaba su capacidad de garantizar la legitimidad Estatal y la autonomía en toma de decisiones de las entidades gubernamentales (Leiva, 2008: 6).

Pero todavía atrapado entre un neoliberalismo ortodoxo y un proceso de sustitución de importaciones agotado en los años ochenta, el liderazgo de la CEPAL se enfrentaba a la tarea de proveer la respuesta al paradigma del desarrollo. Y es que bajo el neoliberalismo, la participación en los mercados mundiales fue socialmente destructiva, debido a la baja de los salarios y a devaluaciones artificiales. Pero se recayó en otro error con el neoestructuralismo: en creer que la competitividad internacional es la meta principal económica y política, ignorando las relaciones potenciales de la producción, distribución y el consumo (Leiva, 2008: 13).

Pero estas ideas no son una alternativa al neoliberalismo, sino que más bien, completan la tarea histórica iniciada por éste, hacia la consolidación y legitimación de un régimen de acumulación nuevo y orientado a la exportación. Ambas corrientes no son del todo contradictorias, y han llegado a ser complementarias en los diferentes procesos capitalistas de reestructuración en la región. El objetivo de las reformas estructurales con base en el enfoque neoclásico, era la eliminación de restricciones a actividades que facilitarían el flujo del ahorro nacional a la inversión. Y aunque la apertura de la cuenta de capital no era un aspecto inicial de este proceso, terminó formando parte, y de hecho, en convertirse en un elemento fundamental de este fenómeno (Painceira, 2011: 313).

El neoestructuralismo trae consigo una “vasta paleta” de políticas que garantizan la adaptabilidad de los agentes a las legislaciones de sistemas altamente asimétricos, concentrados y transnacionalizados. Estas ideas con las del neoliberalismo se integran para formar un equipo, que lejos de ser antagonistas, entregan políticas que transforman radicalmente la correlación y clase de las fuerzas en la sociedad (Leiva, 2008: 15). Claramente, nuestra región todavía persigue la corriente de dependencia

hacia los agentes inversores y aquellos activos que buscan satisfacer estrategias corporativas y transnacionales, nociones de la base del estructuralismo.

Raúl Prebisch, en el seno Cepalino, sostenía que habían grandes posibilidades de intercambio recíproco entre los países latinoamericanos, y que una ampliación de los mercados y la competencia, permitirían reducir los costos hasta que la industria fuera internacionalmente competitiva. Ahondaba más estableciendo que las fallas ocurridas en nuestra región, radicaban principalmente en la protección exagerada, que estimulaba la sustitución sin ofrecer incentivos a la exportación de las manufacturas (1987: 27). Además, según Prebisch, era necesario seguir importando bienes de capital y otros elementos productivos (Ibídem, 236). Pero ¿Por qué creer que los sectores manufactureros eran los primordiales para el desarrollo y el crecimiento de las naciones? ¿Por qué se hacía hincapié en la competitividad internacional, cuando se requería de un rediseño en las bases económicas de los países latinoamericanos, que los volviera autosuficientes y sólidos? Cuando hablaba de bienes de capital, ¿Por qué no impulsar la producción de los mismos en nuestros países? De esa manera, se incentivaría la investigación, el desarrollo dinámico de nuevas ideas y, la innovación tecnológica. La fuga de capital humano especializado se vería disminuida, y estas personas preferirían quedarse en sus países aportando sus conocimientos, brindando valor agregado a los productos, y haciendo sus salarios redituables.

En el informe presentado al Banco Interamericano de Desarrollo en 1970, Prebisch presenta ideas un poco diferentes. Como Director General del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, plantea que los recursos financieros externos deben contribuir a la elevación gradual del coeficiente de inversiones con recursos internos, hasta que sean suficientes para cubrir todas las inversiones que se requieren. Esto para mantener un ritmo satisfactorio de desarrollo (1976: 74). Todavía bajo el sistema de sustitución de importaciones, reiteró que la entrada de capital extranjero, después de haber alcanzado un máximo, debería comenzar a disminuir, para no causar un menoscabo en las importaciones que requería el desarrollo, que camina junto a un creciente coeficiente de ahorro interno (Ibídem,

121). Modificaciones en su vertiente, provocaron cambios en estos ideales, hasta el punto en que ya no prevalecía como importante el hecho de que para el desarrollo de América Latina era necesario la generación de ahorro nacional y no dependencia de flujos internacionales de capital.

La formulación acerca la Inversión Privada Extranjera era, en este informe, decisiva para el desarrollo de Latinoamérica. Consideraba de suma importancia encontrar “fórmulas mediante las cuales la inversión privada extranjera contribuya a corregir esa inferioridad tecnológica antes que a prolongarla indefinidamente” (Ibídem, 178). Y es que esa debería ser la tarea primordial de la IED, brindar las herramientas básicas para reconstruir el aparato productivo nacional, y no hacerlo dependiente ni vulnerable ante flujos y especulaciones financieras.

Interesantemente, Prebisch se preocupaba por el traspaso de empresas nacionales a control extranjero, pues desde afuera se adoptaban decisiones importantes para el desempeño nacional, además de la influencia de la inversión extranjera en el ámbito bancario. Pero el contexto en el que estaba era diferente. Con un sistema de sustitución de importaciones, la inversión extranjera era visualizada como una herramienta para la expansión de las exportaciones, y motor para la innovación de nuevas tecnológicas que se integraran al proceso productivo nacional. La idea es que dichas innovaciones se quedaran allí, en el país, y que el capital extranjero se retirara gradualmente, sin causar inestabilidad en el proceso de desarrollo.

Estas ideas, que en el contexto en el que operan las economías latinoamericanas, son acertadas, aun cuando no se sigue un sistema de sustitución de importaciones, se han dejado atrás, y se recibe el capital extranjero sin supervisión, sin procurar una verdadera integración al sistema económico nacional. Esta es la base teórica en la que se sustenta el presente trabajo investigativo, mismo que busca contrastar los resultados que anuncian las escuelas de los organismos multilaterales, con los que ocurren en países en vías de desarrollo pequeños, como el nicaragüense.

## **1.2 Internacionalización del capital: engranaje de la globalización**

La base fundamental de la globalización es el comercio, la inversión y la liberalización y desregulación financiera. Este concepto está relacionado estrechamente con la jerarquía de los mecanismos que conforman la internacionalización y el patrón de interdependencia entre las economías; y va más allá, construyendo los canales que se originaron en las primeras fases de la internacionalización, incorporándolos cualitativamente, de manera tal que trabajaran en la economía mundial bajo un empoderamiento financiero intenso y creciente.

De acuerdo a José Molero (2000: 211) las variables claves de la internacionalización del capital incluyen la propensión para exportar, la inversión extranjera directa, la participación en programas de investigación y desarrollo y, licencias para las firmas extranjeras. Esto nos indica que la influencia de la Inversión Extranjera Directa y los objetivos de producción internacional en la configuración de los patrones de comercio, así como en el desempeño de las exportaciones, es muy estrecho.

Las agencias regionales e internacionales financian gran parte de la infraestructura necesaria para atraer inversión privada. Estas agencias incorporan algunos intereses que se relacionan con los intereses monopólicos de capital de las metrópolis. La penetración internacional en los mercados, a través de grandes compañías comercializadoras extranjeras e integración vertical de la estructura productiva a manos de empresas transnacionales, desnacionalizan las economías. Como se ha mostrado para África Occidental, la correlación positiva entre las tasas de crecimiento del PIB y de las exportaciones muestra un carácter de desarrollo dirigido hacia afuera (Senghass, 1975: 284).

Mientras que exportar es una forma de internacionalizar la economía, que conlleva menos riesgos en términos de inversión de capital, sí expone a las empresas a oportunidades del distribuidor, apropiación de activos y devaluación. Ante estas adversidades, la inversión extranjera directa es más atractiva como medio para unirse a

la internacionalización, ya que minimiza los riesgos relacionados con las transacciones, al internarse en el mercado para intercambios de activos. Además la IED, ubicada en lugares diversos, permite a la empresa tomar ciertas ventajas, como mano de obra barata, acceso a recursos críticos e indispensables y, el desarrollo de nuevos conocimientos y capacidades que incentivan la competitividad internacional.

Pero, aunque la IED posee beneficios potenciales, requiere de un mayor nivel de compromiso de recursos de los países extranjeros que las exportaciones, y es más difícil de revertir. Además, es menos flexible en lidiar con peligros sobre la inversión, como la inestabilidad política y fluctuaciones del mercado del país receptor del capital. Al mismo tiempo, existen diferentes costos asociados con la diversificación internacional en los distintos niveles de internacionalización. Al inicio de este fenómeno, el empresario es sujeto de pasivos extranjeros. Esta deuda significa que el empresario mundial debe incurrir a costos más elevados que los competidores locales. Más adentro del proceso, a estos costos se les puede añadir aquellos de transacción y coordinación (Lu, 2001: 569).

Al ir incrementando el compromiso, la empresa ubicada en mercados internacionales, puede establecer subsidiarias extranjeras. Los costos de manejar estas nuevas aventuras se elevaran sustancialmente, y eventualmente erosionaran los márgenes de ganancia de este proceso. Pero la acumulación de experiencia, dirigirá a las empresas de mejor manera, y nuevos flujos de capital contribuirán positivamente para que esa deuda se vea reducida en casi su totalidad.

El proceso de internacionalización, es un concepto general que dio pie a la búsqueda de suprimir las restricciones que tuviera el fenómeno de la globalización económica. A continuación se discute el asunto primordial de esta investigación: la Liberalización Financiera como eje vertebral de la Inversión Extranjera Directa.

### **1.3 Liberalización financiera y comercial en Latinoamérica**

Según Indra de Soysa (2005: 734), la globalización argumenta que una mayor interdependencia entre países ricos y pobres y una liberalización de mercados incentivarán la riqueza e incrementará su eficiencia. Por su parte la liberalización comercial se observa como la promotora del crecimiento económico, beneficioso para la sustentabilidad, por lo menos al largo plazo. Para sentar sus bases, los formuladores de políticas buscan armonizar los requerimientos sociales urgentes, como el crecimiento del ingreso y el empleo, asegurando la equidad intra e intergeneracional. Todo se centra en el mantenimiento de todas las formas de capital valioso para la producción y el consumo.

Pero los críticos contradicen estos argumentos al establecer que el comercio y la especialización, en un contexto de globalización, trabajan en contra de la naturaleza de dependencia de los países pobres en materia de exportación de bienes primarios. Además, las estructuras políticas favorecen el capital a expensas de la protección de recursos, que origina subsidios a inversionistas extranjeros, y lleva a los países subdesarrollados a comprometerse en acuerdos comerciales que los atan a leyes estandarizadas y regulaciones que reducen la habilidad de los gobiernos para tomar decisiones autónomas y poder solucionar problemas domésticos con medidas locales.

Es así que se construye una interdependencia sistémica, una capacidad reducida de los Estados para actuar, ya que esto representa un peligro para los intereses del capital. Es por eso que, y como se mencionó anteriormente, la liberalización financiera y la desregulación conllevan la eliminación parcial o total de las restricciones impuestas por el gobierno sobre el comportamiento financiero interno y externo, de tal manera que los agentes económicos pueden tomar sus propias decisiones con respecto al volumen, el precio, los plazos y el propósito de las transacciones financieras.

Según Juan Pablo Paineira (2011), “la liberalización del movimiento internacional de capital significa mayor facilidad y flexibilidad para que los residentes nacionales de un

país inviertan en posiciones de activos y pasivos denominados en monedas extranjeras, así como para que los residentes no nacionales operen en los mercados financieros del país de que se trate” (Ibídem: 312). De acuerdo con el enfoque neoclásico, la represión financiera obstaculizaba los flujos de capital benéfico, y la apertura financiera mejoraría dicha situación, reduciendo los riesgos para los inversionistas, nacionales y extranjeros, gracias a la oportunidad de diversificar los activos.

Frederic Mishkin, en su artículo *Is Financial Globalization Beneficial? (2007)*, separa la liberalización financiera en dos componentes: una interna y otra externa. La interna incluye la desaparición de regulaciones que restringen a instituciones financieras domésticas para participar en la economía con tasas de mercado, o establecen límites cuantitativos a las cantidades de crédito que pueden ubicar para usos particulares. La externa, conocida también como liberalización de la cuenta de capital o globalización financiera, ocurre cuando los mercados financieros domésticos se abren a flujos de capital externo y a instituciones extranjeras (Ibídem: 274).

La globalización financiera juega un papel importante en incentivar el desarrollo de instituciones que hagan funcionar de manera más eficiente al mercado financiero, y atraigan el capital necesario para fines productivos, que es la clave para generar crecimiento y reducir la pobreza (Ibídem: 284). Sin embargo, esta fuerza para el bien, puede causar mucho mal si la nación no maneja el proceso adecuadamente, con políticas de control gubernamental.

De acuerdo a Philip L. Brock, (1986: 136), la inestabilidad financiera aparece frecuentemente como consecuencia de una liberalización que vas más allá de choques externos a la economía. Primero, los bancos, previamente acostumbrados a ofrecer préstamos de bajo costo y libres de riesgo a industrias subsidiadas por el Estado, ahora se encuentran forzados a evaluar prestamos riesgosos en un ambiente competitivo, y equiparse con poco personal entrenado, operando sin procedimientos estándares para monitorear sus acciones. Adicionalmente, al permitir la entrada a nuevos bancos,

compiten todos por los mismos depósitos, y los bancos viejos están bajo la presión de invertir en proyectos más riesgosos, para poder cubrir sus pérdidas. Esta problemática es agudizada por el hecho que los bancos centrales, que deberían regular estas acciones, generalmente no lo harán (Ibídem).

Un problema de igual importancia, que surge en las economías que liberalizan sus sistemas financieros, involucra la reestructuración de su sistema legal, que persigue definir y reforzar las provisiones de los contratos financieros. Los sistemas financieros que raramente producen bancarrotas, debido a créditos dirigidos por el gobierno que buscan proteger a las industrias, requieren poco arbitraje. Es por ello, que la liberalización requiere cambios legales para definir los grados de bancarrota, para agilizar las transferencias del colateral del prestamista que no cumple con su deuda hacia la institución acreedora (Ibídem, 137).

Por su parte, una liberalización comercial conlleva la reducción de barreras, y ha sido adoptada como una política *default* por nuestra región. El debate sobre los efectos de la liberalización y apertura comercial sobre el crecimiento económico sigue vigente. La teoría Neo-clásica argumenta que con el libre comercio, los recursos escasos serán reubicados de una manera consistente a las ventajas comparativas de un país. Esto implicaría la creación de mayores empleos, particularmente en sectores o actividades intensivas en mano de obra. Pero la evidencia empírica de algunos países latinoamericanos sugiere un resultado opuesto. La apertura comercial ha generado un crecimiento en la demanda de mano de obra calificada, provocando una inequidad en los salarios. La tecnología transferida y difundida por la globalización es intensiva en capital, y por lo tanto tienen un impacto limitado en la creación neta de empleos (Tribe, 2010: 132).

Durante una apertura comercial, se esperaría que las exportaciones se expandiesen, pero gradualmente, mientras el capital es acumulado, y que las importaciones de bienes de capital crezcan, para así construir un stock más robusto. Teóricamente, esto es lo que se supone debería de ocurrir, pero experiencias latinoamericanas indican que



no es así, pues Brock identifica que aunque las exportaciones crecen, las importaciones crecen más rápidamente. (1986: 130).

Una nueva y compleja estructura financiera necesita de distintos agentes que operen bajo grandes sociedades, bancos de inversión especializados, fondos, aseguradoras y tesorerías de las empresas transnacionales. Con disparidades sociales y económicas que acaecen en la región latinoamericana, este proceso se desarrolló con dos brazos izquierdos. Uno de ellos abarató el crédito, pero el otro creó volatilidad y especulación de capital. Y es que la inversión extranjera se posicionó como la forma predominante de transacción a escala mundial, vía fusiones, alianzas estratégicas y privatizaciones (Morera, 2011: 284).

Ambos procesos, junto con la privatización son claves para estudiar la problemática de países como Nicaragua, que persiguen insertarse en el proceso global de crecimiento económico y que usa como herramientas las mencionadas anteriormente. La desregulación es el primer paso que realizan los Estados para abrir las fronteras y dar la bienvenida a flujos de capital externo, y de bienes de importación. A continuación, se discute cual fue la transición legal en Nicaragua al considerar las recetas de los organismos multilaterales como la única manera de poder crecer y hacerle frente a la internacionalización de las economías.

#### **1.4 Inversión Extranjera Directa: su legislación en Nicaragua**

Retomando el concepto de inversión extranjera directa (IED), cabe resaltar que estamos ante uno de los flujos internacionales de capital de largo plazo en los que una empresa de un país determinado crea o amplía una filial en otro país, y facilitan los procesos de transferencia tecnológica. La atracción de la inversión extranjera directa de “calidad”, es parte importante de la estrategia económica del Gobierno de Nicaragua para contribuir al desarrollo económico y social sostenible de la población.

Los estudios del economista nicaragüense Néstor Avendaño (2008: 32) lo han llevado a reconocer a los principales inversionistas extranjeros del país, que en orden de importancia por los montos invertidos, provienen de Estados Unidos, México, España, Venezuela, Canadá, Guatemala, Suecia, El Salvador, Costa Rica y Panamá. Adicionalmente, este economista establece que para el 2010, Nicaragua era el tercer país centroamericano más abierto al resto el mundo, al representar las exportaciones de bienes FOB (*Freight on Board*) y las importaciones de bienes CIF (*Cost, Insurance and Freight*) el 89% del PIB. Con una ubicación geográfica privilegiada permite una mayor comunicación tanto por vía terrestre como por vía acuática, y la política fiscal refleja incentivos tributarios diferenciados a la inversión. La fuerza laboral aún es la más barata entre los países centroamericanos y tiene un bajo porcentaje de ausentismo y rápida capacidad de aprendizaje, y es el país con mayor seguridad física, teniendo uno de los índices más bajos de criminalidad en Centroamérica.

Sin embargo, los principales retos de la IED en este país centroamericano son: reducir los conflictos políticos; fortalecer tanto la gobernabilidad como las instituciones nacionales; ejecutar un programa de inversiones públicas más eficiente con el fin de apoyar una mejor competitividad empresarial del país; eliminar los problemas en el Estado sobre la propiedad y agilizar los procesos de las exportaciones; disminuir los altos costos en los servicios básicos -mediante el ahorro de energía eléctrica y de combustibles y la reducción de la dependencia de hidrocarburos en la generación de electricidad- y, fomentar la inversión en los nichos de mercados potenciales (Avendaño, 2008: 36). Con una IED centrada en pocos sectores, se observa una asimetría en el desarrollo de las regiones del país y en la brecha salarial.

#### **1.4.1 Antecedentes de la reglamentación**

Un factor importante en este fenómeno que se debe estudiar es la evolución de la legislación que se supone debe garantizar el libre flujo de capital para la inversión. Para ello es necesario analizar el antecedente a la ley vigente en materia de Inversión Extranjera: la Ley de Inversiones Extranjeras (Ley No. 127) con vigencia desde 1990

hasta el año 2000, misma que fue derogada por la Ley de Promoción de Inversiones Extranjeras (Ley No. 344), es la ley anterior que no respondía a la nueva realidad del país.

La Ley de Inversiones Extranjeras consideraba la inversión extranjera como una transferencia de capital proveniente del extranjero con independencia de nacionalidad o de lugar de residencia del inversionista. Pero inmediatamente hacía la referencia acerca de un *Contrato de Inversión*, que debía ser firmado por las autoridades nicaragüenses y evaluado por un Comité de Inversiones Extranjeras, que velaba por las metas de estabilidad y desarrollo económico, el respeto de valores morales y culturales de la Nación y su compatibilidad con el medio ambiente.

El inversionista debía traer el capital al país y hacer uso de la resolución favorable del Comité, quien establecía el tiempo necesario según la naturaleza y cuantía de la inversión. Todas estas disposiciones estaban plasmadas en el contrato de inversión, incluyendo la prohibición de transferencia o cese de derechos, garantías y beneficios concedidos al inversionista extranjero sin previa autorización del Comité. Además, cuando el inversionista extranjero fuera una sociedad o sucursal era necesario notificar previamente a las autoridades competentes (Comité) cualquier modificación que ocurriera, ya sea de objeto social, aumento o disminución del capital social, o de porcentaje de participación extranjera en empresas locales, o transferencias de la titularidad de la inversión. Si estos cambios no eran notificados previamente y aprobados, el Comité podía suspender el disfrute de derechos y garantías que considerara pertinentes.

Como podemos observar, para 1990 existían trabas para el libre flujo de inversiones extranjeras, idea contraria a lo que ocurría en otros países latinoamericanos, en donde las liberalizaciones y desregulaciones tanto financieras como comerciales eran la vía para superar sus crisis y empezar a caminar la senda del crecimiento y desarrollo económico, o por lo menos así lo creían. Y es por ello, que al observar el rezago que el país sufría al ver a una región que liberalizaba y abría sus mercados, Nicaragua decidió

unirse al proceso neoliberal, y lo hizo modificando en forma y fondo la principal ley en materia de inversión extranjera.

#### **1.4.2 El proceso de desregulación**

Así surge la Ley 344 Ley de Promoción de Inversiones Extranjeras, la cual deroga cualquier ley anterior que vaya en contra de sus preceptos. Con vigencia desde mayo de 2000, esta ley garantiza la igualdad de trato de la inversión extranjera y nacional, eliminando las restricciones sobre la forma en que el capital extranjero puede entrar al país, y reconociendo al inversionista extranjero el derecho a la propiedad, y en el caso de una declaración de dominio eminente, a recibir la debida indemnización. La ley no hace distinción entre adquisición, fusión, o nueva inversión. No hay restricciones en Nicaragua con respecto a la conversión o transferencia de fondos relacionados con inversiones. Muchas transacciones se realizan libre y completamente en dólares. Las remesas de capital de inversión, los ingresos, reembolsos de préstamos y reembolsos de arrendamiento son permitidas libremente a través del mercado de cambios privado operado por las instituciones financieras locales.

La Ley también contempla que no hay monto mínimo o máximo de inversión, es decir un 100% de propiedad internacional permitida, sin discriminación hacia inversionistas extranjeros, tanto como propietarios como accionistas, beneficiándolos con una depreciación acelerada de bienes de capital, y reconociendo los derechos del inversionista nacional y extranjero, y la protección de su propiedad y libre disposición de activos, capital y ganancias.

Asimismo, se han ejecutado reformas al Sistema Judicial y procedimientos administrativos con el fin de mejorar el clima de negocios, estimulando la inversión extranjera en Nicaragua, dentro de las que se incluyen: la estricta disciplina económica bajo un programa supervisado por el FMI, la apertura de una sola oficina para trámites de registro para Inversionistas dentro del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), y la implementación del proceso de privatización de empresas estatales.

Las políticas bancarias en Nicaragua, permiten el flujo de recursos financieros hacia el sector privado. Entre las diferentes opciones de financiamiento se encuentran los préstamos industriales y comerciales; diferentes tipos de líneas de crédito; alquileres con opción a compra y, ventas a descuento de las cuentas por pagar. Nicaragua ha firmado y ratificado un total de 19 tratados bilaterales de inversión; con México, España, Taiwán, Dinamarca, Reino Unido, Holanda, Corea, Ecuador y la República Dominicana, entre otros. El tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana incluye también protecciones a la inversión que sobrepasan aquellas obligaciones tradicionales estipuladas dentro de los tratados de inversión bilateral (Avendaño, 2008: 95).

Actualmente, el inversionista en Nicaragua solo está obligado a notificar ante el MIFIC, la naturaleza y el monto de inversión, sin someterse a un escrutinio exhaustivo que ocurría con el Comité de Inversiones. Existe ya un formulario genérico que debe ser llenado por el interesado y, con una aceptación del órgano estatal, puede iniciar operaciones dentro de la economía nicaragüense.

Se observa así el contraste de la desregulación que debe ocurrir en un país para que forme parte del proceso globalizador de las economías, y que es promovido por los organismos multilaterales de nuestra región.

### **1.5 Crisis Financieras: evidencias de las fallas del proyecto neoliberal**

La panorámica del siglo XX estuvo cubierta de una represión financiera intensa, en donde los gobiernos intentaban fijar una tasa de interés por debajo de los niveles de mercado y, controlar la colocación de crédito teniendo la dirección o propiedad de los bancos comerciales. Un deseo por evitar concentraciones excesivas de poder en manos de pocos agentes, o asegurar que el sistema financiero doméstico no estuviera controlado por extranjeros, quienes serían insensibles ante las metas nacionales de largo plazo, son aspectos familiares de este tipo de políticas restrictivas.

El comportamiento económico de muchos países, incluyendo los de la región latinoamericana, se deterioró progresivamente como costo de la represión financiera. Los sistemas financieros se contrajeron o permanecieron reducidos, presentando una pobre eficiencia en sus préstamos y operaciones, lo que eventualmente conllevó a una extensa insolvencia bancaria. Las supuestas metas distribucionales de las políticas no fueron alcanzadas, y el crecimiento y la estabilidad macroeconómica se vieron desmejoradas.

Tarde o temprano, las presiones del mercado hicieron que los gobiernos abandonaran la política de represión en la forma de controles sobre la tasa de interés, al ser visible su ineffectividad o su alto costo en términos de los efectos secundarios. Así, que el asunto primordial, no es si liberalizar o no, sino preguntarse si los gobiernos están preparados para tal proceso y, qué régimen regulatorio deberían seguir para reducir la inestabilidad financiera.

Quedó claro que el proceso de liberalización financiera tuvo efectos importantes más allá de un periodo transitorio, cambiando las condiciones subyacentes en las cuales operaba el sector financiero. Estos efectos incluían la eliminación de las tasa de interés y otros controles de precios, una menor dirección administrativa del crédito por parte de agencias gubernamentales, la reducción de imposición fiscal implícita por intermediación financiera y rentas asociadas, la admisión de nuevos agentes a la industria de servicios financieros, la reducción de restricciones empresariales y, la supresión de protecciones legales a mercados financieros cartelizados. Estos efectos ocasionaron una volatilidad mayor de corto plazo, por lo menos en tasas de interés nominales, y una alteración en los incentivos de gestión de riesgo e intermediarios financieros.

Según Alicia Girón y Alma Chapoy (2009: 15), la crisis del 2008 sigue su curso, “rompiendo las bases de un sistema financiero desregulado y liberalizado que, según afirmaban sus paladines, asignaría de manera racional los recursos financieros” (Ibídem). En cambio, surgió un creciente proceso atribuible a innovaciones, motivadas

por la globalización que sentó las bases para un espacio virtual, sin horarios, cuyos productos financieros controlaron los circuitos internacionales. La integración de dichos circuitos fue tan profunda que los sistemas financieros nacionales fueron incapaces de ser fiscalizados por el correspondiente banco central (Ibídem, 19).

La expansión del capital ficticio se ha sostenido gracias a que los bancos proporcionan una gran cantidad de crédito a los compradores de activos para financiar actividades especulativas con una amplia escala y un alto grado de apalancamiento. Gracias a ello el sector financiero experimenta un fuerte crecimiento, acompañado de una apreciación de precios. Pero esto también conlleva repercusiones en la economía real, como el llamado “efecto real”, el enriquecimiento de altos ejecutivos (Ibídem, 61).

Con el estallido de la burbuja inmobiliaria en EUA a partir del 2006, fue evidente su afectación en las condiciones de financiamiento que enfrentaban los países, principalmente los subdesarrollados, quienes sufrieron severamente por la alta volatilidad del mercado y la restricción del crédito. “La globalización de los servicios financieros hizo aún más difícil reconciliar la autonomía nacional con las demandas de la banca internacional” (Ibídem, 102). Esta crisis financiera ha hecho comprender la necesidad urgente de ingeniar en escala mundial cómo protegerse de manera adecuada contra el riesgo sistemático, incluyendo aquellas que mitiguen el ciclo económico, y es que la innovación financiera sin normas eficaces no funciona (Ibídem, 203).

Se revelaron profundas fallas estructurales en el sistema financiero desregulado, pues al estallar y agravarse la crisis, los flujos masivos de capital no pudieron evitar las pérdidas de las empresas. “En palabras de Galbraith [2008a: 4], la crisis fue un problema originado por la desregulación, la mala administración y la corrupción del sistema financiero” (Girón, 2009: 217). Estos ocasionaron un aumento en las presiones inflacionarias, el encarecimiento de alimentos y energéticos, factores determinantes y consecuencias del riesgo financiero sistémico.

De acuerdo a Demophanes Papadatos (2011: 205), “la reciente ola de mundialización financiera comenzó a mediados de los ochenta, con el aumento de flujos financieros transfronterizos entre las economías industriales y entre estas y las economías en desarrollo”, y ahonda al establecer que ha existido una transformación en este sector gracias a un rápido crecimiento, desregulación, expansión global, y otros factores que han contribuido a la innovación de nuevas tecnologías. Con este proceso, se recibieron mayores flujos de capital, los que fueron acompañados por cambios y crisis financieras.

Desde los noventa observamos el fenómeno de las crisis financieras severas y recurrentes. Era alarmante la fragilidad, y la distribución de riesgo global, con una transmisión a quienes tenían menos capacidad de enfrentarlo (Papadatos, 2011: 210). Gracias a una consolidación del espacio financiero mundial, y en el que deben participar los procesos financieros nacionales, están a merced las dinámicas productivas y comercial (Morera, 2011: 272). Y es que la liberalización y la desregulación del capital financiero, y el consecuente auge de sus flujos, hicieron que fuera imposible un seguimiento, supervisión y evaluación por parte de las autoridades monetarias correspondientes. Las pérdidas económicas resultantes ponen en evidencia las ventajas aparentes sobre las finanzas, y la ineficacia del mercado.

La reciente crisis, que dio señales desde el año 2006, se convirtió en una crisis financiera mundial debido a la relación entre las operaciones financieras que tienen lugar en el mismo seno del sistema financiero internacional. Ha sido resultado de un crisis de ahorro y préstamos, de un diseño institucional defectuoso, con una regulación miope, de incentivos distribuidos asimétricamente, entre otros aspectos que hicieron transparente el hecho de que el sistema financiero internacional tiene lagunas severas, y que él mismo fue el detonante para el pánico y pérdidas multimillonarias.

## **1.6 Conclusiones**

Así pues se evidencia la problemática de incentivar un mercado financiero globalizado: si unos pierden, todos sufren las consecuencias. En menor o mayor medida se



perciben los efectos de las decisiones que otros hacen, sobre no solo empresas o conglomerados, sino sobre la macroeconomía de los países. Ese proyecto es uno diseñado para que los países trabajen para los demás, y no desde adentro, sentando las bases para un sistema productivo eficiente, que cree sus propios trabajos, enriqueciéndose de nuevas tecnologías y de innovaciones, uno que provea y garantice el ahorro nacional y la inversión dirigida a mejorar la infraestructura y la calidad de los servicios básicos de la población.

El discurso de las entidades multilaterales es clave y decisivo. Los países en vías de desarrollo se unen a sus directrices, tomando los conceptos de competitividad y ventajas comparativas como las únicas que les darán los resultados para un crecimiento económico. Se les “olvida” que el capital llega a un país, no a ayudar, sino a rendir las ganancias necesarias para seguir generando beneficios para sus dueños. En áreas como la IED, el ímpetu para completar los procesos de liberalización y desregulación, resultó la mayoría de veces en el abandono más que en el fortalecimiento de garantías. D’Arista expresa que una mayor apertura sin un arsenal de garantías y fuertes instrumentos anti-cíclicos fiscales y monetarios, dejaron a economías emergentes y en desarrollo sin protección contra comportamientos pro-cíclicos erráticos del sistema global financiero liberalizado (D’Arista, 2004).

¿Quién es el causante de esa problemática? La búsqueda de un desarrollo neocapitalista, el cual llegó tarde a nuestros países, y que bajo un modelo global de organización internacional, marginaliza los diferentes sectores de la economía, entre ellos el sector eléctrico, como pilar de los demás. Son estas reformas estructurales las que sentaron las bases para una débil institucionalidad, y un bajo nivel de negociación Estado-Inversionista. Ahora, lo que dirige a la economía doméstica, son las decisiones hechas en otros países.

## Capítulo II Reformas estructurales en el sector energético de Nicaragua

### 2.1 Introducción

El creciente interés de las corporaciones en Latinoamérica no es debido únicamente a la riqueza geológica de la región, sino también a las recientes reformas económicas y políticas que tienen como fin atraer la atención de capital inversor. En Centroamérica no existe una coordinación ni una sinergia efectiva, gracias a la cual los países podrían obtener los mejores y más adecuados beneficios del proceso de globalización e internalizarlos en sus economías. Existe pues una variación de políticas entre naciones, que produce intercambios o *trade-offs* entre los incentivos diseñados para maximizar las utilidades fiscales, la atracción de inversión y la promoción de un desarrollo sostenido (Glave, 2012: 2).

La IED debe ser parte de una política nacional de inversiones, como complemento de la inversión local. Para ello, la región centroamericana, como parte de sus reformas para atraer a la inversión extranjera, también ha incluido en su agenda aspectos fiscales, como la desgravación, y el incremento de exenciones del pago de impuestos, que solamente tiene efectos agravantes en el sistema tributario doméstico (CEPAL, 2011a). Dichos incentivos para la inversión surgen como respuestas estatales a la problemática de inserción en la economía mundial, con los propósitos de creación y expansión de un sector exportador competitivo, que produzca divisas, una balanza de pagos equilibrada, y una mejoría en los niveles de empleo.

Las naciones buscan atraer a corporaciones extranjeras para incrementar el stock de capital y motivar la transferencia de tecnología, siendo éste objetivo el elemento central que países de bajo y medio ingreso consideran necesarios para el desarrollo económico (Jensen, 2004). Se crea una dependencia clara hacia el ahorro externo, vital para la importación de maquinaria y equipo, para el pago de la deuda externa y del déficit en cuenta comercial o corriente.

Según la United Nations Conference Trade and Development (UNCTAD), las firmas con características oligopólicas acaparan la mayoría de los flujos de IED que van dirigidos a grandes segmentos del mercado latinoamericano, pues es allí donde poseen todas las ventajas de fortaleza financiera y de tecnología (Mogrovejo, 2005). Y es que la articulación de la liberalización de los mercados representa nuevas oportunidades, como la privatización de las empresas públicas, concesiones y fusiones, otorgadas y avaladas por los gobiernos en favor de las empresas extranjeras.

De acuerdo a Ronald I. McKinnon, (1974: 11), la acumulación de capital por sí misma no significa mucho en economías en desarrollo como las centroamericanas, pues allí, las tasas de rendimiento de algunos activos físicos y financieros son negativas, mientras las oportunidades de inversión muy remuneradoras están determinadas de antemano a sectores lucrativos como el energético, manufacturero o el de telecomunicaciones. Y si el mercado de capitales local se halla moribundo, entonces se torna más atractivo hacia el financiamiento extranjero en determinados sectores de la economía.

Dentro de estos sectores estratégicos se encuentra el eléctrico como base primordial para el funcionamiento de las industrias. Además, es una obligación constitucional del Estado promover, facilitar y regular la prestación de servicios públicos básicos entre ellos el acceso a la energía en todos los sectores socioeconómicos. Estas demandas deben ser satisfechas bajo un marco de sostenibilidad y bienestar, situación que no se ha observado de manera uniforme en Nicaragua, tomando en cuenta que todos los países centroamericanos son importadores netos de derivados del petróleo (CEPAL, 2008).

Los lineamientos y enseñanzas de la CEPAL indican que la ausencia y dificultad de acceso a servicios esenciales como la electricidad, dañan y causan fuertes rezagos en la esfera económica, social y cultural en la sociedad, provocando que se tenga que recurrir a producciones sencillas y cadenas de escaso valor agregado, limitando así al comercio (2008, 22). Es por ello que el acceso a dichos servicios, y la continua

modernización de los mismos, es la piedra angular de un desarrollo sostenible que tenga un claro impacto en la calidad de vida de los habitantes. A continuación se discute dicho entorno y el cuestionamiento de la adecuación de la inversión extranjera directa como motor de un sector débil y dependiente de otras economías.

## **2.2 Política económica y la IED en Centroamérica**

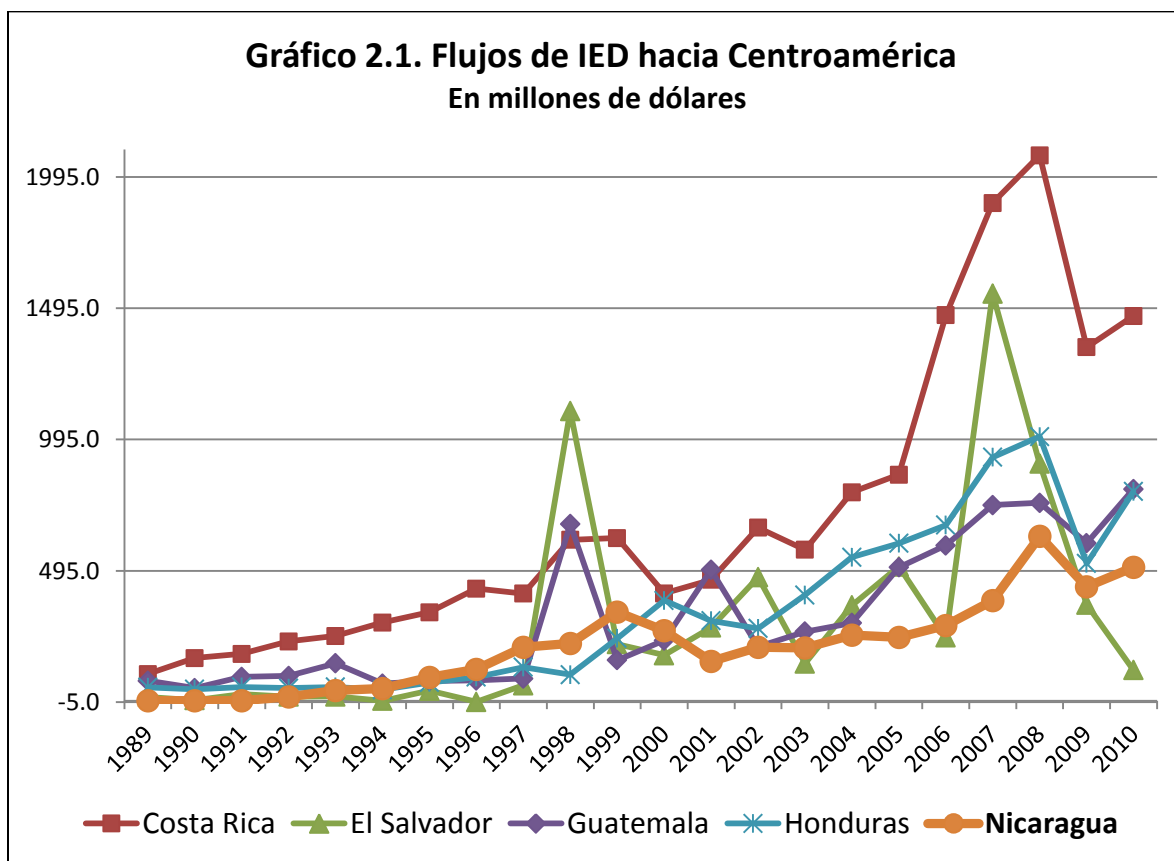
Centroamérica, conformada culturalmente e históricamente por Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica, y de una extensión territorial de aproximadamente 424,522 Km<sup>2</sup>, posee tierra fértil y una población joven. Desafortunadamente, esta región es considerada en vía de desarrollo, con altos índices de inseguridad, pobreza y desempleo (CIA, 2010).

Como parte de los programas de estabilización, los organismos multilaterales incentivaron la apertura hacia los mercados financieros internacionales. Para los años noventa la inversión extranjera directa había aumentado en forma importante, como resultado de los procesos de privatización, de liberalización de algunos mercados y del establecimiento de garantías a los inversionistas extranjeros, lo que evidenció a América del Sur como sector destinatario de inversión dirigida principalmente a servicios básicos y de comunicaciones, servicios financieros y aquellos vinculados con la explotación de recursos naturales, mientras que en México y en los países de América Central estos flujos estuvieron mayoritariamente destinados al sector manufacturero, en virtud de los incentivos ofrecidos a la industria maquiladora (Manuelito, 29).

Pero de acuerdo con el Dr. Joshua J. Lewer, muchos académicos “creen que la tasa de cambio y los mercados financieros en los noventas fueron las razones para un mercado de capitalización global cada vez más libre, mientras el público en general no percibe un aumento del bienestar en las transacciones comerciales de activos financieros” (2004, 2). El caso de Nicaragua se encuentra ante una paradoja: es uno de los países con menor desarrollo comparativo, pero es uno de los que presenta los niveles más

altos de incidencia de capital extranjero en su economía. Como resultado de esta contradicción, estamos frente a una debilidad y dependencia del gobierno a las decisiones de las firmas foráneas.

Podemos observar el comportamiento de los flujos de Inversión Extranjera Directa en Centroamérica entre los años 1989 hasta el 2010:



Fuente: CEPAL

Se observa una tendencia similar en los cinco países. Con un crecimiento lento, es a partir de 1990 que países como Costa Rica comienza a tener auge, y ser visto como destino óptimo para la inversión extranjera. Son reformas al cuerpo legal nacional de cada país lo que hace que se observen cambios a partir de 1997; y la brecha entre 2000 y 2008 está explicada gracias a los tratados de libre comercio, firmados entre este bloque y los Estados Unidos y otros acuerdos con la Unión Europea. La caída

significativa a partir del año 2007 es explicada por la incertidumbre y posterior crisis mundial que apremió las oportunidades de los inversionistas.

El clímax de la atracción de la IED después de un escenario árido se produjo durante 1998 al 2000, para después fluctuar junto a lo que ocurría en los mercados extranjeros. Bajo este contexto, las empresas transnacionales se vieron obligadas a competir en mercados más reducidos y cubrir todos los sectores (Mogrovejo, 2005).

Lo sucedido en años de conflictos políticos y sociales, produjo un bagaje histórico que afectó la imagen proyectada a los inversionistas. Es por eso que todos los países, excepto Costa Rica, poseían flujos de capital mínimos, e incluso negativos para el caso de El Salvador. Por su parte, Nicaragua poseía flujos iguales a cero, y es hasta 1992 que se reactivó la economía y las relaciones con el exterior después de represiones financieras y comerciales existentes, ocasionadas por una guerra post-revolucionaria.

Guatemala desde 1986 inició un proceso de apertura comercial, al abandonar el modelo de sustitución de importaciones que se venía siguiendo desde los años 60, mismo que era recomendado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Se redujeron las barreras no arancelarias, el control de precios y devolución del crédito fiscal por IVA a los exportadores. Debido a esta apertura comercial, se observa un repentino auge en la IED cerca de los años 1987 y 1988, decreciendo en el año siguiente (CIA, 2010). Esto fue provocado por la inestabilidad del proceso y de la transición hacia otro sistema económico, y es a partir de 1997 que podemos ver un avance en los flujos de IED hacia el país, teniendo su mejor momento en 1998.

Por su parte, algunas de las consecuencias y efectos de la guerra en El Salvador (1980-1999) fueron la destrucción de zonas de algodón, lo que afectó seriamente las decisiones de inversión, además de aumentar los costos de producción por el uso de plaguicidas. Es decir, hubo una pérdida importante de los productos primarios, seguido por un surgimiento de las exportaciones de maquila (CIA, 2010). Después del 2000 se

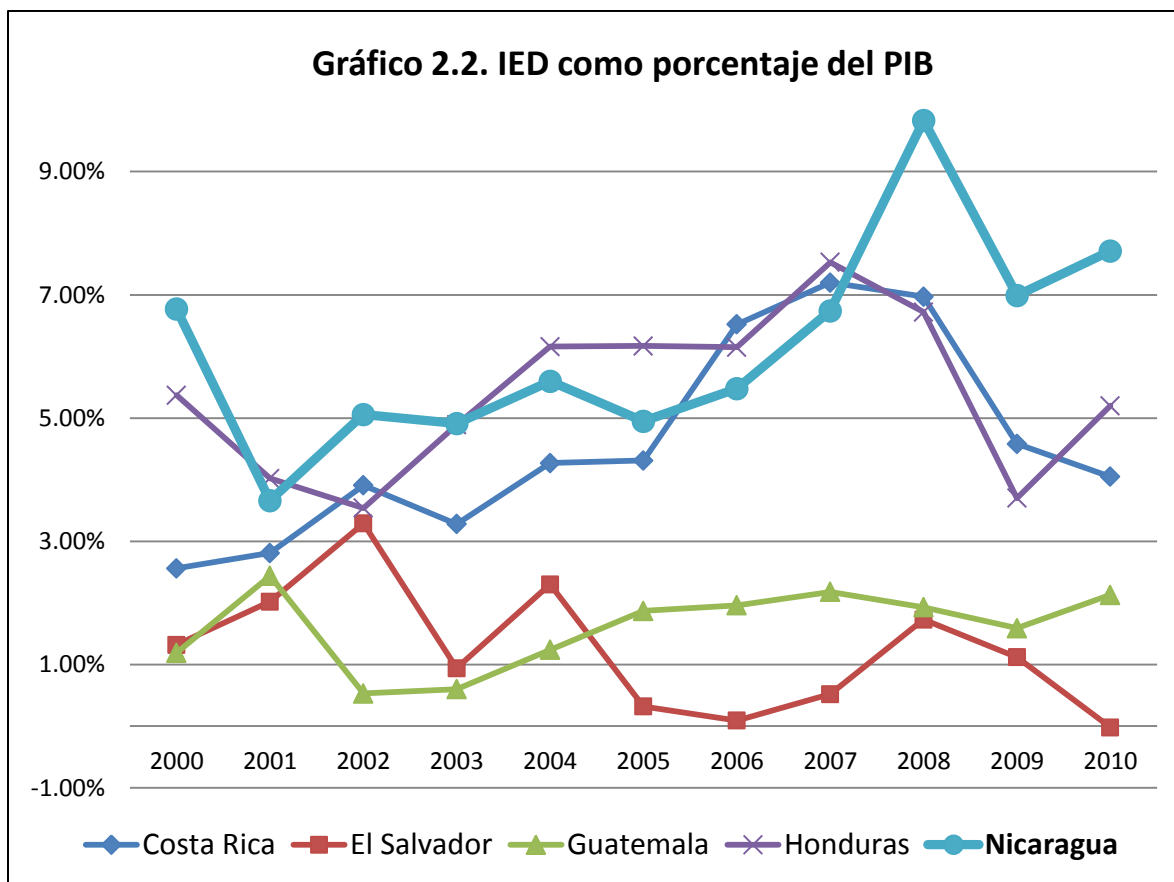
percibe que las políticas están encaminadas a impulsar la inversión extranjera, con lo que se apuesta para que los dueños de las fuerzas productivas persistan y atraigan a más inversionistas. A partir de entonces, la IED en este país, el más pequeño de Centroamérica, ha sido dirigida a varios sectores, principalmente al de telecomunicaciones y servicios (CIA, 2010).

La política económica de Honduras se caracterizó, durante la década de 1990, por la aplicación de programas de ajuste estructural de la economía, con los que se pretendía superar las políticas de estabilización de la década anterior (Barahona, 2005). Estigmatizada por problemas políticos, Honduras no pudo construir un futuro sólido, y con problemas institucionales avanzó en la búsqueda por unirse a los demás países en el proceso de globalización y competitividad, añadiendo el hecho de que eran lineamientos requeridos por organizaciones como el FMI para el otorgamiento de préstamos necesarios para salvaguardar la economía hondureña (Barahona, 2005).

Poseía flujos crecientes de IED hasta el 2008, que es cuando se desploma siguiendo el comportamiento regional frente a la crisis financiera mundial. Además, problemas políticos ligados con la destitución del presidente en turno amenazaron a la economía nacional y regional, al cerrarse las vías de acceso de alimentos y bienes vitales para el consumo y la producción (Vargas Llosa, 2009).

Por el contrario a los países analizados anteriormente, Costa Rica presenta un escenario un poco diferente. Al ser afectado por las guerras civiles de los países vecinos, no se presentaba como un destino atractivo para la inversión en el periodo de 1980 a 1990. Pero es a partir de este año que se percibe un crecimiento constante en comparación con los demás países de la región. Con una IED de 2,000 millones de dólares para 2008, representa el país con mayor atractivo de la región. Esto es evidenciado por la transparencia institucional y el clima político social del país, prestando las condiciones para la entrada de flujos de capital en sectores como el inmobiliario y Zonas Francas (UNCTAD, 2009).

En el siguiente cuadro podemos observar el comportamiento de la participación de la Inversión Extranjera Directa en el Producto Interno Bruto en los países centroamericanos; de esta manera se podrá captar el impacto del capital externo con respecto al tamaño de cada economía:



Fuente: Elaboración propia con datos del *Databank* del Banco Mundial, 2011

Se percibe una situación interesante, y es que Nicaragua, siendo el país que llegó más tarde al proceso de liberalización, es para el año 2010 la nación con la mayor IED como porcentaje del PIB, por arriba de Costa Rica y Honduras, que trabajan para no sucumbir ante las presiones externas, como le ocurrió a El Salvador desde 2008, y como a Guatemala que se encuentra estancada desde 2005. Aunque en términos absolutos, Costa Rica y Honduras poseen los más altos niveles de IED para 2010,



como porcentaje del PIB, es de importancia en Nicaragua, y esto nos da una idea de la captación que tiene el país y su relevancia en la economía nacional.

Esto es resultado de un deseo por ingresar al proceso de liberalización financiera. Para ello, Nicaragua promulgó en el 2001 la Ley No. 344 “Ley de Inversiones Extranjeras”, en la que no existe un techo mínimo ni máximo para las inversiones, ofreciendo las herramientas para una mayor presencia de empresas “ancla”. Su fuerza laboral es la más barata entre los países centroamericanos, posee un bajo porcentaje de ausentismo y rápida capacidad de aprendizaje, y es el país con mayor seguridad física y con uno de los más bajos índices de criminalidad en Centroamérica (Avendaño, 2009).

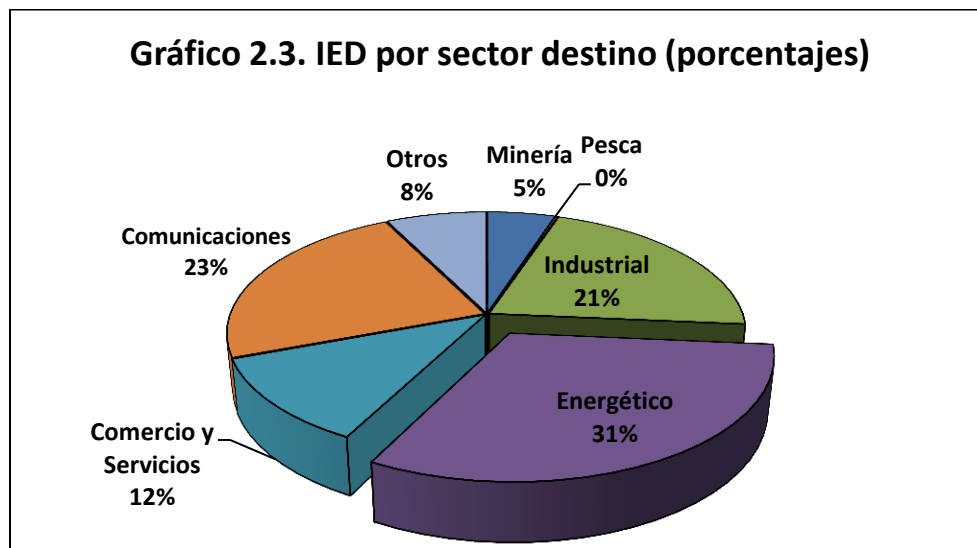
Como ya se había mencionado anteriormente, Nicaragua es el tercer país centroamericano más abierto al resto del mundo en 2010 (BCN, 2009), y está favorecido por una ubicación geográfica que permite una mayor comunicación tanto por vía terrestre como por vía acuática, aunque una de sus debilidades es la pobre infraestructura de las carreteras y puertos.

La política fiscal refleja incentivos tributarios diferenciados a la inversión, el sistema financiero se encuentra en una fase de modernización y tiene una robusta solidez, los diversos tratados de libre comercio le facilitan un mayor acceso a mercados externos, el marco regulatorio es favorable tanto a inversionistas nacionales como a inversionistas extranjeros y se garantiza el libre flujo de capitales y utilidades (Avendaño, 2009).

Todo parece estar a favor de este país centroamericano, pero según el economista nicaragüense Néstor Avendaño, los principales retos de la IED en Nicaragua son reducir los conflictos políticos, fortalecer tanto la gobernabilidad como las instituciones nacionales, ejecutar un programa de inversiones públicas más eficiente con el fin de apoyar una mejor competitividad empresarial del país, eliminar los problemas en el estado de la propiedad y agilizar los procesos de las exportaciones, disminuir los altos costos en los servicios básicos -mediante el ahorro de energía eléctrica y de

combustibles y la reducción de la dependencia de hidrocarburos en la generación de electricidad-, y fomentar la inversión en los nichos de mercados potenciales (Ibídem, 2009).

Bajo este contexto, para el 2010 la IED provino de Estados Unidos, México y España, con una participación del 35%, 16% y 10% respectivamente, y estaba dirigida principalmente al Sector Energético, como se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Central de Nicaragua, Anuario Estadístico 2010.

Desde inicios de los noventa y bajo diferentes esquemas, los cinco países centroamericanos abrieron la producción de electricidad a la participación privada. Se estima que la inversión total por ese concepto fue cercana a los 1,350 millones de dólares (720 a Guatemala, 350 a Honduras, 144 a Nicaragua, 130 a El Salvador y 6 a Costa Rica) entre 1992 y 1999. Aproximadamente 75% de ese monto corresponde a IED. A fines de 1999 el sector privado había construido más de 20 centrales hidroeléctricas que representarían inversiones por unos 190 millones de dólares, de los cuales 35% se asocia a IED. Durante el período 1997-1999, El Salvador y Guatemala llevaron a cabo privatizaciones de empresas distribuidoras de electricidad y ventas de

activos de centrales termoeléctricas (CEPAL, 2001). Nicaragua, por su parte, privatizó las empresas distribuidoras de electricidad a fines del 2000,

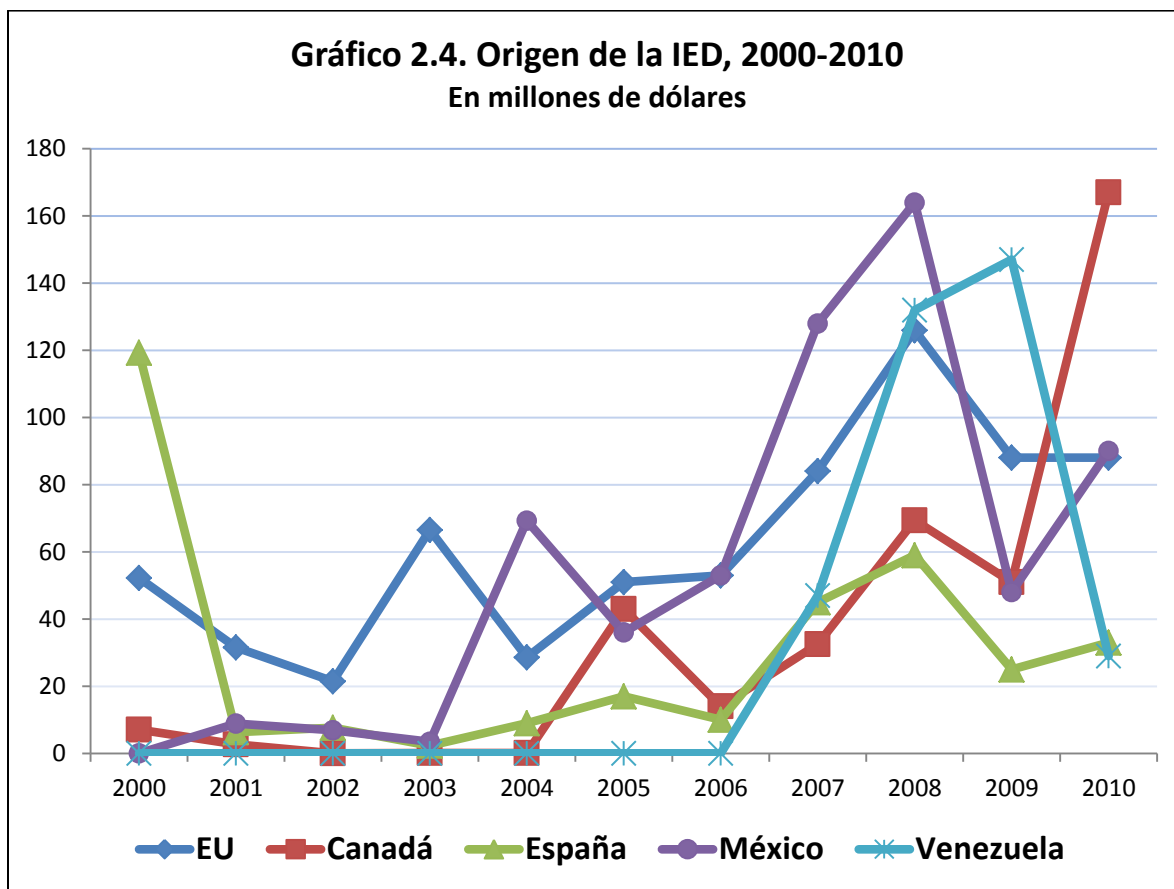
Se utilizan instrumentos como la Inversión Extranjera Directa para que se dirija a sectores como el energético, que busca rentabilidad a través de la generación, transmisión y distribución de electricidad mediante recursos renovables y no renovables. Este sector representó para el 2009 el 51% de la IED de Nicaragua (BCN, 2009), el país más grande de Centroamérica y el que promete mejores condiciones para esta sección de la economía.

Según el discurso neoliberal, la atracción de inversión privada significaría una reducción de la carga financiera que vivían los países latinoamericanos. Dicha inversión requeriría de una mínima supervisión, pues las “fuerzas de mercado” harían lo suyo, y garantizarían la eficiencia en los segmentos del mercado, bajo un sistema en donde se atenderían los aspectos sociales con instrumentos debidamente orientados a salvaguardar el bienestar de la población (Millán, 2001). Claramente, esto ha sido difícil de implementar, en economías que se unieron a los procesos de privatización, mismos que fueron iniciados sin considerar las características y necesidades institucionales, y en donde no existe una verdadera y sana integración de los mercados, que ni siquiera son competitivos.

### **2.3 Origen de la IED en Nicaragua**

Históricamente, y a nivel latinoamericano, las transnacionales y sus inversiones de capital han provenido principalmente de los Estados Unidos y países de la Unión Europea. El caso de Nicaragua es representativo de ésta dinámica al ser el destino de capital estadounidense, con un promedio del 20% de inversiones directas desde el 2000 hasta el 2010. Le siguen países como México, Canadá, Venezuela y España, con 17%, 11%, 10% y 9.5% respectivamente. También recibe flujos de inversión de otros países como Taiwán, Suecia y el resto de Centroamérica, entre aproximadamente otros 28 países, lo que indica que existe una diversificación en la procedencia del capital que

ingresa como inversión directa hacia los distintos sectores de la economía nicaragüense (ProNicaragua, 2010).



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL y del BCN

Se entra a la década de inserción en la economía internacional con una fuerte presencia de capital español y estadounidense, pero esos años fueron de reorganización y reformas estructurales, y es hasta 2004 cuando se observa un comportamiento uniforme en el capital extranjero y su tendencia a la alza. Se perciben además los efectos de la crisis internacional, pues se trunca ese comportamiento en el periodo 2008-2009. Adicionalmente influyen los acontecimientos domésticos de los países inversores y sus prioridades.

Venezuela comienza a involucrarse en la economía nicaragüense en términos de inversión directa hasta 2006, con fuertes flujos de capital que alcanzan niveles de más de 140 millones de dólares en 2009, para caer a menos de 40 millones de dólares al siguiente año, ilustrando lo inestable e inconsistente que puede llegar a ser el capital extranjero. Y así como decreció el capital venezolano, el canadiense cierra la década con flujos históricos de 167 millones de dólares.

Pero ¿hacia dónde están dirigidos estos flujos de capital? Los Estados Unidos y Canadá se han involucrado más con el sector turístico, manufacturero, energético, y de servicio, este último representados por los conocidos *call centers*; mientras que México y España se caracterizan por sus inversiones en telecomunicaciones con América Móvil y Telefónica Movistar, ambas con presencia en todo el territorio nicaragüense. Por su parte, Venezuela ha concentrado sus inversiones en la industria.

Estos flujos de nacionalidades diversas son llamados por una política de atracción de capital intensa y muy favorable para ellos. Nicaragua no solo les ofrece una libre convertibilidad de la moneda con la libertad de repatriar los capitales y beneficios obtenidos en el territorio nacional, sino también un 100% de propiedad internacional permitida, con un claro acceso al mercado local y regional debido a la localización geográfica tan competitiva. El potencial en distintos sectores hace de este país una joya con la oportunidad de ser pulida.

En la industria eléctrica, el país provee incentivos muy atractivos. Estos son en materia fiscal, e incluyen entre otros, y además de las exenciones fiscales a nivel distribución, exoneraciones del pago de aranceles de importación de maquinarias, equipos y materiales, de impuestos sobre valor agregado (IVA), del impuesto sobre la renta (IR), de impuestos municipales y del impuesto de timbres fiscales por construcción u operación de proyectos en materia de energía renovable, algunos beneficios con un periodo de gracia de hasta 10 años. Esto surge debido a la necesidad del cambio de matriz de generación, plan que viene desde 2002 con la ley de exploración y explotación de recursos geotérmicos (Ley 443) y 2005 con la ley para la promoción de generación eléctrica con fuentes renovables (Ley 532).

Por parte de la industria generadora de electricidad, la inversión proviene principalmente de Canadá (Ram Power Corp.) y de los Estados Unidos (Ashmore Energy International), esta última asociada con Ormat Technology Inc., perteneciente a la Israelí Ormat Industries. Pero es AEI quien posee 3 de las empresas generadoras, dos con base búnker y el parque eólico Amayo, este último requiriendo una inversión, mencionada anteriormente, de 45 millones de dólares. Recientemente, ha sido de importancia la inversión venezolana con su termoeléctrica Solidaridad, cuya inversión alcanzó los 52 millones de dólares.

La apertura y afinidad de la economía nicaragüense por inversiones extranjeras ha hecho posible que el portafolio de capital dirigido a los diferentes sectores sea muy diverso. Y los recientes flujos de inversión de Venezuela son reflejos de su estrecha relación, no solo económica, sino también, y principalmente, política. He allí uno de los problemas del sistema eléctrico en Nicaragua, es decir, una vinculación parasitaria que no genera bienestar generalizado.

#### **2.4 Inversión Extranjera Directa en el Sector Eléctrico de Nicaragua**

Hasta mediados de la década de 1980 el Estado participaba directamente en actividades económicas y financieras estratégicas mediante grandes empresas del sector público. Así se protegía a algunos mercados nacionales para fomentar la sustitución de importaciones. La IED también se condicionaba para que coadyuvara a esta estrategia de desarrollo, y a las empresas multinacionales a menudo se les exigía un porcentaje de contenido nacional en los bienes que fabricaban (Schatan, 2006). Todo esto apoyado con una legislación (Ley de Inversiones Extranjeras No. 127) que buscaba garantizar que los flujos de capital fueran adecuados para la economía, sin violentar los preceptos básicos de la igualdad y competencia justa.

De acuerdo a Claudia Schatan, la experiencia internacional sugiere que el paso de una economía tutelada por el gobierno a otra regida por el mercado tiene que ser

simultáneo a la puesta en marcha de una política que genere condiciones adecuadas de competencia como parte integral de una reforma económica (2006, 13). Lamentablemente, esto no ha ocurrido al ritmo ni la profundidad necesaria en América Latina, menos aún en sus economías pequeñas, como la nicaragüense.

Gran parte de las reestructuraciones de los sistemas financieros en América Latina han intentado corregir la mayoría de los problemas que tienen que ver con sus respectivos sistemas institucionales, legislaciones o utilización de instrumentos crediticios, bancarios y monetarios que, sin importar que tan adecuados hayan sido en periodos anteriores, han resultado ineficientes. ¿Por qué sucede esto? Porque se está bajo un nuevo contexto financiero, que busca satisfacer objetivos de estabilidad, asignación de recursos y crecimiento (Diz, 1994).

Según Ernesto Stein, en un informe para el Banco Interamericano de Desarrollo, los Estados deciden adoptar dos estrategias: 1) mejorar la institucionalidad, capacitando a la fuerza de trabajo y desarrollando la infraestructura adecuada; 2) el uso agresivo de incentivos fiscales. Pero ambas estrategias, en un plan conjunto, se contradicen a sí mismas, y pues, el objetivo final debería ser, no maximizar la IED, sino, el bienestar de la sociedad (2001, 283).

Según el Índice de Calidad Institucional (ICI) de Martin Krause, y el cual se elabora con base a indicadores de libertad política y económica, Nicaragua ha empeorado su desempeño institucional con respecto a la región centroamericana:

**Cuadro 2.1. Calidad Institucional en Centroamérica**

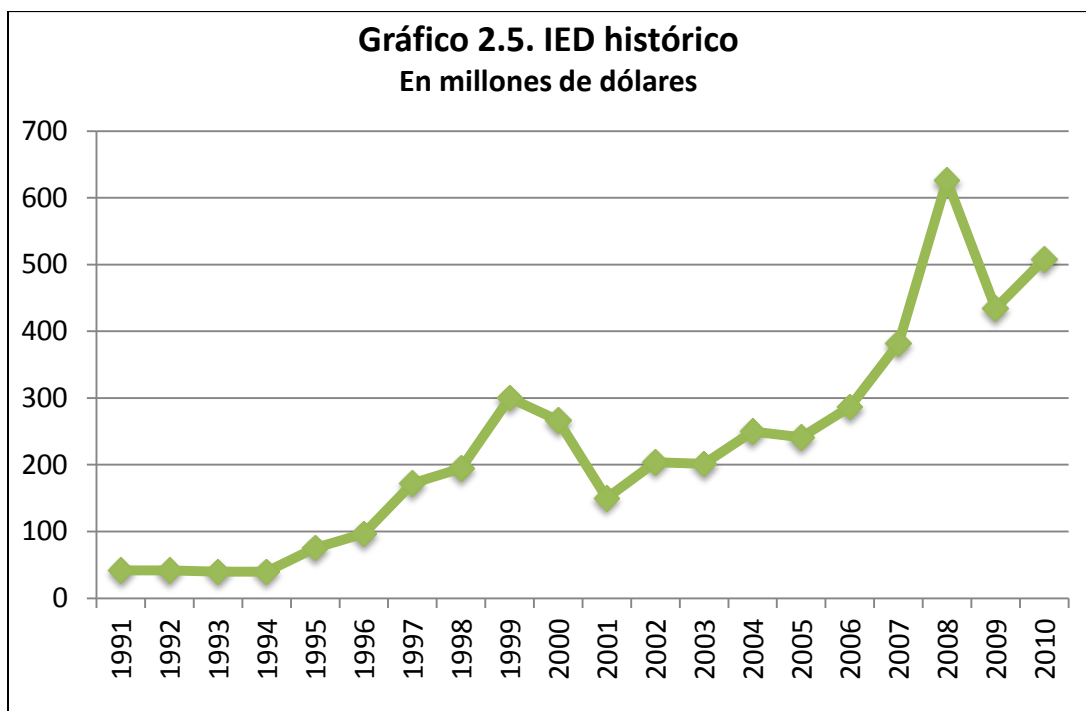
	2010	2009	2008	2007
<b>Nicaragua</b>	121	116	116	95
<b>Guatemala</b>	102	109	102	109
<b>Costa Rica</b>	49	52	50	54
<b>El Salvador</b>	76	77	68	65
<b>Honduras</b>	108	106	120	113

Fuente: Elaboración propia en base al informe de calidad de institucional, 2012

Este ranking no define un grado óptimo de institucionalidad, pero si revela posiciones relativas, otorgando una calificación del 0 al 1. Si un país se encuentra cerca del 1, indica que posee instituciones transparentes y eficientes política y económicamente hablando. Nicaragua, en 2010 obtuvo 0.3768 puntos, es decir que solamente un 37% de las naciones (191 en este estudio) tuvieron una peor actuación.

Así pues, Nicaragua ha caído en su desempeño en materia de respeto de las reglas de juego política y económica, a diferencia de sus países vecinos, quienes han tratado de disminuir sus fallas institucionales a través de los años. La estructura institucional y el marco legal que ha promovido el Estado ha sido difícil de conducir y débil para resistir presiones de los distintos sectores económicos y políticos, quienes poseen agendas distintas, con una variedad de objetivos.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución y el impacto de las reformas puestas en marcha para la atracción de capital extranjero dirigido a sectores productivos de la economía nicaragüense:



Fuente: Elaboración propia con datos del BCN



Desde 1991 a 1995 se observa la “primera generación” de reformas, la cual abarcó la liberalización de importaciones, la desregulación del sistema financiero interno, la apertura a flujos de capitales externos y la privatización de una gama de empresas estatales, así como la adopción de una política de equilibrio en las finanzas públicas (Schatan, 2006). El Estado estaba garantizando los lineamientos necesarios para que la economía fuera atractiva para la inversión extranjera.

A partir de 1996 se lleva a cabo una “segunda generación” de reformas—introducidas cuando la “primera generación” no rendía los frutos esperados en crecimiento, inversión, productividad, empleo y equidad—se abocó al mejoramiento de los sistemas de regulación, de la administración pública, del poder judicial y de la educación (Ibídem, 14). Varias de estas medidas estaban enfocadas a resolver las fallas de mercado, que se volvieron evidentes con los resultados del primer bloque de políticas aplicadas. De hecho, las reformas de “primera generación” en muchos casos no se tradujeron en una mayor competencia en los mercados nacionales e internacionales, sino a menudo en un abuso del poder de mercado de algunas grandes empresas o en competencia desleal.

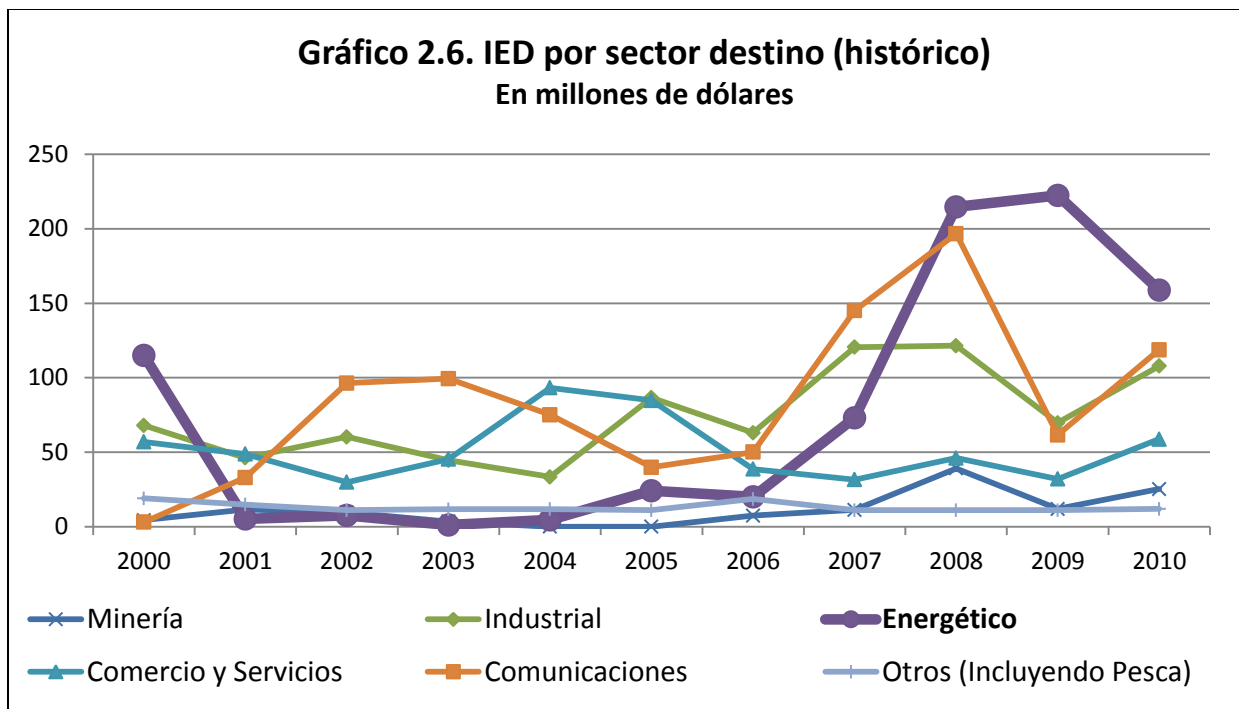
Con esta segunda ola de reformas, los movimientos de la cuenta de capital y financiera reflejaron el mejoramiento de las condiciones de acceso a recursos externos, lo que fue reflejado por una recuperación de la Inversión Extranjera Directa con respecto al 2009, de los cuales, se concentraron mayores flujos en los sectores de energía y telecomunicaciones. Esto debido a un plan gubernamental de transformación de la matriz de generación eléctrica y el ingreso de una empresa de telecomunicaciones a finales de 2009.

Pero, con respecto al bloque Centroamericano, Nicaragua emprendió su proceso de reforma económica tardíamente y con características muy propias, dado el contexto económico, político y social en el que se desarrolló (Hernández, 124). Desde el inicio de su transformación tenía un objetivo planteado: implantar una legislación de

competencia orientada a facilitar el acceso a los mercados de los agentes económicos. A inicios de los noventas, la pacificación y la restructuración de la economía ocuparon la mayor parte de los esfuerzos gubernamentales (Romero, 2010). Intrínsecamente, se buscaba garantizar la transparencia y la eficiencia económica, reduciendo en gran medida las prácticas comerciales desleales que ocurrían en detrimento de la libre competencia, y por lo tanto del bienestar del consumidor.

Con este objetivo en mente, se inició un plan de modernización con el propósito de profundizar la libertad económica y elevar la inversión extranjera directa, siguiendo la premisa de promoción de la competencia como principio fundamental del modelo económico (Hernández, 2006) nacional, uno que debía asegurar el acceso de los servicios básicos a la población, incluyendo el de la electricidad.

Y es que el sector eléctrico ha sido uno de los sectores que más altos niveles de IED ha recibido Nicaragua, misma que se ha visto influenciada por el grado de apertura y las facilidades que se han brindado a empresas transnacionales para que operen dentro del país. Y ya que este sector es muy intensivo en capital, tiene una gran capacidad de arrastre en otros sectores y su disponibilidad, calidad y costo tiene un impacto directo sobre el comportamiento de la economía (CEPAL, 2012). A continuación se muestra la evolución histórica y por sectores de los flujos de Inversión Extranjera Directa en el país:



Fuente: Elaboración propia con datos del BCN

Se hace énfasis en el sector energético, y como se puede observar, a partir de un flujo de capital importante en el 2000, ésta se contrajo después, y caminó a pasos de tortuga hasta el 2006. La economía nicaragüense no era atractiva entonces para los inversionistas extranjeros, quienes no observaban el potencial para la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica a nivel nacional. Es partir del 2007, que estamos ante un crecimiento importante en este sector, prácticamente exponencial para el siguiente año. Pero también, se ve afectado por el comportamiento de la economía mundial, lo que provoca la desaceleración e inclusive una disminución del crecimiento en el mismo, ocasionando también un efecto de arrastre hacia los otros sectores de la economía, dependiente de un sistema eléctrico para su operatividad.

Se ha considerado al sector energético como un monopolio “natural”, pues el suministro eficiente de su servicio requiere de un monopolio regulado, ya sea estatal o privado (Millán, 2001). La mayoría de empresas de suministro de electricidad se deberían encargar de su generación, transmisión, distribución y comercialización. La generación

como el proceso de producción eléctrica bajo diferentes tecnologías; la transmisión como el uso de una red, transformadores y subestaciones que sean capaces de distribuir la electricidad. Se requiere de una red sincronizada, para ofertar lo que se demanda en tiempo real, con un equipo técnico preparado ante contingencias que puedan surgir en la etapa de la distribución al usuario final, y que debe estar integrada a la comercialización, que implica la medición, facturación y servicios relacionados con la gestión de demanda.

Según la CEPAL, “el principal determinante de las inversiones privadas para la transmisión y distribución de energía es el marco regulatorio, en tanto que para la generación, los factores principales son los mecanismos de asignación de riesgo y la determinación de los precios. A esto se suman las expectativas de crecimiento del consumo eléctrico de cada mercado, normalmente ligadas al crecimiento del PIB, pero afectadas también por la composición sectorial de este, y la coyuntura internacional, que afecta las estrategias globales de las empresas transnacionales” (2012: 220).

## **2.4.1 Evolución del Sector Energético con la IED**

### **a. Generación y transmisión**

Bajo estos conceptos, en 1994, mediante Decreto Ejecutivo (No. 46-94), se publica y se hace ejecutable la creación de la Empresa Nicaragüense de Electricidad (ENEL), que tenía dentro de sus objetivos generar, transmitir, distribuir y comercializar la energía eléctrica. Se separa del Instituto Nacional de Energía (INE), ente normativo, regulador, planificador y formulador de políticas de las actividades del sector energético nacional. Ambos agentes se cobijan bajo la Ley de Industria Eléctrica (LIE) No. 272 y su reglamento, publicados en 1998, y con sus reformas de articulado del año 1999. Aquí se contiene todo el marco regulatorio del sector eléctrico y los entes involucrados en todos los procesos. Dentro de las actividades de la industria eléctrica, “la Actividad de Transmisión y la Actividad de Distribución constituyen servicios públicos de carácter esencial por estar destinadas a satisfacer necesidades primordiales en forma permanente”.

Se establece que la actividad de generación corresponde a la producción mediante el aprovechamiento y transformación de cualquier fuente energética, mientras que la de transmisión es el transporte de energía eléctrica a través de líneas y subestaciones, desde las centrales eléctricas de generación hasta los centros de distribución. Por su parte la actividad de distribución es la entrega de la energía eléctrica a clientes y grandes consumidores a través de un sistema que pone a disposición de terceros agentes económicos del mercado eléctrico, la capacidad de transporte remanente que no se encuentre comprometida. Con respecto a qué agentes económicos pueden participar en este sector, la legislación es escueta en establecer que podrán ser nacionales o extranjeros, quienes requerirán de concesión o licencia debidamente otorgada por el Instituto Nacional de Energía (INE) y estar domiciliados en el país.

Llama la atención el artículo 135 de la LIE, pues ordena la segmentación de ENEL en Sociedades Anónimas regidas por el Derecho Privado, con el claro objetivo de facilitar su rápida privatización, pues fue abonado en el Arto. 137 de la misma ley, concretando las acciones que permitieran mediante Licitación Pública, la privatización de determinadas áreas de servicios de ENEL, mediante la incorporación del sector privado en los agentes económicos resultantes de su segmentación.

De dicho proceso han surgido doce empresas generadoras hasta la fecha: la Generadora Eléctrica Occidental, S.A. (GEOSA), Generadora Eléctrica Central S.A. (GECSA), Generadora Hidroeléctrica, S.A. (HIDROGESA), Corporación Eléctrica Nicaragüense S.A. (CENSA-AMFELS), Tipitapa Power Company, Empresa Energética Corinto, Ltd. (EEC-ENROM), Nicaraguan Sugar Estates Ltd. (NSEL), Empresa Monte Rosa, S.A. (MTR), Polaris Energy, S.A. (PENSA), ORMAT Momotombo Power Company, Alba de Nicaragua S.A. (ALBANISA) y el Consorcio Eólico Amayo.

**Cuadro 2.2. Empresas generadoras del mercado eléctrico nicaragüense**

<b>Empresa de Generación</b>	<b>Fecha de Licencia</b>	<b>Duración de Licencia (años)</b>	<b>Fuente de Energía</b>	<b>Potencia Efectiva (MW)</b>	<b>Inversión procedente</b>
<b>NSEL</b>	21/08/1998	15	Biomasa	30	CA
<b>Tipitapa Power Co.</b>	21/08/1998	20	Búnker	50.9	EU
<b>EEC</b>	11/12/1998	20	Búnker	70.5	EU
<b>CENSA</b>	08/02/2000	20	Búnker	63	Asiática
<b>GECSA</b>	07/06/2000	30	Búnker	237.7	Estatal
<b>GEOSA</b>	07/06/2000	30	Búnker	100	Estatal
<b>HIDROGESA</b>	22/02/2001	30	Hídrica	100	Estatal
<b>MTR</b>	16/10/2001	15	Biomasa	30	CA
<b>ORMAT</b>	29/03/2001	30	Geotérmico	32	EU/Israelí
<b>PENSA</b>	09/10/2003	20	Geotérmico	10	Canadá
<b>Amayo</b>	16/08/2007	30	Viento	63	EU
<b>ALBANISA</b>	18/03/2009	15	Búnker	100	Venezuela- Estatal

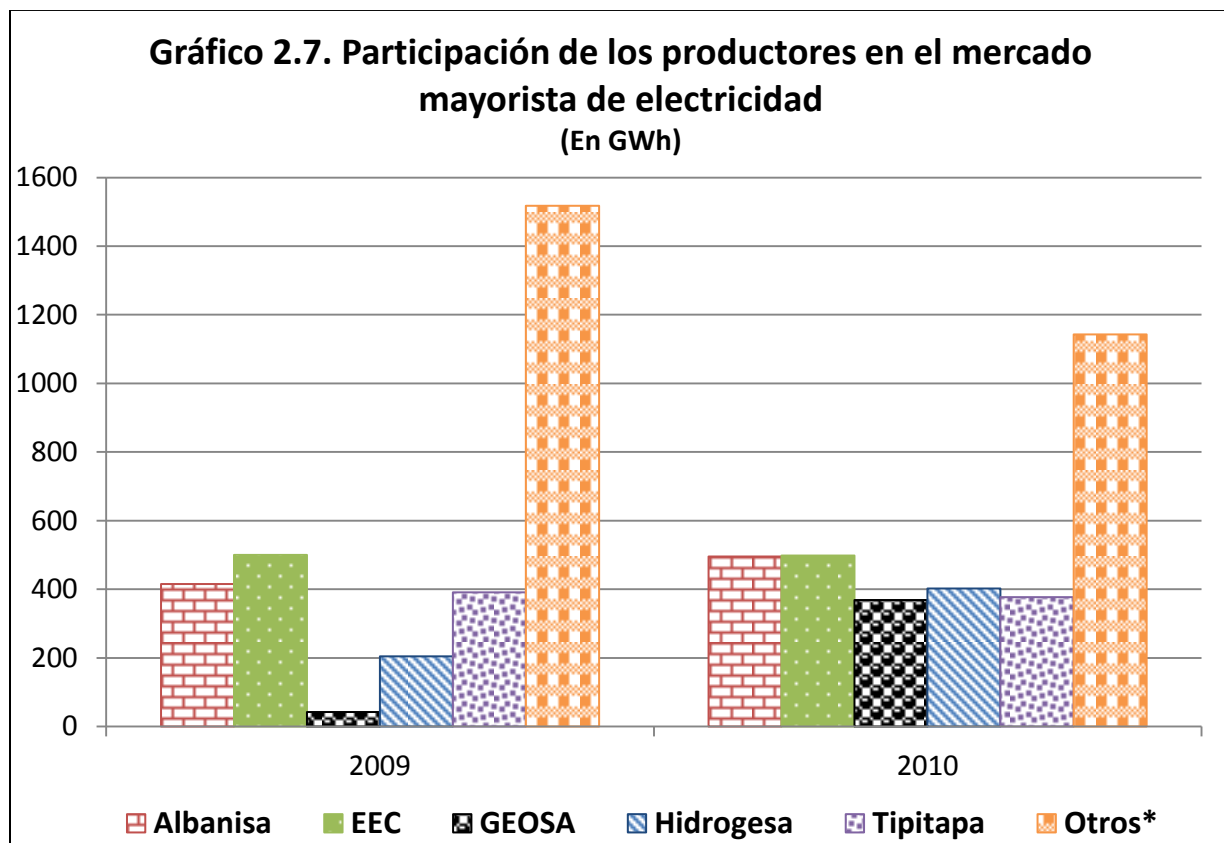
Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Energía y Minas (MEM)

Los procesos de privatización en Nicaragua iniciaron durante el gobierno de Violeta Barrios de Chamorro, en la década de los noventa, dentro del contexto de los programas de ajuste estructural. Hasta la fecha, se han privatizado un sinnúmero de empresas estatales. Sin embargo, de los servicios básicos se han privatizados sólo dos: electricidad y teléfonos. De la segmentación ocurrida, ENEL logró privatizar sus generadoras, excepto GECSA, GEOSA e HIDROGESA.

Después de tres intentos, se logró la separación de GEOSA del patrimonio estatal en el año 2002, y se vendió a Coastal Power Ltd., inversión proveniente de los Estados Unidos, por 11.3 millones de dólares (INE). Pero realizando investigaciones, existían vacíos en el otorgamiento de la licencia y contradicciones en la legalidad de la

subsidiaria que estaba inscrita en Nicaragua, y que actuaba en nombre de Coastal Power Ltd. Es por ello, que en 2007 se le revoca la concesión y regresa GEOSA a formar parte de ENEL. Por otro lado, debido a las protestas realizadas por la población y las organizaciones de defensa al consumidor, se rechaza continuar los intentos para privatizar HIDROGESA, por estar relacionada con el servicio de agua potable (Carrión, 2011).

A continuación se muestra la participación de las generadoras en el mercado mayorista de electricidad para los años 2009 y 2010:

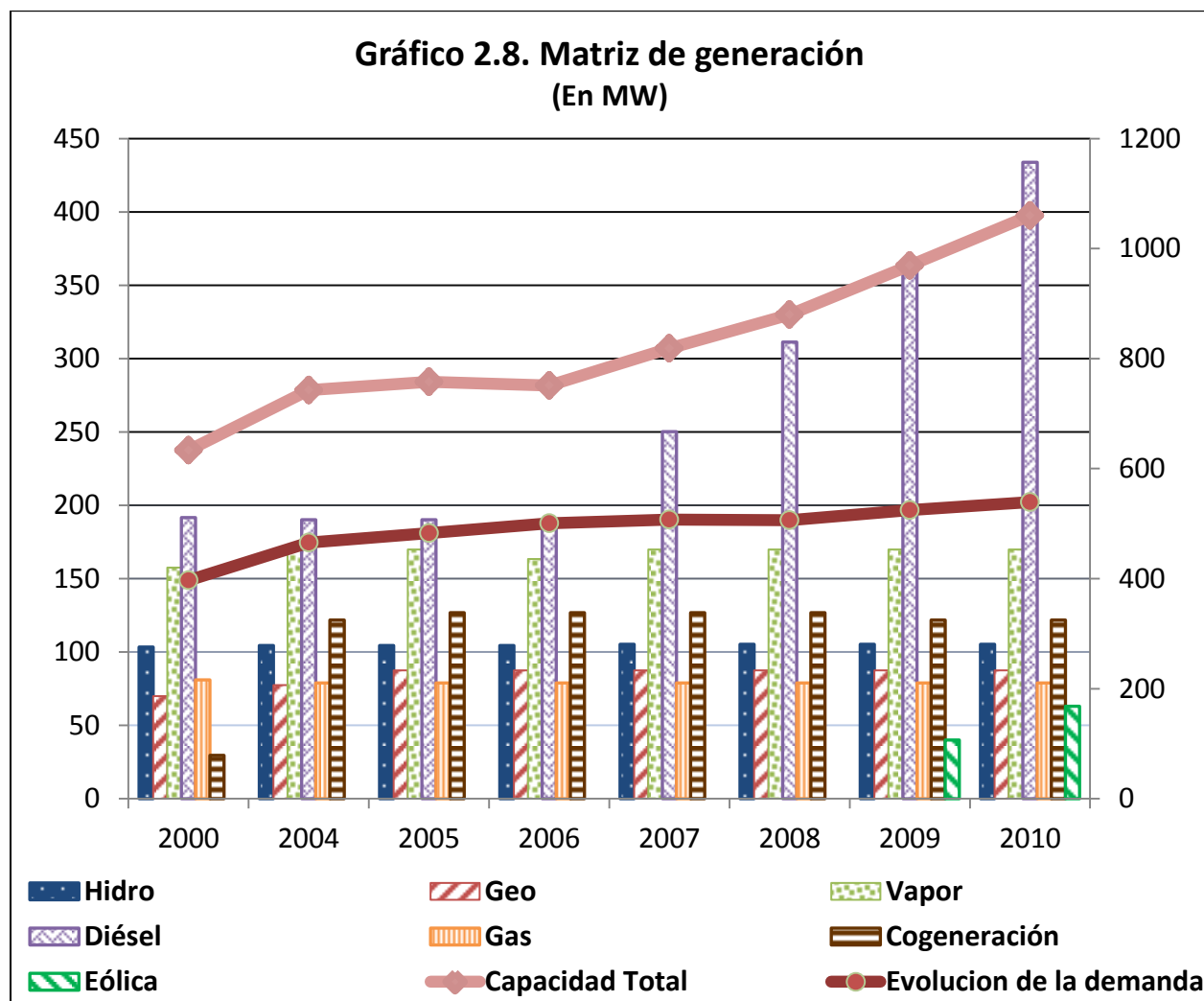


Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010

\*Otros incluye: Amayo, CENSA, GECSA, MTR, NSEL y ORMAT.

Se puede observar la relevancia de las generadoras Albanisa, EEC y Tipitapa Power Co. en ambos periodos, y por ende, al saber que las tres operan con termoeléctricas, la dependencia ligada con el precio del petróleo internacional, incrementándose además

la participación de la planta de diésel GECSA, acrecentando. Esfuerzos gubernamentales por el traspaso de dicha dependencia, al aprovechamiento de los recursos naturales tan vastos en el territorio nicaragüense, han recurrido a la atracción de inversión privada para dicha matriz de generación, y cuya evolución se puede observar en el siguiente cuadro:



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010

La capacidad instalada de generación con combustible fósil a través de los años es evidente, duplicándose prácticamente en los diez años. Contrario al discurso del gobierno, la capacidad eólica, hidroeléctrica, de cogeneración y geotérmica se ha



quedado estancada, indicando un rezago de éstas alternativas para incrementar su participación en la generación de energía nacional. Evidencia de esto es que el viento como fuente generativa, se integra hasta el año 2009 (4.12%), con un leve crecimiento en 2010 (5.94%), debido a que a finales de 2009 el parque eólico del Consorcio Amayo reportó una adición de 20 MW, alcanzando una capacidad instalada de 63 MW. Con unas instalaciones nuevas valoradas en 45 millones de dólares, detrás de este proyecto están el Banco de Desarrollo de los Países Bajos (FMO) y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCEI), gestionado por Ashmore Energy International (AEI), Arctas Capital Group LP, Centrans Energy Services Inc., y Energía Eólica de Nicaragua S.A.

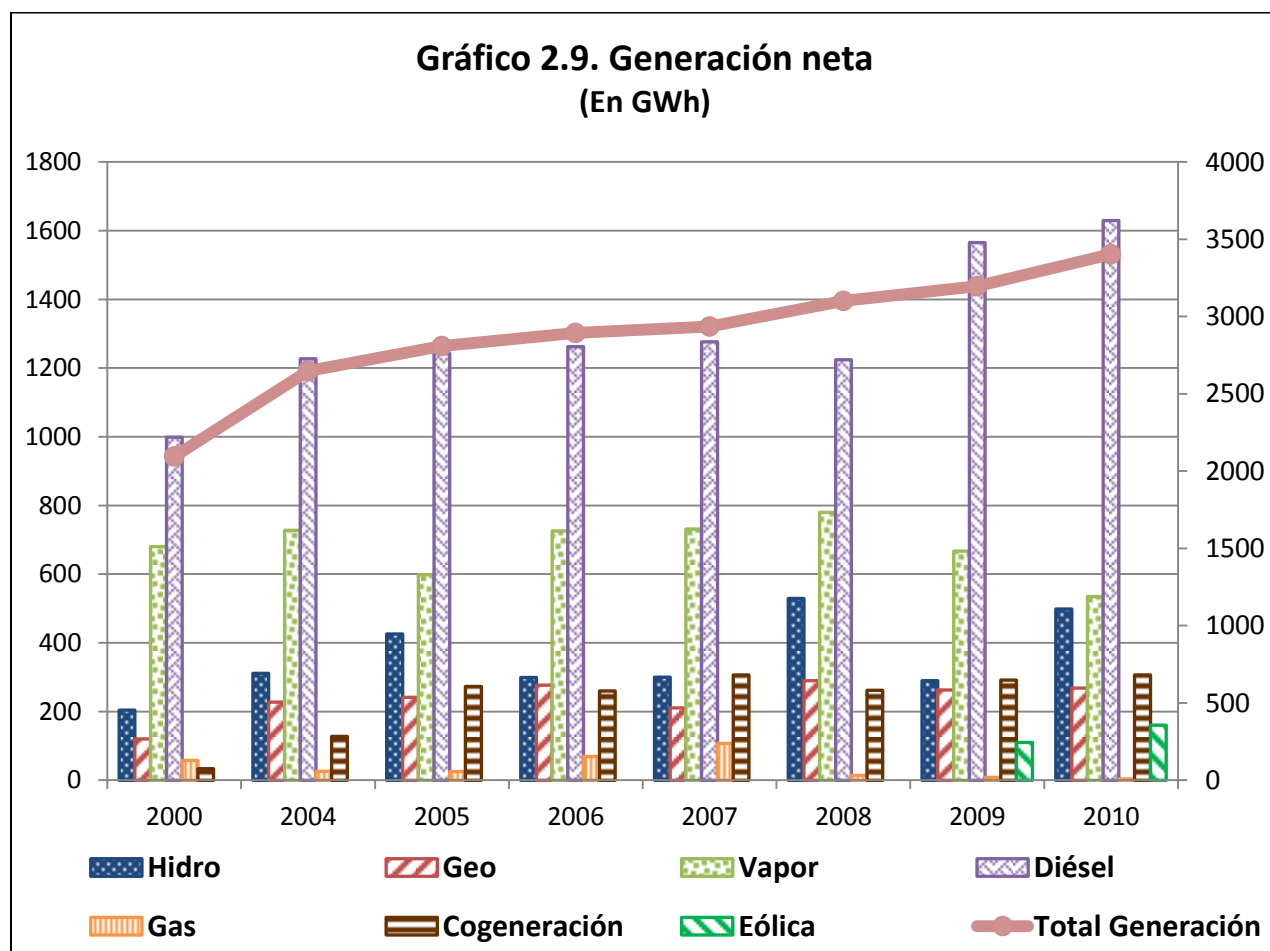
La consultora *The Carbon Neutral Company*, dedicada a brindar soluciones para la reducción del uso de combustibles fósiles en distintas áreas, establece que el proyecto Amayo reduce el consumo por importación de petróleo en 216,560 barriles anualmente (FMO, 2010). Con resultados tan positivos esperaríamos que el gobierno de Nicaragua centrara su atención en estas alternativas tan beneficiosas para el sector eléctrico y su estabilidad. Pero, por el contrario, en 2010 el consorcio venezolano-nicaragüense Alba de Nicaragua S.A. (ALBANISA) inauguró una nueva termoeléctrica, denominada Solidaridad, con una capacidad instalada de 54 MW y una inversión de 52 millones de dólares (CEPAL, 2011c).

Cabe mencionar que según la Ley de Promoción de Generación Eléctrica con Fuentes Renovables (No. 532), se debe estimular y promover las inversiones y el desarrollo de proyectos de generación de electricidad con estas fuentes alternativas de energía de “forma prioritaria”, declarándose de interés nacional el desarrollo y el aprovechamiento racional de los recursos energéticos renovables. Pero con esta atención hacia la generación con diésel, se provoca que la economía sea, inclusive, más dependiente en los precios internacionales, es decir, en el sector externo.

Además se aprecia que la demanda de electricidad a nivel nacional está por debajo de la capacidad instalada, manteniéndose estable, y alcanzando niveles menores a los

600 MW en 2010. La matriz de generación instalada no debería tener ningún problema en garantizar la oferta necesaria, recurriendo después a la etapa de transmisión, que está bajo la tutela de la Empresa Nacional de Transmisión Eléctrica (ENATREL), una entidad estatal aprobada en 2006, y antes denominada como ENTRESA. Ella está encargada de transportar la energía desde las plantas generadoras hasta las redes de distribución, que junto con las de las empresas generadoras y distribuidoras conforman el Sistema Interconectado Nacional (SIN), y que trabaja conjuntamente con el Centro Nacional de Despacho de Carga (CNDC), área responsable de la operatividad, control, despacho y supervisión del SIN.

A continuación, se refleja el trabajo de esa capacidad instalada para la generación de energía eléctrica, misma que vía ENATREL, llega a las distribuidoras:

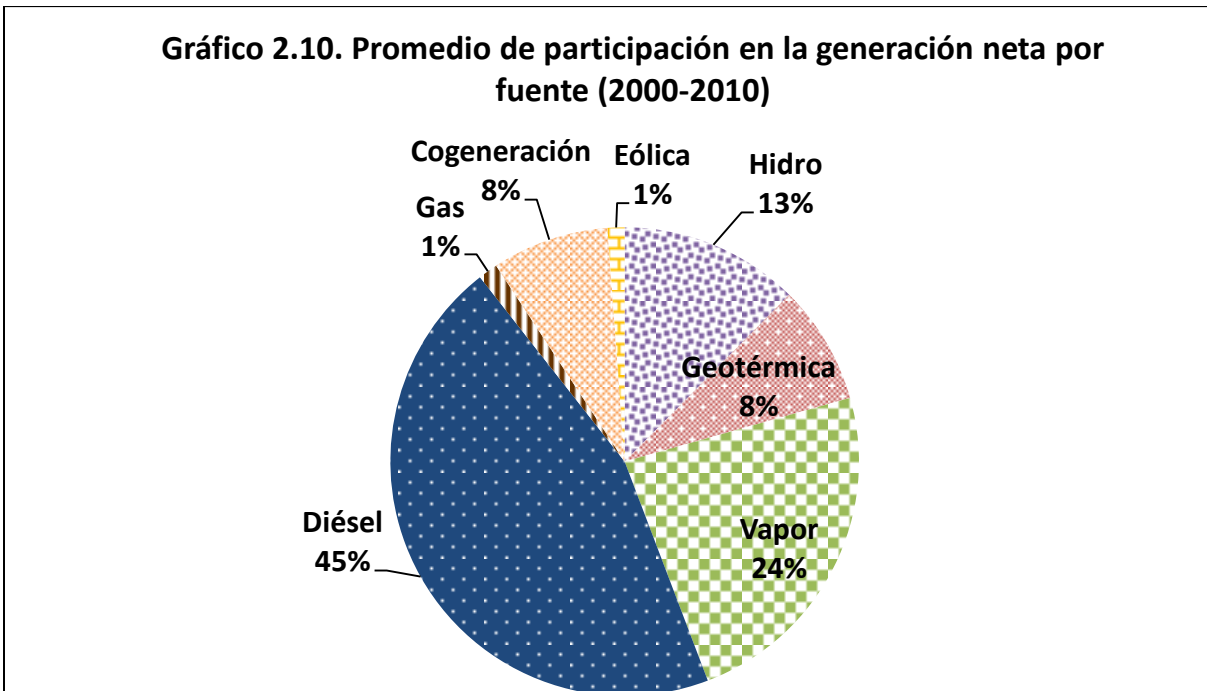


Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010

Como era de esperarse, las termoeléctricas que hacen uso del diésel son las que a través de los 10 años de estudio, representan una sustancial porción de la generación neta de energía, y cuya aportación en este período fue en promedio del 45%. Increíblemente, casi la mitad de la generación todavía es entregada a las distribuidoras por termoeléctricas, con concesiones entregadas a empresas norteamericanas y del Estado, cuando el problema medular del sector energético nacional son los precios altos y fluctuantes del petróleo.

Solo en 2008 se observa un cambio, y es que la crisis de los crecientes precios del petróleo a nivel mundial y sus repercusiones financieras, hicieron eco en países dependientes de esta materia prima como lo es Nicaragua. Esto provocó un ligero cambio y se generó con menos diésel, y se sustituyó con más energía hidroeléctrica y geotérmica. Aun así, al percibir, al año siguiente, el declive de los precios del crudo, la matriz de generación regresó al diésel, inclusive con más fuerza que años anteriores.

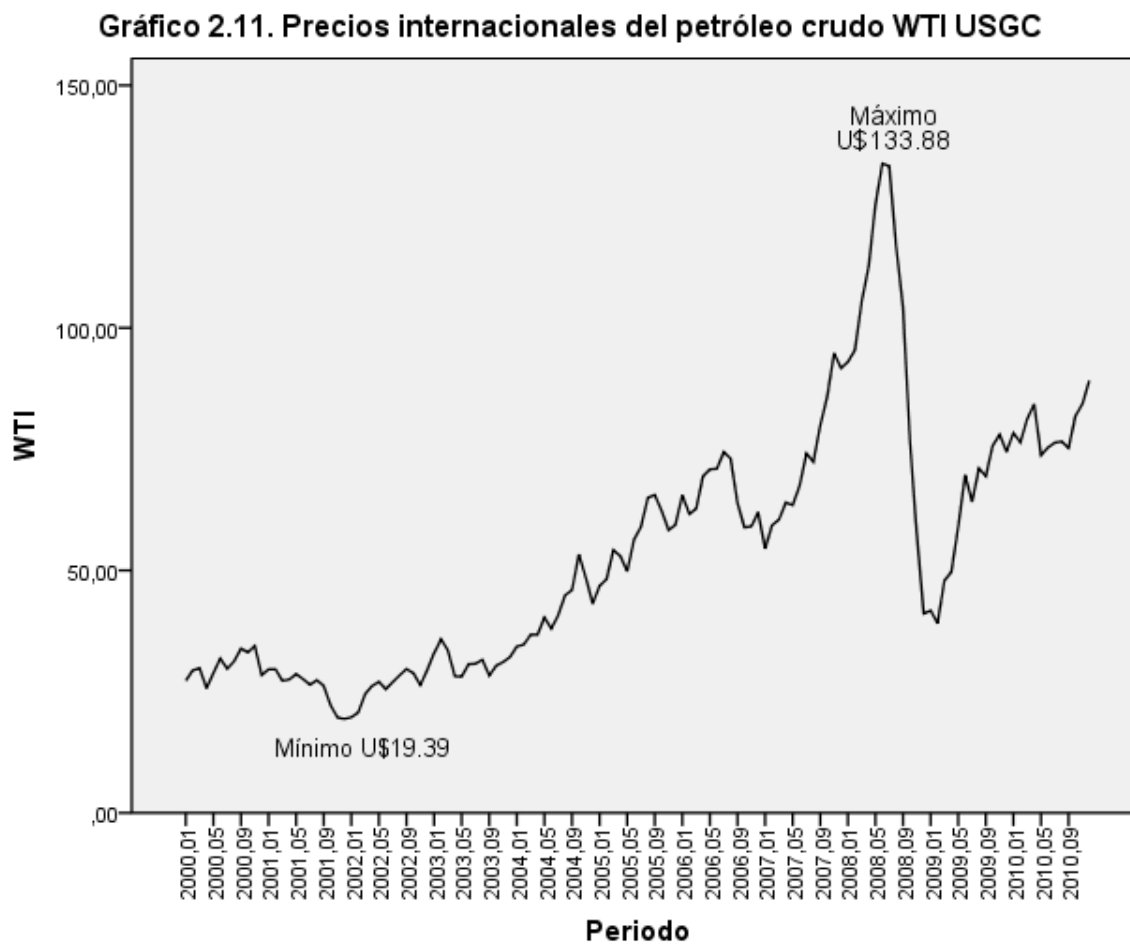
A continuación se muestra el promedio de participación de las fuentes de generación por un periodo de diez años:



Fuente: CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010

Y es que esos precios perturbadores para todas las economías, tiene un impacto mayor en las economías pequeñas, y en mayor medida cuando estas dependen tanto en el petróleo para sectores fundamentales para la industria y la producción, como lo es el eléctrico.

A continuación se muestran los precios West Texas Intermediate (WTI), como referencia del impacto que tienen los precios fluctuantes del crudo en las economías no petroleras como la nicaragüense:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Administración de Información de Energía de los Estados Unidos (EIA, por sus siglas en inglés), del Departamento de Energía.

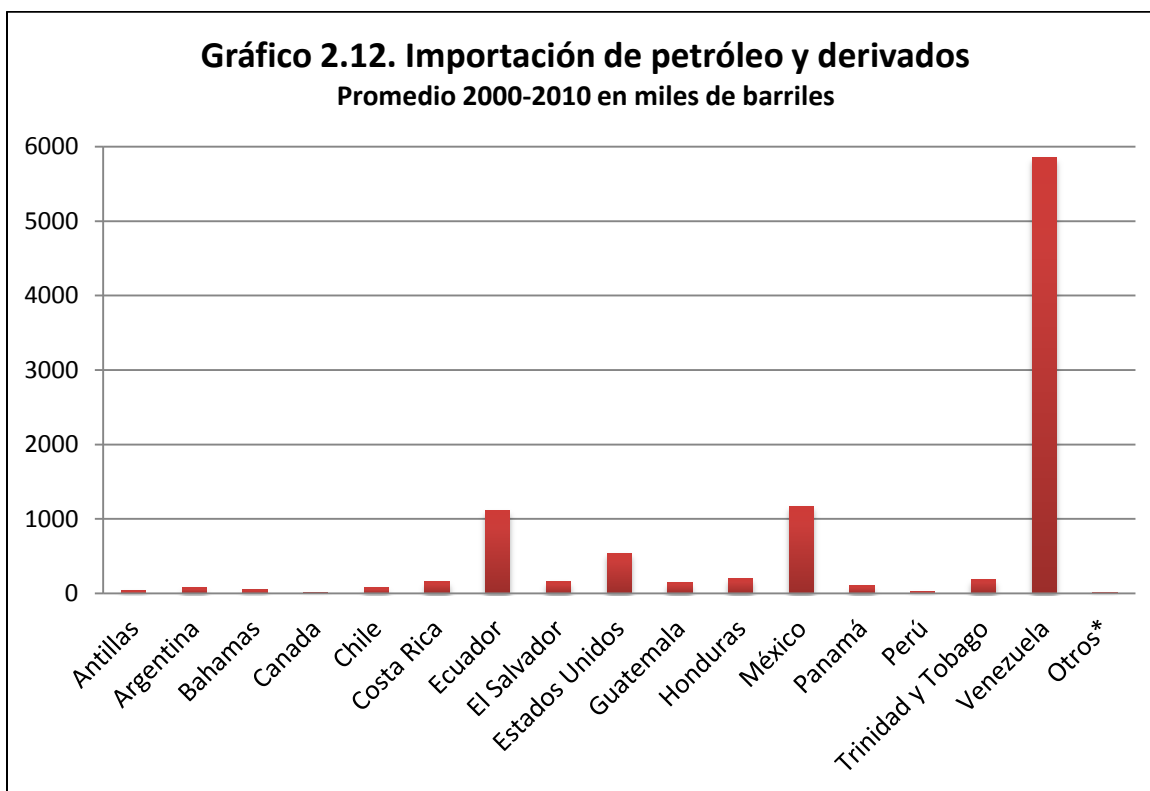
El impacto de precios tan altos para el sector eléctrico nacional fue, y sigue siendo tan grande, tanto que en el año 2005 se promulgó la primera Ley de Estabilidad Energética (No. 554), que tiene como objetivo resolver el problema del aumento sostenido de la principal “materia prima” de generación eléctrica doméstica. En ella se establece que se declarará crisis energética, y se mantendrá así, mientras los precios internacionales del petróleo WTI “sobrepasen los cincuenta dólares el barril o, se mantenga por arriba del 50% el nivel de uso del petróleo para la generación de energía eléctrica”. Además, se hace hincapié en la necesidad urgente de eliminar la dependencia en el petróleo, y en el traspaso de la generación hacia recursos renovables, y en el hecho de que para que esto se lleve a cabo se precisan de “créditos internacionales a fin de invertir o coinvertir en la generación de energía eléctrica con fuentes renovables”. Lo cual es un poco contradictorio al encontrarnos con la coinversión entre el Estado de Nicaragua y Venezuela para el funcionamiento de dos plantas termoeléctricas que utilizan hidrocarburos como fuente principal de generación.

Con un Plan Nacional de Desarrollo Humano 2008-2012, que busca cambiar, en el mediano y largo plazo la matriz de generación eléctrica hacia una con mayor participación de los recursos energéticos renovables, el Estado hasta ahora ha fallado en impulsar las acciones adecuadas para ampliar y diversificar la oferta de energía eléctrica (CEPAL, 2009). Y es que a nivel centroamericano, Nicaragua posee el más bajo nivel de aportes de las fuentes renovables de energía eléctrica inyectada a las redes de alta y media tensión con un 36%, en comparación a Costa Rica, quien es el pionero en la sustitución de combustibles fósiles como materia prima de generación por recursos naturales sustentables, con un 93%, El Salvador con un 66%, Guatemala con 63% y Honduras con 48% (CEPAL, 2011c).

Debido a la imposibilidad de efectuar la transición hacia fuentes de generación eléctrica sustentables, y los altos costos del petróleo que habían provocado una fuerte crisis, en 2007 se reforma la Ley No. 554, en donde se considera que “a pesar de los esfuerzos realizados para atraer generación adicional al país” aún estaban en trámite las

acciones que permitirían “sustituir las plantas de generación diésel e importaciones regionales con energía de menor costo con base de bunker”.

Si analizamos el promedio de miles de barriles importados durante el periodo de estudio, nos encontramos con una concentración del 59% de petróleo y derivados venezolanos que llegan al país, canalizados gracias al acuerdo del ALBA que han suscrito ambos países. Le sigue México, con una participación del 11.78%, y Ecuador con un 11.25%, todos ellos regidos por los precios internacionales.



Fuente: Elaboración propia con datos de MEM.

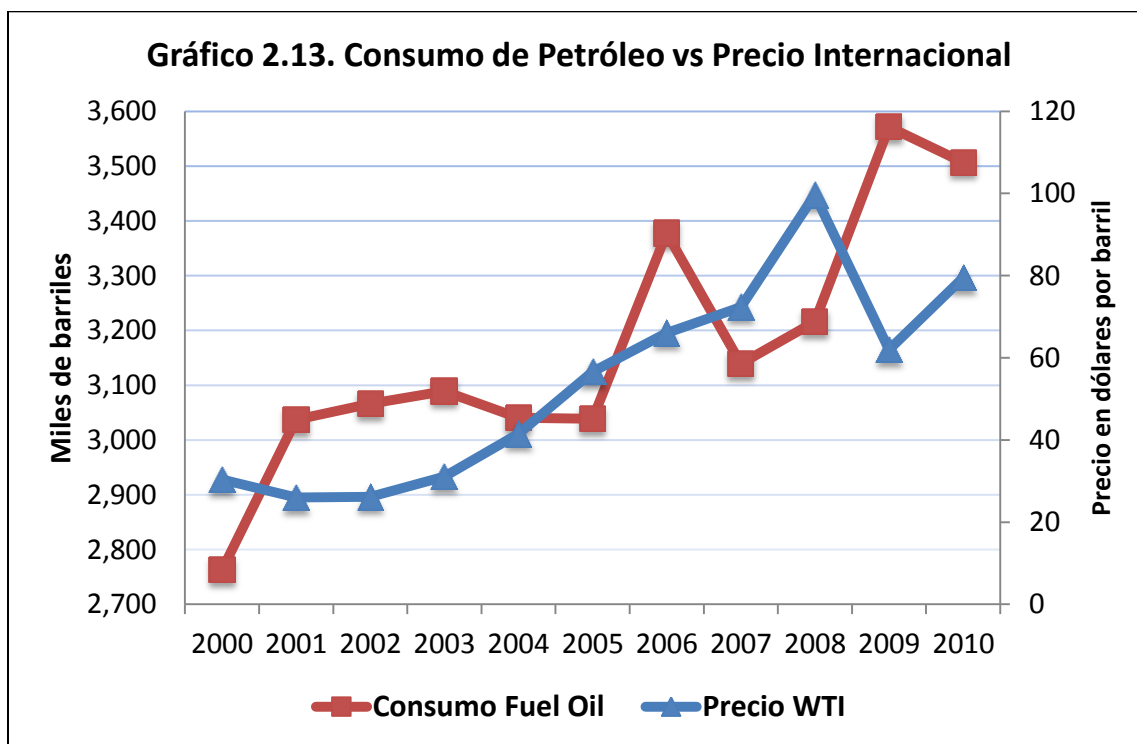
\*Otros: Aruba, Asia, Caribe, Italia, Jamaica, West Indies

Como ya se mencionó anteriormente, “la industria eléctrica constituye un mecanismo de transmisión del efecto de los precios del petróleo, tanto a los sectores productivos (principalmente la industria, el comercio y los servicios), como a toda la población en

general, ya que a una mayor dependencia petrolera en el subsector eléctrico, mayores serán los efectos económicos y sociales” (CEPAL, 2009).

Además, con un régimen cambiario reptante, un tipo de cambio fijo con un deslizamiento preanunciado por el Banco Central de Nicaragua diariamente, se encarece tanto a los productos importados como a los exportables, por encima de las presiones inflacionarias internacionales que puedan existir. Entonces, la inflación nicaragüense no solo depende del tipo de cambio oficial, del PIB y del agregado monetario M1, sino también de los precios internacionales del petróleo (Flores, 2009).

Pero a sabiendas de que la fuente de generación no renovable más costosa y contaminante proviene del combustible fósil, y que indicadores oficiales muestran que Nicaragua posee una relación Factura Petrolera—PIB muy estrecha, con los niveles más altos de la región centroamericana (Ibídem, 82), analizamos también, el impacto de los niveles de su consumo a nivel nacional y de los precios internacionales del petróleo:



Fuente: Elaboración propia con datos del MEM y de la EIA

El gasto récord en consumo petrolero solo para la generación eléctrica ocurrió en el 2008, y alcanzó los 320 millones de dólares, esto debido al repunte en el precio internacional del mismo. Pero, es en el periodo de crisis energética (año 2006) cuando se hace notar que aunque los precios del petróleo WTI estaban escalando de manera estratosférica, si lo comparamos con años anteriores, Nicaragua seguía consumiéndolo de manera acrecentada, inclusive para mitigar los estragos de una inestabilidad eléctrica, llegando a utilizar de manera histórica más de 3.5 millones de barriles en ese año.

Ante la disminución del precio después de 2008, inmediatamente, el sector energético responde e incrementa su consumo de petróleo para la generación. Pero ¿no se había aprendido una lección clave durante esos años? ¿Se podía depender de precios tan volátiles y tan perjudiciales cuando se mueven con una tendencia alcista?

El papel de las instituciones internacionales como el BID en este proceso imperfecto fue, y sigue siendo, crucial. Los proyectos de privatización fueron apoyados por este ente multilateral, bajo el concepto de *Power Purchase Agreements (PPA)*, en los cuales se les otorgaba concesiones y acuerdos de compra de potencia a las generadoras privadas, firmados en dólares y con 15 años de vida. En ellos se establecían pagos por capacidad y por energía realizados por ENEL a las empresas privadas. Los primeros son fijos y son considerados los responsables del alto costo de la facturación eléctrica, pues se transfieren directamente a los consumidores, y generan los flujos de ganancia de inversión de la empresa. Los segundos, variables, reflejan los costos asociados con la energía producida, incluyendo los costes de operación y mantenimiento de la planta generadora (Carrión, 2010).

Es gracias a este tipo de concesiones, que las generadoras tienen garantizada la compra de la totalidad de su producción eléctrica, extinguiendo los estímulos para que ellos ejerzan una nueva inversión, o inclusive para una reinversión correctiva y de mantenimiento. Con instalaciones desgastadas, es de esperarse que la capacidad real



sea menor que la que ofrecería la capacidad total si trabajara eficientemente. Esto provoca la falta de suministro nacional, en detrimento del consumidor.

## **b. Distribución y comercialización**

Con una visión reducida y estrecha de esta problemática, los procesos de privatización de las empresas estatales en el país, propiciaron cambios legislativos e institucionales. Ejemplo claro de esto fue que además de haber vendido las unidades generadoras de energía, el Estado dispuso en el mercado las dos empresas distribuidoras, que fueron adquiridas por la compañía transnacional española Unión Fenosa en el año 2000.

En octubre de ese año, ENEL vendió a Unión Fenosa, Distribuidora del Norte (DISNORTE) y la Distribuidora del Sur (DISSUR) por 115 millones de dólares, y con dicha adquisición se le entregaba una concesión de 30 años, y prácticamente el monopolio de la distribución eléctrica nacional. La venta no solo incluyó la concesión, sino también activos de ENEL, incluyendo las redes y bienes inmuebles (Carrión, 2010). Todavía en 2007, la distribuidora continuaba con los requerimientos jurídicos para formalizar los documentos que comprueben el traspaso y propiedad legal de catorce bienes inmuebles recibidos de la Empresa Nicaragüense de Electricidad (ENEL) en concepto de aportes de capital (Unión Fenosa, 2007).

Curiosamente, el proceso fue tutelado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), quien proveyó las directrices de como ejecutar la compra-venta, y cuales debían ser los cambios legislativos necesarios para que ello ocurriera, cobrando por dichos servicios 650,000 dólares (Carrión, 2010).

### **▮ El caso de Gas Natural Fenosa en Nicaragua**

Siendo una empresa relativamente joven, Unión Eléctrica Fenosa, es el resultado de una fusión entre dos empresas españolas, una de Madrid y la otra de Galicia. Se formó con los objetivos e intereses directos en la generación, la distribución y la

comercialización de energía, tanto eléctrica como de gas, en España. Oportunidades de inversión directa alentaron su presencia en otros países, y entre julio del 2008 y febrero del 2009 fue adquirida por Gas Natural y ACS (Actividades de Construcción y Servicios, S.A.), ambas empresas españolas. Los cambios ocasionados por la adquisición no modificaron los términos de la presencia de Unión Fenosa en Nicaragua, quien continúa operando como la distribuidora de energía eléctrica a nivel nacional.

Hoy por hoy, Gas Natural Fenosa es una de las más importantes empresas multinacionales españolas en el sector energético con representación en Latinoamérica. Después de su fusión con Unión Fenosa goza de presencia en 24 países del mundo, con sistemas de generación diversificados que utilizan desde ciclos combinados, carbón fuel, hasta energía nuclear. Su objetivo con esta fusión era la de integrar los negocios de gas y electricidad. Posee diez compañías distribuidoras en España, con más de 3,5 millones de clientes, y un capital social de poco más de mil millones de euros. Sus acciones, con valor nominal de 1 euro cada una, se cotizan en las cuatro bolsas de valores españolas (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia) a través del mercado continuo, y pertenecen al índice Ibex 35 y al Ibex Utilities. Los principales socios accionistas de esta multinacional son Grupo La Caixa (Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, España), Grupo Repsol (España) y Sonatrach (Argelia), con una participación del 35.3%, 30% y 3.9% respectivamente. (Gas Natural Fenosa, s.f.).

Esta transnacional busca seguir con sus negocios, con una creciente contribución en la diversificación de su presencia en otros países, teniendo a Latinoamérica como un foco muy importante en su gestión. Y es que está presente en Argentina y Brasil como distribuidora de gas, en Colombia como distribuidora de gas y electricidad, y en México y Panamá se ubica en el mercado de distribución y generación eléctrica. En Puerto Rico opera una planta de regasificación y una planta generadora. En Costa Rica y República Dominicana se desarrolla como generadora, en Guatemala está involucrada en negocios de telecomunicaciones, y en Nicaragua se desempeña como distribuidora eléctrica (Gas Natural Fenosa, s.f.).

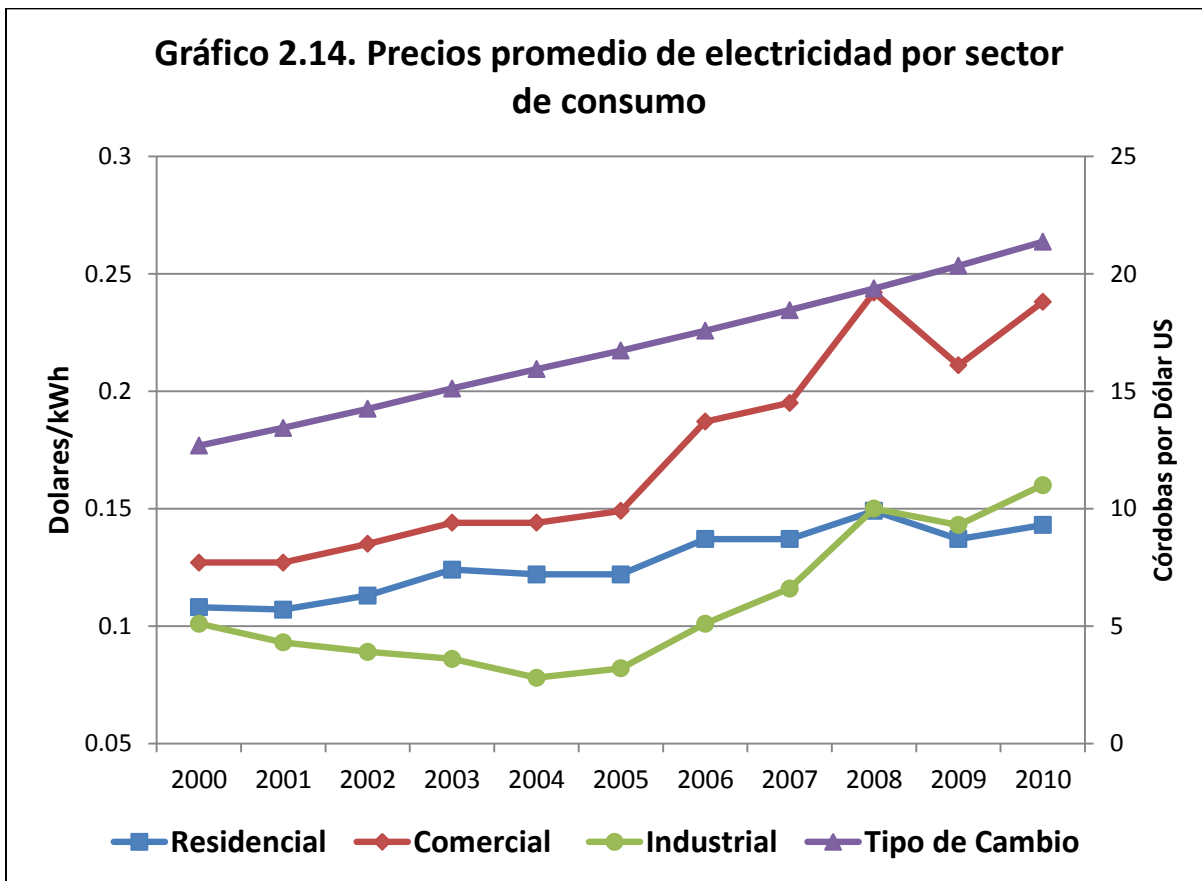
Pero el proceso de compra de la concesión en Nicaragua es discutible, pues Unión Fenosa fue la única empresa que concursó, recibiendo la adjudicación plena. Interesantemente, uno de los artículos reformados en las leyes, por decreto ejecutivo (No. 129-99), antes de que esto se llevara a cabo, fue que se declararía desierta *automáticamente* cualquier licitación en la que no se presentará al menos una propuesta. Como era de esperarse, al ser la transnacional española la única en proponerse como empresa distribuidora, se le entregó el monopolio de este servicio.

Otras discrepancias legislativas surgen desde la decisión de segmentar la industria eléctrica, pues al establecer los procedimientos para la venta de las empresas eléctricas estatales de generación y distribución, se contradecía con lo establecido en la Ley No. 169 (Ley de Disposiciones de Bienes del Estado y Entes Reguladores de los Servicios Públicos), de rango superior, y la que establece que la enajenación de Bienes del Estado de valor superior a los 200,000 Córdobas, deben ser aprobadas por la Asamblea Nacional. ¿No habrá observado el BID éstas disconformidades jurídicas que claramente estaban otorgando un monopolio a una empresa extranjera?

Según Manuel Dussán, el proceso de privatización se apresuró en constituir una integración vertical y una concentración horizontal que dejan muchas dudas. Con respecto a la primera, se le entregó al generador privado una función pasiva en el mercado mayorista de electricidad, y es la empresa transnacional española como distribuidora, la que asume todas las obligaciones y derechos del generador, y quien pasa a ser el virtual “dueño de la planta” ante el mercado (2004, 27). La generación es habilitada por el ente regulador INE, y contratada para satisfacer la demanda del distribuidor.

En lo concerniente a la integración horizontal, el asunto es más grave, de acuerdo a Dussán, pues el resultado de la privatización es la clara pérdida de indicadores de eficiencia de los servicios que deben ofrecer las empresas (Ibídem, 28). Al tener un solo distribuidor, se tiene que regular el valor agregado bajo la estimación de costos de esa empresa, considerándola como una empresa ideal, lo que presiona a la entidad

reguladora, quedando cautivo a las decisiones de la distribuidora y a las injerencias políticas. Entonces, la distribuidora Unión Fenosa no sólo ejerce influencias en la entidad reguladora del sector eléctrico, sino también, en las condiciones de la compra de energía. Como comprador único puede aprovecharse de las economías de escala para disminuir los costos de energía acarreados en la compra. Se habían creado prácticas monopólicas notables.

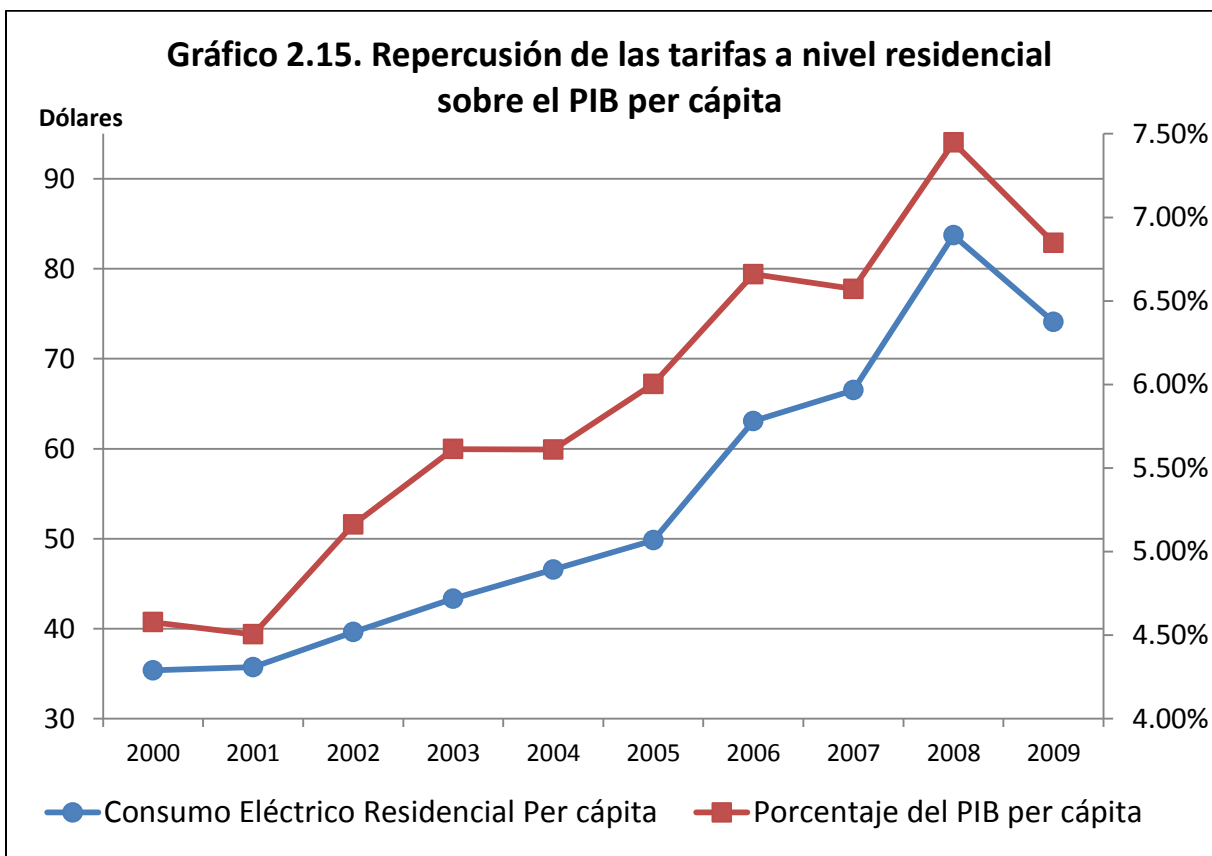


Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010

El motor de la economía es el sector comercial, y es a quien se le factura los precios promedios más altos de energía que registra Unión Fenosa, a medida que se incrementa su consumo por kWh. Cabe mencionar que al inicio de la gestión de la distribuidora española los precios estaban entre los 5 y 15 centavos de dólar por kWh, para los tres sectores de usuarios. Diez años después el rango de precios promedio

ronda entre los 15 y los 24 centavos de dólar por kWh, un incremento de poco más del 35%. Ahora bien, este precio promedio está expresado en dólares estadounidenses. Si tomamos en cuenta que el régimen cambiario nicaragüense es uno reptante, se está hablando de un aumento del 62% sobre la moneda nacional en términos reales. Dicho precio promedio es el de costo que la distribuidora contabiliza, incluyendo los de energía, potencia y transmisión a cada uno de sus diferentes tipos de clientes.

Pero ¿cuál es el peso de las tarifas eléctricas sobre el ingreso? Con información sobre el consumo kWh per cápita, y la evolución de los precios a nivel residencial, se realizó el siguiente gráfico que ilustra una tendencia al alza a través de los años, y por lo tanto una mayor absorción del ingreso per cápita, llegando a su nivel más alto en 2008, costándole a una familia promedio nicaragüense un 7.5% de su ingreso anual el pago de su factura eléctrica.

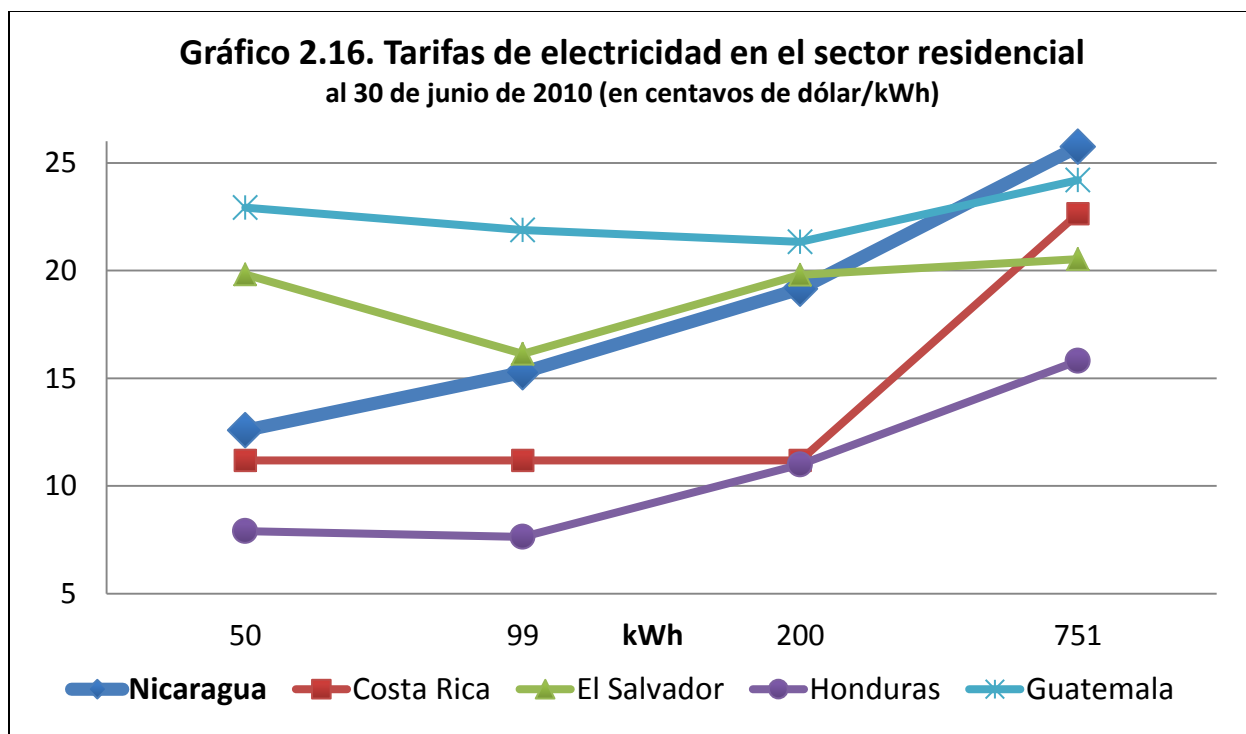


Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010, y el *Databank* del Banco Mundial, 2011.

El sistema tarifario es un asunto crucial en el sector energético de Nicaragua. Las fallas institucionales y la concentración de generación con combustibles fósiles, ha provocado una volatilidad palpable en el cobro final de energía y en las respectivas facturas por pagar que reciben los usuarios. Los incrementos de precio de los combustibles han provocado, no solo alzas tarifarias, sino también problemas de liquidez, falta de pago por parte de las generadoras, y por lo tanto un agudo problema eléctrico. Y es que la volatilidad en los precios del petróleo se transmite en forma directa a los precios domésticos, y son los consumidores finales, quienes son también contribuyentes tributarios, los que absorben dichos incrementos.

Según la Ley de la Industria Eléctrica (Ley No. 272), el régimen tarifario oficial es sobre el precio regulado, es decir el relacionado con las ventas de energía y potencia de los distribuidores a los consumidores finales, y el transporte de energía y potencia en el sistema de transmisión y distribución nacional, es decir el peaje. Este régimen tarifario no se involucra con el precio de las transacciones entre generadores, auto-productores, distribuidores y grandes consumidores, ni con las importaciones y exportaciones de energía y potencia. El ente regulador, INE, es el que se encarga de aprobar los ajustes tarifarios para los consumidores finales, haciendo caso a las consideraciones de la Comisión Nacional de Energía (CNE), y procurando que los precios y los ajustes sean los de un precio de mercado competitivo, y que la tarifa, al menos de acuerdo a la ley, considere los costos relacionados con un distribuidor *eficiente*.

Para ubicar el contexto de la problemática de las alzas tarifarias, un estudio regional es adecuado:



Fuente: CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010

A mediados del año 2010, podemos observar una tendencia alcista para el caso nicaragüense, quien presenta la tarifa más cara en el sector residencial. Desde los 50 a los 200 kWh éste país cobra más que Costa Rica y Honduras. Es notorio que los países de la región, exceptuando Nicaragua, promueven el mediano consumo, realizando ajustes y aumentos cuando se consume más.

El sistema tarifario, regulado en la Ley de Industria Eléctrica, ha provocado complejas decisiones sobre subsidios, y ha generado una situación crítica en el sector eléctrico. Los recibos identifican el costo del servicio y cualquier descuento por subsidios, aprobados por el Estado. Sin embargo, ese desglose no se traslada a los usuarios que reciben sus facturas mensualmente. Dicha política de subsidios es vacía y completamente dañina para una economía que debería enfocar sus fondos para solucionar los problemas de raíz, y no parchar lo que se provoca con estrategias incorrectas.

Se subsidian hogares de bajos, medios y altos ingresos, lo que significan altos recursos, provenientes de recortes en programas de inversión social, combate a la pobreza e inseguridad, e infraestructura, problemas focales de la economía nicaragüense. Además, deben estar siendo constantemente modificados, por las adecuaciones tarifarias, inducidas por los cambios en el precio del petróleo.

La política de subsidios surge debido a esta problemática, y el año 2008 representó el año con el mayor desembolso para amortiguar los efectos de las crecientes tarifas eléctricas. Se requirió 27,9 millones de dólares para solventar deudas atrasadas de ENEL (un 69.9%) y para el financiamiento de la tarifa de bajo consumo de energía eléctrica (un 30.1%). Esto siguiendo lo establecido por la Asamblea Nacional, de no afectar con aumentos tarifarios a usuarios y comercios con consumos menores a 150 kWh al mes, y un impuesto al valor agregado (IVA) preferencial del 7% a consumidores de 300 a 1000 kWh al mes (CEPAL, 2009).

**Cuadro. 2.3. Ajustes tarifarios y la inflación reportada para el periodo de ajuste**

<b>Actualización Tarifaria</b>	<b>Inflación nacional del periodo</b>	<b>% del Ajuste Tarifario</b>	<b>Ajuste Total Acumulado</b>
<b>jul-05</b>		5.98%	5.98%
<b>ago-05</b>		1.5%	7.57%
<b>oct-05</b>		2.25%	9.99%
<b>dic-05</b>		2.98%	13.27%
	<b>3.3%</b>	<b>Acumulado Total 2005</b>	<b>13.27%</b>
<b>ene-06</b>		7%	7.00%
<b>mar-06</b>		2%	9.14%
<b>abr-06</b>		1.67%	10.96%
<b>may-06</b>		2.21%	13.41%
<b>jun-06</b>		2.80%	16.59%
<b>ago-06</b>		2.88%	19.95%
	<b>7.9%</b>	<b>Acumulado Total 2006</b>	<b>19.95%</b>
<b>ene-07</b>		-0.65%	-0.65%



jun-07	2.00%	1.34%
nov-07	3.50%	4.88%
dic-07	2.54%	7.55%
<b>15.4%</b>	<b>Acumulado Total 2007</b>	<b>7.55%</b>
ene-08	3.30%	3.30%
feb-08	8.54%	12.12%
may-08	1.66%	13.98%
jun-08	1.42%	15.60%
jul-08	0.86%	16.60%
ago-08	5.00%	22.43%
sep-08	6.00%	29.77%
nov-08	-12.00%	14.20%
dic-08	-10.00%	2.78%
<b>12.1%</b>	<b>Acumulado Total 2008</b>	<b>2.78%</b>

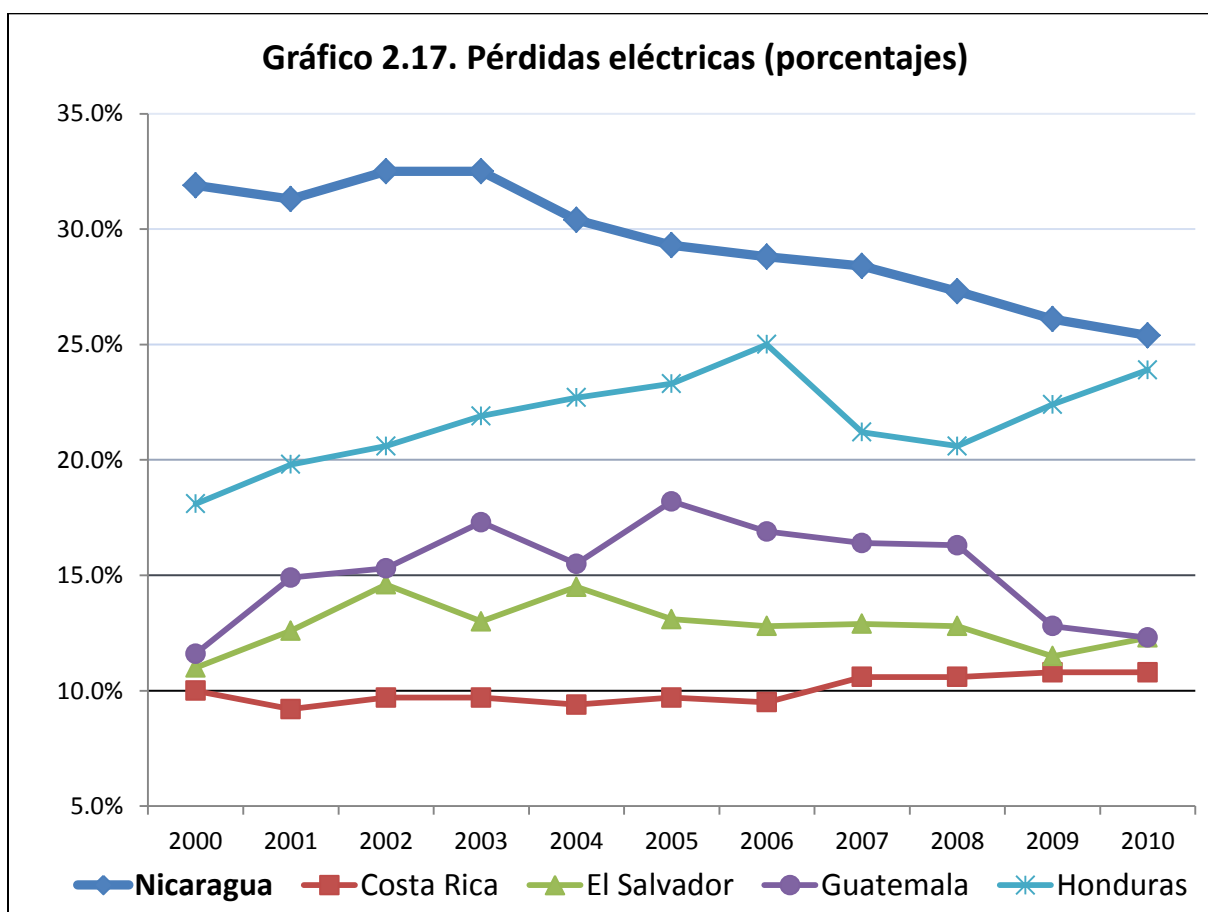
Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCN y de las memorias de Unión Fenosa correspondientes a los años 2005 2006, 2007 y 2008.

Como se observa en el cuadro anterior, y con información disponible sobre la evolución tarifaria desde el 2006 al 2008, se percibe que el primer año representa el periodo con el mayor acumulado de actualización de tarifas con casi un 20%. El año 2006 representó el año de la crisis energética, no solo por recortes de electricidad de entre 12 y 14 horas de duración diaria, sino también por las alzas tarifarias continuas en todo ese año, y en los años posteriores (Carrión, 2010). Además, en 2005 y 2006 los ajustes tarifarios totales acumulados representaron el doble de la tasa de inflación que observaba la economía nicaragüense en ese momento. Con un creciente déficit de generación, el ente regulador tuvo que intervenir en los racionamientos y proponer afectaciones por una misma cantidad de horas en los circuitos con menores porcentajes de pérdidas eléctricas reportadas, entregando energía a los circuitos con mayores “apagones”.

Las empresas distribuidoras DISNORTE y DISSUR, filiales de la española Gas Natural Fenosa, argumentaron problemas de liquidez, provocando un efecto dominó, que concluyó con una interrupción del suministro por parte de las compañías petroleras.

Esto obligó a las generadoras a suspender su producción por periodos de tiempo, lo que causó contingencias y fallas técnicas en diferentes centrales (CEPAL, 2008). Con problemas como este, es de esperarse que, aunque existan planes y programas para la extensión de redes, estos se podrán materializar cuando se superen los problemas de suministro eléctrico y sistema tarifario.

Y es que dicho sistema tarifario y su adecuación es fallido y no se ajusta a lo previsto por la ley. Además, la distribuidora sigue reportando pérdidas de electricidad, que debido a la falta de inversión en las redes de transmisión, representan los niveles más altos en Centroamérica. Durante el periodo de estudio, la distribuidora ha realizado magros esfuerzos para corregir esta problemática.



Fuente: CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010

El ente regulador INE ha manifestado la falta de modernización hacia las redes y el servicio de la distribución eléctrica, mientras la distribuidora española refuta dichos argumentos, estableciendo que las inversiones sí se han realizado, pero que no gozan del apoyo institucional adecuado y achacan el problema al hurto de energía eléctrica. El país presenta una severa y aguda situación, en donde las acciones estatales deberían trabajar con las privadas para mejorar las finanzas y liquidez de la industria eléctrica, con un proyecto claro de regulación de usuarios y un urgente plan de reducción de pérdidas eléctricas.

Redes de transmisión modernas representarían un servicio eficiente con menores pérdidas eléctricas, lo que se traduce en tarifas más bajas para el consumidor, pues es a él a quien a la larga se le transfieren los gastos de estas negligencias. Aunque sí se observa un esfuerzo por disminuir las pérdidas, todavía siguen siendo altas comparadas con las de la región, y con el objetivo de disminuir las pérdidas de distribución de energía en julio de 2010, la Asamblea Nacional aprobó una reforma legal en el sector energético orientada a reducir las pérdidas técnicas, y la tarifa se elevó un 7% para disminuir el desvío existente con los costos de generación (CEPAL, 2011c).

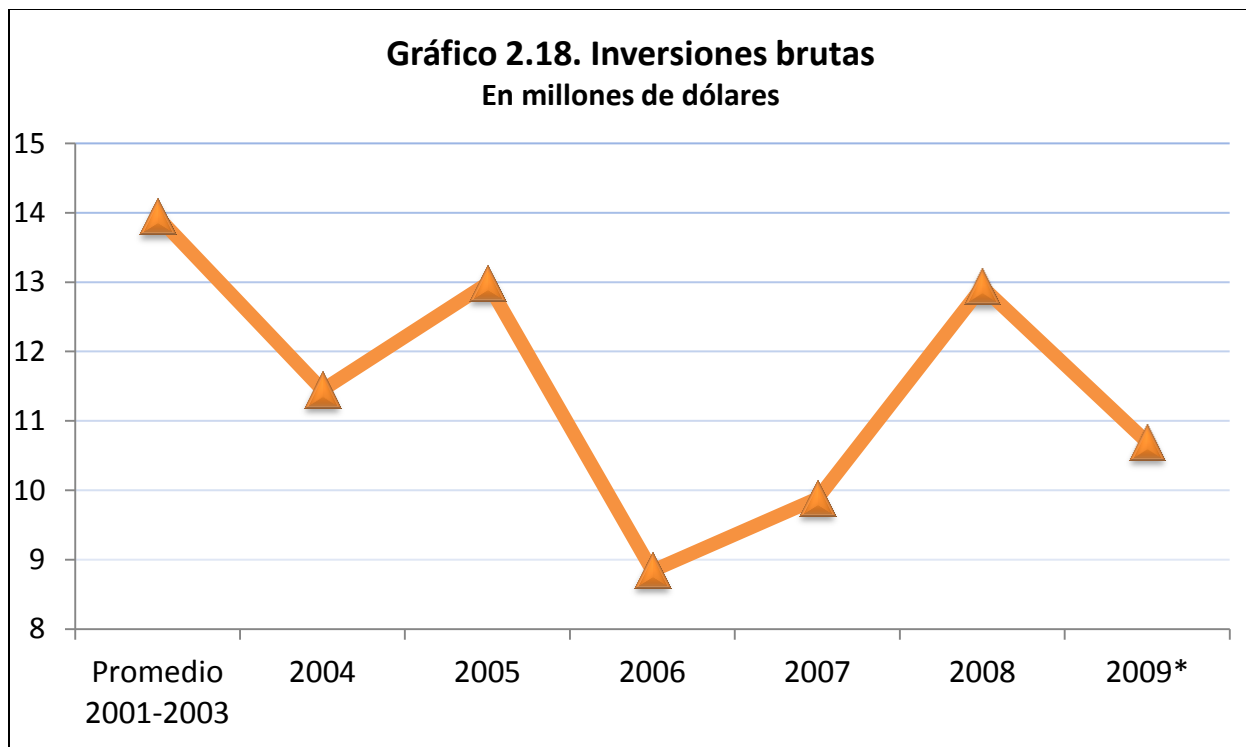
Pero esto surgió después de una discusión pública entre la distribuidora y el gobierno nicaragüense, que se manifestaron entre otros cuando la estatal Empresa Nicaragüense de Acueductos y Alcantarillados (ENACAL) interpuso un embargo por el importe de 17 millones de córdobas a la distribuidora, por supuestos daños en equipos de bombeo, además de perjuicios, lucro cesante y daños morales (Memoria 2008).

La crisis del 2006 fue el detonante clave. Después de múltiples alegatos de ambas partes, se suscribió en mayo del 2008 el Protocolo de Entendimiento, lo que significó el fin de un proceso de negociación cuyo objetivo principal fue “el establecimiento de condiciones necesarias para la permanencia del Grupo Gas Natural—Unión Fenosa en Nicaragua, así como consolidar y mejorar la gestión de DISNORTE-DISSUR en el país” (Unión Fenosa, 2008).

En ese momento se estableció la participación accionaria por parte del Estado, quien adquirió un 16% del capital social de la distribuidora, obteniendo así un miembro en la Junta Directiva. Por su parte, la transnacional española se comprometía a llevar a cabo un plan de inversión, que incluía la necesaria modernización de los servicios de medida, mejorar la calidad y aumentar la capacidad de la red de distribución, lo que beneficiaría en mayor medida a la ciudadanía rural, pues se percibe una laguna en la planificación, y subsecuente coordinación y gestión para electrificar comunidades aisladas. Para dicho plan, la distribuidora Unión Fenosa contrató un préstamo con el Banco Centroamericano para la Integración Económica (BCIE) por un total de 15 millones y medio de dólares (Unión Fenosa, 2008).

Analizando las inversiones brutas históricas de la transnacional española, encargada de la distribución de energía eléctrica en el país, es notorio el hecho de que la empresa ha disminuido sus inversiones dirigidas a la modernización de sus servicios, desde que entró al mercado nicaragüense. Los compromisos adquiridos en el Protocolo de Entendimiento forzaron a la compañía a reinvertir y crear un plan en el año 2008. Pero todavía se registran averías que dejan sin servicio a los usuarios, omisiones ante solicitudes de anexión al sistema eléctrico por una evidente falta de expansión del cableado, más de 36,000 reclamos al año por incrementos injustificados de facturas, errores de lecturas de medidores, arreglos de pago ilegibles para los consumidores, entre otros (Carrión, 2010). Esto es a lo que se enfrenta la población nicaragüense, que queda vulnerable ante la falta de inversión y de eficiencia en la operatividad de la distribuidora española.

Durante los diez años de operación de la transnacional en su papel de distribuidora y comercializadora de la energía eléctrica, ha experimentado una desaprobación por parte de la sociedad nicaragüense, a quien se le desconocen reclamos por cobros indebidos, mediciones alteradas, cobros por servicios de alumbrado público que no se prestan, fallas de voltaje, entre otros (Carrión, 2010).



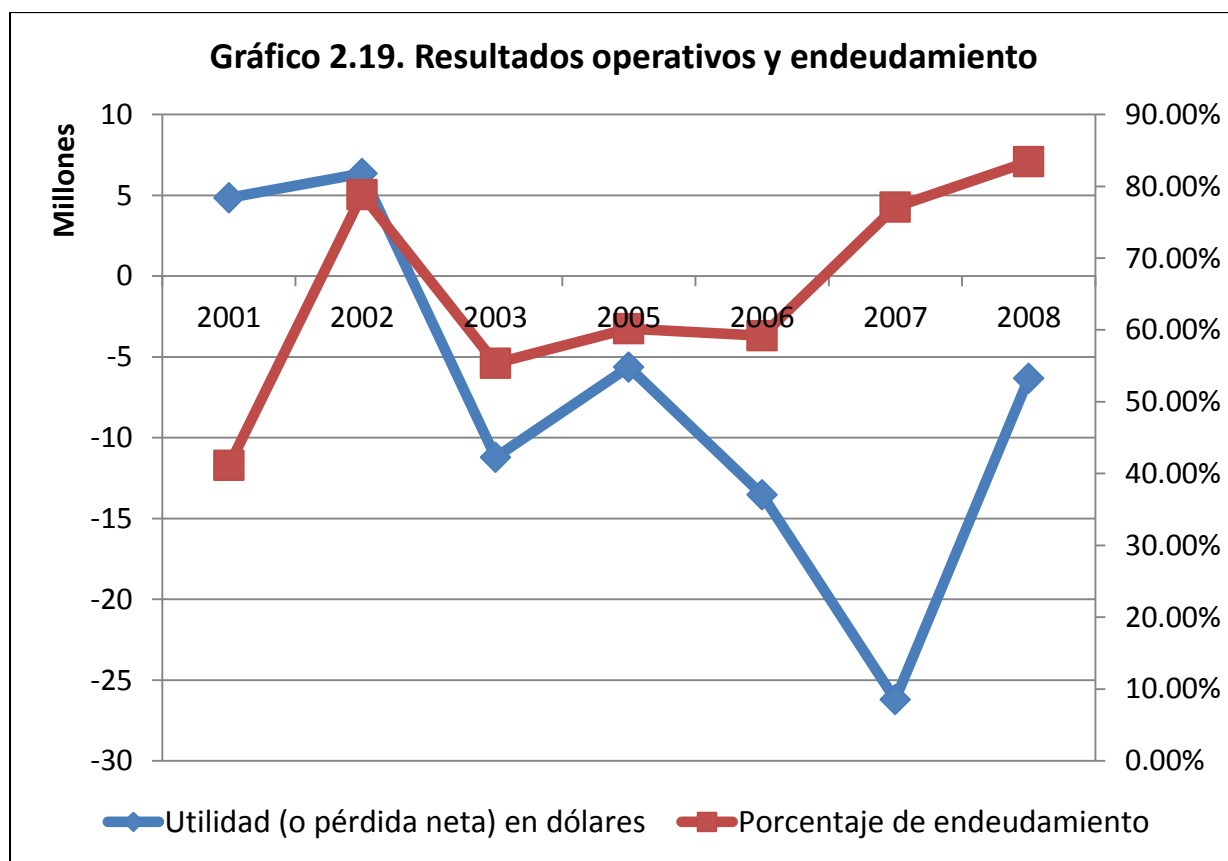
Fuente: Elaboración propia con datos de Información de Acceso Público de Unión Fenosa, DISNORTE S.A—DISSUR, S.A.  
\*A Junio de 2009

Las inversiones en plantas de generación alternativas a las dependientes de petróleo no son tan llamativas para las empresas transnacionales por su alto coste económico inicial. Es por ello, que las basadas en combustibles fósiles son más atractivas para el inversionista extranjero. Más aun, al ser un mercado prácticamente monopolístico en la distribución, la empresa transnacional parece no interesarle acrecentar su nivel de servicio y eficiencia, mucho menos expandir el suministro eléctrico hacia el sector rural, que es el que más resiente la falta de interés por parte de las autoridades pertinentes.

Curiosamente, la empresa reporta como una de sus inversiones 119 proyectos ejecutados en 2006, en donde se electrificaron a 5,398 nuevos clientes de zonas rurales. Dichos proyectos incluyeron redes de baja y media tensión y centros de transformación, tuvieron un costo aproximado de 5.35 millones de dólares, y fue ejecutado por la Comisión Nacional de Energía, ente encargado de la formulación de objetivos, políticas, estrategias y directrices generales de todo el sector energético.

Aunque no se especifica, se cree que la CNE gozó de apoyo de organismos multilaterales para el financiamiento de este proyecto, como ha ocurrido en otros casos. Unión Fenosa fungió como un gestor, aunque está obligado a garantizar la distribución de energía eléctrica dentro de su zona de concesión.

El argumento que establece la transnacional española es que no es sostenible trabajar con altos índices de robo de energía, que incluye en sus pérdidas técnicas, y que además la crisis del precio del petróleo tuvo severos efectos en su sostenibilidad y que por eso no ha realizado la inversión que desearía. A continuación se muestra el desempeño en libros de la compañía y auditados por consultorías:

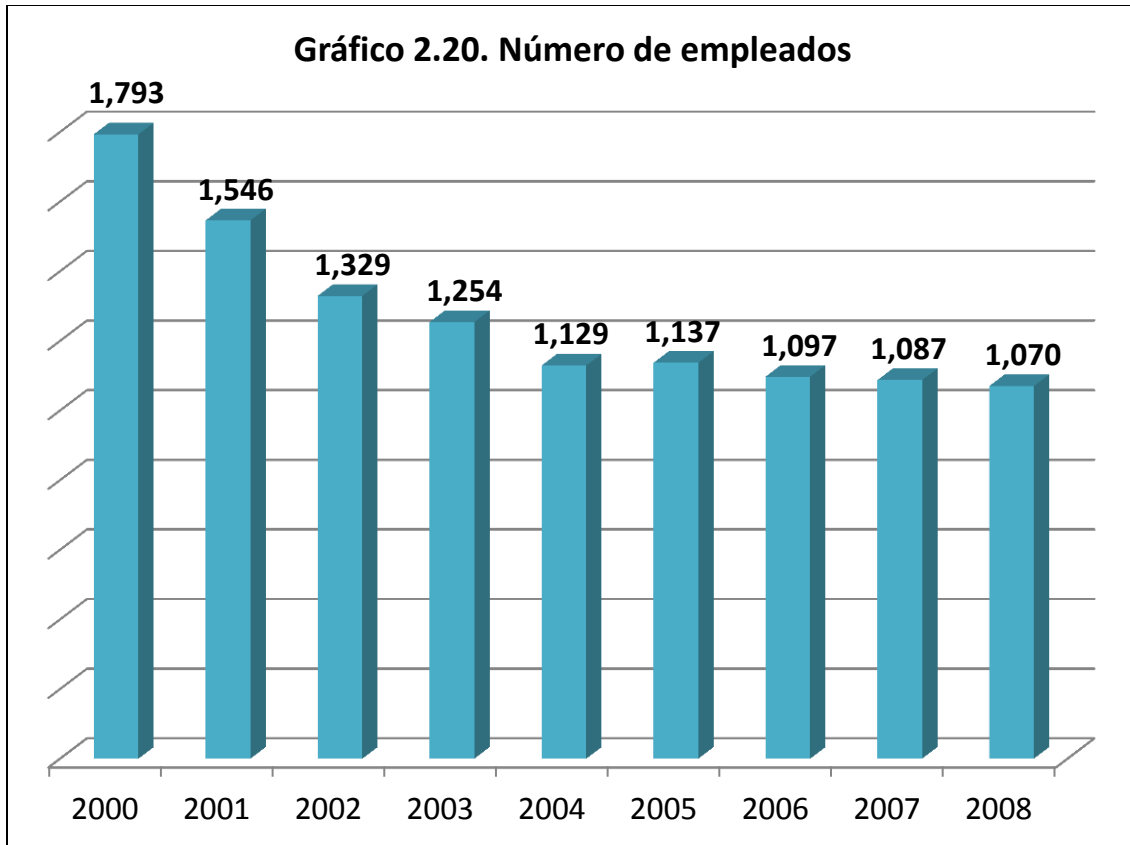


Fuente: Elaboración propia con datos de las memorias anuales de Unión Fenosa, DISNORTE S.A.—DISSUR, S.A.

Los números rojos comienzan a ser visibles desde el año 2002, cuando la empresa se transporta a niveles de pérdidas operativas insostenibles, desde el punto de vista empresarial. El alto nivel de endeudamiento (activos totales entre pasivos totales), que para el año 2008 llegan a más del 80%, indica que la transnacional trabajaba a marchas forzadas, teniendo que adquirir deudas con las empresas generadoras. Inclusive, entre las notas de la auditoría se considera que existe una duda considerable sobre la capacidad de Unión Fenosa para poder continuar con el negocio, ante tales pérdidas acumuladas, y recomienda un verdadero trabajo conjunto con el Estado para la mejoría de las condiciones del sector (Unión Fenosa, 2008).

Y es que desde el 2004 se reestructuró la visión corporativa de la transnacional, con planes de reducción y optimización de costos, que buscaban adaptar los gastos e inversiones a la realidad financiera de la empresa, “bajo un criterio de rentabilidad” (Unión Fenosa, 2005). Se centralizó el poder y se buscó disminuir los gastos operativos, pero con subcontrataciones para las principales actividades, esto fue muy difícil.

Sí, la empresa española subcontrató desde los servicios vitales de la comercialización, como son la cobranza, lectura, atención a grandes clientes y ejecución de órdenes de servicio, hasta los más rutinarios como la impresión, ensobrado y reparto de facturas, y la atención telefónica. La inversión extranjera promete creación de empleos, pero en el caso de la española, esto ha sido una falla clara, y su programa de reducción de costos ha provocado que en ocho años la empresa haya reducido su planilla en poco más de 700 empleos, como lo muestra el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia con datos de las memorias anuales de Unión Fenosa, DISNORTE S.A.—DISSUR, S.A.

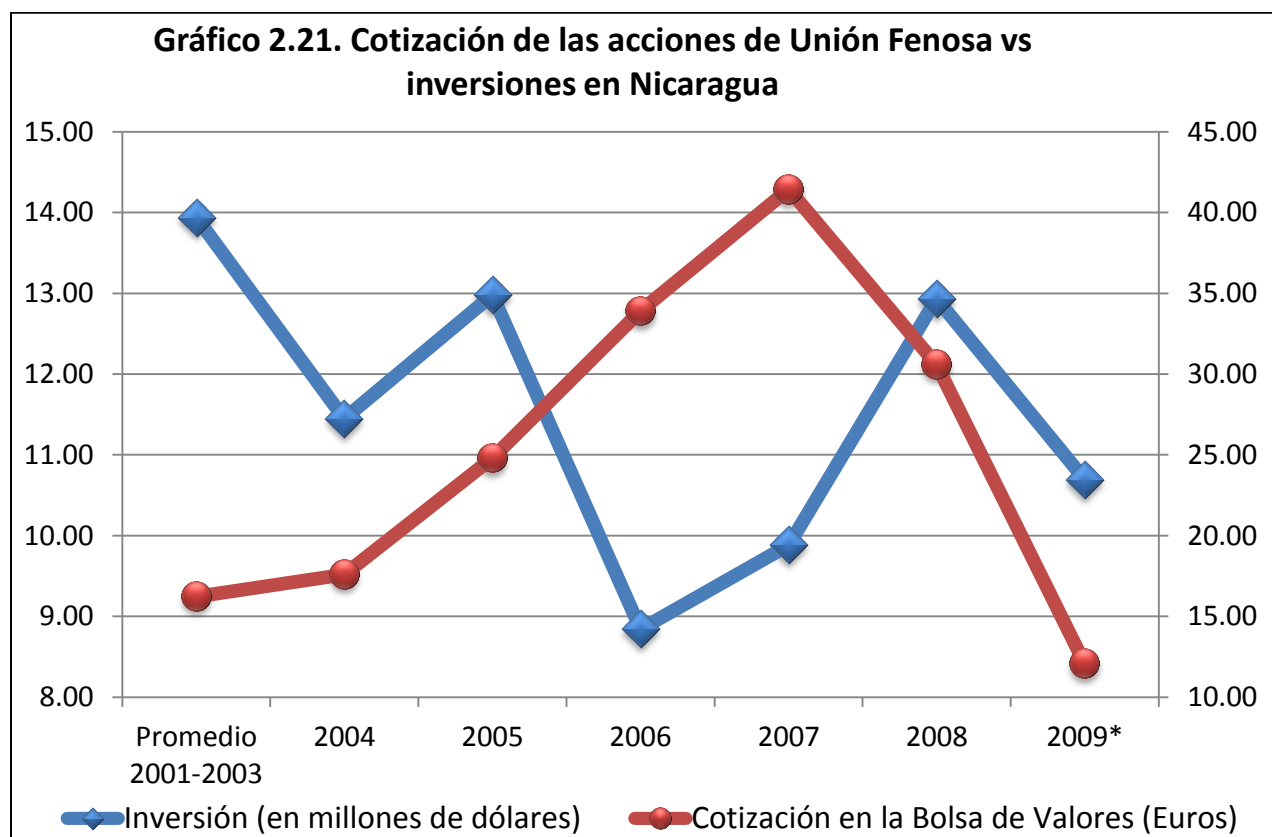
Pero la política de reducción de costos no funcionó, y solo había generado menores empleados, una mayor ineficiencia del servicio, y un descontento generalizado en la población nicaragüense. Datos del Banco Mundial reportan que las empresas privadas en 2003, 2006 y 2010, debido a los cortes del suministro eléctrico por parte de la distribuidora, habían sufrido pérdidas en sus ventas por valores del 5.15%, 8.74% y 18.20% respectivamente. Un golpe sustancial, no solo porque el sector comercial es el que recibe la factura eléctrica más alta, sino que además tenían que sobrellevar las suspensiones del servicio.

Pero la empresa española gozó de donaciones de redes e instalaciones de distribución, y el traspaso de bienes inmuebles por parte de ENEL. Los incentivos para su entrada fueron increíbles, incluyendo exenciones fiscales, que llamarían la atención de



cualquier empresa transnacional hacia suelo nicaragüense. La Ley de la Industria Eléctrica y la Ley de Equidad Fiscal, promulgadas en 1998 y 2003 respectivamente, establecen incentivos y exoneración de gravámenes a la importación de equipos, maquinaria y todo insumo destinado a la generación, transmisión, distribución y comercialización de la oferta y suministro de energía eléctrica para uso público, por un periodo de tres años desde el otorgamiento de la concesión (Arto. 130 de la LIE, y Arto. 123 Numeral 17 de la LEF).

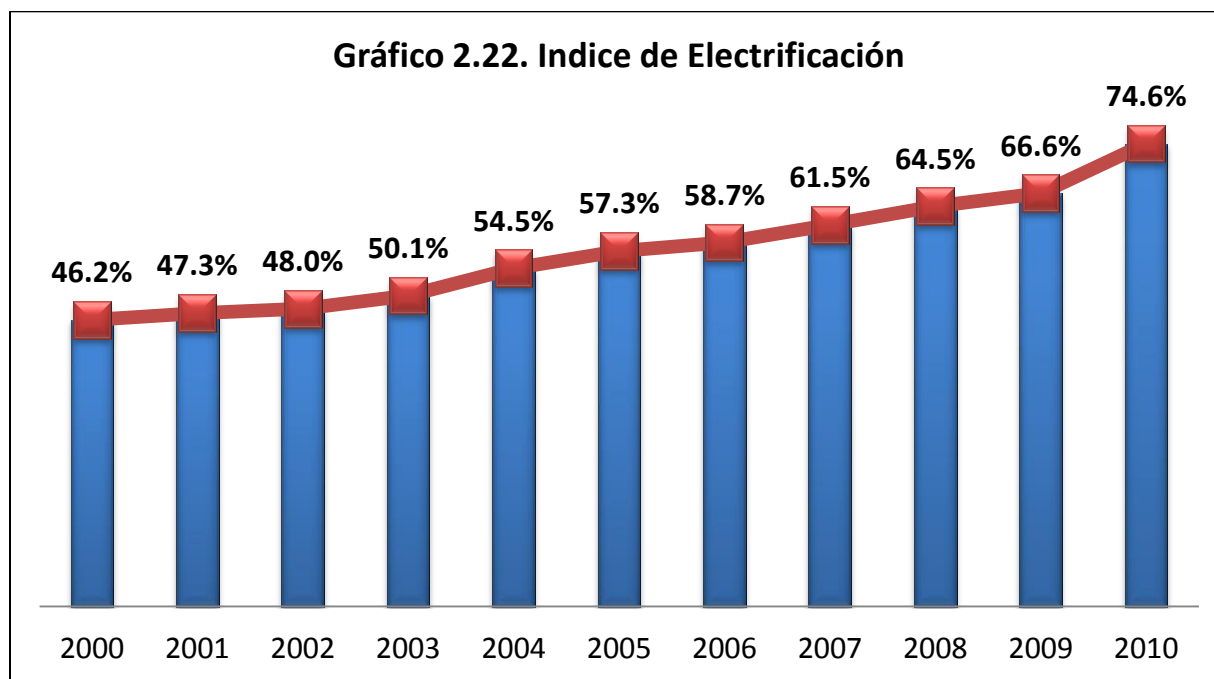
¿Pero cuál ha sido el plan de acción y trabajo de Unión Fenosa para ofrecer a los nicaragüenses un servicio de calidad? ¿Qué directrices recibía de la alta gerencia domiciliada en España? Las acciones de Unión Fenosa dejaron de cotizar en la bolsa de valores en 2009, cuando se fusionó con Gas Natural, y muestran un comportamiento contradictorio a lo que dicta la teoría de la inversión extranjera directa:



Fuente: Elaboración propia con datos de Información de Acceso Público de Unión Fenosa, DISNORTE S.A.—DISSUR, S.A. y Gas Natural Fenosa (\* A Junio de 2009)

Con un comportamiento boyante en el mercado bursátil, Unión Fenosa mostraba un descenso claro en su inversión en Nicaragua. Se observa que los años en los que el precio de la acción subió de 15 euros hasta llegar a poco más de 40 euros, la empresa desinvertía en su filial nicaragüense. Son las presiones estatales y sociales durante la crisis energética de 2006 que provoca una reactivación en los planes de inversión, pero es cuando el precio de la acción cae, y la inversión vuelve a caer. De hecho, aun cuando Gas Natural se fusiona con Unión Fenosa, los precios de sus acciones se mantienen en un bajo nivel, cotizándose entre los 12 euros hasta 2010.

Existe un claro desapego ante los compromisos adquiridos en el país, y se le abona una mala estrategia dirigida por el Estado, quien busca parchar la situación con subsidios y desvíos tarifarios, que después terminan pagando los contribuyentes. Conflictos internos han agravado la situación, y con una clientela que llega a más de los 800,000 clientes, Nicaragua es el país con el más bajo índice de electrificación en la región centroamericana para 2010 (Costa Rica con 99.2%, El Salvador con 92.1%, Guatemala con 85.3% y Honduras con 81.3%).



Fuente: CEPAL, Estadísticas del Sector Eléctrico 2010

Así que el país no sufre solamente de altas tarifas, las más altas de la región, sino también de una falta de inversión en la electrificación, mantenimiento y ampliación de redes de energía. La problemática proviene desde un sistema de generación dependiente en el petróleo, y además con una garantía de compra de todo lo que producen, un sistema de distribución fallido, flojo y abusivo, y un sistema tarifario que deja a familias nicaragüenses sin otra opción que pagar su inflada factura eléctrica, originando un descontento social palpable.

Curiosamente, en un estudio publicado por la CEPAL, se admite que los lineamientos de entidades multilaterales, e inclusive donantes, involucran cierta rigidez para la ejecución de proyectos de desarrollo preparados por la nación interesada en llevarlos a cabo. Así que se debe gozar de un sector gubernamental y no gubernamental fuerte y eficiente, que se anticipe a posibles obstáculos que el financiamiento les pueda dar, y que potencialmente pueden limitar los resultados de programas importantes, como uno de energización (2008, 77).

Pero Nicaragua no estaba preparada para llevar a cabo cambios estructurales económicos, y los errores han sido costosos, tanto para el Estado como para la población. La concesión de Gas Natural Fenosa está vigente hasta 2020, ¿qué hará la transnacional española para mejorar la calidad de su servicio, y por lo tanto su imagen ante la población nicaragüense? ¿Se podrá avanzar en el cambio de matriz de generación, atrayendo inversiones inteligentes que beneficien, no solo al empresario extranjero, sino también al país receptor? La visión estrecha de un Estado politizado es continuar sus alianzas con países petroleros como el venezolano, lo cual no vislumbra un cambio en el paradigma del sector eléctrico nacional.

## **2.5 Conclusiones**

Las diferentes fases de la integración de la economía nicaragüense al proyecto latinoamericano de apertura y desregulación se observan bajo el foco de las entidades multilaterales, que aún siguen proponiendo herramientas para una liberación comercial y financiera tal, que se ofrezca una extensa movilidad de capital a lo largo y ancho de

toda la región. El recetario se escribe desde sus oficinas, y es enviado como lineamientos que garantizarán el continuo apoyo que ofrecen a las economías.

Este proyecto neoliberal ha llegado a todos los sectores, incluyendo el sector energético nicaragüense, el cual no se encontraba preparado para recibir capital privado externo, ni para cambiar su sistema por uno en donde conviven la empresa privada y la estatal. Con algunas empresas generadoras y encargada de la transmisión de energía eléctrica, el gobierno tiene una tarea compleja para integrar de manera adecuada un servicio eficiente. El capital extranjero no busca garantizar el bienestar de la población, pero sí su propia rentabilidad.

La matriz de generación es dependiente de un bien cuyo precio se determina internacionalmente. Intentos para transformarla y utilizar recursos renovables ha evidenciado además, que el Estado está más interesado en salvaguardar sus relaciones políticas, que la sostenibilidad de un sistema eléctrico con altas tarifas, crecientes subsidios, limitada cobertura y descontento social.

El sistema sufre de generadoras que tienen garantizada la compra de lo que producen, una distribuidora monopólica que no invierte lo suficiente para ofrecer un servicio de calidad y la cobertura eléctrica, aduciendo altos precios del petróleo y pérdidas eléctricas por redes de transmisión dañadas y hurto, y un ente regulador incapaz de vencer las presiones externas ante la aparente necesidad de retener a las transnacionales en el país para que exista un crecimiento de la economía.

Así pues, las reformas estructurales, más allá de brindar los beneficios que pregona, han motivado un incremento sustancial de las importaciones, sin un incremento correspondiente de exportaciones, con una producción por debajo de la capacidad instalada, que ocasionan alzas en las tasa de desempleo y un caída de los salarios reales (Pacheco, 2006).

Nicaragua, embelesado con las promesas de los beneficios de la apertura y desregulación, ha dañado de manera importante su propio sistema energético, ofreciéndolo al mejor postor, sin garantizar su adecuación y compromiso para brindar un servicio de calidad, que no solo tenga responsabilidad social, sino también ambiental. Lo que le queda al Estado, con un papel de ente regulador por excelencia que no ha cumplido en su totalidad, es adentrarse, con un verdadero interés propio, y sanar el problema desde sus raíces.

## Capítulo III La IED en el sector eléctrico nicaragüense después de 2010

### 3.1 Introducción

La economía mundial, recuperándose de una crisis internacional, y sujetándose fuerte para no recaer, no ha sido tan desdén con las exportaciones nicaragüenses. Se ha observado un repunte de las exportaciones de bienes y servicios de las economías emergentes y en desarrollo, lo que se tradujo en una reducción de la capacidad ociosa de esos países. Esto, gracias a medidas tomadas para contrarrestar imprevistos en las economías, como mantener una moneda débil en los mercados internacionales de divisas, a fin de propiciar estímulos a las exportaciones.

En este contexto, las autoridades continuaron implementando una política comercial orientada a la apertura, siendo impulsada por el seguimiento, fortalecimiento e inclusión de un número de tratados de libre comercio y acuerdos de asociaciones con la Unión Europea, Estados Unidos de América, México, los países del ALBA, entre otros. Se seguían pues las ideas de un crecimiento de la economía en virtud de la demanda de los productos domésticos en el exterior.

Las relaciones diplomáticas se han convertido en clave para las relaciones comerciales, y por ende, el foco de atención del Estado es en volverse competitivo para atraer la inversión y propiciar un incremento de sus exportaciones, dejando a un lado otros eslabones importantes del sistema productivo nacional. Y es que la economía nicaragüense exporta materias primas como café, carne bovina y azúcar, y ha incentivado la industria manufacturera de ropa. No se busca implementar un programa adecuado para introducir niveles de tecnología y adiestramiento para producir artículos de alto valor agregado. Los incentivos de inversión extranjera no se dirigen hacia esos rubros, y se ha concentrado en industrias de servicios públicos y extractivas.

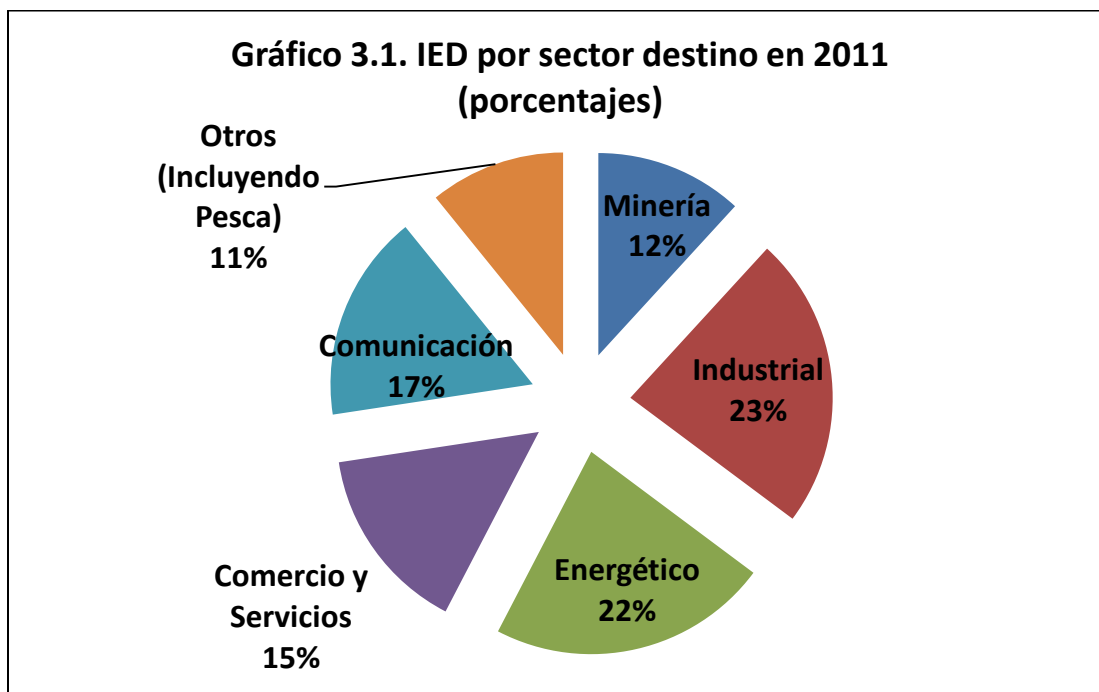
La convicción de que esas ideas funcionarán para mejorar los niveles de producción y de vida a nivel económicos es una falacia. Se necesita más que eso. No se puede

esperar que agentes externos decidan cuanto o cuando va a crecer la economía. Se deben utilizar otros elementos que involucren la pro-actividad del Estado y del sector privado, que involucren compromisos conjuntos que garanticen la satisfacción de sus objetivos individuales. Para ello se requiere una liberación de las presiones externas, tanto económico-financieras, como políticas.

Para que existan verdaderos cambios en el sistema económico nacional, se debe observar que ha pasado desde 2010 al 2012, y que se puede hacer en el sector eléctrico, que es uno de los pilares de la industria nacional.

### 3.2 Evolución de los flujos de capital externo hacia Nicaragua

Con un crecimiento sin precedentes, la inversión extranjera directa en 2011 llegó a niveles récord de 967.9 millones de dólares, lo que significó una diferencia del 90% en comparación con el año anterior. Esta noticia fue recibida con las mejores celebraciones pues se habían logrado importantes inversiones en el sector de energía y minas, el sector industrial y el de telecomunicaciones.

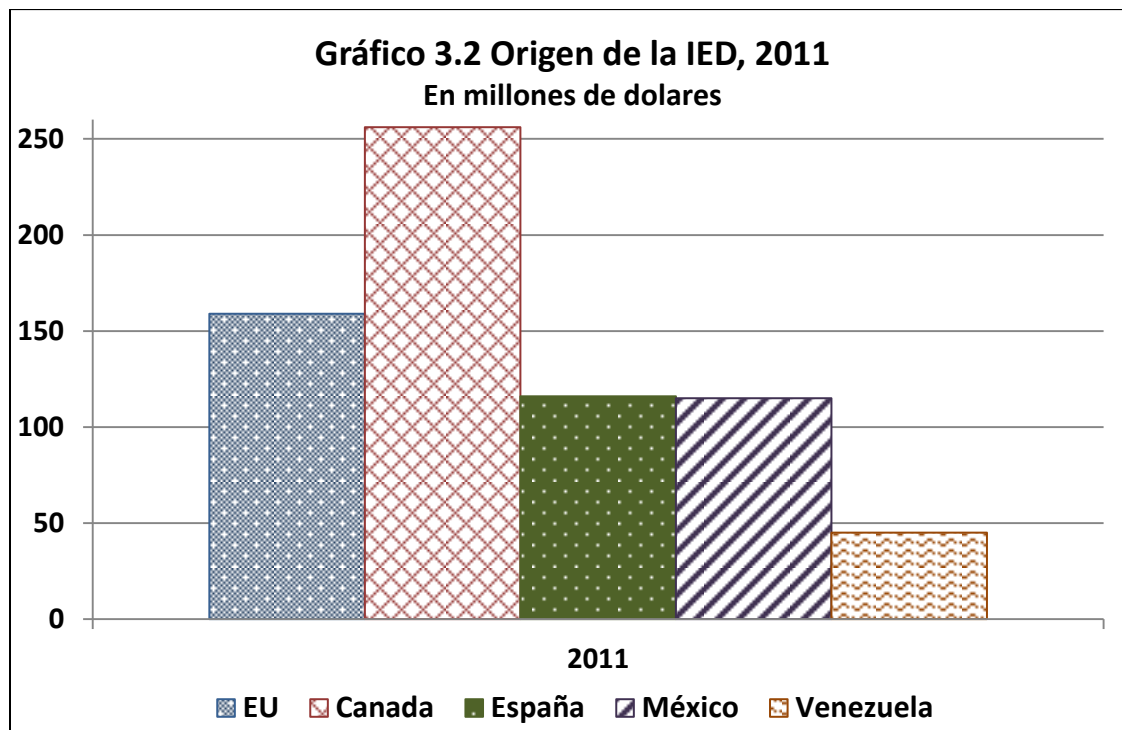


Fuente: Elaboración propia con datos del Informe Anual 2011, BCN

De esta manera se observa un crecimiento sustancial en el sector de minería, que pasa de recibir 25.3 millones de dólares en 2010, a captar 114.3 millones de dólares en 2011, es decir un aumento del 78% de sus inversiones extranjeras directas. Este fue seguido por un incremento del 59% de las inversiones extranjeras en el sector de comercio y servicios, y el industrial, con un 52%. El sector menos dinámico en términos de atracción de IED fue el energético, con un crecimiento del 27% en comparación con el periodo anterior, pero continuó siendo el segundo sector con la mayor cantidad de flujos de capital externo recibido en 2011.

### 3.2.1 Origen de la IED

Según datos proporcionados por el último Informe Anual del Banco Central de Nicaragua publicado a finales de 2011, la inversión extranjera directa registrada ese año tenía sus orígenes principalmente en Canadá, Estados Unidos, España y México, como se muestra a continuación:



Fuente: Elaboración propia con datos del Informe Anual 2011, BCN



Todos los países aumentaron su inversión con respecto al año anterior, haciéndose más notorio los flujos de capital españoles, que se incrementaron de 33 millones de dólares en 2010 a 116 millones en el siguiente año, curiosamente dirigidos al sector de comunicaciones y acuicultura, con sus empresas Telefónica Movistar y Pescanova, entre otras. Además, México se enfocó en sus inversiones en telefonía celular con Claro Nicaragua (América Móvil), Canadá y Estados Unidos dirigieron sus flujos hacia comercio, servicios, turismo y energía. Por su parte, las inversiones venezolanas se intensificaron en su proyecto de construcción de una refinería.

### **3.2.2 Proyectos de generación alternativa: nueva inyección de IED**

Pero, ¿Qué proyectos en el sector energía fueron los que recibieron ese capital? Sobresalieron las inversiones de Polaris Energy, miembro de la familia Ram Power Corp., y Tipitapa Power Co., de Ashmore Energy International Ltd. (AEI), transnacionales con capital mixto canadiense y estadounidense. Pero además de las generadoras, se incrementó el interés por la exploración petrolera en el mar Caribe, al conceder a la empresa estadounidense Noble Energy realizar actividades para determinar la existencia de dicho hidrocarburo en un área de 8 mil kilómetros cuadrados, según reportó el Ministerio de Energía y Minas.

Se continúa, por lo menos hasta 2012, con la premisa de utilizar combustibles fósiles como eje del sector eléctrico, aun cuando según el Ministerio de Energía y Minas, en materia de energía renovable, el país posee un potencial sorprendente, de 4500MW entre hidroeléctrica, geotérmica, eólica, solar y biomasa.

Pero existen proyectos alentadores como el de Ram Power Corp., que busca con su planta geotérmica San Jacinto-Tizate llegar a expandir su capacidad a 72 MW para diciembre de 2012. Solamente dicha inversión canadiense-estadounidense alcanzó los 160 millones de dólares (Ram Power, s.f.). Otra excelente noticia es la construcción y entrada de funcionamiento de dos parques eólicos adicionales a Amayo: La Fe-San Martín y Eolo. El primero es dirigido por Blue Power & Energy S.A., y se encuentra en

su segunda fase de construcción, que llega a totalizar unos 111.82 millones de dólares, inversión centroamericana y danesa, ésta última liderada por Vestas Wind Systems, productora de turbinas de viento (IIC, 2011).

Un tercer parque eólico comenzó como proyecto de inversión nacional, pero llamó la atención de Globeleq Generation Ltd., una compañía inglesa dedicada a proyectos de generación eléctrica alrededor del mundo, quien a través de su subsidiaria Globeleq Mesoamérica Energy Ltd., compró todos los activos de Eolo de Nicaragua S.A., y adquiriendo préstamos de distintos organismos, incluyendo el Banco de Desarrollo de los Países Bajos (FMO), comenzó la construcción de un proyecto sustentable de generación eléctrica de 39.6 MW, mismo que iniciará operaciones en 2013, y que requirió cerca de 160 millones de dólares para su construcción e inicio de operaciones (Globeleq, 2012).

Además se prevé que el plan de cambio de matriz aproveche la energía hidroeléctrica con el proyecto de la central Tumarín, impulsado por Electrobrás, de capital brasileño, en donde se requerirán alrededor de 1,000 millones de dólares (CEPAL, 2012). Se buscan con estos proyectos una desviación de materias primas para la generación eléctrica, problema tan grave para esta economía pequeña, que debe incentivar la no dependencia de otras economías, y por lo tanto, la exploración y aprovechamiento de lo que se posee.

La legislación nicaragüense satisface la necesidad de incentivos fiscales que motiven estas inversiones, y con sus leyes de promoción de generación con fuentes renovables, garantiza la exoneración de gravámenes a la importación de equipos, maquinaria y todo insumo destinado a la construcción de las obras, del pago del impuesto al valor agregado (IVA), del impuesto sobre la renta (IR) por un periodo máximo de 7 años, del pago de todos los impuestos municipales vigentes sobre bienes inmuebles, ventas, y matrícula durante la construcción del proyecto por un periodo máximo de 10 años, de todos los impuestos de explotación de riquezas naturales por un periodo máximo de 5

años después del inicio de operación de la generadora, entre otros (Art. 7, Ley 532: Ley de Promoción de Generación Eléctrica con Fuentes Renovables).

Aunque estos incentivos sopesan en la recaudación tributaria nacional, es de aliento principalmente para los consumidores quienes son los que reciben la carga de altas tarifas, y que pagan la factura petrolera nacional, y una deficiente gestión gubernamental, que por sus vínculos políticos ha retrasado una necesaria mudanza de directrices en materia eléctrica. Así se vio reflejado también en el indicador de calidad institucional para 2011 y 2012:

**Cuadro 3.1 Calidad institucional en Centroamérica, 2010-2012**

	2012	2011	2010
Nicaragua	124	127	121
Guatemala	106	103	102
Costa Rica	48	45	49
El Salvador	88	79	76
Honduras	118	124	108

Fuente: Elaboración propia en base al informe de calidad de institucional, 2012

El desempeño institucional nicaragüense ha caído, y para 2012, aun cuando se mejoró en comparación con 2011, se localiza en la posición 124 del ranking mundial de calidad en el trabajo de las entidades gubernamentales. Es el país centroamericano con el peor índice de calidad, y debe trabajar para revertir los daños causados por años de corrupción, conflictos post-revolucionarios y de reconstrucción después de un periodo de guerra nacional. La transparencia y una buena gestión hacen del país sostenible, y producen una economía boyante que debe crecer desde adentro hacia afuera, y “no para afuera”.

Se cae nuevamente en el error de creer que la tarea del Estado en materia económica es atraer inversión, capital para que funcionen los sectores productivos. Tan importantes proyectos de generación con energía renovable requieren de una fuerte

presencia estatal, no como un retardador de procesos, sino como un fiscal que garantice que las externalidades del sector privado extranjero sean positivas. Que existe un intercambio verdadero de información y tecnologías. Eso sería ideal para aprovechar verdaderamente un cambio de matriz de generación efectivo.

Y es que las inversiones ocurridas en 2011 alteraron el desempeño del sector eléctrico, comportamiento de variables seleccionadas que se resume en el siguiente cuadro:

**Cuadro 3.2 Resumen del comportamiento del sector eléctrico en 2011**

Variable	Comportamiento	Diferencia en porcentaje
Capacidad instalada total (MW)	Aumentó	3%
Capacidad instalada de uso de diésel (MW)	Aumentó	11%
Capacidad instalada de uso de gas (MW)	Disminuyó	-18%
Generación neta total (GWh)	Aumentó	5%
Generación neta con diésel (GWh)	Aumentó	19%
Generación neta con energía eólica (GWh)	Aumentó	29%
Generación neta pública (GWh)	Disminuyó	- 25%
Generación neta privada (GWh)	Aumentó	12%
Demanda Máxima (MW)	Aumentó	6%
Pérdidas eléctricas (%)	Disminuyó	-4.8%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL, Estadísticas de la producción del subsector eléctrico, 2012.

Así pues, las generadoras con base búnker poseen el 44% de la capacidad instalada total y el 54% de la generación neta total de electricidad en el país para el 2011. La generación todavía se encuentra al margen de lo que dictan los precios internacionales de petróleo, mismos que hasta octubre de 2012, habían aumentado desde finales de 2010 en un 20%. Eso es en materia de generación, con respecto a la transmisión, el país se unió al proyecto centroamericano de integración eléctrica que se explica a continuación.

### **3.2.3 Integración eléctrica centroamericana: el SIEPAC**

Con un mercado eléctrico regional (MER) establecido, los estados centroamericanos buscaban una integración que garantizara transmisiones eléctricas adecuadas como parte de sus exportaciones e importaciones. De esta manera se pretendía alcanzar niveles más competitivos y evitar déficits eléctricos que afectan tanto a la población. Surge así el proyecto del Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central (SIEPAC) que tenía dos objetivos en mente: el apoyo a la formación y consolidación de su mercado regional, y el establecimiento de una infraestructura eléctrica que permitiera los intercambios de energía eléctrica en la región. Este proceso de interconexión está regulado por el Consejo de Electrificación de América Central (CEAC), y el financiamiento proviene del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que según la Empresa Propietaria de la RED (EPR), ascendió a los 494 millones de dólares, y que tuvo el apoyo del BCIE, de Interconexión Eléctrica S.A. E.S.P. de Colombia (ISA), y de Comisión Federal de Electricidad, México (CFE).

La EPR es la entidad autorizada para la construcción y explotación del SIEPAC, y quien ha ubicado 4600 estructuras de alta tensión, 65,000 km de fibra óptica, entre otros elementos necesarios para el funcionamiento de la interconexión eléctrica, y quien ha generado 1100 empleos directos encargados de la construcción de la línea, y quien llevaba un avance global del 89.1% con obras prácticamente finalizadas a mediados de 2011 (CEPAL, 2011c). Para octubre de 2012, Guatemala había concluido su infraestructura para unirse al técnicamente al SIEPAC.

La idea es hacer efectivo el intercambio de energía eléctrica en la región, pero para ello se debería gozar de un sistema eléctrico nacional eficiente. Como ya se ha mostrado, Nicaragua es el país con los niveles de tarifas más altos, y una problemática seria de generación y distribución. Las ganancias no se transmitirían de manera equitativa a todos los países, y aunque el proyecto es verdaderamente una mejoría en la comercialización regional de energía eléctrica a nivel centroamericano, Nicaragua se

enfrenta ante un reto propio: mejorar internamente la industria eléctrica para garantizar sus beneficios en una integración eléctrica común.

### **3.2.4 La gestión de Gas Natural Fenosa después de 2010**

Dichos precios fluctuantes del petróleo, afectaron las magnitudes de los pliegos tarifarios aprobados por el ente regulador INE, de tal manera que ocurrió un incremento de los precios de 2010 a 2011 en un 26.85%, y de 2011 a noviembre de 2012 del 28.55%, a nivel residencial en ambos casos. Es decir, que desde principios de 2011, las casas de habitación de los ciudadanos nicaragüenses han tenido que desembolsar un 63% más para pagar su factura eléctrica. Curiosamente, se suspendió la publicación de los informes operativos y financieros anuales de la distribuidora Unión Fenosa desde 2008.

La página oficial de Gas Natural Fenosa ofrece datos generales de sus operaciones en Nicaragua, y reportan un baja del 4.8% en las pérdidas eléctricas, reportadas como uno de los factores que hacen que la factura eléctrica doméstica sea tan elevada, así que esta disminución se recibe con gozo. Además, se reportó un aumento de cerca de 35,000 usuarios, haciendo que los puntos de distribución a nivel nacional alcanzarán los 849,000.

La distribuidora reporta que se firmó un acuerdo con el gobierno nicaragüense para impulsar un nuevo plan de expansión de electrificación, que pretende incrementar durante los próximos cinco años el acceso de energía eléctrica a un 83% de la población. Este convenio fue suscrito en septiembre de 2011 y busca ampliar la cobertura de las redes principalmente en el sector rural, y normalizar el suministro eléctrico en asentamientos irregulares (Gas Natural Fenosa, s.f.).

Pero continúan las tensiones entre la transnacional y el gobierno nicaragüense. Con un miembro en la junta directiva de Gas Natural Fenosa, el Estado es representado por un funcionario, que también funge como vicepresidente de Albanisa, el consorcio

venezolano-nicaragüense, que además de formar parte de la industria de generación, es el mayor importador de combustible a nivel nacional. Los intereses están coludidos. Mientras tanto, la población sufre de altas tarifas eléctricas, pues los precios del petróleo están íntimamente ligados con las constantes revisiones de pliegos tarifarios domiciliarios.

Existen serias divergencias entre Gas Natural Fenosa y el gobierno de Nicaragua, pues las pérdidas en las que opera la transnacional son ya insoportables. La distribuidora eléctrica afirma que no puede continuar su trabajo bajo un alto índice de fraude y conexiones ilegales, pero no menciona nada sobre el deplorable estado de las redes eléctricas, que no solo incluyen cableado, sino también postes, que en muchos casos necesitan de un cambio urgente, al representar un riesgo para la ciudadanía.

Esto ha forzado al gobierno a promover las intenciones de la empresa Albanisa, para que tome las riendas de la distribución eléctrica a nivel nacional. Desde agosto de 2012 se han llevado a cabo mesas de negociaciones, en donde se ha establecido que las operaciones de Gas Natural Fenosa en todo el país están valoradas en 340 millones de dólares. Además, entre las deudas de la transnacional española, se encuentran 72 millones de dólares entre préstamos a bancos y otros proveedores del sector eléctrico, y 80 millones de dólares por compras de energía a Albanisa, el principal suplidor y acreedor.

Ante tales presiones, representantes de Gas Natural Fenosa buscaron el apoyo de dos gremios empresariales importantes: la Cámara Americana de Comercio de Nicaragua (AMCHAM, por sus siglas en inglés) y el Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP). El dirigente del COSEP comunicó que existen negociaciones entre la transnacional y el Estado sobre la mesa, y confirmó además que han existido dificultades en las mismas.

Un retiro de la distribuidora española, antes de que se cumplan los 30 años de la concesión otorgada en el año 2000, provocarían una nacionalización de parte del

sistema eléctrico nacional, pero ¿se encuentra el Estado listo para recibir esa responsabilidad? Las negociaciones ya disponen de un nuevo postor: Albanisa, que no solo goza del apoyo gubernamental, sino que ya está integrado en todo el sistema eléctrico, incluso financiando los subsidios de este sector con Alba Caruna, el banco paraestatal que recibe sus fondos del pago de la factura petrolera por importación de petróleo venezolano.

¿Qué será de Gas Natural Fenosa en Nicaragua? ¿Se realizará una nacionalización de la distribución y comercialización de energía eléctrica? Lo que sí se puede establecer, es que si ocurre esto, el próximo protagonista ya se eligió, y la transnacional española quedará fuera del mapa antes de tiempo.

### **3.3 Conclusiones**

Aunque existen fuertes intenciones de continuar cambiando la matriz de generación hacia una con base en recursos renovables, desde 2010 se ha percibido con mayor intensidad las injerencias de otros agentes no domésticos en las decisiones del sistema eléctrico nacional. Albanisa es uno de ellos. La empresa venezolano-nicaragüense es más fuerte que nunca, y quiere la trifecta: incluir en sus negocios la distribución de energía eléctrica.

Proyectos importantes están en la mesa, incluyendo la generación hidroeléctrica con Tumarín, y la profundización de los planes eólicos. Pero se requiere de más trabajo pues la factura eléctrica sigue siendo elevada, con suspensiones del servicio eléctrico que pueden ocurrir inesperadamente debido a condiciones climáticas. El sistema de redes es ineficiente, y reclamaciones que no prosperan han creado una apatía de la sociedad frente a Gas Natural Fenosa.

Después de dos años, la situación se mantiene prácticamente igual. Los nuevos proyectos comenzarán operaciones después de 2012, la distribución sufre de las mismas problemáticas, y se siguen cediendo ante las presiones externas. El ciudadano



sigue recibiendo facturas eléctricas infladas, que debe pagar antes de la fecha indicada, pues se encuentra frente al inminente corte del servicio. Curiosamente, para el corte por falta de pago, la transnacional es una empresa muy eficiente.

Podrán unirse al proceso de cambio de matriz cuantos proyectos sean considerados, pero lo ideal sería que el sistema eléctrico fuera uno eficiente, para verdaderamente transmitir los beneficios de ello a la ciudadanía, y al mejoramiento de las condiciones productivas del país. Una gestión de distribución floja y una generación eléctrica costosa son dos aspectos que se deben resolver primero, antes de continuar la búsqueda de más inversión extranjera directa.

## Conclusiones

Según el paradigma neoliberal, el Estado, para aliviar sus responsabilidades y cargas, debe realizar una efectiva atracción de inversionistas a sectores estratégicos. Para que esto se lleve a cabo se necesita de una menor supervisión e intervención gubernamental, que permita al mercado funcionar y fomentar la competencia. Todo el sistema se mueve armoniosamente, y todos los agentes persiguen garantizar sus ganancias, sin tener un impacto social negativo. La ciudadanía se beneficiará de ello, con empleos y nuevas tecnologías, es decir, un mejoramiento de su calidad de vida.

Fuera de esta burbuja ideológica, ocurre algo muy distinto. El mercado no funciona así, y ciertamente no fomenta una sana y libre competencia, ni mucho menos brinda soluciones a los problemas que se viven en el aparato económico de los países latinoamericanos. Los nuevos marcos regulatorios no han sentado las bases correctas para un desempeño institucional adecuado. El bombardeo de lineamientos y cambios en los niveles de apertura y liberalización, sin una coherencia con las condiciones particulares de cada economía, provocaron convulsiones y un estancamiento, que solo ha producido una dependencia con lo que ocurre en el exterior. No podemos confiar en un modelo universal que subsane la totalidad de los problemas que acaecen a la región.

Ya se había recetado el qué hacer, pero el cómo y el cuándo son interrogantes clave en un proceso de reformas estructurales. No se poseían recursos ni incentivos para vitalizar a las instituciones, y se agudizó la problemática, al sufrir de un sistema judicial débil y con interferencias políticas externas. Con un comportamiento estratégico corporativo, los agentes externos procuran la repatriación de sus ganancias. Los incentivos se vuelven perversos, y no existe motivación para reinvertir en mejorar la calidad de los productos y/o servicios.

Dentro de esos productos y/o servicios se encuentra el del sistema eléctrico. Como fuente necesaria para el funcionamiento del aparato productivo, debe poseer una

eficiencia palpable, o eso se esperarí­a antes de introducir reformas financieras que afecten directamente al capital dirigido a ese sector de la economí­a, mismo que depende de una generaci3n, transmisi3n, distribuci3n y comercializaci3n adecuada. Con un potencial de 4500MW en generaci3n con fuentes renovables, Nicaragua es un paraíso para el inversionista.

Despu3s de una guerra civil postrevolucionaria, este paí­s centroamericano poseía un deficiente sistema el3ctrico, y así super3 la d3cada de los noventa. Para los ańos 2000, se necesitaba de una reforma que garantizara la expansi3n y mejoramiento del sistema el3ctrico nacional. Pero dicho proceso se llev3 a cabo usando el recetario de los organismos multilaterales, que buscaban unificar los ideales estructurales en toda la regi3n latinoamericana. Es por ello que se vende, bajo situaciones legalmente cuestionables, la concesi3n de distribuci3n de energí­a el3ctrica a una empresa transnacional espańola por 30 ańos, Gas Natural Fenosa, y quien ha realizado mí­nimos esfuerzos para mejorar las redes de distribuci3n y expandir sus servicios a usuarios en sectores rurales.

Adem3s, se dej3 libre paso a aquellos interesados en generar energí­a el3ctrica, garantiz3ndoles un contrato con la distribuidora. Así, ¿a qui3n no le interesarí­a invertir? Adem3s, las leyes les otorgan incentivos increíbles. Desde 2006, el capital invertido ha sido dirigido a recursos renovables, por la necesidad de un cambio de matriz de generaci3n. Las autoridades se habían dado cuenta de que los precios del petr3leo son volátiles, y no se puede depender de ellos, y menos cuando posee una vinculaci3n tan estrecha con el sector productivo.

La historia del sistema el3ctrico nicaragüense incluye considerables subsidios, altas tarifas, corrupci3n, entes regulatorios débiles, falta de transparencia, presiones externas polí­ticas y comerciales. La insostenibilidad del proyecto de apertura y desregulaci3n es visible, y más en un sector que no se encontraba preparado para recibir capital privado externo, y menos con una institucionalidad frágil. Adem3s, el proyecto de cambio de matriz de generaci3n se ve manchado por intereses polí­ticos y

de enriquecimiento ilícito, en un sistema que brinda a la ciudadanía crecientes tarifas eléctricas, una limitada cobertura, y la posibilidad de que se les suspenda el servicio por falta de inversión en las redes de distribución.

Los argumentos de la empresa distribuidora se basan en el hurto de energía eléctrica y las pérdidas ocasionadas por ello. Pero la empresa no invierte en mejorar la calidad de su servicio, resolver los reclamos de sus clientes, o inclusive mejorar las redes. Con una repatriación del capital, ni siquiera generan mayores empleos. Las promesas de la IED se caen, y esta empresa transnacional evidencia la falacia de este proyecto neoliberal.

No solamente ha dañado de esta manera la apertura indiscriminada de capital a la economía nicaragüense, sino que también la ha hecho más dependiente de las importaciones, y ha propiciado una producción menor a la de su potencial. La vinculación al petróleo es evidente, y más importante para el actual gobierno son sus relaciones con Venezuela. Es el consorcio Alba de Nicaragua S.A. lo que tiene como rehén a la economía, sujeto a lo que establezca esta empresa, quien además de tener inherencia en la importación del petróleo, y generación de energía eléctrica, ahora busca la concesión de distribución. Caemos aquí en otro inmenso error: el sistema eléctrico nicaragüense dependerá no solo de presiones comerciales y financieras, sino también políticas.

La estimulación de la IED sin un correcto filtro es el error no solo de esta pequeña economía, sino de la región. Se promete tanto, y se llega a cumplir tan poco, que es increíble como el Estado sigue buscando como atraer más capital externo, cuando se debe trabajar internamente. Se necesita con urgencia una restructuración del sistema eléctrico nacional, uno que sea sostenible, y que integre las nuevas tecnologías adquiridas con la generación con recursos renovables. El intercambio de información y recursos humanos es vital para que el país progrese de manera sustentable, y sucederá solo si el país posee una verdadera desvinculación de las presiones externas. No se propone una desvinculación de las relaciones foráneas, sino, una

ruptura con lo que puede hacerle daño al país, es decir una selección cuidadosa de lo que le conviene verdaderamente, tanto al sistema económico en general, como a la ciudadanía.

*“Con frecuencia, los países en vías de desarrollo se encuentran atrapados entre 2 opciones desagradables: la suspensión de pagos, que conlleva el temor al colapso de la economía, o la aceptación de ayuda (préstamos), que conlleva la pérdida de la soberanía económica.”*

**Joseph Stiglitz**

## Bibliografía

- Arenas R., M.A. Cortés, J.M. Pérez-Vázquez.** (2003) “Integración Energética del Plan Puebla-Panamá” en *Quantum*, Vol. 3, No. 34. Frente de Trabajadores de la Energía de México, pp. 9-15.
- Avendaño, Néstor** (2008). *El Riesgo Social de Nicaragua: Políticas Sociales y Cumbres del Milenio*. Consultores para el Desarrollo Empresarial (COPADES): Managua, Nicaragua.
- Barahona, Marvin.** Honduras en el siglo XX. *Una Síntesis histórica*. Tegucigalpa, ed. Guaymuras, 2005
- BCN** (Banco Central de Nicaragua) (2010) Anuario Estadístico. Recuperado el 12 de febrero de 2011 de <http://www.bcn.gob.ni>
- Brock, Philip L.** (1986). “Financial Controls and Economic Liberalization in Latin America” en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 27, No. 4. Center for Latin American Studies at the University of Miami, pp. 125-139.
- Caprio, Gerard; et al.** (2001). *Financial Liberalization: how far, how fast?* Cambridge University Press: New York
- Carrión Rabasco, Jesús** (2010). “Nicaragua, Colombia y Guatemala: La Irresponsabilidad Social de Unión Fenosa”. Informe para el *Observatorio de la Deuda en la Globalización*. Recuperado el 25 de agosto de 2012 de [www.odg.cat](http://www.odg.cat)
- CEPAL** (Comisión Económica para América Latina) (2012) La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011. Naciones Unidas: Santiago de Chile.

- (2011a) Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica. De la Serie: Estudios y Perspectivas por Jorge Mario Martínez Piva. Sede Subregional en México. Naciones Unidas: México D.F.
- (2011b) Nicaragua. Evolución económica durante 2010 y perspectivas para 2011. Sede Subregional en México. Naciones Unidas: México D.F.
- (2011c) Centroamérica: Estadísticas del Subsector Eléctrico, 2010. Sede Subregional en México. Naciones Unidas: México D.F.
- (2009) La Crisis de los precios del Petróleo y su impacto en los Países Centroamericanos. Sede Subregional en México. Naciones Unidas: México D.F.
- (2008) La Energía y las Metas del Milenio en Guatemala, Honduras y Nicaragua. Sede Subregional en México. Naciones Unidas: México D.F.
- (2006). “Modificaciones en el sistema financiero de América Latina desde 1990: comparaciones con Asia oriental” en *Financiamiento para el desarrollo: América Latina desde una perspectiva comparada*. Naciones Unidas: Chile, pp. 41-79.
- (2001) Inversión extranjera y desarrollo en Centroamérica: Nuevas Tendencias. Naciones Unidas: México D.F.
- CIA.** Central Intelligence Agency: The World Factbook. 2010. Recuperado el 24 de agosto de 2010 en [https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/region/region\\_cam.html](https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/region/region_cam.html)
- D’Arista, Jane** (2004). “Moving Beyond the Washington Consensus” en *International Journal of Political Economy*, Vol. 32, 2004. No. 4, pp. 22-34.

- De Soysa, Indra y Eric Neumayer** (2005). "False Prophet or Genuine Savior? Assessing the Effects of Economic Openness on Sustainable Development, 1980-99" en *International Organization*. The MIT Press: Vol. 59, No. 3, pp. 731-772
- Diz, Adolfo C.** (1994). "La Reestructuración de los sistemas financieros en América Latina" en *Reformas y Reestructuración de los sistemas financieros en los países de América Latina*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano: México D.F.
- Dunning, John H y Sarianna M. Lundan** (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar Publishing: Massachusetts.
- Dussán, Manuel I.** (2004). "Nicaragua: Opciones de Política para la reforma del sector eléctrico". Informe de Trabajo para el *Departamento de Desarrollo Sostenible* del Banco Interamericano de Desarrollo: Washington D.C. Recuperado el 28 de abril de 2012 en <http://www.iadb.org/sds/ifm>
- EIA** (2012). U.S. Energy Information Administration. Independent Statistics & Analysis. U.S. Department of Energy. Recuperado el 24 de Julio de 2012 en <http://www.eia.gov/dnav/pet/hist/leafhandler.ashx?n=p&s=rwtc&f=d>
- Flores Sarria, Alfredo I.** (2009). "Dinámica Inflacionaria en Pequeñas Economías Abiertas: El caso de Nicaragua". Premio Nacional de Economía y Finanzas "Dr. Vicente Vita Rodríguez. Banco Central de Nicaragua.
- FMO** (2010) *AEI Closes Financing for Phase II Wind Project in Nicaragua*. Entrepreneurial Development Bank. Recuperado el 6 de abril de 2011 en <http://www.fmo.nl/k/news/view/1230/538/AEI-Closes-Financing-for-Phase-II-Wind-Project-in-Nicaragua.html>



**Gas Natural Fenosa.** (s.f.) La compañía. Información recuperada el 13 de septiembre de 2012 de la página web oficial: <http://www.gasnaturalfenosa.com/es/inicio/1285338472678/la+compania.html>

**Girón, Alicia y Alma Chapoy** (2009). *El Derrumbe del Sistema Financiero Internacional. Análisis Coyuntural*. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas: México.

**Glave, Manuel** (2012). "Mining in Latin America: Attracting Quantity and Quality in FDI" en *Evidence and Lessons from Latin America (ELLA) Brief, Department on International Development*. Reino Unido, pp. 1-6

**Globeleq** (2012). "Globeleq adquiere proyecto eólico en Nicaragua". Noticias e información: Boletines de prensa. Publicado el 25 de abril de 2012. Información recuperada el 18 de octubre de 2012 de: [http://www.globeleq.com/news/press\\_release/78/Globeleq-Adquiere-Proyecto-Eolico-En-Nicaragua](http://www.globeleq.com/news/press_release/78/Globeleq-Adquiere-Proyecto-Eolico-En-Nicaragua)

**Hernández, René A. y Claudia Schatan** (2006). "Políticas de Competencia y de Regulación en el Istmo Centroamericano" en Claudia Schatan y Marcos Avalos (Coord.), *Condiciones y Políticas de Competencia. Economías pequeñas de Centroamérica y el Caribe*, FCE-CEPAL: México.

**Huerta, Arturo.** (1999). "La Privatización de la Industria Eléctrica: una consecuencia más de la globalización" en *Momento Económico*, IIEC-UNAM, pp. 39-45.

**IIC** (2011). "Projects: Blue Power & Energy S.A." Inter-American Investment Corporation. Publicado el 02 de febrero de 2011. Información recuperada el 12 de noviembre de 2011 de: <http://www.iic.org/en/projects/nicaragua/ni3841a-01/blue-power-energy-sa>

- Jensen, Nathan M.** (2004). "Crisis, Conditions, and Capital: The Effect of International Monetary Fund Agreements on Foreign Direct Investment Inflows" en *The Journal of Conflict Resolutions*, Vol. 48, No. 2, pp. 194-210.
- Kaplan, M.** (2001). "Estado y globalización. Regulación de los flujos financieros" en M. Kaplan e I. Manrique (Coord.), *Regulación de flujos financieros internacionales*, IJJ-UNAM: México, D.F.
- Krause, Martin** (2012). "Índice de Calidad Institucional 2012". Red Liberal de América Latina (RELIAL): México, D.F.
- Leiva, Fernando Ignacio** (2008). "Toward a critique of Latin American Neoestructuralism" en *Latin American Politics and Society*, Vol. 50, No. 4, University of Miami, pp. 1-25.
- Lewer, Joshua; Sánchez, Mariana.** *Efectos de la liberalización financiera sobre el comercio exterior: modelo gravitacional de Latinoamérica, 1995-99* en Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. AEEADE. Vol. 4-2 (2004), pp. 2.
- López, Grettel y Carlos Umaña** (2006). *Inversión Extranjera Directa en Centroamérica*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica, pp. 3-10.
- Lu, Jane W. y Paul W. Bearnish** (2001). "The Internationalization and Performance of SMEs" en *Strategic Management Journal*, Vol. 22, No. 6/7, pp. 565-586.
- Manuelito, Sandra; Jiménez, Luis Felipe.** "Los mercados financieros en América Latina y el financiamiento de la inversión: hechos estilizados y propuestas para una estrategia de desarrollo". CEPAL: Macroeconomía del Desarrollo, Serie 107. Santiago: Chile, Noviembre 2010, pp. 29

- McKinnon, Ronald I.** (1974). *Dinero y Capital en el desarrollo económico*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos: Ciudad de México.
- Molero, José** (2000). "Multinationals, Domestic Firms and the Internationalization of Technology" en Francois Chesnais, Grazia Ietto-Gillies y Roberto Simonetti (Ed.), *European Integration and Global Corporate Strategies*, Routledge Studies in International Business and the World Economy: Londres, pp. 188-218.
- Mogrovejo, Jesús A.** (2005). "Factores Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en algunos Países de Latinoamérica" en Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. AEEADE, Vol. 5-2. pp. 63-94.
- Morera Camacho, Carlos y José Antonio Rojas Nieto** (2011). "La Globalización del Capital Financiero 1997-2008" en C. Lapavitsas y C. Morera (Coord. y Comp.), *La Crisis de la Financiarización*, IIEC-UNAM: México, pp. 271-307.
- Millán, Jaime; Eduardo Lora y Alejandro Micco** (2001). "Electricidad" en *Competitividad: El motor del crecimiento. Progreso económico y social en América Latina*. Informe para el Banco Interamericano del Desarrollo: Washington D.C. pp. 185-200.
- Mishkin, Frederic S.** (2007). "Is Financial Globalization Beneficial?" en *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 39, No. 2-3 (March-April). The Ohio State University. pp. 259-294.
- Pacheco-López, Penélope y A.P. Thirwall** (2006). "Trade Liberalization, the Income Elasticity of Demand for Imports, and Growth in Latin America" en *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 29, No. 1 (Autumn). pp. 41-66.
- Painceira, Juan Pablo** (2011). "Los Países en Desarrollo en la Era de la Financiarización: De la Acumulación del Déficit a la de Reservas en Divisas" en

C. Lapavitsas y C. Morera (Coord. y Comp.), *La Crisis de la Financiarización*, IIEC-UNAM: México, pp. 309-358.

**Papadatos, Demophanes** (2011). “Los Bancos Centrales en el Capitalismo Contemporáneo: Control de Inflación y Crisis Financieras” en C. Lapavitsas y C. Morera (Coord. y Comp.), *La Crisis de la Financiarización*, IIEC-UNAM: México, pp. 205-241.

**Paz Antolín, María José y Antonio Sanabria Martín** (2007). “Evaluación de las políticas de Atracción de la IED: El caso del Sector Eléctrico Centroamericano” en *Revista de Economía Mundial*, No. 017. Huelva: España, pp. 101-129

**Pérez Pineda, Jorge A.** (2009). “Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México” en *EconomíaUNAM* Vol. 6 No. 17.

**Prebisch, Raúl** (1987). *Capitalismo Periférico. Crisis y Transformación*. Fondo de Cultura Económica: México.

----(1976). *Transformación y Desarrollo. La gran tarea de América Latina: Informe presentado al Banco Interamericano de Desarrollo*. Fondo de Cultura Económica: México.

**ProNicaragua** (2010). *Informe IED 1er semestre 2010*. En colaboración con el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio. Recuperado el 5 de agosto de 2011 en <http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=MOU8grYxcmk%3D&tabid=297&language=en-US>

**Ram Power** (s.f.). Proyectos en marcha. Información recuperada el 13 de septiembre de 2012 de la página web oficial: <http://ram-power.com/current-projects/san-jacinto-tizate-i-ii-nicaragua>

**Romero Jirón, Welbin y Francisco J. Pérez** (2010). *Estudio sobre Comercio y Pobreza: Las Mipymes ante los efectos de la política de liberalización comercial de Nicaragua*. Instituto de Investigación y Desarrollo (Nitlapan-UCA): Managua, Nicaragua.

**Schatan, Claudia y Marcos Avalos** (2006). "Centroamérica y el Caribe. En busca de una política de competencia adecuada para economías pequeñas en desarrollo" en Claudia Schatan y Marcos Avalos (Coord.), *Condiciones y Políticas de Competencia. Economías pequeñas de Centroamérica y el Caribe*, FCE-CEPAL: México.

**Senghass-Knobloch, Eva** (1975). "The Internacionalization of Capital and the Process of Underdevelopment. The Case of Black Africa" en *Journal of Peace Research*, Vol. 12, No.4, pp. 275-292.

**Stein, Ernesto y Christian Daude** (2001). "Políticas de Inversión Extranjera Directa" en *Competitividad: El motor del crecimiento. Progreso económico y social en América Latina*. Informe para el Banco Interamericano del Desarrollo: Washington D.C. pp. 277-292.

**Tribe, Michael; et al** (2010). *Economics and Development Studies*. Routledge: New York.

**UNCTAD.** (2009). *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. Ginebra: Suiza.

**Unión Fenosa** (2008-2002). Memorias Anuales. Información recuperada el 6 de septiembre de 2010 de la página web oficial: <http://www.disnorte-dissur.com.ni/Empresa.aspx?load=5>

**Vargas Llosa, A.** *Honduras's Coup is President Zelaya's Fault*, 2009. Recuperado el 24 de abril de 2011 en <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/07/01/AR2009070103210.html>