

Fusión Inconveniente II

Ronald Fischer
Centro de Economía Aplicada
Depto. Ingeniería Industrial
U. de Chile

23 de mayo de 2000

Las reacciones ante la fusión de dos empresas como CTC y VTR dependen de preconcepciones sobre el rol de las grandes empresas. Es así como algunas personas se oponen por principio a la creación de empresas que dominan mercados, mientras otras justifican todas las fusiones debido a la supuesta mayor eficiencia de la empresa consolidada. Existe una tercera posición, que evalúa sin prejuicios la conveniencia de una fusión de empresas de acuerdo a sus características y sus efectos probables sobre el bienestar social.

En un artículo publicado en este diario hace unas semanas intenté un análisis objetivo de las consecuencias de la fusión de CTC y VTR, considerando las especificidades del mercado chileno de las telecomunicaciones. Considerando que: (i) tanto el mercado de la telefonía local como el de la televisión por cable están concentrados en las dos compañías; (ii) la telefonía móvil (análoga o PCS) es un sustituto imperfecto que por razones técnicas es más caro al menos en el mediano plazo; y (iii) la televisión por cable tiene el potencial para convertirse en el gran competidor en telefonía local; concluía que la fusión de las dos empresas haría desaparecer la posibilidad de competencia en telefonía local, además de crear un monopolio en la televisión por cable.

Aunque pueden existir mercados en los que un monopolio no tiene un costo social, para que esto ocurra es necesario que existan alguna forma de competencia potencial: ya sea la posibilidad de competencia de importaciones (que no existe en este caso), la existencia de productos sustitutos, la ausencia de barreras de entrada en el mercado o, finalmente, que exista la amenaza de nuevas tecnologías que eliminen las ventajas de la firma establecida. La segun-

da y tercera forma de competencia corresponde a los denominados tradicionalmente mercados *desafiables* y no son aplicables ni al mercado de la telefonía local –salvo en zonas de alta concentración urbana– ni al de la televisión por cable. La única alternativa relevante de competencia para los mercados de telefonía local y televisión es la de cambios tecnológicos que permitan que nuevas firmas compitan en igualdad de condiciones con las firmas establecidas. Es por esto que gran parte de mi artículo estaba destinada a demostrar que las tecnologías alternativas –salvo, posiblemente, aquellas basadas en la televisión por cable– serían más caras que la telefonía local tradicional. Dado que fusión CTC-VTR crearía un monopolio en telefonía local y en televisión por cable, mi conclusión era que no debería permitirse la fusión de ambas empresas.

Mi estimado colega Harald Beyer, del *Centro de Estudios Públicos*, ha publicado una opinión discrepante en este diario, lo que me alegra, dada la importancia del tema y su sorprendente ausencia del debate público. Resumiendo sus argumentos, afirma que no se debe relacionar concentración y monopolio y que es equivocado considerar sólo el bienestar de los consumidores y olvidar el de los accionistas en la empresa fusionada, los que se beneficiarían con la eventual caída en los costos de la nueva firma. El aporte de Beyer es impecable; el problema es que no se aplica a este caso. Sus argumentos están inspirados en la crítica de los economistas de Chicago a la acción del organismo antimonopolios de EE.UU. Este organismo, que en un comienzo se enfrentó a grandes monopolios, hacia los años 50 seguía una política de impedir fusiones involucrando no más de un 20-30% del mercado. Los economistas de Chica-

go argumentaban que impedir *per se* estas fusiones distorsionaba la economía y que, aunque los monopolios eran malos, fusiones que alcanzaban el 30% del mercado no siempre tenían efectos monopólicos y debían examinarse caso a caso. Los economistas de Chicago tenían razón.

Sin embargo, el problema de aplicar este razonamiento al caso de CTC y VTR es que la fusión de ambas firmas cubre más del 90% del mercado de la telefonía local y más del 95% del mercado de la televisión por cable: es decir, monopolios bajo cualquier definición. Peor aún, se trata de monopolios que no están en mercados desafiados, como ya se ha mencionado. Cuando Beyer rechaza mis argumentos contra la fusión de CTC y VTR, olvida la diferencia entre una fusión que cubre un 30% y una que cubre un 95% del mercado.

Ahora bien, los monopolios son ineficientes por dos razones: primero, dado que maximizan utilidades reduciendo su producción y segundo, porque al no enfrentar competencia se estancan (lo que se ha llamado ineficiencia-X). El sector de telefonía de larga distancia antes del multiportador es un buen ejemplo de este tipo de ineficiencia. Recordemos que Entel, que supuestamente era un monopolio eficiente, tuvo que reducir considerablemente su estructura administrativa –bajando con ello sus costos y aumentando la productividad– con la llegada del multicarrier. Tanto los costos como los precios en esta industria han caído sustancialmente bajo competencia, al revés de lo que se desprendería del análisis de Beyer. En este caso, la disolución del monopolio generó un aumento en el bienestar social debido a la caída de precios y la reducción de costos.

Según el argumento principal de Beyer, no se debe descartar la posibilidad de una reducción en los costos que justificaría la fusión. La pregunta que debemos hacernos es donde se encontrarían estas reducciones de costos que justificarían las ineficiencias propias del monopolio. Ambas empresas tienen el tamaño suficiente para haber agotado las economías de escala tecnológicas. La única posibilidad de reducción de costos estriba en la eliminación de sobrecostos de administración o en la reducción de esfuerzos de venta. Estas reducciones de costos potencialmente existen, pero de ser válido ese argumento (en ausencia de economías tecnológicas), los monopolios serían siempre preferibles a la competencia. La experiencia indica lo contrario. Por ejemplo, en los

EE.UU. se ha encontrado que aquellas rutas aéreas con menos competidores tienen costos menores pero precios superiores: el resultado es que el bienestar social es menor que en rutas en que participan más firmas.

Según Beyer, quienes se oponen a la fusión deben mostrar que el bienestar social disminuiría para poder oponerse a ella. Sin embargo, es difícil realizar esta demostración; al fin y al cabo la información privada de costos de CTC y VTR no puede ser conocida en forma fehaciente ni siquiera por los organismos reguladores. Dado que la evidencia teórica y empírica muestra que los monopolios en mercados no desafiados *siempre* incurren en las ineficiencias mencionadas, son las firmas las que, en este caso, deberían mostrar como se beneficiará la sociedad con su fusión.

En mi artículo anterior fui cuidadoso en mostrar porqué los argumentos de la escuela de Chicago no se aplican a la fusión CTC-VTR. En particular, mostré que aunque los argumentos que presenta Beyer son razonables en algunas fusiones, no se aplican de modo alguno a este caso. Una política antimonopolio a ultranza encierra peligros, como lo muestra el caso de EE.UU., pero existen casos, como éste, en que una política de prevención de monopolios es preferible. Citando a George Stigler, de la Universidad de Chicago, premio Nobel en Economía (traducción libre):

“Históricamente, el propósito principal de la fusión de rivales en negocios es la reducción en la competencia; los demás propósitos de las fusiones (de grandes firmas) han sido incidentales y poco importantes.”