

# ¿CTC+VTR?

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

28 de mayo de 2003

Vivimos en una época en que la tecnología está revolucionando el mundo de las telecomunicaciones. La Internet, el multicarrier, la televisión por cable y satelital, el PCS representan nuevas formas de transmitir información. Más aún, estas nuevas tecnologías también ofrecen la posibilidad de que la telefonía local deje de ser un monopolio en la práctica. Es una de las grandes promesas de los nuevos desarrollos tecnológicos.

En casi todos los países, hasta hace poco, el supuesto monopolio natural en telefonía local habían convencido a las autoridades de no permitir más de una compañía por área de servicio. Chile se distingue debido a que su ley de Telecomunicaciones –de 1981- permite la superposición de concesiones de telefonía local. Así, vemos que en algunas comunas de Santiago y regiones, las compañías compiten por clientes. Sin embargo, para las nuevas compañías de telefonía local resulta difícil competir con una compañía que ostenta más del 90 % del mercado y que posee la imagen tradicional de ser el único proveedor del servicio. Por lo tanto, es difícil que la competencia que utiliza la tecnología tradicional de hilos de cobre sea efectiva. En términos técnicos, no se trata de un mercado desafiante, es decir, un mercado en que la simple amenaza de competencia hace que el monopolio se comporte como si hubiera competencia efectiva. Esto se debe a que es un mercado con altos costos hundidos (en algunas comunas que no permiten cables aéreos, literalmente hundidos) y es posible reducir rápidamente los precios (posiblemente mediante rebajas introductorias) en las zonas en que la competencia es más fuerte. Por lo tanto, no es de esperar que la competencia que utiliza la tecnología tradicional pueda cambiar el carácter monopolístico de la industria.

Sin embargo, las nuevas tecnologías ofrecen dos alternativas viables: la telefonía celular (análoga o PCS) y el cable. Los celulares pueden reemplazar casi totalmente a la telefonía local tradicional. Ante esta amenaza, cualquier compañía de teléfonos con una administración medianamente capaz tomará medidas apropiadas, las que generalmente consisten en copar los nuevos espacios, reduciendo los de la competencia potencial. Es así como CTC obtiene una concesión de telefonía celular y luego se asocia con otra compañía para formar Startel, la única compañía de telefonía celular que se extiende por todo el país. Además, puede ofrecer servicios en que la competencia actúa en condiciones desventajosas, como lo son los nuevos servicios

que combinan telefonía fija y celular.

El problema de CTC se complica cuando aparecen las nuevas concesiones de telefonía móvil correspondientes al PCS, y CTC no obtiene ninguna de las tres concesiones. Cualquiera compañía de teléfonos que se precie intentará frenar la masificación del uso del celular. Después de todo, para la compañía de teléfonos, el celular no es su negocio principal, además de ser uno donde enfrenta competencia. Una manera de evitar la masificación del servicio es elevando su precio, a lo que ayuda el que los usuarios paguen tanto al llamar como al recibir llamadas, es decir, oponerse al “calling party pays”. *Otra alternativa consiste en retrasar la introducción de la competencia estableciendo reparos a los reglamentos o mediante ataques a los reguladores del sector.* El resultado es que en Chile, a diferencia de países con similar desarrollo en telecomunicaciones, el celular es aún un producto para personas de altos ingresos y no compite realmente con el teléfono fijo.

Sin embargo, la telefonía celular es una amenaza menor para las compañías de telefonía celular. El cable coaxial o, alternativamente, óptico utilizado por la televisión por cable tiene el potencial para liquidar definitivamente el par de hilos de cobre que usan los teléfonos fijos. Los nuevos cables tienen un mayor ancho de banda –es decir, una capacidad mucho mayor para transmitir información– lo que permite que puedan ofrecer servicios adicionales a la televisión por cable, entre ellos, servicios de telefonía. Si combinamos esta mayor capacidad con el hecho que la televisión por cable entra masivamente en los hogares, existe el potencial de hacer tan inútiles los cables de la compañía de teléfonos como lo son las líneas de tranvías que pueden verse en algunas calles de Santiago.

Una estrategia ante esta amenaza es que la compañía de teléfonos construya su propia red de televisión por cable. Sin embargo, es preferible comprar las compañías de televisión por cable, con lo que se elimina de raíz la competencia potencial de este nuevo medio. En Chile, CTC adquiere una participación dominante en Metropolis-INTERCON, la compañía de televisión por cable que provee el servicio a una mitad de Santiago, y está planeando su fusión con VTR, que representa la otra mitad. Debemos recordar que un monopolio siempre valora más las compañías de la competencia de lo que éstas valoran sus dividendos futuros, dado que el monopolio produce rentas totales mayores que las que se obtienen bajo competencia. Por lo mismo, potenciales entrantes, tales como compañías de gas que pueden incluir un cable óptico en su red de distribución, lo harían como parte de una estrategia de “entrar para ser comprada”. Esta estrategia consiste en amenazar con entrar a un mercado monopolizado, con el objeto de que el monopolio se compre el negocio.

Existen dos motivos para oponerse a la fusión CTC-VTR: primero, porque elimina el potencial de competencia en telecomunicaciones que representa la televisión por cable; segundo, y menos importante, porque CTC-VTR es un monopolio en la televisión por cable. Se podría objetar que las fusiones reducen la duplicación de inversiones y por lo tanto reducen los costos de proveer servicios. Sin embargo, la mayor eficiencia de la inversión se ve contrarrestada por la ineficiencia del monopolio, tanto en la provisión de servicios como debido a la ineficiencia productiva causada por la ausencia de competencia. Mientras no se pueda

demostrar que la fusión aumenta el bienestar de los usuarios es difícil defender la fusión CTC-VTR. La regulación no es la solución, ya que basta preguntar, en momentos cándidos, a consultores internacionales que participan en las decisiones de precios de las empresas reguladas en Europa, para que éstos confiesen que la información que disponen los reguladores los deja totalmente inermes frente a los monopolios en estos sectores.

En EE.UU. recientemente se impidió la fusión de SBC (una “baby Bell”, compañía de telefonía local) con ATT, especialista en larga distancia, debido al temor que se afectara la competencia. La prensa general y especializada mostraron preocupación por los efectos de la fusión, a pesar que en este caso no existía el problema de eliminar la competencia de televisión por cable, preocupación que no se ha observado en Chile. El resultado de la fusión puede ser que, a pesar de tener una de las legislaciones más pro-competitivas del mundo en materia de telecomunicaciones, terminemos con un monopolio en el sector.