

Inconveniencia de la fusión CTC+VTR*

Ronald Fischer

4 de Septiembre de 1997

Vivimos en una época revolucionaria en el mundo de las comunicaciones. La Internet, el multicarrier, la televisión por cable y satelital, enlaces por micro-ondas urbanos y el teléfono móvil (celular o PCS) representan nuevas formas de transmitir información. Más aún, estas nuevas tecnologías también ofrecen la posibilidad de introducir competencia en la telefonía fija, especialmente la televisión por cable, que representa la principal fuente de competencia potencial en la telefonía local. La anunciada fusión CTC-VTR eliminaría esta posibilidad, al crear un ente que poseería el 98 % del mercado de la televisión por cable en Santiago y cerca del 95 % de la telefonía fija en Chile, además de ser el principal operador de telefonía celular, otra fuente de posible competencia. La firma fusionada monopolizaría no sólo el mercado de la TV-cable, sino que contribuiría a mantener el monopolio en telefonía local.

Hasta hace pocos años, el supuesto monopolio natural en telefonía local había convencido a las autoridades en la mayoría de los países a otorgar concesiones a una sola compañía de telefonía local por área geográfica. Chile se distinguía debido a que su ley de Telecomunicaciones permitía, desde 1981, la superposición de concesiones de telefonía fija. Así, vemos que en algunas comunas de Santiago y regiones, operan varias compañías. Sin embargo, las nuevas compañías locales deben competir con una firma que concentra más del 90 % del mercado y que posee ventajas tales como reconocimiento de marca, conocimiento de los clientes e inversión irre recuperable en cables. Por lo tanto, es difícil que la competencia que utiliza la tecnología tradicional sea efectiva salvo en zonas urbanas de alta concentración e ingresos. En las zonas restantes, la posibilidad de competencia es remota. Esto se debe a que las compañías de telefonía fija han incurrido en costos irre recuperables y pueden reducir rápidamente los precios (posiblemente mediante rebajas introductorias) en zonas con competencia, lo que disuade la entrada de nuevas firmas. Por lo tanto, no se debe esperar que competidores que utilizan la tecnología tradicional puedan cambiar el carácter monopolístico de la industria.

Sin embargo, las nuevas tecnologías incluyen tres alternativas que potencialmente introducirían competencia en el sector: la telefonía móvil (celular o PCS), el cable y el enlace microondas.

*Centro de Economía Aplicada, Depto. Ingeniería Industrial, U. de Chile

La telefonía móvil puede competir fuertemente con la telefonía fija tradicional. Ante esta amenaza, la reacción usual de las compañías de telefonía fija ha consistido en copar los nuevos espacios, reduciendo aquellos de la competencia potencial e intentando frenar la masificación del servicio. Es así como en Chile, CTC obtiene una concesión de telefonía celular y luego se asocia con VTR para formar Startel, que posee el 55 % del mercado y es la única compañía de telefonía celular que se extiende por todo el país. Además, CTC-Startel ofrece servicios que combinan telefonía fija y celular que ponen en desventaja a la competencia.

Las concesiones de telefonía móvil PCS representan otra amenaza a la posición dominante de las compañías locales, ya que se hace difícil copar los nuevos espacios de competencia. Ante esta situación, las compañías de telefonía fija han seguido una estrategia tendiente a frenar el desarrollo del PCS, presionando para que los teléfonos móviles sigan pagando tanto al llamar como al recibir llamados –aumentando su costo y reduciendo su demanda– y cuestionando los reglamentos y a los reguladores del sector.

Otra fuente de competencia potencial en telefonía residencial son los enlaces por microondas, los que reducen el costo de la telefonía fija en áreas con grandes concentraciones de usuarios. Sin embargo, esta tecnología tampoco permite competir en zonas de baja densidad que ya disponen de servicio telefónico.

Por lo tanto, la mayor amenaza para las compañías de telefonía fija es la televisión por cable. Las compañías de cable tienen varias ventajas que les permiten competir en buen pie con las compañías locales. En primer lugar, tienen acceso a hogares, disponen de marcas conocidas y conocen bien a sus clientes, lo que es importante al decidir a quienes ofrecer el nuevo servicio. Por lo demás, existen tecnologías que permiten construir redes de televisión por cable que ofrecen servicio de telefonía. Por lo tanto, el cable es un competidor potencial formidable en telefonía local.

La forma más efectiva que poseen las compañías de telefonía local para enfrentar este desafío consiste en comprarse las compañías de televisión por cable, con lo que se elimina esta fuente de competencia potencial. En Chile, CTC adquiere una participación dominante en Metropolis-INTERCOM, empresa que posee una participación de un 47 % del mercado y planea su fusión con VTR, que representa otro 51 % del mercado. En declaraciones a la prensa, CTC ha indicado que se opone a continuar los experimentos de VTR para establecer servicios telefónicos en su red.

Uno podría preguntarse porqué los dueños de VTR aceptan fusionarse. Recordemos que una empresa dominante siempre valora más las compañías de la competencia de lo que éstas valoran sus dividendos futuros, ya que las rentas totales son mayores con una firma dominante que bajo competencia. Es probable que otros potenciales entrantes al negocio de telecomunicaciones, tales como compañías de gas que pueden incluir cables ópticos en su red de distribución, utilicen esta amenaza como parte de una estrategia de “entrar para ser comprada”. Es decir, amenazar con entrar a un mercado monopolizado, con el objeto de que la firma dominante compre el negocio.

Como se desprende de lo anterior, existen varios motivos para oponerse a la fusión de CTC y VTR: primero, porque elimina el potencial de competencia en telecomunicaciones que representa la televisión por cable; segundo, porque CTC+VTR conforman un monopolio en la práctica en televisión por cable; y, tercero, porque reduce el grado de competencia global en telecomunicaciones. Se podría objetar que las fusiones reducen la duplicación de inversiones y por lo tanto reducen el costo 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-X que causa la ausencia de competencia. Mientras no se pueda demostrar que la fusión aumenta el bienestar de los usuarios es difícil defender la fusión de CTC y VTR. La regulación de monopolios en telecomunicaciones no es una solución, ya que en general la regulación es ineficiente. En el caso particular de Chile, la falta de recursos y de autonomía del regulador no le permite regular en forma eficaz a las grandes empresas del sector comunicaciones.

Hace poco, el Departamento de Justicia de EE.UU. impidió la fusión de SBC (una “baby Bell”, compañía de telefonía local) con ATT, especialista en larga distancia, citando la posibilidad de una reducción en la competencia. La prensa general y especializada en EE.UU. mostró preocupación por los posibles efectos de la fusión, a pesar de que al comparar SBC+ATT con CTC+VTR, la nueva empresa estadounidense tendría un efecto mucho menor sobre la competencia. Esta preocupación por los efectos de la fusión de CTC y VTR está ausente en nuestro país. El resultado 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.