

Comentarios a la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración de la FNE

Claudio Agostini

22 de Junio 2006

Comentarios Generales

- Gran paso en la dirección correcta
- En línea con lo que han hecho otros países: Estados Unidos (1982); Canadá (1991); Noruega, Nueva Zelanda y Australia (1996); Inglaterra (1999); Unión Europea (2002)
- Genera un marco analítico razonable para responder una pregunta compleja: ¿Cuáles son los efectos potenciales de una fusión en el grado de competencia en un mercado?
- Reduce incertidumbre y costos de cumplimiento

Mercado Relevante

- Falta análisis temporal: mercados temporales (restaurantes a la hora de almuerzo y a la hora de comida), mercados estacionales (frutas y verduras), bienes durables (transacciones infrecuentes, consumidores puede postergar reemplazo)
- Evidencia econométrica es preferida, pero hay otros tests complementarios menos exigentes en datos: correlación de precios (Stigler y Sherwin)

Concentración

- Utilizar Índice de Hirschman-Herfindahl (HHI) en vez de C4
- HHI proviene de modelos teóricos de oligopolio, utiliza la información de todas las empresas en el mercado y refleja su distribución
- Establecer criterios explícitos de concentración y cambios en la concentración para separar fusiones que no tienen riesgos anticompetitivos de las que requieren más análisis
- La FNE considera sólo participación de mercado y no cambios en la participación de mercado (empresa con menos de 35% y CR4 menor a 65% no se objetan)

Criterio en Estados Unidos

Mercado	HHI
No Concentrado	Menor que 1000
Moderadamente Concentrado	Entre 1000 y 1800
Altamente Concentrado	Mayor que 1800

Criterio:

- No Concentrado: No se objetan fusiones
- Moderadamente Concentrado: No se objetan fusiones si aumento en HHI es menor que 100
- Altamente Concentrado: No se objetan fusiones si aumento en HHI es menor que 50

Evidencia Empírica para 1999-2004:

- Muy pocos casos objetados con $HHI < 1800$ ó aumento en $HHI < 200$
- 75% de los casos objetados son con $HHI > 2400$ y aumento en $HHI > 500$

Criterio Adicional no Considerado por la FNE

- Fusión horizontal con una empresa en riesgo de quiebra:
 - No puede cumplir compromisos financieros en el corto plazo
 - No hay compradores alternativos que mantengan los activos en el mercado relevante
- Bajo estas condiciones no se debe objetar una fusión, ya que involucra una empresa que no sobreviviría en el mercado sin la fusión

Entrada

- Explicitar concepto de barreras a la entrada
- J. Bain: “factores que permiten que las empresas ya establecidas en un mercado obtengan utilidades supranormales sin que exista la amenaza de entrada por parte de potenciales empresas competidoras”
- G. Stigler: “costos adicionales de largo plazo que deben ser incurridos por un entrante respecto a los costos de largo plazo que enfrenta una empresa que ya está en el mercado”
- Diferencia es importante para el rol de las economías de escala

Entrada

- Falta mayor discusión respecto a los entrantes. Metodológicamente es importante distinguir entre “entrantes comprometidos” y “entrantes no comprometidos”
- Externalidades de red (Katz y Shapiro (1985), Farrel y Saloner (1985))
- Comportamientos estratégicos para impedir la entrada

Eficiencias

- Eficiencias se deben considerar sólo si no se pueden obtener sin la fusión (Farrel y Shapiro (2001))
- Análisis de eficiencias va en la línea de considerar bienestar global y no sólo el de los consumidores
- Sin embargo:
 - No se explicita si las ganancias en eficiencia deben ser traspasadas a consumidores o no para ser consideradas
 - Hay mención explícita a consideraciones distributivas

Política de Competencia

- Consideraciones distributivas no deben estar entre los objetivos de una política de competencia
- Hay otros instrumentos de política más eficientes para los objetivos distributivos (política de gasto social y política tributaria)
- De igual forma consideraciones de empleo, medio ambiente o pymes no deben estar entre los objetivos