

Hacia unas directrices para el análisis de la eficiencia en las concentraciones y casos de defensa de la competencia

Marc Ivaldi

Toulouse School of Economics

Aleksandra Khimich

Toulouse School of Economics

Informe para el
Centro de Competencia Regional para América Latina

7 de mayo de 2014

Índice

1.	Introducción.....	4
2.	Tipos de eficiencias.....	6
2.1	<i>Optimización de costos</i>	6
1.	Economías de escala	6
2.	Economías de alcance	7
3.	Economías de densidad	7
4.	Eliminación de la duplicación de costos fijos	7
5.	Optimización de costos de capital	8
6.	Racionalización de las compras, producción, distribución y servicios	8
7.	Reducción de la laxitud directiva (<i>managerial slackness</i>)	9
2.2	<i>Impacto de la conducta de las empresas</i>	9
8.	Eficiencias en las transacciones	9
9.	Eliminación de la doble marginalización	10
10.	Estrategia de fijación de precios	10
11.	Impacto sobre los efectos coordinados	10
2.3	<i>Beneficios para los consumidores</i>	11
12.	Productos nuevos o mejorados, reposicionamiento de productos	11
13.	Efectos de red	11
14.	Ventanilla única para comprar	12
2.4	<i>Optimización de las actividades de I+D</i>	12
2.5	<i>Ahorro de costos y otras mejoras que no se consideran eficiencias</i>	14
3.	Requisitos.....	14
3.1	<i>Carácter inherente a la concentración (especificidad de la concentración)</i>	14
3.2	<i>Verificabilidad</i>	16
3.3	<i>Efecto compensatorio</i>	17
3.4	<i>Otras observaciones importantes</i>	21
15.	Carga de la prueba	21
16.	Mercados interrelacionados	22
17.	Aspecto dinámico	23

4. Evaluación	24
4.1 Suficiencia	24
4.2 Evaluación de la suficiencia de las eficiencias en la práctica	25
<i>Nivel mínimo de eficiencia (MLE) con base en la variación del precio esperado</i>	27
<i>Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) en un mercado con productos homogéneos</i>	28
<i>El Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) en un mercado con productos diferenciados</i>	30
<i>Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) basado en la prueba de la Presión Alcista sobre los Precios (UPP)</i>	32
<i>El Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) bajo el estándar de bienestar total</i>	34
<i>Advertencias de los enfoques de Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE)</i>	37
<i>Simulación de operaciones de concentración</i>	38
 Apéndice: Referencias de casos	 42

1. Introducción

Desde hace tiempo se ha reconocido que las concentraciones pueden dar lugar a aumentos de la eficiencia que pueden reforzar los incentivos de las empresas para competir, mitigando así o incluso contrarrestando sus potenciales efectos negativos sobre la competencia. Por ejemplo, una distribución más eficiente de la producción entre las plantas de las empresas puede dar lugar a importantes reducciones de costos, que pueden a su vez conducir a la disminución de los precios o a mejorar la calidad de los productos.

Consideremos dos ejemplos. El primero se refiere a la actual industria del transporte ferroviario de mercancías de EE.UU. que es altamente eficiente y rentable, a pesar de que todas las empresas existentes son el resultado de concentraciones que tuvieron lugar en esta industria desde su reestructuración con la Ley de Staggers de 1980. Hasta la fecha, todas las concentraciones en este sector se han aprobado gracias a las grandes mejoras de la eficiencia que las empresas fueron capaces de explotar cuando se fusionaron.¹ El segundo ejemplo se presenta en la UE en donde menos del dos por ciento de las concentraciones propuestas han sido prohibidas por la Dirección General de Competencia. Es ilustrativo que estas decisiones rara vez hayan sido anuladas por el Tribunal de Apelaciones, siendo el caso Tetra Laval/Sidel el que constituye una notable excepción. Un tema muy polémico detrás de esta decisión fueron las mejoras potenciales de la eficiencia que podrían surgir de nuevas tecnologías que podrían darse a causa de una concentración o fusión.

Estos ejemplos, entre muchos otros, ilustran la importancia de tomar en cuenta las mejoras en la eficiencia al evaluar las concentraciones, y por lo tanto ponen de relieve el riesgo de subestimar o sobrestimar el impacto de sus eficiencias.

Las cuestiones de cómo el reglamento sobre operaciones de concentración debería abordar la cuestión de la eficiencia, y cómo debería tomar en cuenta y evaluar las mejoras de la eficiencia, son cruciales para todas las partes involucradas, en particular, las empresas que se fusionan, terceras partes y, en última instancia, los tribunales de apelación. Cuando las reglas se basan en argumentos económicos sólidos y las comprenden todos los participantes, los riesgos de aprobar concentraciones anticompetitivas o prohibir concentraciones competitivas se reducen y la evaluación adecuada de reclamos relacionados con la eficiencia requiere mucho menos tiempo y esfuerzo.

¹ Véase, por ejemplo Daniel Coublucq (2012): “An econometric Analysis of Productivity in the US Railroad Industry, 1980-2006,” mimeo.

Las autoridades de defensa de la competencia suelen seguir tres pasos para evaluar la eficiencia durante la investigación de una concentración. En primer lugar, la autoridad decide lo que constituye y no constituye mejoras de la eficiencia que se derivan de una concentración. En segundo lugar, sobre la base de elementos de prueba, la autoridad de competencia decide si validar o no cada una de las eficiencias que declaran las partes que intervienen en la concentración. Para que se pueda acreditar una eficiencia es necesario satisfacer acumulativamente varios requisitos: debe i) ser inherente a la concentración ii) ser verificable, es decir, respaldada por medios razonables, y iii) tener el potencial para contrarrestar los posibles efectos contrarios a la competencia que la concentración en cuestión pudiera acarrear. Por último, si todas, algunas o ninguna de las eficiencias reivindicadas se acreditan, la autoridad de competencia tiene que evaluar el equilibrio entre las mejoras en eficiencia y los efectos contrarios a la competencia. En otras palabras, tiene que verificar el potencial de las eficiencias que se mencionan para compensar plenamente los posibles impactos negativos, de modo que el efecto neto de la concentración no sea perjudicial para los consumidores o para la sociedad en general.

La estructura de este informe sigue la lógica anterior y proporciona orientación detallada sobre cada paso que la autoridad de competencia debe seguir a la hora de evaluar las eficiencias. Hace referencia a las mejores prácticas internacionales, incluyendo, cuando es posible, ejemplos de casos relevantes y enfoques técnicos.

Nuestra discusión se centra principalmente en las eficiencias que pueden darse por concentraciones horizontales, verticales y de conglomerados. Sin embargo, la cuestión de la eficiencia puede entrar en la revisión de cualquier caso comercial que la autoridad de competencia pueda tener que manejar, sobre todo, cualquier caso que implique la cooperación entre empresas.² Sugerimos usar este informe como documento de referencia en esos casos también.

² Para casos de abuso de posición dominante con eficiencias declaradas que han sido manejados por la Comisión Europea, véase el caso de British Airways (referencia # T-219/99) y el caso Michelin II (referencia T-203/01). En el capítulo 4 del informe de la OCDE (2012) “Roundtable on the Role of the Efficiency Claims in Antitrust Proceedings.” se pueden encontrar ejemplos y discusiones adicionales sobre este tema.

2. Tipos de eficiencias

2.1 Optimización de costos

1. Economías de escala

En el corto plazo, las economías de escala se producen cuando los costos promedio bajan con una mayor producción. En parte, este efecto se da porque los costos fijos se reparten más entre un mayor número de unidades de producción. Una concentración puede inducir este tipo de eficiencia de costos si la producción tras la concentración se concentra en un pequeño número de plantas, o, en el caso extremo, en una sola planta. Por otra parte, la economía en los costos variables también se puede lograr, si, por ejemplo, escalas más grandes aumentan la eficiencia operativa o si los insumos se pueden comprar con mayores descuentos al combinar la demanda de insumos de las empresas fusionadas. Como resultado, se puede generar el mismo nivel de producción a menores costos totales. Se pueden lograr economías de escala a corto plazo hasta un cierto nivel de producción que es específico para cada industria o tecnología de producción. Una vez que la producción supera este umbral, los costos promedio empiezan a subir de nuevo. Por lo tanto, este aumento de la eficiencia se puede lograr únicamente si la producción de al menos una de las empresas que se están fusionando está por debajo de su nivel más eficiente.

En el corto plazo, las plantas de fabricación ya están en marcha y puede ser muy costoso venderlas o reasignar su producción para lograr economías de escala. Por el contrario, en el largo plazo la desinversión y la reasignación pueden llegar a ser más plausibles. Conforme la producción aumenta, a las empresas les puede resultar razonable invertir en nuevas tecnologías, garantizando así costos marginales más bajos. A largo plazo, los costos por unidad de producción también pueden disminuir debido a la especialización o como resultado de "aprender haciendo", donde la experiencia hace que los costos promedio de las empresas disminuyan con el aumento de la producción. Los efectos tanto de la especialización como del "aprender haciendo" se pueden lograr sin una concentración. Sin embargo, en algunos casos, una concentración puede servir como un gatillo y facilitar el proceso al permitirle a las empresas aprender de la experiencia de cada una, entre otros, a través de la transferencia de tecnología.

Las economías de escala no se limitan a la producción, también se pueden lograr en otras áreas, tales como I+D, distribución y comercialización.

Casos de interés: *XM Satellite Radio / Sirius Satellite Radio (DoJ, U.S., 2008); Asda Stores Limited / Netto Foodstores Limited (OFT, UK, 2010); Dräger Medical AG & Co KGaA /Air-Shields (CC, EU, 2004).*³

2. Economías de alcance

Este tipo de eficiencia se refiere a la reducción de los costos promedio de producción debido a un aumento en la variedad de productos que se fabrican. En el caso de las concentraciones, las economías de alcance tienen esencialmente los mismos orígenes que las economías de escala. Por ejemplo, se pueden lograr mediante la reasignación de la producción de bienes diferenciados entre un menor número de plantas de fabricación. Se pueden lograr reducciones de costos mediante la utilización conjunta de insumos, compartiendo instalaciones de producción, a través de *know-how* patentado o con actividades comunes de marketing.

Al igual que las mejoras de eficiencia como resultado de economías de escala, las eficiencias derivadas de economías de alcance sólo se pueden alcanzar si el nivel de producción está por debajo de un cierto umbral, más allá del cual el costo promedio comienza a aumentar de nuevo.

Caso de interés: *Procter&Gamble / Gillette (Competition Commission (CC), EU, 2005).*

3. Economías de densidad

Las economías de densidad son, en cierto sentido, un caso particular de las economías de alcance que pueden derivarse de un uso más intensivo de la infraestructura de red. Desde la perspectiva de las concentraciones, este tipo de eficiencia se puede lograr si la carga de trabajo se mueve de la red de un socio de la concentración a la red de otro, hasta su total saturación.

4. Eliminación de la duplicación de costos fijos

Una concentración puede conducir a la eliminación de costos fijos duplicados, por ejemplo, gastos administrativos y de apoyo administrativo, marketing, mantenimiento de instalaciones de almacenamiento, etc. En el caso de que toda la producción se traslade a una sola planta, los costos fijos asociados con el mantenimiento de las instalaciones que se cerraron también se eliminarían.

Casos de interés: *BHP Billiton PLC / BHP Billiton Limited / Rio Tinto PLC / Rio Tinto Limited (JFTC, Japan, 2010); XM Satellite Radio / Sirius Satellite Radio (DoJ, U.S., 2008); Nucor / Birmingham Steel (DoJ, U.S., 2002).*

³ En el anexo se ofrece una breve descripción de los casos que son de interés para las diferentes cuestiones que se abordan en este informe, así como enlaces a referencias pertinentes.

5. *Optimización de costos de capital*

La consolidación del capital circulante y el flujo de caja pueden fortalecer la posición financiera de la entidad fusionada. Esto puede redundar en ahorros adicionales de costos, ya que se puede atraer capital más barato.

6. *Racionalización de las compras, producción, distribución y servicios*

Se pueden lograr mayor productividad y/o reducción de costos a través de la reasignación de la producción entre las plantas de las empresas fusionadas.⁴ Si no hay ninguna restricción de capacidad en la planta más eficiente, toda la producción se puede centralizar, generando así ahorros en los costos fijos como resultado del cierre de las instalaciones poco eficientes. Con productos diferenciados, se puede lograr reducción de costos o mayor productividad concentrando la producción de cada bien en una de las plantas, es decir, mediante la especialización de cada unidad de producción.

Del mismo modo, los costos de transporte pueden reducirse mediante una utilización más eficiente de las instalaciones de almacenamiento y/o trasladando la producción a una planta de fabricación más cercana a los consumidores.

Una concentración también puede facilitar la aplicación de sistemas más eficientes de adquisición, distribución y servicio, incluida una mayor cobertura geográfica. Esto es particularmente de interés para concentraciones verticales y de conglomerados, mismas que integran activos complementarios. Por ejemplo, una concentración entre una empresa enfocada a la I+D y una empresa que es fuerte en la comercialización podría permitir que productos de mayor calidad lleguen a los consumidores más rápidamente.

Casos de interés: *Global Radio UK / GCap Media (Office of Fair Trading (OFT), UK, 2008); IMC Global / Western Ag (Department of Justice (DoJ), U.S., 1997); Verizon / MCI and SBC/AT&T (DoJ, U.S., 2005); PayPal / eBay (DoJ, U.S., 2002); Genzyme / Novazyme (FTC, U.S., 2004); Nucor / Birmingham Steel (DoJ, U.S., 2002); DirecTV / Dish Network (DoJ, U.S. 2002); Whirlpool / Maytag, (DoJ, U.S., 2006); Asda Stores Limited / Netto Foodstores Limited (OFT, UK, 2010); Dräger Medical AG & Co KGaA / Air-Shields (CC, EU, 2004).*

⁴ Ejemplos históricos de aumentos de la productividad tras una concentración se pueden encontrar en el artículo de investigación de Lichtenberg FR and D. Siegel (1987): “Productivity and Changes in Ownership of Manufacturing Plants”, Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 3, pp. 643-673. Otros ejemplos se pueden encontrar en McGuckin R. H. and S. V. Hguyen (1995) “Exploring The Role Of Acquisition in the Performance of Firms: Is The “Firm” the Right Unit of Analysis?”, Center for Economic Studies of U.S. Census Bureau, Working Papers, 95-13 and McGuckin R. H. and S. V. Hguyen (1993): “On Productivity and Plant Ownership Change: New Evidence from the LRD”, RAND Journal of Economics, vol. 2, pp. 257-276.

7. Reducción de la laxitud directiva (*managerial slackness*)

Cuando la dirección de las empresas no puede dirigir una empresa de manera eficiente, esto conduce a pérdidas en la productividad y una desviación del estado de maximización de ganancias. Esta ineficiencia interna se conoce como laxitud directiva o ineficiencia-X. Una concentración puede eliminar la laxitud directiva si se transfieren estándares más altos de gestión de una empresa de la concentración a la otra a través de, por ejemplo, un sistema de Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs, *por sus siglas en inglés*)⁵ o una cultura empresarial más desarrollada (dado que la concentración permite la evaluación del desempeño del personal directivo en ambas empresas).

Por lo general, no está claro cómo medir el efecto que una reducción en la laxitud directiva podría provocar, a menos que se implemente un sistema de KPIs muy detallado.

2.2 Impacto de la conducta de las empresas

8. Eficiencias en las transacciones

Cuando una concentración mejora la coordinación con los socios hacia arriba o hacia abajo del proceso, surgen eficiencias en las transacciones. Estas eficiencias son especialmente relevantes para las concentraciones no horizontales, ya que la alineación de incentivos con los proveedores de insumos o distribuidores ayuda a evitar comportamientos oportunistas.

Por ejemplo, un distribuidor independiente puede no estar dispuesto a invertir en la promoción de productos manufacturados debido a que también se beneficiarían distribuidores de la competencia. Una concentración vertical puede ayudar a resolver este problema, ya que alinea los incentivos dentro de la entidad fusionada para invertir en, por ejemplo, marketing, infraestructura, e incluso nuevo productos.

Las eficiencias potenciales en las transacciones serán mayores si las interacciones entre las empresas que se fusionan son frecuentes y ya sea que se mantendrán al mismo nivel o se reforzarán en el futuro, y/o si implican la participación de activos especializados específicos de las transacciones.

Caso de interés: *Avant! / Synopsys, Inc (FTC, U.S., 2002).*

⁵ Un sistema de KPIs es una manera de medir el rendimiento. Se compone de un conjunto de indicadores que se miden a través del tiempo y se comparan contra puntos de referencia definidos, establecidos de acuerdo con los objetivos estratégicos y/u operativos. El análisis de estos indicadores con respecto al índice de referencia (*benchmark*) correspondiente ayuda a evaluar si se cumplen los objetivos y a identificar las áreas de mejora.

9. *Eliminación de la doble marginalización*

Cuando los participantes en el mercado, ya sea proceso arriba o proceso abajo, fijan sus precios de manera independiente, cada participante en el mercado cobra un cierto margen de ganancia. La integración vertical (por ejemplo, por medio de una concentración) puede proporcionar incentivos para que la empresa fusionada interiorice y retire este doble margen de ganancia y, como resultado, cobre un precio más bajo.

Sin embargo, el efecto posterior a la concentración sobre el precio será débil si la doble marginalización es insignificante antes de la concentración, debido a, por ejemplo, acuerdos contractuales entre las empresas que se fusionan o intensa competencia que elimina o restringe los márgenes de distribución o de producción.

Caso de interés: *Avant! /Synopsys, Inc (FTC, U.S., 2002).*

10. *Estrategia de fijación de precios*

Cuando los productos de la concentración de las empresas son complementos, entonces una concentración (de conglomerados) puede proporcionar incentivos para que las empresas que se concentran bajen los precios. La reducción de precios es una estrategia de maximización de beneficios cuando se traduce en una mayor demanda de los productos complementarios. Además de beneficiar a los consumidores en términos de precios más bajos, una concentración de conglomerados también puede garantizar un nivel más homogéneo de calidad y/o mejoras en la compatibilidad de los productos.

Los efectos en los precios derivados de la eliminación de la doble marginalización o la agrupación de productos complementarios, por lo general, forman parte del análisis de los efectos contrarios a la competencia, y por lo tanto no requieren de una evaluación independiente.

Casos de interés: *Global Radio UK/ GCap Media (Office of Fair Trading (OFT); UK, 2008), Verizon / MCI and SBC / AT&T (DoJ, U.S., 2005); Procter&Gamble / Gillette (Competition Commission (CC), EU, 2005)*

11. *Impacto sobre los efectos coordinados*

Un efecto particular contrario a la competencia de una concentración es que, con un menor número de participantes en el mercado, la probabilidad de colusión entre ellos aumenta. Sin embargo, la reducción de costos específicos por la concentración puede romper la simetría de los

costos en la industria, ofreciéndole con ello a la entidad concentrada mayores incentivos económicos para desviarse de los términos de coordinación, y disminuyendo así la probabilidad de coordinación entre los agentes del mercado. El efecto contra la colusión es aún más fuerte si una de las empresas de la concentración es una empresa inconformista, o si hay la posibilidad de que la entidad concentrada se convierta en una empresa inconformista después de la concentración.⁶ Una concentración también puede ofrecerle a las empresas concentradas incentivos para mejorar el producto existente o crear uno nuevo, lo que podría socavar los incentivos para coordinarse.

2.3 Beneficios para los consumidores

12. Productos nuevos o mejorados, reposicionamiento de productos

Las concentraciones pueden motivar y facilitar la introducción de nuevos productos o pueden provocar el reposicionamiento de productos tanto de las empresas concentradas como de las no concentradas. Cuando los atributos del producto se ven afectados y se logran mejoras sustanciales de calidad, podría ser engañoso considerar sólo los efectos de los precios.⁷ Por ejemplo, una entidad concentrada puede decidir aumentar la diferenciación entre los bienes producidos con el fin de disminuir la canibalización entre ellos.⁸

La evaluación del efecto final que un nuevo producto o cambios en los atributos del producto tendría sobre los precios y el bienestar de los consumidores requiere de un análisis exhaustivo. El efecto neto puede ser positivo o negativo.

Casos de interés: *Google Inc. / BeatThatQuote.com Ltd (OFT, UK, 2011); Directories / GoudenGids (NMa, Netherlands, 2008); Genzyme/Novazyme (FTC, U.S., 2004); Global Radio UK / GCap Media (Office of Fair Trading (OFT), UK, 2008); Asda Stores Limited / Netto Foodstores Limited (OFT, UK, 2010); Avant! /Synopsys, Inc (FTC, U.S., 2002).*

13. Efectos de red

Surgen efectos de red cuando los consumidores valoran más la red o plataforma que proporciona un servicio cuando es utilizada por un mayor número de consumidores. Algunos

⁶ Una empresa inconformista (en inglés: *maverick*) es una empresa con una estrategia competitiva diferente, generalmente agresiva. En la práctica, a menudo es difícil saber si la concentración va a crear una empresa inconformista. Se pueden encontrar algunas ideas útiles sobre el tema en una nota de T.M. Owings (2013): "Identifying a Maverick: When Antitrust Law Should Protect a Low-Cost Competitor," 66 *Vanderbilt Law Review*, Vol 66, No. 1.

⁷ Véase por ejemplo, Mazzeo, M. K. Seim and M. Varela: (2013), "The Welfare Consequences of Mergers with Product Repositioning," mimeo.

⁸ La canibalización del mercado se refiere a una situación en la que un producto se "come" o le "quita" una parte de la demanda a otro producto que produce la misma empresa.

ejemplos de esto incluyen los servicios de telefonía fija y de telefonía móvil; entre mayor sea el número de abonados que se puede alcanzar, mayor será el valor de este servicio para cada persona. Por lo tanto, si una concentración entre dos redes crea una red más grande con más usuarios, puede beneficiar a todos los consumidores. Este es el efecto directo potencial de red de una concentración.

Una concentración también puede estar asociada con un efecto indirecto negativo de red. Si las redes anteriores a la concentración estuvieran vinculadas con diferentes productos o servicios complementarios, entonces algunos consumidores podrían verse obligados a cambiar de una a otra después de la concentración. Por lo tanto, una concentración puede beneficiar a un grupo de consumidores y perjudicar a otros.

Casos de interés: *Google Inc. / BeatThatQuote.com Ltd (OFT, UK, 2011); Directories / GoudenGids (NMa, Netherlands, 2008); PayPal / eBay (DoJ, U.S., 2002).*

14. Ventanilla única para comprar

Una eficacia adicional puede surgir del lado de la demanda cuando los productos de una concentración de empresas son complementarios, por ejemplo, en el caso de una concentración vertical o una concentración de conglomerados. Los consumidores pueden entonces reducir sus costos de transacción mediante la compra de un paquete de productos de un solo proveedor. Este es el llamado efecto de "ventanilla única". Se puede entender como una especie de economías de alcance por el lado de las compras.

Casos de interés: *Global Radio UK / GCap Media (Office of Fair Trading (OFT), UK, 2008); Procter&Gamble / Gillette(Competition Commission (CC), EU, 2005).*

2.4 Optimización de las actividades de I+D

La combinación de recursos financieros de las empresas que se fusionan puede tanto aumentar la cantidad de fondos disponibles para la I+D como también ofrecer mayores incentivos para que esas empresas inviertan en programas de I+D.

Si se espera que la entidad fusionada sea más estable en términos financieros, puede obtener un mejor acceso a los mercados de capitales o ser capaz de conseguir créditos a una menor tasa de interés. También puede optar por disminuir los retornos esperados que exige, permitiendo con ello ir en pos de una más amplia gama de actividades de investigación. Por otra parte, a la entidad fusionada puede parecerle razonable pagar por una herramienta de investigación que habría sido demasiado cara para cada una de las empresas en lo individual. Una mayor capacidad financiera

también podría poner a la entidad fusionada en una mejor posición para crear o reforzar su portafolio de propiedad intelectual (PI), y de esta manera mejorar sus incentivos para innovar.

La explotación conjunta de la propiedad intelectual después de la concentración podría dar lugar a una difusión del *know-how* que podría llegar a resultar en menores costos de producción, mejor calidad de producto y/o la creación de nuevos productos. En la práctica, los derechos de propiedad intelectual también se pueden explotar a través de un acuerdo de concesión de licencia, pero esto no siempre es conveniente para las empresas, de modo que, en algunos casos, la propiedad común a través de una concentración constituye la alternativa más apropiada.

Por otra parte, una concentración puede permitir a las empresas combinar habilidades y activos tecnológicos y de investigación complementarios, que puede llevar a una mayor innovación. Por ejemplo, una de las empresas que se fusionan podría beneficiarse de un activo de la otra empresa que de otro modo habría sido demasiado caro comprar. Otra posibilidad es que dos empresas que a menudo interactúan en el ámbito de la investigación sobre la base de activos de I + D complementarios pueda considerar razonable reducir los costos de transacción mediante su concentración.

Cuando empresas que se fusionan buscan objetivos similares de investigación, la diversificación puede conducir a una mejor distribución del riesgo, y la entidad resultante de la concentración puede tener un mayor incentivo para financiar proyectos de I+D. Si los programas de investigación se están duplicando entre sí, entonces se pueden lograr ciertos ahorros de costos mediante la eliminación de proyectos idénticos. Sin embargo, las autoridades de defensa de la competencia deben estar seguras de que los programas de investigación se estén realmente duplicando. De lo contrario, existe el riesgo de que el programa eliminado pudiera haber tenido más éxito que el programa que se continúa, lo que podría reducir la probabilidad de éxito de la innovación.

Mientras que una concentración ofrece numerosos beneficios potenciales en el campo de la I+D, también son posibles los efectos negativos. Por ejemplo, si la competencia entre las empresas fusionadas fue el principal motor de la innovación en el pasado, entonces una concentración entre ellas puede reducir significativamente los incentivos para llevar a cabo proyectos de investigación.

Casos de interés: *Dräger Medical AG & Co KGaA / Air-Shields (CC, EU, 2004), Genzyme/Novazyme (FTC, U.S., 2004); Genzyme / Ilex (Federal Trade Commission (FTC), U.S., 2004).*

2.5 Ahorro de costos y otras mejoras que no se consideran eficiencias

No se espera que las autoridades de defensa de la competencia reconozcan mejoras de eficiencia que se deriven de acciones contrarias a la competencia. Por lo tanto, los ahorros que se deriven de una disminución en la producción o una reducción en la variedad o calidad de los productos no se pueden calificar como un aumento de la eficiencia. Por ejemplo, el ahorro en costos asociados con eliminar la duplicación de call-centers no se puede reconocer como un aumento de la eficiencia si su eliminación reduce la calidad del servicio, por ejemplo, un aumento en el tiempo de espera de las llamadas.

Además, las mejoras que se deriven de un aumento en el poder de negociación, por ej., en forma de descuentos *que no estén justificados en cuanto a costos*, no se reconocen como eficiencias, ya que no son más que una transferencia de riqueza de los proveedores a la entidad fusionada. Por el contrario, contratos de adquisición más beneficiosos, por ej., gracias a descuentos sobre mayores volúmenes ordenados por la entidad fusionada, serán validados.

3. Requisitos

Para que las eficiencias que declaren las partes que se fusionan sean reconocidas por las autoridades de defensa de la competencia y se tomen en cuenta para la evaluación de la concentración, deberán satisfacer acumulativamente los siguientes requisitos: i) ser inherentes a/específicos de la concentración, ii) ser verificables, y iii) que tengan el potencial para contrarrestar los efectos contrarios a la competencia que se esperan de la concentración. Las eficiencias deberán ser netas de los costos incurridos en su consecución, así como de los costos asociados con la implementación de la concentración.

3.1 Carácter inherente a la concentración (especificidad de la concentración)

Las autoridades de defensa de la competencia sólo acreditan las eficiencias que se puedan lograr a través de la concentración propuesta y que sea improbable lograrlas sin ella. En otras palabras, si se puede lograr una eficiencia sin la concentración o por medio de una práctica de negocios menos contraria a la competencia que la concentración; como por ej., la concesión de

licencias de tecnología, *joint ventures* en la producción o I+D, acuerdos de compras conjuntas, o incluso otra concentración, entonces dicha eficiencia no se acreditará.

Cuando una eficiencia se pueda lograr a través de un acuerdo comercial alternativo o a través de medios internos, no deberá ser categóricamente excluida del análisis. El Comentario de EE.UU. sobre las Directrices para las Concentraciones Horizontales (2010) afirma que "si hay algunas alternativas, pero son costosas o poco prácticas, entonces una eficiencia aún puede considerarse como específica de una concentración". Observar las prácticas regulares de otras empresas en los mismos mercados o en otros similares puede proporcionar cierta evidencia sobre la viabilidad de posibles acuerdos. La verificación del carácter inherente a la concentración o su especificidad requiere, por tanto, una evaluación de los efectos contrarios a la competencia y de los costos de aplicar posibles prácticas comerciales alternativas que podrían derivar en eficiencias similares.

Si una concentración se asocia con la reducción de costos que resultan de la adopción de una "mejor práctica" por parte de las empresas que se fusionan en un momento en que otras empresas están adoptando prácticas similares, entonces las eficiencias que se declaran no se pueden clasificar como inherentes o específicas de la concentración. Sin embargo, si la práctica correspondiente cae dentro del ámbito de los derechos de propiedad intelectual, entonces se podrá establecer el carácter inherente a la concentración. En este contexto, pueden surgir algunas dificultades para probar que la eliminación de la laxitud directiva es inherente a la concentración. La razón principal es que las empresas son generalmente capaces de mejorar sus estándares de gestión sin fusionarse. Además, la eliminación de la tensión competitiva entre las empresas que se fusionan, en algunos casos puede disminuir sus incentivos para mejorar la calidad de su gestión. Sin embargo, son posibles algunas excepciones. Si el estándar directivo o sistema de KPIs que se va a transferir de un socio de la concentración a otro se considera eficaz y representa un "*know-how*" que no esté a disposición de cualquier otro competidor, entonces esta eficiencia puede atribuirse potencialmente a la concentración.

A este respecto, la oportunidad puede también desempeñar un papel importante. Por ejemplo, las eficiencias pueden ser consideradas como específicas de una concentración si la concentración propuesta acelera su realización.

Casos de interés: *Global Radio UK / GCap Media (Office of Fair Trading (OFT), UK, 2008); IMC Global / Western Ag (Department of Justice (DoJ), U.S., 1997); Verizon / MCI and SBC/AT&T (DoJ, U.S., 2005); Genzyme / Novazyme (FTC, U.S., 2004).*⁹

3.2 Verificabilidad

Las entidades que se fusionan por lo general están muy bien informadas acerca de los beneficios potenciales que una concentración puede acarrear. Sin embargo, el sobrestimar los posibles efectos favorables a la competencia en sus declaraciones de aumentos de la eficiencia obra en su beneficio, ya que puede tener un impacto positivo en la decisión final de las autoridades de defensa de la competencia en relación con la concentración propuesta. En consecuencia, las autoridades buscan acreditar solamente eficiencias que no sean especulativas o vagas, es decir, que se puedan verificar por medios razonables.

En particular, las partes que se fusionan deben explicar a detalle cómo la concentración propuesta permitiría que las eficiencias se materializaran, y proporcionar indicaciones de su magnitud, probabilidad y tiempos. Las explicaciones deben incluir las actividades previstas, así como una estimación de los riesgos asociados. Siempre que sea posible, las eficiencias deberán ser cuantificadas y se deberá ofrecer una detallada y sólida explicación de cómo se realizó la cuantificación. También se deberá informar sobre los costos de la consecución de esas eficiencias.

La evidencia de apoyo puede incluir varios documentos internos, como declaraciones contables, planes estratégicos y de integración, declaraciones de la dirección a los dueños, etc. Las autoridades de defensa de la competencia podrán también solicitar acceso físico a ciertas instalaciones de las empresas que se fusionan. Expertos externos, tales como estudios de consultoría en administración o contribuciones de expertos en la industria, también pueden ser útiles para evaluar tanto la viabilidad de las eficiencias que se reportan como el grado en que podrían beneficiar a los consumidores. Se puede aprender mucho de ejemplos históricos de concentraciones en mercados similares. La similitud entre los mercados se puede juzgar con base en las características del producto, costos y características de la demanda, barreras a la entrada, y, finalmente, el grado de competencia y concentración.

La estimación econométrica de funciones de costos puede proporcionar evidencia sobre las economías de escala y/o alcance, sobre la complementariedad de costos entre los productos, y sobre

⁹ Algunos ejemplos de casos en los que no se estableció el carácter inherente a la concentración incluyen: Heinz / Beech-Nut (FTC, U.S., 2000); BHP Billiton PLC / BHP Billiton Limited / Rio Tinto PLC / Rio Tinto Limited (JFTC, Japan, 2010).

el tamaño eficiente de las empresas.¹⁰ El inconveniente de este enfoque es que requiere de un extenso conjunto de datos sobre los precios de los insumos y las cantidades producidas. Sin embargo, incluso funciones de costos simples, estimadas sobre un conjunto de datos más limitado, pueden proporcionar información útil sobre la descripción económica de la tecnología de las empresas que se concentran.

Algunas eficiencias que se declaran son más difíciles de justificar que otras. Por ejemplo, varias reducciones de costos debido a economías de alcance y escala son más propensas a ser reconocibles. Por el contrario, mientras que las eficiencias relacionadas con la innovación pueden potencialmente tener un efecto más sustancial sobre el bienestar, por lo general son menos fáciles de verificar. Estas eficiencias son más propensas a ser reconocidas si para su realización se requiere un activo adicional específico, como por ej., derechos de propiedad intelectual que sean necesarios para producir un nuevo producto. Otro ejemplo sería una concentración entre una empresa grande, financieramente fuerte que quiera unirse con una pequeña empresa orientada a la investigación, porque la empresa entiende el potencial de la empresa más pequeña y está dispuesta a invertir en sus proyectos.

Las autoridades de defensa de la competencia pueden optar por acreditar sólo aquellas eficiencias que demostraron tener una alta probabilidad de realización. Alternativamente, pueden decidir aplicar ponderaciones para tomar en cuenta el riesgo de que algunas eficiencias quizá nunca se puedan realizar o sólo se llevarán a cabo en el largo plazo.

Casos de interés: *Global Radio UK / GCap Media (Office of Fair Trading (OFT), UK, 2008); IMC Global / Western Ag (Department of Justice (DoJ), U.S., 1997); Whirlpool / Maytag, (DoJ, U.S., 2006); Asda Stores Limited / Netto Foodstores Limited (OFT, UK, 2010).*¹¹

3.3 Efecto compensatorio

Las eficiencias potenciales a menudo representan una base para las concentraciones debido a su capacidad para proporcionar importantes ventajas competitivas para las partes de la concentración. Sin embargo, no necesariamente benefician a todos los grupos de interés involucrados. Mientras que las partes de la concentración podrán disfrutar de importantes ahorros en costos, la reducción de la competencia puede dar lugar a precios más altos o bajos niveles de calidad que perjudican a los consumidores.

¹⁰ Véase por ejemplo, Greene, W.H. (2008), *The Econometric Approach to Efficiency Analysis*, Oxford University Press.

¹¹ Todas, o una parte significativa de las eficiencias declaradas no fueron fundamentadas en los siguientes casos: Dräger Medical AG & Co KGaA / Air-Shields (CC, EU, 2004); BHP Billiton PLC / BHP Billiton Limited / Rio Tinto PLC/ Rio Tinto Limited (JFTC, Japan, 2010).

Como principio general, la mera presencia de eficiencias, incluso algunas importantes, casi nunca justifica una concentración que podría producir efectos anticompetitivos significativos. Las autoridades de defensa de la competencia buscan evaluar el efecto neto de la concentración, es decir, el equilibrio entre los impactos a favor y en contra de la competencia. Por lo tanto sólo acreditarán eficiencias que tengan el potencial de mitigar o contrarrestar totalmente las posibles consecuencias negativas de la concentración.

El efecto neto de una concentración se mide por lo general, ya sea en términos de precios o en términos de cambios en el bienestar, en función del estándar de bienestar que adopten las autoridades de defensa de la competencia. El que un determinado tipo de eficiencia sea acreditada a la concentración propuesta depende en gran medida de este estándar, ya que el impacto de la concentración en los precios puede ser muy diferente a su impacto en el bienestar. Este informe no expresa preferencia alguna a priori hacia ningún tipo de eficiencia. Las autoridades de defensa de la competencia deberán juzgar y actuar de acuerdo al estándar de bienestar elegido.

La eliminación de la doble marginalización o los efectos de la fijación de precios a la baja en las concentraciones de conglomerados tienen una mayor probabilidad de ser tomadas en cuenta cuando las autoridades se enfocan sobre todo en los efectos de la fijación de precios. A diferencia de otros tipos de eficiencias, no requieren ningún tipo de presión competitiva para trasladar las mejoras en la eficiencia a los clientes, ya que, independientemente de cualquier rivalidad, bajar los precios es una estrategia de maximización de utilidades para las empresas que se fusionan. Además, la evaluación de los efectos de la fijación de precios constituye parte del análisis de los efectos contrarios a la competencia.

Diversas reducciones en los costos variables también tienen una gran oportunidad de ser acreditadas, ya que afectan directamente la estrategia de precios y por lo tanto tienen más posibilidades de beneficiar a los clientes en el corto plazo. El grado en que los precios van a reaccionar a los cambios en los costos variables depende mayormente de la tasa de traslado (*pass-through rate*) que experimenten las empresas que se fusionan.¹² No hay tasa de traspaso estándar que se pueda aplicar en todos los casos. En cada caso, su estimación requerirá de un examen cuidadoso del mercado en cuestión. Estimaciones listas para usarse, así como la información necesaria para estimar la tasa de traslado se pueden obtener de diversas fuentes, como por ej., informes relacionados con la industria, encuestas de consumo y otros estudios empíricos. También pueden ser útiles datos históricos de la misma industria si está disponible información sobre la

¹² Por ejemplo, una tasa de traslado de 10% significaría que el precio se reducirá en un 1%, como resultado de una caída del 10% en los costos marginales o por unidad.

dinámica de los precios y eficiencias de los costos. De lo contrario, se puede realizar un estudio econométrico integral para estimar la tasa de traslado específica de la empresa en base a los datos proporcionados por las partes que intervienen en la concentración. Cuando no hay datos específicos disponibles de las empresas o del mercado, se puede hacer referencia a la tasa de traslado en mercados similares.

El grado de traslado se ve influenciado por muchos factores, tales como la forma de las curvas de la demanda y de los costos. Por ejemplo, el mercado muy probablemente experimentará un traslado sustancial si los costos marginales aumentan significativamente con la producción, por ej., en presencia de una restricción en la capacidad. Al reducir sus precios, las empresas podrían ser capaces de vender más, y al hacerlo, podrían aumentar sus ganancias, mientras que la restricción en cuanto al aumento de los costos marginales se vuelve menos vinculante.

La forma de la curva de la demanda de la empresa también puede ser de carácter informativo con respecto al grado en que las reducciones de costos se traducen en precios más bajos. Se espera que el traslado sea alto cuando la demanda sea más sensible a los cambios de precios, es decir, más elástica a precios más bajos. Cuando una empresa disfruta de un margen entre el precio y los costos marginales y enfrenta demanda elástica, una reducción en los costos hace que sea rentable disminuir el precio y vender mucho más producción, incluso si los márgenes unitarios disminuyen ligeramente.

Otro factor que incide en la relación de traslado es la elasticidad de la demanda total. Una elevada elasticidad de la demanda se relaciona con el hecho de que a los consumidores les parezca fácil cambiar de un producto a otro y ser propensos a abandonar el mercado cuando el precio suba, lo que lleva a una fuerte competencia entre las empresas, y a márgenes bajos. En un mercado perfectamente competitivo, el precio es igual al costo marginal. En este caso, la tasa de traslado es del 100 % debido a que cualquier disminución o aumento de los costos se refleja automáticamente en los precios. Mercados menos competitivos presentan una tasa de traslado más moderada.

Al contrario de las reducciones en los costos variables, el ahorro en costos fijos normalmente no se considerará, ya que estos no influyen de forma explícita en la formación de precios, sino que representan ganancias privadas de las partes que se fusionan. Sin embargo, son posibles algunas excepciones. Por ejemplo, los niveles de costos fijos pueden afectar a la estrategia de precios en el corto plazo si los precios se fijan en base a "costo más margen", por ej., a través de un proceso de licitación, en el que las ofertas reflejan tanto los costos fijos como los variables. En la práctica, clasificar los costos como fijos o variables puede ser difícil, en parte debido a que la clasificación se ve significativamente influenciada por el horizonte temporal elegido.

Conforme a un estándar de bienestar del consumidor más general, las autoridades de defensa de la competencia no sólo tienen en cuenta las eficiencias que afectan los niveles de precios, sino también las que se refieren a mejoras en la calidad o los efectos positivos de red, entre otras cosas. Por ejemplo, las Directrices de la Comisión Europea para la evaluación de las concentraciones horizontales establecen que "el punto de referencia pertinente para evaluar declaraciones de eficiencia es que los consumidores no se vean perjudicados como consecuencia de la concentración"¹³ Por lo tanto, el ahorro en costos fijos pueden jugar un papel importante en el análisis si este beneficia a los consumidores en el largo plazo. Este puede ser el caso si estos ahorros se invierten en proyectos de I+D, creando con ello valor adicional en forma de productos nuevos y/o mejorados, o si se invierten en una nueva tecnología que se traduzca en precios más bajos. Estas consideraciones son apropiadas para muchas industrias impulsadas por la innovación, tales como la industria de la tecnología de la información y la farmacéutica.

Si las autoridades de defensa de la competencia adoptan el estándar de bienestar total (la suma de los excedentes de los consumidores y de los productores), entonces las reducciones en costos fijos y otras eficiencias relacionadas con la concentración que beneficien a las entidades que se fusionan, pero que no necesariamente se trasladen a los consumidores, se tomarán en cuenta para el análisis incondicionalmente. Este estándar lo emplea, por ejemplo, la Oficina de Competencia de Canadá.

En última instancia, las autoridades de la competencia podrán optar por aplicar ponderaciones a diferentes eficiencias que dependan del estándar específico de bienestar empleado para la evaluación de la concentración.

Las experiencias del pasado de empresas fusionadas u otras empresas en el mercado pueden proporcionar una idea de la capacidad de las eficiencias declaradas para compensar los posibles efectos anticompetitivos de una concentración (en términos ya sea de los efectos de la reducción de precios o las mejoras de bienestar más generales). Un plan detallado que demuestre el mecanismo de compensación también puede ser útil. En general, debido a la incertidumbre relacionada con mejoras a largo plazo, las autoridades de la competencia le dan mayor peso a los efectos a corto plazo. En el apartado 3.2 del presente informe se mencionan los requisitos relacionados con la demostración del efecto compensatorio.

¹³ Directrices para las Concentraciones Horizontales de la CE conforme al Reglamento (CE) No 139/2004 del 20 de enero de 2004 sobre el control de las concentraciones entre empresas", párrafo 79. El texto completo se puede encontrar en <http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/regulations.html>.

Casos de interés: *Global Radio UK / GCap Media (Office of Fair Trading (OFT), UK, 2008); IMC Global / Western Ag (Department of Justice (DoJ), U.S., 1997); Verizon / MCI and SBC/AT&T (DoJ, U.S., 2005); Genzyme / Novazyme (FTC, U.S., 2004); XM Satellite Radio / Sirius Satellite Radio (DoJ, U.S., 2008). En los siguientes casos no se demostró el efecto compensatorio: Gencor/Lonrho (CC, EU, 1996), BHP Billiton PLC/BHP Billiton Limited /Rio Tinto PLC/ Rio Tinto Limited (JFTC, Japan, 2010).*

3.4 Otras observaciones importantes

15. Carga de la prueba

La mayoría de las jurisdicciones más avanzadas de todo el mundo coloca la carga de demostrar las eficiencias declaradas en las entidades que se fusionan.¹⁴ La evidencia de apoyo debe abarcar todos los aspectos, incluyendo el carácter inherente a la concentración, su verificabilidad y el potencial del efecto compensatorio.

Hay varias justificaciones para esta asignación de la responsabilidad. La primera es una asimetría de información, debido al hecho de que a menudo sólo las partes de la concentración poseen el conocimiento de los procesos del negocio y la información requerida para respaldar sus declaraciones de eficiencia. Puede ser, además, difícil para las autoridades de la competencia verificar con terceros las declaraciones, por ej., con proveedores, distribuidores o competidores, ya que pueden tener un incentivo para socavar las declaraciones cuando su expectativa sea que la concentración sea perjudicial para ellos.

Debido a que el efecto compensatorio tiene que ser demostrado, las autoridades de defensa de la competencia deberían ayudar a las partes que se fusionan proporcionándoles todos los datos necesarios acerca de la evaluación de los efectos anticompetitivos.

¹⁴ Las Directrices para las Concentraciones Horizontales de EE.UU. (2010) establecen que "las partes tienen la carga de la prueba sobre cualquier declaración de eficiencias (Directrices § 0.1 n.5), y obra a su favor presentar declaraciones de eficiencia (incluyendo documentos de apoyo y datos) a la entidad revisora tan pronto como sea posible". Las Directrices para las Concentraciones Horizontales de la UE conforme al "Reglamento (CE) No 139/2004 del 20 de enero de 2004 sobre el control de las concentraciones entre empresas" (párrafo 87) lee que "corresponde a las partes notificantes presentar a su debido tiempo toda la información necesaria para demostrar que las eficiencias declaradas son inherentes a la concentración y que es factible lograrlas. Del mismo modo, corresponde a las partes notificantes demostrar hasta qué punto las eficiencias probablemente contrarrestarán cualquier efecto negativo sobre la competencia que de otro modo pudiera resultar de la concentración, y por lo tanto, beneficiar a los consumidores". Las Directrices para la Ejecución de Concentraciones de Canadá señalan que "la carga de la prueba de las partes incluye comprobar que las mejoras en eficiencia [...] muy probablemente ocurrirán [...] serán provocadas por la concentración o por la concentración propuesta (es decir, que son inherentes a la concentración) [...] son mayores que y compensan los efectos contrarios a la competencia".

La evidencia que puede respaldar las declaraciones de eficiencia a menudo puede estar incompleta o, peor aún, simplemente no disponible. En este sentido, las partes de la concentración deberían estar sujetas a una carga estándar de la prueba que no sea mayor que la empleada por la autoridad de competencia para la evaluación de los efectos contrarios a la competencia.

Dado que el proceso de verificación puede requerir el intercambio de información confidencial de las empresas, las autoridades de la competencia deberían adoptar medidas adecuadas para evitar que el intercambio facilite conductas colusorias entre las partes de la concentración en caso de que la concentración propuesta no se autorice. Al mismo tiempo, las autoridades de defensa de la competencia no deberían crear obstáculos excesivos que pudieran socavar el proceso de demostración. Con respecto a este punto, las Directrices para las Concentraciones Horizontales de EE.UU. (2010) establecen que "los intercambios de información relacionados razonablemente con la debida diligencia y planificación de la integración que vayan acompañados de garantías que impidan cualquier otro uso de esa información antes de la concentración muy probablemente serán ilegales. Las autoridades de la competencia están conscientes de la necesidad que tienen las partes de proporcionar información confidencial sobre las eficiencias relacionadas y, en ese sentido, los organismos señalan que las leyes antimonopolio son lo suficientemente flexibles para permitirle a las partes adoptar medidas razonables para lograr ese fin legalmente".

16. Mercados interrelacionados

Como se destacó anteriormente, los efectos de las concentraciones se evalúan con respecto al estándar de bienestar adoptado por las autoridades de defensa de la competencia. Conforme a un estándar de bienestar general de los consumidores, las eficiencias que surjan fuera del mercado de referencia deben valorarse tanto como las que surjan en su interior. Por tanto, una autoridad de la competencia puede decidir tomar en cuenta a los beneficiarios en los mercados relacionados, sobre todo cuando el mercado relacionado sea más grande. Con algunas restricciones, este principio se aplica en el Reino Unido y en EE.UU. Este enfoque también lo ha adoptado la Oficina de Competencia de Canadá, que, sin embargo, no acredita eficiencias alcanzadas fuera de Canadá.

A veces puede darse el caso de que los consumidores en un mercado se beneficien de una concentración, mientras que los consumidores en otro mercado estén peor. Esto ha puesto en tela de juicio el enfoque de la equidad de los mercados interrelacionados. Por lo tanto, algunas autoridades de la competencia consideran las eficiencias declaradas sólo con respecto al mercado más inmediato y sus agentes. Por ejemplo, las Directrices para las Concentraciones de la UE establecen que "se

acreditarán las eficiencias que sólo compensen el daño sufrido por los grupos de consumidores que se vean afectados negativamente por el acuerdo restrictivo".

Casos de interés: *Genzyme / Ilex (Federal Trade Commission (FTC), U.S., 2004); Gai's / United States Bakery (DoJ, U.S., 1996).*

17. Aspecto dinámico

Ciertos tipos de eficiencias, especialmente las relacionadas con la innovación, posiblemente sólo serán efectivas en el largo plazo. Estas por lo general se llaman "eficiencias dinámicas". Si bien los ahorros en costos variables proporcionan incentivos directos a las empresas para bajar los precios, el ahorro en costos fijos recurrentes puede reforzar los procesos innovadores y permitirle a la entidad fusionada entrar en nuevos mercados, introducir nuevos productos, o mejorar significativamente la calidad de los ya existentes, en el largo plazo. Debido a que el efecto de las eficiencias dinámicas se produce con el tiempo, el impacto potencial a largo plazo puede ser mucho mayor que la reducción instantánea de costos.¹⁵

En una industria que requiere de mucho capital o en la industria de la TI/software, el significado de costos marginales de corto plazo es muy limitado, mientras que los ahorros a largo plazo pueden ser significativos. Hacer caso omiso de estos beneficios puede dar lugar a predicciones engañosas con respecto al impacto a largo plazo que una concentración puede tener sobre el bienestar del consumidor.

En algunas industrias, la innovación tiene una mayor probabilidad de ocurrir si las empresas fusionadas adquieren una posición de monopolio (o dominante). Para recuperar gastos en I+D, las empresas que se fusionan podrían cobrar un precio supracompetitivo durante algún tiempo. Las industrias impulsadas por la innovación, como la de la informática y la salud, sirven como ejemplos. Así, incluso si las estrategias de fijación de precios pueden ser perjudiciales para los consumidores en el corto plazo, las eficiencias derivadas de nuevos productos o tecnologías pueden lograrse a más largo plazo y compensar el efecto negativo de la fijación de precios. Por lo tanto, las autoridades de defensa de la competencia pueden enfrentar el problema de medir la relación entre aumento de precios a corto plazo y los efectos positivos a largo plazo que se derivan de las eficiencias dinámicas.

¹⁵ En un artículo de Ornaghi C. (2009): "Mergers and innovation in big pharma," *International Journal of Industrial Organization*, vol. 27(1), se pueden encontrar ejemplos históricos de eficiencias dinámicas significativas en la industria farmacéutica.

Las eficiencias dinámicas a menudo no son de índole de fijación de precios. La incertidumbre en torno al costo de una innovación, su oportunidad, su probabilidad y eventual efecto en la calidad, hace que las eficiencias dinámicas sean difíciles de cuantificar. Cuando sea posible cuantificar las futuras mejoras en la eficiencia, se deberá aplicar una tasa de descuento para tomar en cuenta el valor monetario del tiempo y el riesgo de que las mejoras en la eficiencia nunca se materialicen.

Casos de interés: *Genzyme / Novazyme (FTC, U.S., 2004); Genzyme / Ilex (Federal Trade Commission (FTC), U.S., 2004)*

4. Evaluación

4.1 Suficiencia

Para un estándar de bienestar determinado, las autoridades de la competencia tienen dos tareas: investigar si las eficiencias se acreditarán a la concentración y evaluar si estas eficiencias son *suficientes* para compensar los efectos anticompetitivos relevantes posteriores a la concentración.

Cuando la evaluación de una concentración no revele efectos anticompetitivos significativos, entonces posiblemente no sea necesario hacer una defensa de la eficiencia.¹⁶ Si, por el contrario, se prevé un daño significativo a los consumidores, entonces las autoridades de defensa de la competencia deberán evaluar si este daño puede potencialmente ser mitigado por las eficiencias generadas por la concentración. A continuación se ofrecen posibles enfoques para establecer la suficiencia de eficiencias, así como algunas técnicas pertinentes para hacerlo.

La tarea de las autoridades de la competencia no es simplemente comparar las magnitudes de esos efectos, sino más bien investigar si las eficiencias acreditadas son *suficientes* para *eliminar por completo* los efectos anticompetitivos *relevantes/pertinentes* posteriores a la concentración. La inclusión de la palabra "pertinente" o "relevante" refleja el hecho de que la definición de suficiencia depende en gran medida del estándar de bienestar adoptado por la autoridad de competencia.

Conforme al estándar de precios, estas eficiencias deben ser lo suficientemente grandes como para evitar que el aumento de los precios supere el umbral de tolerancia establecido (por ej., 5%). En el caso extremo en que no se tolere ningún aumento de precios, la autoridad de competencia

¹⁶ Por ejemplo, el caso de la concentración Toppan / DuPont (DOJ, EE.UU., 2005), no fue impugnado por pequeños efectos contrarios a la competencia, y por lo tanto no fue necesario hacer declaraciones en cuanto a eficiencias para que la concentración fuera aprobada.

considerará las eficiencias como suficientes sólo si estas motivan a las partes de la concentración a mantener los precios previos a la concentración o precios más bajos.

Nótese, sin embargo, que un aumento de los precios tras la concentración puede ser compatible con mejoras en el bienestar. Por ejemplo, si las entidades que se fusionan mejoran la calidad de los productos existentes o introducen otros nuevos, o si empresas más eficientes que no se estén fusionando expanden su producción en respuesta a estos aumentos de precio, los consumidores podrían beneficiarse a pesar de los precios más altos.¹⁷ Es posible que mediante el uso de estándares de bienestar de los consumidores o de bienestar total se considere que las eficiencias son suficientes, incluso si no presentan reducciones de precios. La concentración de Superior Propane/ICG Propane fue el primer caso en Canadá que, a pesar de haber sido declarado contrario a la competencia en términos de efectos de fijación de precios, finalmente fue aprobado porque las eficiencias de compensación aumentaron el bienestar total.

Hay muchos otros casos de concentración registrados, evaluados conforme a un estándar de bienestar del consumidor, en los que la defensa de la eficiencia jugó un papel importante, si no decisivo. La lista cada vez es mayor.

Casos de interés: *Global Radio UK / GCap Media (Office of Fair Trading (OFT), UK, 2008); IMC Global / Western Ag (Department of Justice (DoJ), U.S., 1997); XM Satellite Radio/Sirius Satellite Radio (DoJ, U.S., 2008); Whirlpool / Maytag, (DoJ, U.S., 2006); Superior Propane Inc. / ICG Propane Inc. (Competition Bureau, Canada, 2003).*¹⁸

4.2 Evaluación de la suficiencia de las eficiencias en la práctica

Cuando se considere factible cuantificar las eficiencias acreditadas, hay dos maneras de evaluar su suficiencia:

- i. Una puede estimar el *nivel mínimo de eficiencias* (MLE, por sus siglas en inglés) que admitiría efectos anticompetitivos compensatorios pertinentes. Si las eficiencias acreditadas son mayores que la referencia o *benchmark* de MLE, entonces podrían considerarse suficientes,

¹⁷ En Farrell J. and C. Shapiro (1990): “Horizontal Mergers: an Equilibrium Analysis”, *American Economic Review*, Vol.1, pp. 107-26, o en Werden G. J. and L. M. Froeb (1994): “The Effects of Mergers in Differentiated Products Industries: Logit Demand and Merger policy”, *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 2, pp.407-26, se pueden encontrar algunas ilustraciones teóricas de este efecto.

¹⁸ En el siguiente caso no se pudo establecer la suficiencia de las eficiencias invocadas: DirecTV / Dish Network (DoJ, U.S. 2002), Avant! / Synopsys, Inc (FTC, U.S., 2002).

- ii. Como alternativa, se puede usar un enfoque "integrado" por medio de la simulación. Estos métodos incorporan las eficiencias acreditadas directamente al análisis, evaluando de este modo los efectos netos de la concentración. Las eficiencias pueden ser vistas como suficientes cuando los efectos netos sean positivos (o neutros) con respecto al estándar de bienestar adoptado.

Cuál de los dos métodos es superior depende de muchos factores, y la elección del método debe hacerse dependiendo del caso. En la práctica, estrictas limitaciones de tiempo y datos limitados restringen esta elección. Mientras que ambos enfoques pueden emplear una simulación de concentración total, el método de "punto de referencia" (o método de "*benchmark*") aprovecha una amplia gama de fórmulas relativamente sencillas para calcular el MLE, una técnica que relaja significativamente los requisitos de tiempo y datos. Por supuesto, los enfoques propuestos no son igualmente apropiados para todos los tipos de eficiencias. Por ejemplo, la eliminación de la doble marginalización es difícil de evaluar fuera de un enfoque integrado, mientras que un enfoque de "punto de referencia" suele ser más conveniente para manejar eficiencias de costos variables o marginales. La decisión final debe tomarse en base a la evaluación que hagan las autoridades de defensa de la competencia en cuanto a qué tipos de eficiencias son propensas a tener los efectos más significativos.

La técnica de evaluación elegida deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Las mediciones deben hacerse en unidades compatibles con las dos estimaciones de los efectos contrarios a la competencia y las eficiencias acreditadas, para facilitar la comparación,
- b. La técnica elegida debe proporcionar un vínculo claro con los parámetros clave de evaluación de la concentración establecidos de acuerdo con el estándar de bienestar, como por ej., los precios y/o el bienestar,
- c. Deberá haber suficiente evidencia para comprobar que todas las hipótesis que se hagan sean realistas. Ante la falta de pruebas de apoyo, la robustez de los resultados obtenidos deberá verificarse mediante el uso de diferentes supuestos, o variando el nivel de los parámetros de entrada.

A continuación se proporcionan algunas de las técnicas existentes para evaluar la suficiencia de las eficiencias declaradas. Primero presentamos los enfoques "MLE-punto de referencia, que son menos exigentes en términos de datos. A menos que se especifique lo contrario, las técnicas

propuestas son pertinentes cuando las autoridades de la competencia adopten un estándar de bienestar que requiera no aumentar los precios tras la concentración. Completamos la sección con algunas de las posibles aplicaciones de la simulación de la concentración.

Nivel mínimo de eficiencia (MLE) con base en la variación del precio esperado

La forma más sencilla de definir el MLE implica estimar el incremento de los precios después de la concentración que se obtendría en ausencia de eficiencias. Si el cambio de precio estimado debido a la concentración es negativo, entonces no hay necesidad de considerar las eficiencias: por lo tanto, suponemos que de aquí en adelante el cambio de precio esperado es positivo. En otras palabras, estamos considerando casos en los que, en ausencia de eficiencias, se espera que la concentración propuesta sea perjudicial para los consumidores. Teniendo en cuenta que un cambio en los costos marginales o variables afectaría directamente a la estrategia de fijación de precios óptima de la empresa, se puede tratar de determinar en qué medida los costos deben disminuir con el fin de mantener los precios a sus niveles previos a la concentración.

La respuesta depende en gran medida de la tasa de traslado. Suponiendo que los precios después de la concentración aumentaran en un 5%, entonces una tasa de traslado de, por ejemplo, 50% necesitaría de una baja mínima en los costos marginales o unitarios de 10% con el fin de mantener el nivel de precio original. Este umbral del 10% es el punto de referencia de MLE.

Más formalmente, designando Δp el cambio esperado en el precio y σ la tasa de traslado, entonces el MLE se obtiene como:

$$MLE = 100 \frac{\Delta p}{\sigma} \quad (1)$$

Una ventaja obvia de este enfoque es su simplicidad: la estimación del MLE requiere de una cantidad muy limitada de información. Dado que la evaluación de los efectos de la fijación del precio constituye una parte obligatoria de cualquier procedimiento de evaluación de la concentración, esta prueba podría ser considerada un punto de referencia práctico, un puerto seguro o una primera aproximación. Sin embargo, tiene varias desventajas evidentes.

La fórmula anterior no distingue entre las empresas; sin embargo, no todas las empresas en el mercado experimentan la misma tasa de traslado. Lo ideal sería estimar tasas de traslado específicas

por empresa, o incluso tasas específicas por producto, en el caso de las empresas con varios productos. Estas estimaciones podrían complicar significativamente la aplicación del enfoque MLE.

Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) en un mercado con productos homogéneos

Si las mercancías en el mercado de referencia se consideran homogéneas, y si el mercado cuenta con empresas de un solo producto con un precio único de mercado, entonces se puede aplicar la siguiente técnica.

A y B son dos empresas que están a punto de fusionarse. El estado previo a la concentración se caracteriza con un (solo) precio P y costos marginales previos a la concentración mc_A y mc_B (de las empresas A y B, respectivamente), de tal forma que $mc_A \leq mc_B$. Con mc_M designamos los costos marginales de la entidad fusionada. La concentración permite algunas eficiencias de costos, de manera que $mc_M \leq mc_A \leq mc_B$. Por lo tanto, $(mc_A - mc_M)$ y $(mc_B - mc_M)$ representan eficiencias de costos específicas de la empresa que entran en vigor después de la concentración.

Una concentración daría lugar a una disminución de los precios, si y sólo si:¹⁹

$$mc_A - mc_M \geq MLE_A = P - mc_B \quad (2)$$

El lado derecho de la Desigualdad (2) ofrece un umbral para la empresa A por encima del cual una disminución en los costos marginales de la empresa A puede considerarse como "suficiente". Este umbral es el MLE con respecto a la empresa A. Debido a que $mc_A \leq mc_B$, las eficiencias proporcionadas por la empresa B, $(mc_B - mc_M)$, no deben ser menores que las requeridas para la empresa A.

Una interpretación alternativa de la Desigualdad (2) es que proporciona el rango de mc_M sobre el cual los precios disminuirán después de la concentración, es decir,

$$mc_M \leq mc_A + mc_B - P \quad (3)$$

¹⁹ Esta derivación del MLE con el diseño del modelo correspondiente y los supuestos se han tomado de J. Farrell y Shapiro C. (1990) "Horizontal Mergers: an Equilibrium Analysis", American Economic Review, Vol.1, pp. 107-26.

En lugar de considerar las eficiencias de costos en cada empresa de forma individual, puede ser más conveniente simplemente justificar que los costos marginales posteriores a la concentración sean lo suficientemente bajos.

La Desigualdad (2) sugiere que cuanto mayor sea el margen de beneficio de la empresa B, mayor serán las eficiencias requeridas para la empresa A. Después de la concentración, cuando las empresas A y B decidan en conjunto con respecto a la fijación de precios, un mayor margen de beneficio de una de las empresas que se fusionan incentiva al otro socio para aumentar su precio. Incluso si el aumento de precios hace que algunos consumidores cambien del producto A al producto B (o viceversa), sin embargo, las utilidades aumentan porque las ventas desviadas permanecen dentro de la entidad fusionada.

Si bien es relativamente fácil hacer un seguimiento del nivel de precios, la estimación de los costos marginales puede ser una tarea muy difícil, incluso con un profundo conocimiento de los procesos de negocio y acceso a toda la documentación interna pertinente. El costo marginal representa el costo de producción de la siguiente unidad de producción. En general, estos costos no corresponden ni al costo variable promedio, ni al costo total promedio. Los costos variables y promedio se pueden obtener con relativa facilidad a partir de los estados financieros y otros datos contables; sin embargo, su uso como una aproximación del costo marginal sólo es admisible cuando todas estas variables unitarias son constantes. Si las restricciones de datos admiten cierta flexibilidad, los costos marginales también se pueden deducir a través de la estimación de funciones de costos.

Una representación alternativa de la Desigualdad (2), utilizando diferentes variables de entrada, es:

$$mc_A - mc_M \geq MLE_A = \frac{s_B}{\varepsilon - s_A} mc_A, \quad (4)$$

en donde ε es la elasticidad de precio de la demanda a nivel de mercado (que mide el desplazamiento de la demanda total (en porcentaje), debido a un cambio de uno por ciento en el precio) y s_A y s_B son las cuotas de mercado previas a la concentración de las empresas A y B respectivamente.

Intuitivamente, cuanto mayor sea la elasticidad de la demanda, más fuerte será la presión competitiva del mercado. Cuando la demanda es muy elástica, es natural esperar un aumento de precios moderado tras la concentración y, por lo tanto, se requeriría un menor nivel de aumento de las eficiencias.

Intuitivamente, una mayor elasticidad de la demanda implica una presión competitiva más fuerte sobre el mercado. Cuando la demanda es muy elástica, es natural esperar un aumento de precios relativamente moderado tras la concentración y, por lo tanto, se requeriría un menor nivel de aumento de las eficiencias. La cuota de mercado normalmente se usa como un indicador de poder de mercado, es decir, la capacidad de una empresa para aumentar los precios por encima de los costos marginales. Esto proporciona una cierta intuición de la dependencia positiva que existe entre el umbral de eficiencias mínimas y las cuotas de mercado de las partes de la concentración. La condición expresada en (4) implica que, si la entidad resultante de la concentración ocupa una parte tan grande del mercado que $s_A + s_B > \varepsilon$, la concentración jamás derivará en precios más bajos, incluso si los costos marginales bajaran a cero.²⁰ Hay que tener en cuenta que, como la suma de las cuotas de mercado es menor que uno, esta condición sólo se mantiene para las demandas inelásticas. Cuando la demanda es inelástica, las empresas pueden, en principio, aumentar los precios hasta el punto que se necesitaría casi un número ilimitado de eficiencias para compensar este efecto anticompetitivo.

El Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) en un mercado con productos diferenciados

Se recomienda el método MLE para mercados con empresas de un solo producto que producen productos diferenciados.

Una vez más, vamos a dejar que mc_A y mc_B sean los costos marginales previos a la concentración de las empresas A y B respectivamente. Dado que los productos son diferenciados, los costos marginales tras la concentración (designados como mc_A^m y mc_B^m) y los precios no pueden en general ser iguales para ambas empresas.

²⁰ Esta observación fue hecha por primera vez por L.-H., J. Stennek y F. Verboven (2000) "Efficiency Gains from Mergers", Wissenschaftszentrum Berlin (WZB), CIG Working Papers, #FS IV 00-09.

En este caso, la condición MLE se indica de la siguiente manera.²¹ Una concentración dará lugar a una disminución del precio para el producto A (simétricamente para el producto B) si y sólo si:

$$mc_A - mc_A^m \geq MLE_A = \frac{D_{BA}(1 + D_{AB})}{(\varepsilon_{AA} - 1)(1 - D_{AB}D_{BA})} mc_A, \quad (5)$$

en donde ε_{AA} y ε_{BB} son elasticidades de la demanda y, en donde D_{AB} y D_{BA} son coeficientes de desvío. En primer lugar, hay que tomar en cuenta que, dado que los productos son diferenciados, las elasticidades de precio de la demanda son específicas del producto. En segundo lugar, el coeficiente de desvío D_{AB} (análogamente, D_{BA}) representa la fracción del producto A que se pierde a causa del producto B como resultado del aumento en el precio del producto A. En otras palabras, un coeficiente de desvío mide la intensidad de la competencia entre las empresas que se fusionan. Si el coeficiente de desvío es alto, entonces una concentración reduciría significativamente la competencia y por lo tanto se requerirían más mejoras de la eficiencia para compensar los efectos anticompetitivos.

Esta prueba es de carácter general y no requiere de conocimientos específicos sobre cómo se diferencian los productos. Sin embargo, el cálculo del Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) propuesto en (5) exige datos, ya que requiere de un conjunto de elasticidades de demanda, coeficientes de desvío y costos marginales. En la práctica, las estimaciones del coeficiente de desvío pueden basarse, por ejemplo, en mediciones de patrones de sustitución obtenidos a partir de informes de operaciones cerradas/no cerradas (*won/lost reports*), encuestas a los consumidores, o documentación interna de la empresa. También los experimentos naturales son una opción.

El coeficiente de desvío del producto A se puede calcular como $D_{AB} = \frac{\varepsilon_{AB}}{\varepsilon_{AA}}$ donde ε_{AB} es la elasticidad-precio cruzada de la demanda: la sensibilidad de la demanda del producto A con respecto a la variación en precio del producto B. Cuando las elasticidades-precio cruzadas no se

²¹ Béase Roller L.-H., J. Stennek y F. Verboven (2000) “Efficiency Gains from Mergers”, Wissenschaftszentrum Berlin (WZB), CIG Working Papers, #FS IV 00-09.

pueden estimar, el coeficiente de desvío se puede aproximar como $D_{AB} = \frac{S_B}{1 - s_A}$.²² Entonces la condición de Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) en (5) se convierte en:²³

$$mc_A - mc_A^m \geq MLE_A = \frac{s_A}{(\varepsilon_{AA} - 1)(1 - 2s_A)} mc_A. \quad (6)$$

Las elasticidades requeridas se pueden encontrar en informes de la industria o encuestas de consumidores relacionadas, o pueden estimarse a través de modelos econométricos.²⁴ Una estimación econométrica normalmente requeriría datos históricos sobre las cuotas de mercado y precios de las empresas fusionadas, así como algunos parámetros de nivel de mercado que impulsan la dinámica de la industria.

Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) basado en la prueba de la Presión Alcista sobre los Precios (UPP)

Las directrices para las concentraciones en EE.UU. y Suecia proponen utilizar el valor de las ventas desviadas de una empresa que se está fusionando a la otra como un indicador informativo de los posibles efectos de fijación de precios sobre la concentración. Este valor también puede servir para definir el Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE).

²² Esta aproximación fue propuesta inicialmente por Willig, R. (1991) “Merger Analysis, Industrial Organization Theory, and Merger Guidelines”, Brookings Papers on Economics Activity, 281-332. Teóricamente es válida para los sistemas de demanda asociados a las preferencias aproximadas por el modelo logit.

²³ La derivación de los MLEs en (4) o (5) requiere que todas las elasticidades-precio cruzadas de la demanda permanezcan constantes independientemente de los precios. Si, como en el caso general, las elasticidades están aumentando con los precios, entonces las fórmulas anteriores sobreestiman los niveles de eficiencia requeridos.

²⁴ La estimación de las elasticidades del mercado automotriz se puede encontrar en, entre otros, Bresnahan T. (1981) “Departures from marginal-cost pricing in the American automobile industry: Estimaciones para 1977-1978”, Journal of Econometrics, Elsevier, vol. 17(2), pages 201-227, así como en Berry, S., J. Levinsohn, and A. Pakes (1995) “Automobile Prices in Market Equilibrium”, Econometrica, 63(4), 841-890 and Verboven F. (1996) “International Price Discrimination in the European Car Market”, The RAND Journal of Economics, Vol. 27, No. 2, pp. 240-268. Para la industria de cereales listos para comer véase Nevo A. (2001) “Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry”, Econometrica, Vol. 2, pp. 307-42. Para la industria cervecera véase Hausman J., G. Leonard and J.D. Zona (1994) “Competitive Analysis with Differentiated Products”, Annales d'Économie et de Statistique No. 34, Économétrie de la concurrence imparfaite / Econometrics of Imperfect Competition, pp. 159-180. También se puede obtener una estimación de la elasticidad por medio del análisis de la demanda residual: para la industria cervecera se realizó en Baker, J. B. and Bresnahan, T. F. (1988) “Estimating the residual demand curve facing a single firm”, International Journal of Industrial Organization, Elsevier, vol. 6(3), pages 283-300.

Si se multiplica la utilidad por unidad ("margen de ganancia") que se realice en un producto por el porcentaje de las ventas desviadas, es decir, el coeficiente de desvío, se obtiene el valor de las ventas desviadas en términos monetarios. Cuanto mayor sea el valor de las ventas desviadas, más fuertes son los incentivos de la entidad fusionada para aumentar su precio. Las pérdidas en ventas tras una concentración se pueden compensar de manera rentable aumentando las ventas del producto de la empresa socia, ya que las ventas desviadas permanecen dentro de la entidad fusionada. Este principio se emplea en la prueba de la Presión Alcista sobre los Precios (UPP) de reciente diseño, destinada a evaluar la posibilidad de los efectos de la fijación de precios contra la competencia en caso de concentraciones.²⁵

El índice de la UPP para la empresa A se puede calcular de la siguiente manera (similar para la empresa B):

$$UPP_A = D_{AB} (p_B - mc_B) - E_A, \quad (7)$$

donde p_B es el precio antes de la concentración del producto fabricado por la empresa B, y $E_A = (mc_A - mc_A^m)$ es la diferencia entre los costos marginales antes y después de la concentración, es decir, el nivel de la relación costo-eficiencia que la empresa A ofrece. El índice, UPP_A , por lo que compara dos fuerzas: el valor de las ventas desviadas, que empujan el precio hacia arriba, y las eficiencias en costos que compensan este efecto positivo sobre el precio. Siempre que UPP_A sea positivo, la empresa A tiene un incentivo para aumentar su precio. Para que el precio del producto A se mantenga sin cambios, o incluso baje por debajo del nivel previo a la concentración, se tiene que cumplir con la siguiente condición:

$$E_A = mc_A - mc_A^m \geq MLE_A = D_{AB} (p_B - mc_B), \quad (8)$$

²⁵ La prueba de la UPP se desarrolla en Farrell, J., and C. Shapiro (2010) "Antitrust Evaluation of Horizontal Mergers: An Economic Alternative to Market Definition", The BE Journal of Theoretical Economics, 10(1), 9.

El lado derecho de la Desigualdad (8) representa un umbral por encima del cual las eficiencias ofrecidas por la empresa A se pueden considerar suficientes para compensar cualquier posible incremento derivado de la concentración. Se pueden hacer cálculos análogos para la empresa B.

Este enfoque requiere de muy pocos datos, y sólo de las empresas que se fusionan. Además, no requiere conocer las cuotas de mercado, evitando así el problema de la definición del mercado. Sin embargo, la fórmula del Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) anterior, así como el valor de la UPP en la Ecuación (7), se derivan bajo el supuesto de costos marginales constantes. Si esta suposición es inapropiada dado el entorno empresarial real, los resultados pueden ponerse en tela de juicio.

El Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) bajo el estándar de bienestar total

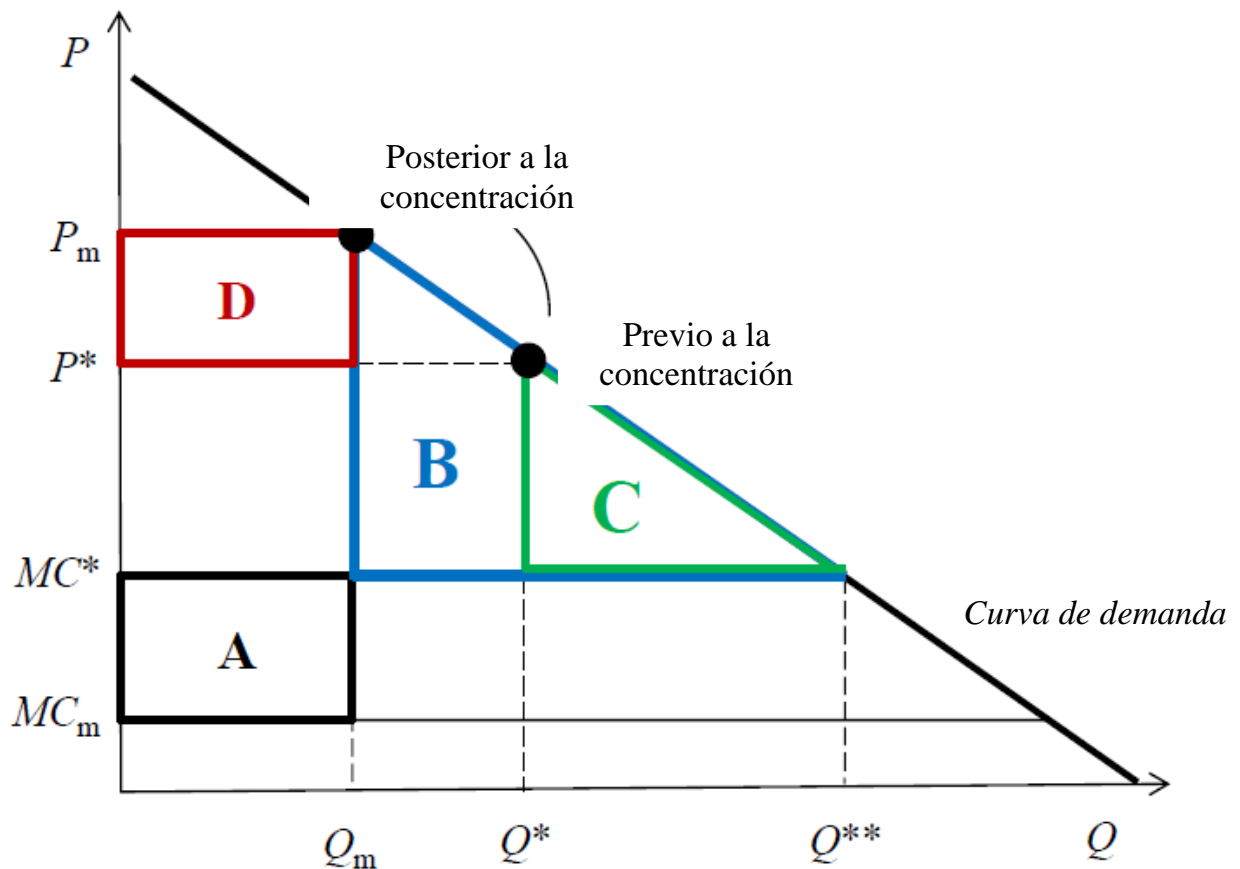
Cuando las autoridades de defensa de la competencia adoptan un estándar de bienestar (superávit) total, las eficiencias se consideran suficientes cuando permiten que el bienestar total permanezca al nivel previo a la concentración, o que aumente.²⁶

Hay varios cambios relacionados con las concentraciones en el bienestar del consumidor y del productor que se tienen que tomar en cuenta. Por un lado, un posible aumento en el precio posterior a la concentración podría perjudicar a los consumidores mediante la reducción de su superávit, mientras que simultáneamente podría aumentar las utilidades de las empresas que se estén fusionando (superávit del productor). Cuando este cambio de precios reduce el bienestar del consumidor en una cantidad mayor de lo que aumenta el superávit del productor, surge una Pérdida Irrecuperable de Eficiencia (también conocida como Pérdida de Peso Muerto) (*DWL*, *por sus siglas en inglés*). Si, antes de la concentración, las empresas ya disfrutaban de un cierto poder de mercado (lo que implica que ya existía una pérdida irrecuperable de eficiencia o pérdida de "peso muerto"), entonces sólo se tendrían que restar del bienestar total la Pérdida Irrecuperable de Eficiencia (*DWL*) adicional relacionada con la concentración (designada en lo sucesivo ΔDWL). Por otro lado, si la concentración da lugar a ciertas eficiencias, tanto en costos fijos como variables, entonces también contribuirían a aumentar las utilidades, aumentando aún más el superávit del productor. Bajo un estándar de bienestar total, las transferencias de superávit entre los agentes del mercado (por ejemplo, entre los productores y los consumidores) se consideran neutrales. Por lo tanto, el efecto neto de la concentración se define por el equilibrio entre las eficiencias de costos ofrecidas y la Pérdida Irrecuperable de Eficiencia provocada por la concentración. El Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) es simplemente igual a ΔDWL .

²⁶ En este informe utilizamos los términos "bienestar" y "superávit" de manera indistinta.

La gráfica 1 ilustra la lógica anterior en un ejemplo simplificado. Las empresas venden un producto homogéneo que se produce a un costo variable constante. La demanda del mercado es lineal. El estado previo a la concentración se caracteriza por el precio P^* , el costo marginal MC^* y la cantidad vendida Q^* . Dejemos que P_m sea el nivel de precios tras la concentración prevista, de tal manera que ($P_m > P^*$), resultando en una disminución en las ventas de Q^* a Q_m . La concentración ofrece eficiencias de costos, de manera que los costos unitarios caen de MC^* a MC_m .

En el estado previo a la concentración, el bienestar total se maximizaría si los precios fueran iguales a los costos marginales MC^* , y la cantidad Q^{**} se hubiera vendido. Sin embargo, en nuestro ejemplo, le permitimos a las empresas fusionadas cierto poder de mercado, de manera que $P^* > MC^*$. Esto crea una desviación del nivel de bienestar máximo, es decir, una Pérdida Irrecuperable de Eficiencia (área C).



Gráfica 1: Comparación de los equilibrios antes y después de la concentración

Cuando las empresas son capaces de aumentar su poder de mercado tras la concentración, es decir, cobrar un precio que sea incluso mayor ($P > P^*$), esto aumentaría la Pérdida Irrecuperable de Eficiencia (área B). La área D, por lo tanto, constituye una transferencia de bienestar de los consumidores a los productores, y el área B menos el área C es una Pérdida Irrecuperable de Eficiencia inherente a la concentración. Las eficiencias de costos derivadas de la concentración que aumentan las utilidades de las empresas (y por lo tanto el superávit del productor) conforman el área A. De esa manera, las eficiencias de costos que dejarían el bienestar total sin cambios después de la concentración se pueden calcular de la siguiente manera:

$$MLE = \Delta DWL = B - C. \quad (6)$$

Aquí el Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE) no se expresa en términos unitarios, sino como una suma total que incluye reducciones tanto en los costos fijos como en los variables. Los ahorros en costos variables totales deben calcularse en relación con el nivel de producción después de la concentración.

Si la demanda del mercado es, en efecto, lineal y marginal o los costos variables unitarios son constantes, entonces el cambio en la pérdida irrecuperable de eficiencia asociado con la concentración, y por lo tanto el MLE, se puede calcular de la siguiente manera:

$$MLE = \Delta DWL = \left(\frac{1}{2} \left(\frac{p^m - p}{p} \right)^2 + \left(\frac{p^m - p}{p} \right) \left(\frac{p^m - c}{p} \right) \right) \varepsilon p q, \quad (10)$$

en donde p y p^m son los precios definidos a los niveles anteriores y posteriores a la concentración, respectivamente, ε es la elasticidad de precio de la demanda antes de la concentración y q es la cantidad de producto vendido antes de la concentración.²⁷

²⁷ La derivación de la fórmula se puede encontrar en Neher D., D. Russo and J.D. Zona (2005) “Lessons from the Superior/ICG Merger”, The George Mason Law Review.

Advertencias de los enfoques de Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE)

Los enfoques de MLE descritos anteriormente son prácticos porque requieren de muy pocos datos. Emplean fórmulas relativamente simples con pocas variables clave de entrada. Por supuesto, esta simplicidad tiene un costo.

En primer lugar, todos los enfoques de MLE propuestos anteriormente sólo consideran las eficiencias de costo y no tienen en cuenta otras fuentes de eficiencia, que se comentan en la Sección 2. Sin embargo, si la reducción de costos por sí sola fuera considerada suficiente, las autoridades de defensa de la competencia pueden decidir que la demostración de otras eficiencias declaradas no es necesaria.

En segundo lugar, el único efecto negativo posterior a la concentración que se considera en estos enfoques es un aumento de precios. Una concentración puede causar otros efectos indeseables, como por ej., baja calidad o poca variedad. Esta limitación debe ser claramente entendida, sobre todo cuando se espera que los efectos no relacionados con los precios desempeñen un papel importante.

En tercer lugar, como se basan solamente en unos pocos componentes, los Niveles Mínimos de Eficiencia (MLEs) son sensibles a las variaciones en las variables de entrada. Para solucionar este problema, la estimación de los MLEs no debe basarse en un valor único por cada variable, sino más bien en rangos razonables.

Por último, todas las fórmulas de MLE propuestas arriba se basan en fuertes suposiciones, como por ej., un modo de competencia en particular (en precios o en cantidades), elasticidades constantes o costos marginales constantes. La credibilidad de los resultados obtenidos depende en gran medida de si estos supuestos se apoyan en los datos reales de mercado. Si no se puede verificar la conformidad con los supuestos, entonces sería razonable probar diferentes métodos para ver si las estimaciones convergen en el mismo valor, y de no ser así, tomar el máximo de las estimaciones obtenidas de MLE. Dado que las fórmulas propuestas a menudo contienen los mismos componentes, se pueden utilizar múltiples enfoques prácticamente sin costo.

Cuando se necesita una herramienta más flexible, por ejemplo, una que pudiera tomar en cuenta los diferentes tipos de eficiencias relacionadas con la concentración que potencialmente pudieran afectar tanto los precios como el bienestar, una simulación de la concentración podría ser más apropiada. Este enfoque requeriría un conocimiento más profundo del mercado de referencia, un conjunto de datos más completo que incluyera información tanto de las empresas que se estén

fusionando como las que no se estén fusionando, y una considerable experiencia tanto en modelado como, posiblemente, en métodos empíricos.

Simulación de operaciones de concentración

Hasta la fecha, la simulación de concentraciones es la herramienta más flexible que una autoridad de la competencia puede utilizar para evaluar los efectos posteriores a una concentración, tanto a favor como en contra de la competencia. Esta herramienta permite la incorporación directa de una gama más amplia de eficiencias al análisis de las concentraciones, lo que la hace especialmente apropiada para evaluar el impacto neto de la concentración. Cuando sea conveniente, puede también usarse para estimar el Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE).

Una simulación de concentración estándar consta de tres etapas: i) el diseño de un modelo de oferta y demanda sobre la base de un análisis de mercado; ii) la calibración o la estimación de los parámetros del modelo elegido en base a los datos del mercado antes de la concentración; iii) la simulación de la concentración objeto de la investigación, es decir, la evaluación del impacto de la concentración propuesta sobre los precios, cantidades y otros parámetros de interés, teniendo en cuenta posibles eficiencias de costos y recursos. Este informe no tiene por objeto ofrecer una explicación detallada de cómo se lleva a cabo cada paso, sino más bien dar una idea general del método y su aplicación al análisis de la eficiencia.²⁸

El diseño del modelo de mercado incluye la especificación de las funciones de demanda y oferta, así como una regla o mecanismo de acuerdo al cual interactúen entre sí. El lado de la demanda se suele representar por una función que explica la dependencia entre las cantidades de el/los producto(s) o servicio(s) considerado(s) demandados y ciertos parámetros que caracterizan las opciones del consumidor, por ej., precios, nivel de calidad, etc. Ciertas funciones de la demanda permiten el cálculo explícito del bienestar de los consumidores (superávit), lo que las hace particularmente atractivas para medir el impacto de las concentraciones.²⁹

²⁸ Werden G. J. (1997) “Product Differentiation: Simulating the Effects of Differentiated Products Mergers: a Practical Alternative to Structural Merger Policy”, *George Mason Law Review*, Vol.5, 363, ofrece una descripción detallada de cómo realizar simulaciones con modelos. Algunas otras explicaciones y ejemplos se pueden encontrar en Werden G.J. and L.M. Froeb (1994) “The Effects of Mergers in Differentiated Products Industries: Logit Demand and Merger Policy”, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 10(2), pp. 407-26.

²⁹ Por ejemplo, los mejores sistemas discretos de demanda poseen esta propiedad. Para mayores detalles véase Anderson S. P., A. De Palma and J.-F. Thisse (1992) “Discrete Choice Theory of Product Differentiation”, *Journal of Economics*, Vol. 59, No. 2 (1994), pp. 252-255

Diseñar el lado de la oferta requiere definir las empresas que compiten, los productos o servicios que ofrecen y las funciones de costos correspondientes, así como el modo de interacción que las empresas siguen mientras compiten entre sí. Los modos estándar de competencia empleados en las simulaciones de concentración incluyen el de la competencia de Bertrand o la de Cournot. En resumen, el modelo de oligopolio de Bertrand describe un mercado con un número relativamente pequeño de empresas que compiten en precio, mientras que el modelo de Cournot supone que las empresas compiten en cantidad, es decir, eligen su nivel de producción antes de fijar sus precios. Existen numerosas extensiones y variaciones de estos modos básicos de competencia que incorporan, por ejemplo, la posibilidad de la dinámica.³⁰

Es importante verificar si los supuestos bajo los cuales se construye el modelo de mercado son realistas. Para ello, es esencial un buen conocimiento de la industria. También hay que comprobar si la especificación del modelo ofrece la posibilidad de integrar las eficiencias de costos declaradas, por ejemplo, dando formas funcionales explícitas para las funciones de demanda y de costos. Si la función de demanda incorpora características de calidad del producto, es posible estimar el efecto de las mejoras en la calidad o el reposicionamiento de los productos después de la concentración.³¹ Se ha hecho cierto trabajo para desarrollar enfoques que midan el impacto que la introducción de nuevos productos puede tener sobre el bienestar del consumidor.³² Eficiencias del lado de la oferta, tales como reducciones en los costos unitarios y marginales relacionadas con la racionalización de la producción, las operaciones de distribución y la prestación de servicios, la reducción de costos fijos, y economías de alcance y de escala en la producción, se pueden modelar por medio de la forma de función de costos.³³

Una vez que el diseño del modelo de mercado está completo, los parámetros utilizados para construir las funciones escogidas deberán fijarse en valores que sean compatibles con los datos reales de mercado, como por ej., los precios y las cuotas de mercado. Es posible que las partes de la concentración ya conozcan los valores de estos parámetros; de lo contrario, se pueden recoger a

³⁰ Un informe bastante extenso sobre las simulaciones de concentración con ejemplos de sistemas de demanda y explicaciones más detalladas sobre modos de competencia se puede encontrar en Budzinski O. and I. Ruhmer (2008) "Merger Simulation in Competition Policy: A Survey", disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1138682>.

³¹ La posibilidad de incorporar el reposicionamiento de productos, las desinversiones y el ahorro en costos en simulaciones de concentraciones se ilustran en el artículo de Epstein R.J. y D.L. Rubinfeld (2001): "Merger Simulation: a Simplified Approach With New Applications", disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=291222> or http://www.royepstein.com/ali_final_proof_sup.pdf.

³² Véase, por ejemplo, un artículo de Petrin A. (2002) "Quantifying The Benefits Of New Products: The Case Of The Minivan", Journal of Political Economy, Vol. 110, pp. 705-729 or a book "The Economics of New Goods" (Chicago: 1997) edited by T. Bresnahan and R. Gordon.

³³ Un ejemplo de la función de costos que permite encontrar economías de escala y alcance se puede encontrar, por ejemplo, en "by Fraquelli G., M. Piacenza and D. Vannoni (2002) "Scope and scale economies in multi-utilities: evidence from gas, water and electricity combinations", working paper.

partir de estudios de mercado existentes, estimados a través de un método econométrico o asumidos. El resultado típico de esta etapa es un conjunto de ecuaciones que describen el funcionamiento del mercado antes de la concentración.

Sobre la base de estas ecuaciones, la concentración objeto de investigación se simula entonces para estimar su impacto en los precios, o en otras variables de interés, como por ej., el bienestar.

Las eficiencias se pueden introducir en el análisis de dos maneras. La primera manera es una corrección exógena o "manual" de los parámetros de la demanda o de la oferta que implícitamente reflejarían, por ejemplo, mejoras en la calidad o reducción de costos. De lo contrario, ciertas eficiencias pueden entrar en vigor "automáticamente". Este es el caso, por ejemplo, para economías de escala y alcance cuando se utilizan las funciones de costo apropiadas, ya que los costos se adaptan automáticamente de acuerdo con el nivel de producción. Eficiencias tales como la eliminación de la doble marginalización o efectos a la baja de los precios en concentraciones de conglomerados también se podrían integrar al análisis, ya que son el resultado de un cambio posterior a la concentración en el comportamiento estratégico de las empresas.

La simulación de concentraciones es una herramienta muy práctica para estimar el efecto neto de la concentración, proporcionando un marco coherente que tiene en cuenta tanto las fuerzas contrarias a la competencia en términos de reducción de la competencia entre las empresas que se fusionan, como las fuerzas favorables a la competencia en términos de eficiencia. Es necesario tener en cuenta que la simulación de concentraciones también puede considerarse un enfoque de Nivel Mínimo de Eficiencia (MLE), ya que el modelo se puede utilizar también para calcular el MLE. Sin embargo, en comparación con las fórmulas simples presentadas anteriormente, un MLE calculado a partir del modelo de simulación de la concentración tomaría en cuenta una estructura más rica y más realista.

Llevar a cabo una simulación de concentración puede mejorar significativamente la precisión de las estimaciones del impacto que una concentración podría tener sobre los precios y otras variables clave, y por lo tanto puede ayudar a lograr un estándar más alto de evidencia. Por otra parte, este procedimiento por lo general requiere de un conjunto significativo de datos, que puede ser un grave obstáculo para la autoridad de la competencia y las empresas que se fusionan. Por otra parte, se requiere de una amplia experiencia para construir adecuadamente el modelo de mercado e interpretar los resultados de la simulación, especialmente porque estos resultados son a menudo

sensibles a los supuestos subyacentes.³⁴ Los modelos se basan en la simplificación por su propia naturaleza, pero incluso simples modificaciones pueden proporcionar información útil sobre los efectos probables de la concentración. Una mayor flexibilidad a menudo se asocia con una mayor complejidad; por lo tanto, es importante encontrar el equilibrio adecuado entre las dos. Hacerlo así permite tomar en cuenta todos los componentes importantes del análisis, al tiempo que se asegura que las partes involucradas, incluido el personal de los tribunales, puedan entender e interpretar los resultados de la simulación de la concentración.

³⁴ El efecto del sistema de demanda elegido sobre los resultados de la simulación de concentraciones se discute en Crooke, P., Froeb, L.M., Tschantz, S. and Werden, G.J. (1997) “Effects of the Assumed Demand System on Simulated Postmerger Equilibrium”, U.S. Department of Justice - Antitrust Division, Papers 97-3.

Apéndice: Referencias de casos

Caso	Categoría(s) de eficiencia relevante(s)	Especificidad de la concentración/ Verificabilidad/ Efecto compensatorio	Suficiencia	Fuente
Avant! /Synopsys, Inc (Federal Trade Commission (FTC), EE.UU., 2002) - APROBADO	Doble marginalización, nuevos y mejores productos, activos complementarios.	Se establecieron.	Se establecieron.	http://www.ftc.gov/os/caselist/0210049.shtm
Asda Stores Limited/Netto Foodstores Limited (Office of Fair Trading (OFT), Reino Unido, 2010) - APROBADO	Economías de escala y racionalización en la adquisición, almacenamiento y distribución; reposicionamiento.	Se establecieron.	Se establecieron.	http://www.oft.gov.uk/OFTwork/mergers/decisions/2010/Asda
BHP Billiton PLC&BHP Billiton Limited /Rio Tinto PLC/ Rio Tinto Limited (Japan Fair Trade Commission (JFTC), Japón, 2010) - SUSPENDIDO	Ahorros en costos fijos, racionalización, transferencia de tecnología, mejora de la calidad.	No se estableció la especificidad de la concentración, la verificabilidad y el efecto compensatorio.	No se establecieron.	http://www.jftc.go.jp/en/policy_enforcement/mergers/index.files/MajorBusinessCombinationCasesFY2010.pdf Página 14.
Dräger Medical AG & Co KGaA /Air-Shields (Competition Commission (CC), Unión Europea, 2004) - caso referido de la OFT, Reino Unido	Economías de escala (producción e I+D), racionalización de la distribución y mejora en la innovación.	Las eficiencias no se cuantificaron, no se estableció el efecto compensatorio.	No se establecieron. Caso aprobado con recursos.	http://www.competition-commission.org.uk/our-work/directory-of-all-inquiries/drager-medical-ag-co-kgaa-air-shields

- APROBADO				
Directories/GoudenGids (NMa³⁵, Holanda, 2008) - APROBADO	Efectos de red, nuevo producto.	Establecidos en parte.	No se establecieron ya que la protección de la eficiencia se consideró innecesaria.	http://www.competitioneconomics.org/dyn/files/basic_items/329-file/Ron%20KempACE%202010-11-11.pdf
DirecTV/ Dish Network (Department of Justice (DoJ, EE.UU., 2002) - SUSPENDIDO	Mejora en la calidad, activos complementarios, racionalización (reducción de costos).	Se establecieron.	No se establecieron.	Para una breve descripción véase el U.S. Commentary on the Horizontal Merger Guidelines, p. 55, en http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/215247.htm
Gai's/United States Bakery (DoJ, EE.UU., 1996) - APROBADO	Mercados interrelacionados.	Se establecieron.	Se establecieron.	Para una breve descripción véase el U.S. Commentary on the Horizontal Merger Guidelines, p. 57, en http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/215247.htm
Gencor&Lonrho /Impala Platinum Holdings Ltd (CC, Unión Europea, 1996) - SUSPENDIDO	Uso compartido de tecnología, ahorro en costos fijos, economías de escala.	No se estableció el efecto compensatorio de las eficiencias	No se establecieron.	http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m619_en.pdf Sección VIII, página 43.

³⁵ En la actualidad, es la Autoridad Holandesa para los Consumidores y Mercados, quien combina a la Autoridad Holandesa de la Competencia (NMa), a la Autoridad del Consumidor de los Países Bajos, y la Autoridad Independiente del Correo y las Telecomunicaciones de los Países Bajos (OPTA).

<p>Genzyme/Ilex (FTC, EE.UU., 2004) - APROBADO</p>	<p>Mercados interrelacionados, optimización de las actividades de I+D.</p>	<p>La verificabilidad se estableció parcialmente.</p>	<p>No se establecieron. Caso aprobado con recursos.</p>	<p>http://www.ftc.gov/opa/2004/12/genzyme.htm</p>
<p>Genzyme/Novazyme (FTC, EE.UU., 2001) - APROBADO</p>	<p>Complementariedad de los activos y programas de I+D, productos nuevos o mejorados, eficiencias dinámicas.</p>	<p>Se establecieron.</p>	<p>Se establecieron.</p>	<p>http://www.ftc.gov/opa/2004/01/genzyme.shtml</p>
<p>Google Inc. / BeatThatQuote.com Ltd (OFT, Reino Unido, 2011) - APROBADO</p>	<p>Efecto de red, activos complementarios, nuevos y mejores servicios.</p>	<p>Se establecieron.</p>	<p>No se establecieron ya que la protección de la eficiencia se consideró innecesaria.</p>	<p>http://www.offt.gov.uk/shared_offt/mergers_ea02/2011/Google-BeatThatQuote.pdf</p>
<p>Global Radio UK/ GCap Media (OFT, Reino Unido, 2008) - APROBADO</p>	<p>Activos complementarios, reposicionamiento, efectos de fijación de precios (agrupación, productos complementarios), reducción de costos de transacciones (una ventanilla única).</p>	<p>Se establecieron.</p>	<p>Se establecieron.</p>	<p>http://www.offt.gov.uk/shared_offt/mergers_ea02/2008/Global_GCap.pdf</p>
<p>Heinz/Beech-Nut (FTC, EE.UU., 2000) - SUSPENDIDO</p>	<p>Productos mejorados, racionalización, economías de escala y alcance en la producción y distribución, ahorros en costos fijos.</p>	<p>No se establecieron especificidad de la concentración y verificabilidad.</p>	<p>No se establecieron.</p>	<p>“Efficiencies and High Concentration: Heinz Proposes to Acquire Beech-Nut (2001)” by J.B. Baker, disponible en http://www.oup.com/us/pdf/kwoka/9780195322972_06.pdf</p>
<p>IMC Global/Western Ag (DoJ, EE.UU., 1997)</p>	<p>Suficiencia, racionalización (logística), activos complementarios.</p>	<p>Se establecieron.</p>	<p>Se establecieron.</p>	<p>Para una breve descripción véase el U.S. Commentary on the Horizontal Merger Guidelines, p. 58, en</p>

- APROBADO				http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/215247.htm
Nucor/Birmingham Steel (DoJ, EE.UU., 2002) - APROBADO	Racionalización de entrega y oferta, ahorro en costos fijos.	Se establecieron.	Se establecieron.	Para una breve descripción véase el U.S. Commentary on the Horizontal Merger Guidelines, p. 50, en http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/215247.htm
PayPal/eBay (DoJ, U.S., 2002) - APROBADO	Efectos de red, activos complementarios.	Se establecieron.	Se establecieron.	Para una breve descripción véase el U.S. Commentary on the Horizontal Merger Guidelines, p. 55, en http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/215247.htm
Procter&Gamble/Gillette (CC, Unión Europea, 2005) - APROBADO	Ventanilla única, efecto de fijación de precios (agrupamiento, productos complementarios), las economías de escala y alcance para minoristas y proveedores.	Se establecieron.	No se establecieron. Caso aprobado con recursos.	http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m3732_20050715_20212_en.pdf
Superior Propane Inc./ICG Propane Inc. (Competition Bureau, Canadá, 2003) - APROBADO	Estándar total de bienestar, ahorro en costos fijos, racionalización.	Se establecieron.	Se establecieron.	http://reports.fja-cmf.gc.ca/eng/2003/2003fca53.html “The Efficiencies Defence Saves the Superior Propane/ICG Merger (for now)” by A. F. Baldanza, D.O'Connor and S. P. Kutty, disponible en http://www.fasken.com/files/Publication/db2bc1ff-f721-4759-92bc-7099364ee28a/Presentation/PublicationAttachment/9368bf79-08ce-4f03-892b-30d1f87ac6f5/The_Efficiencies_Defence.pdf

Verizon/ MCI and SBC/AT&T (DoJ, EE.UU., 2005) - APROBADO	Activos complementarios, efectos de fijación de precios (productos complementarios).	Se establecieron.	Se establecieron.	Verizon/ MCI: http://www.usdoj.gov/atr/cases/verizon.htm SBC/AT&T: http://www.usdoj.gov/atr/cases/sbc2.htm
Whirlpool/Maytag, (DoJ, EE.UU., 2006) - APROBADO	Racionalización (adquisición, fabricación, logística).	Se establecieron.	Se establecieron.	http://www.justice.gov/opa/pr/2006/March/06_at_187.html http://investors.whirlpoolcorp.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=532012
XM Satellite Radio/Sirius Satellite Radio (DoJ, EE.UU., 2008) - APROBADO	Economías de escala, ahorro en costos fijos.	Se establecieron.	Se establecieron.	http://www.justice.gov/opa/pr/2008/March/08_at_226.html

