

Fusió digital

José García-Montalvo

Professor del departament d'economia i empresa. Universitat Pompeu Fabra

La nova economia continua desenvolupant-se a partir de dues forces contraposades. Per una banda, la tendència a l'augment de la competència per la reducció dels costos de recerca (més facilitat per comparar preus), augment de la informació sobre els productes, el trencament de les barreres geogràfiques i l'increment de l'oferta disponible per als consumidors. D'altra banda, els processos de concentració empresarial. Un exemple recent d'aquesta segona tendència en l'àmbit espanyol és l'anunciada fusió de Sogecable i Vía Digital. És divertit veure com el diari portaveu de l'antiglobalització justifica la fusió d'una empresa del seu grup mentre el seu director d'opinió, en columnes i llibres, ens adoctrina sobre les maldats de la globalització i el seu efecte més directe (les fusions).

Analitzem els arguments amb els quals es vol justificar la fusió (¿recon-

den allò de combregar amb rodes de molí?). Se'ns diu que no hi ha mercat per a dues plataformes digitals de pagament posant com a exemple el cas italià o l'alemany. El que se'ns diu és que ha estat la irresponsable estratègia de creixement d'aquestes plataformes, com queda reflectit en el seu nivell d'endeutament, la causa última del seu fracàs empresarial, que ja va ser avançat per molts analistes del sector. Això vol dir que les rendes del monopoli que es crearan s'utilitzaran per cobrir la mala gestió dels directius de les empreses. També se'ns diu que res impedeix que sorgeixin altres operadors en el futur, obviant la rela-

ció entre les dimensions del monopoli i les barreres d'entrada a nous competidors. Se'ns intenta vendre que realment l'empresa que surti de la fusió no serà un monopoli, ja que cadascú podrà elegir si es vol abonar o seguir amb la televisió en obert.

Quina comparació! És com si totes les petrolieres es fusionessin (tal com fixen els preus, qualsevol diria que *de facto* ja ho estan) i diguessin als consumidors que si no els agrada el preu de la gasolina sempre poden anar en bicicleta. És clar que fins i tot quan els defensors de la fusió accepten que sorgirà un monopoli, ens diuen que “no tots els monopolis van en detri-

ment dels usuaris si es mantenen preus raonables”. ¿S'imaginem un monopoli privat no regulat dirigit per les Germanes de la Caritat? Doncs, jo tampoc.

Com que és clar que hi ha arguments per justificar que SogeVía serà un monopoli en televisió de pagament, cal garantir que la competència no es veu limitada en el futur, cosa d'altra banda molt difícil, mitjançant una regulació molt restrictiva que impedeixi, com a mínim, que els proveïdors de continguts arribin a acords exclusius amb l'empresa resultant de la fusió. En qualsevol cas, senyor consumidor, si la fusió continua endavant, a pagar i a callar. Oblidi's de les ofertes de connexió i ofertes especials que han estat freqüents fins ara. Oblidi's de la rapidesa en la instal·lació. Quan només hi ha un proveïdor, ja se sap com les gasta. I és que, parafrasejant els antiglobalització, una altra televisió de pagament és possible.