



VISIÓN PERSONAL

Concesiones y competencia

Someter a condiciones la fusión o absorción de compañías ha devenido en práctica habitual para salvaguardar la competencia en el mundo empresarial.



Germà Bel
Economista

La contratación externa es una de las fórmulas para la reforma de la gestión empleada con más frecuencia por la Administración, sobre todo la local, y tiene una presencia muy intensa en el sector de los residuos sólidos. No me consta la existencia de datos disponibles para el público sobre frecuencia de la contratación externa en el conjunto de España. Para Cataluña hemos obtenido información mediante una encuesta efectuada a los municipios entre 2000 y 2002, desde el grupo de investigación Políticas Públicas y Regulación Económica (Universitat de Barcelona). En el año 2000, tres de cada cuatro municipios catalanes tenían privatizada la gestión de los residuos sólidos. Entre los municipios de mayor población, la frecuencia de la contratación externa se acerca al 90%. Es muy probable que los porcentajes para España sean también respetables.

Pero al analizar empíricamente los factores que explican los costes soportados por los municipios por este servicio encontramos que la contratación externa no va asociada a menores costes en Cataluña (http://www.ub.es/gruap/WP0103_Bel.PDF). Este resultado, que habría sido singular en la literatura económica de los años ochenta, se da cada vez con más frecuencia en la evidencia empírica internacional, básicamente anglosajona. Entre los factores que parecen explicarlo destaca, por una parte, la gran concentración empresarial en el sector y los fallos de la competencia asociados a la misma. Por otra, las iniciativas de reforma de la ges-

tión en aquellos municipios que han mantenido la producción pública. Porque la privatización es sólo una entre diferentes alternativas para reformar la gestión de servicios públicos.

Por lo que respecta a la concentración empresarial y los fallos de la competencia, ahora está en curso una operación empresarial en el sector que debería ser objeto de atención por sus potenciales efectos sobre la competencia. El grupo Aguas de Barcelona

(Agbar) ha puesto a la venta su división de residuos, Cespa, la tercera en importancia de España. Tienen interés en comprarla Fomento de Construcciones y Contratas (FCC), empresa líder, Urbaser (del grupo ACS-Drageados), segunda del sector, etcétera. No conozco los ratios de concentración empresarial en España. Para Cataluña, los resultados de la encuesta mencionada más arriba indican que, en 2000, FCC gestionaba el servicio en el 30% de los municipios con privatización, que

agrupaban el 47% de los residuos. La segunda empresa en Cataluña, Cespa, tenía el 12% de las concesiones que agrupaban el 16% de los residuos gestionados por el sector privado. El resto de empresas tenía cuotas mucho menores. ¿Cuáles son los efectos de estos grados de concentración sobre la competencia? Uno de los índices de concentración más usados para evaluar las situaciones de poder de mercado es el Hirschman-Herfindahl. Su resultado para Cataluña indica la existencia de un oligopolio en el volumen de recursos gestionados, por lo que la competencia depende crucialmente de la rivalidad entre empresas. Si ahora FCC compra Cespa, FCC pasaría a concentrar el 41% de los municipios y el 63% de los residuos gestionados por el sector privado. En tal caso los índices de concentración indicarían una situación de monopolio de hecho.

La compra de Cespa por FCC degradaría el ya desalentador panorama de la competencia por las concesiones de gestión de residuos sólidos. Las autoridades de defensa de la competencia deberían mostrar interés en los efectos de la venta de Cespa. Sería oportuno recabar la información necesaria para analizar el efecto a escala española de las diferentes fórmulas para la venta y decidir en consecuencia. Al fin y al cabo, someter a condiciones la fusión o absorción de empresas ha devenido en práctica habitual para salvaguardar la competencia.