

NEGOCIOS & MERCADOS

MERVAL
Bolsa de Buenos Aires
-0,24

REPORTAJE A PAUL KLEMPERER, PROFESOR DE LA UNIVERSIDAD DE OXFORD

“En la Argentina, el Gobierno debería usar más subastas”

► Lo dice el diseñador de la subasta de telefonía celular inglesa, la mayor de todos los tiempos.

► El mecanismo desalienta la corrupción en la concesión de servicios públicos.



GUSTAVO GARELLO

¿QUIEN DA MAS? UNA SUBASTA BIEN ARMADA MAXIMIZA LA RECAUDACION DEL ESTADO POR CONCESIONES, AFIRMA KLEMPERER.

entrevista

Sebastián Campanario
scampanario@clarin.com

El monto de US\$ 34.000 millones resulta algo grande para pagar por una porción de aire. Pero eso es lo que el gobierno inglés recaudó en marzo del 2000 por cinco licencias para telefonía celular de tercera generación. La operación pasó a la historia como “la subasta más grande de todos los tiempos”, y el encargado de diseñarla fue Paul Klemperer, un economista tímido de la Universidad de Oxford.

A partir de allí se desató una fiebre de subastas públicas en Europa. Cuando en los meses siguientes la industria de las telecomunicaciones se desmoronó, muchos acusaron por la bancarrota a la megaoperación. Klemperer pasó de ser el rey de las subastas a culpable de la recesión global en ciernes. “Por suerte ocurrió lo del 11 de setiembre, así dejaron de echarme la culpa por todos los males del mundo”, le cuenta Klemperer a Clarín.

El profesor de Oxford estuvo en Buenos Aires, invitado por la Embajada Británica. Aquí se reunió con funcionarios del Gobierno argentino, que lo consultaron sobre licitaciones de áreas petroleras. A nivel local, los esquemas de subasta para concesionar ser-

De esclavos a las puntocom

El esquema de remates más conocido es aquel en el que se sube el precio hasta que queda un solo oferente, pero los economistas diseñaron decenas de alternativas posibles. Recientemente Google fue bajando el precio hasta que todas sus acciones ofrecidas encontraron comprador. Las primeras subastas de la historia fueron de esclavos, en el 3000 A.C.

vicios públicos se utilizan **relativamente poco**. “La desventaja que tienen los ‘concursos de belleza’, en los que las empresas presentan sus planes y los funcionarios deciden cuál es el mejor en forma arbitraria, es que se

generan incentivos a la corrupción”, explica Klemperer, “una subasta transparente, en cambio, puede prevenir prácticas deshonestas en la adjudicación de servicios públicos; es un mecanismo que debería promoverse en América latina y en la Argentina en particular”.

—¿Y cómo se convence a los funcionarios de eso?!

—Fue tanto el dinero que ingresó con las licencias de telefonía, que inmediatamente los gobiernos pusieron el ojo en las subastas. Para los políticos, es una buena forma de conseguir dinero, bajar impuestos y ganar elecciones.

—¿Cuáles son los principales problemas de las subastas?

—Que los oferentes se pongan de acuerdo para conseguir un precio bajo. Por eso deben entrar la mayor cantidad de jugadores.

Klemperer dice que la clave del éxito de la subasta de las licencias inglesas de telefonía móvil estuvo en “respetar cuestiones bási-

cas de la economía”. Su logro fue puesto como un ejemplo de la utilidad de los economistas académicos en temas prácticos. “A menudo se nos acusa de estar en una torre de cristal, y en muchos casos eso es cierto”.

La teoría económica de las subastas **funciona mejor** cuando hay inversiones millonarias en juego. Es menos efectiva para explicar pequeños acuerdos. De hecho, las empresas de remates on line registran **más operaciones a precios fijos que con subastas**. ¿Por qué? “Creo que los psicólogos y los sociólogos tienen una mejor respuesta que los economistas para esta pregunta”.

La economía del comportamiento, que aplica herramientas de la psicología, descubrió en las subastas una “**maldición del ganador**”: contra lo que predice la economía tradicional, quienes ganan el remate suelen sentirse mal luego, porque creen que pagaron un sobreprecio injusto. ◀