

Il regista e inventore dell'asta inglese: «Il modello italiano? Un fiasco annunciato»

«Era meglio andare alle buste»

(DAL NOSTRO INVIATO)

LONDRA ■ «Vuol parlare dell'*Italian fiasco?*». Al telefono dal suo studio al Nuffield College dell'Università di Oxford, Paul Klemperer, l'economista che è stato il principale consulente dell'agenzia governativa britannica nell'elaborare il meccanismo d'asta dei telefonini Umts che ha fruttato 22,5 miliardi di sterline, quasi 80mila miliardi di lire, sembra Gino Bartali. Tutto sbagliato. E purtroppo non tutto si può rifare.

Il padre dell'asta inglese (insieme all'altro accademico Ken Binmore, che venne poi incaricato di testare il modello), è pesantemente critico sulla gara italiana. «Ho detto e scritto in tempi non sospetti che lo stesso meccanismo di asta non si può applicare a tutti i Paesi. E nel caso dell'Italia, la decisione, dettata dall'istinto politico, naturale, di imitare la Gran

Bretagna, dopo il successo dell'asta inglese, non ha tenuto conto che le condizioni erano ben diverse», dice Klemperer.

«La differenza cruciale — afferma l'economista di Oxford — è che in Gran Bretagna si affrontavano 13 offerenti per cinque licenze. In Italia, i concorrenti erano solo sei. Per quello il meccanismo delle offerte crescenti non era adatto. Alla prima defezione, fine dell'asta. Per capirlo non c'era bisogno del senno di poi. Sarebbe stato meglio invece puntare su offerte in busta chiusa. Se giovedì scorso si fosse andati alle buste, non necessariamente gli altri concorrenti avrebbero saputo di quello che stava succedendo a Blu e avrebbero comunque dovuto puntare alto per non rischiare di restare fuori. Il Governo avrebbe avuto quindi almeno cinque offerte serie dagli altri parte-

cipanti. E non è detto che la stessa Blu, avendo da sparare un colpo solo, non mettesse in busta un'offerta rispettabile. Dirò di più, il sistema delle buste chiuse avrebbe potuto aumentare il numero dei partecipanti: non è detto per esempio che la stessa Deutsche Telekom, pur non volendosi impegnare in una serie di tornate successive, non avrebbe accettato di entrare in una gara con una sola offerta».

Klemperer insiste sull'errore di farsi condizionare dal successo inglese. «Ho scritto — dichiara — ben prima dei risultati italiani che queste aste non hanno una "taglia unica" che va bene per tutti i Paesi. Ma che è necessario invece adottare una strategia di *horses for courses* insomma di scegliere il cavallo adatto al terreno di gara. E quello italiano era ben diverso da quello inglese». Allo stes-

so modo, Klemperer è critico del Governo olandese, che ha replicato pedissequamente il modello inglese, pur avendo cinque licenze e cinque operatori già esistenti, il che ha scoraggiato nuovi ingressi, se non attraverso accordi con le società già operanti. La presenza di un solo, sesto concorrente, molto debole, ha assicurato anche in questo caso il fallimento dell'asta.

Sarebbe stato un errore, secondo l'economista inglese, anche ridurre il numero delle licenze all'asta una volta emersa la scarsa disponibilità di Blu. «Questo forse — replica — poteva servire a far salire un po' gli introiti, ma avrebbe poi creato problemi alla struttura del mercato successivamente, lasciando in campo un numero troppo piccolo di concorrenti a operare sui telefonini di terza generazione. E questo sarebbe stato

ancora più grave».

In un articolo scritto di recente e ancora in forma di bozza, che viene continuamente aggiornata sulla base delle diverse esperienze europee («What really matters in auction design?»), Klemperer è molto attento anche al problema della collusione fra i partecipanti all'asta. Più che delle collusione esplicita, della «tacita (e spesso legale) collaborazione fra le imprese». Si tratta, secondo l'economista, del problema più grave per la politica della concorrenza in base alla normativa attuale. Per

questo Klemperer vede con preoccupazione l'eventualità che alcuni dei soci di Blu possano poi rientrare nella partita dell'Umts acquisendo quote di qualcuno dei concorrenti vincenti. «Sono anche molto preoccupato — afferma Klemperer — che possa esserci stato qualche contatto, anche non esplicito, fra qualche socio di Blu e gli altri concorrenti. Non dico che ci sia stato, ma è chiaro che non avrebbe dovuto esserci fino ad asta conclusa». Nell'articolo, l'economista cita il caso del comportamento della Mannesmann in un'asta tedesca del 1999, in cui attraverso le offerte basse nella prima tornata ha mandato un segnale di non aggressione reciproca alla concorrente T-Mobil, minimizzando così l'esborso di entrambe.

ALESSANDRO MERLI

IL PESO DELL'UMTS

Costo delle licenze in miliardi di lire

| Paese | Buste | Data Asta |
|---------------|--------|-----------|
| Germania | 99.000 | 8/2000 |
| Gran Bretagna | 75.000 | 4/2000 |
| Francia | 40.000 | 6/2000 |
| Belgio | 12.000 | 9/2000 |

FINANZA & MERCATI

IL GRANDE FLOP ■ Colpo di acceleratore alle privatizzazioni per compensare la riduzione degli introiti e rispettare gli obiettivi di bilancio

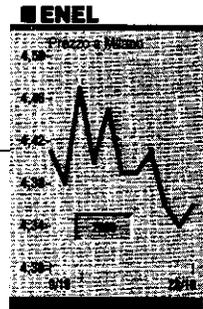
Il Governo punta su Enel ed Eni

Dopo il fallimento dell'asta lo Stato dovrà cedere entro il 2001 asset per circa 38mila miliardi (acconti Iri inclusi)

ROMA ■ Il primo effetto del "pasticcio all'italiana" sull'asta Umts sarà un colpo d'acceleratore sulle privatizzazioni. Come ha spiegato ieri da Milano il ministro dell'Industria Enrico Letta, a questo punto «ci sarà una accelerazione nelle privatizzazioni, ma non perché ci siano problemi di cassa. L'accelerazione ci sarà — ha precisato — perché è utile accelerare sia sull'Enel che sull'Eni». La vera novità dunque, rispetto al programma di privatizzazioni abbozzato nella Relazione previsionale e programmatica, che

comunque prevedeva di qui al 2001 la cessione di un altro 20 per cento circa dell'Ente guidato da Franco Tatò e Chicco Testa, è il fatto che il Governo potrebbe accelerare la quinta tranche della cessione gigante petrolifero.

Grazie ai prezzi del petrolio



alle stelle, di questi tempi l'Eni è infatti un asset di grande valore nel portafoglio dello Stato. Ma secondo il ministro della Funzione pubblica Franco Bassanini, anche l'Enel potrebbe rivelarsi, in quattro e quattr'otto, una specie di gallina dalle uova d'oro per le casse pubbliche. «Basta collocare sul mercato una quota importante di Wind-Infostrada — ha osservato ieri Bassanini — che automaticamente l'Enel e di conseguenza lo Stato che ne è azionista, porta a casa qualche decina di migliaia di miliardi. Non è una strada impossibile».

Sta di fatto che intanto Governo e maggioranza, come dice il presidente della commissione Bilancio della Camera, Augusto Fantozzi, si trovano «come quella famiglia che credeva di diventare ricca vendendo un bel quadro da Sotheby's e invece potrà contare su entrate molto meno opulente del previsto».

Perché è vero, come non si stanca di ripetere il ministero del Tesoro, che le valutazioni sulla cessione dell'Umts inserite nei documenti di finanza pubblica sono prudenziali e che quindi la prematura fine

dell'asta per l'assegnazione delle cinque licenze Umts con il conseguente magro incasso di 26.700 miliardi formalmente non peggiora nulla. Gli introiti calcolati in Finanziaria sono infatti pari alla base d'asta cioè 20.000 miliardi. Inoltre, si fa osservare a via XX settembre i calcoli effettuati dal Governo sull'onere degli interessi sul debito nel 2.000-2001 (rispettivamente, 144.400 e 144.000 miliardi) sono stati fatti sulla base della «legislazione vigente, al netto dei possibili incassi per la gara per i telefoni di nuova generazione».

Ma, intanto, restano da risolvere alcuni problemi non banali. Il primo riguarda il rispetto del target che il Governo si è dato per gli incassi da privatizzazioni, necessari per «conferire al rapporto debito/Pil il profilo decrescente auspicato dagli accordi di Maastricht». Un conto è infatti stabilire di ricavare 65mila miliardi entro la fine del 2001 sapendo che circa 40-50 mila miliardi deriveranno dalla cessione delle licenze Umts. Un altro conto è centrare quell'obiettivo avendone incassati soltanto 27 mila. Significa infatti che lo Stato

dovrà comunque ingegnarsi per cedere in tempi relativamente rapidi asset per circa 38 mila miliardi (anche se una parte di questi introiti potrà provenire dagli acconti della liquidazione dell'Iri).

Il secondo problema è dato dai mancati risparmi in termini di deficit pubblico. O, meglio, dal minor spazio di manovra per spendere soldi nell'ambito della legge Finanziaria 2001. I mancati incassi da Umts comporteranno infatti, secondo i calcoli dell'Ufficio studi della Comit, almeno 500 miliardi di mancato risparmio sul versante degli interessi sul debito



Vincenzo Visco

di tanti erano per un risparmio intorno ai 4-5.000 miliardi. I benefici derivanti dalla cessione delle licenze per i telefoni di terza generazione ammontano, invece, soltanto a 2.700 miliardi circa. Dunque, complessivamente le aspettative di miglioramento immediato dei conti dello Stato (o di soldi in più da poter spendere per l'economia) si ridimensionano di circa 3mila miliardi. «Cambierà il quadro delle risorse, perché avremo meno soldi da spendere» ammettono a via XX settembre.

ROSSELLA BOCCIARELLI

Il regista e inventore dell'asta inglese: «Il modello italiano? Un fiasco annunciato»

«Era meglio andare alle buste»

(DAL NOSTRO INVIATO)
LONDRA ■ «Vuol parlare dell'italian fiasco?». Al telefono dal suo studio al Nuffield College dell'Università di Oxford, Paul Klemperer, l'economista che è stato il principale consulente dell'agenzia governativa britannica nell'elaborare il meccanismo d'asta dei telefoni Umts che ha fruttato 22,5 miliardi di sterline, quasi 80mila miliardi di lire, sembra Gino Bartali. Tutto sbagliato. E purtroppo non tutto si può rifare.

Il padre dell'asta inglese (insieme all'altro accademico Ken Binmore, che venne poi incaricato di testare il modello), è pesantemente critico sulla gara italiana. «Ho detto e scritto in tempi non sospetti che lo stesso meccanismo di asta non si può applicare a tutti i Paesi. E nel caso dell'Italia, la decisione, dettata dall'istinto politico, naturale, di imitare la Gran

Bretagna, dopo il successo dell'asta inglese, non ha tenuto conto che le condizioni erano ben diverse», dice Klemperer.

«La differenza cruciale — afferma l'economista di Oxford — è che in Gran Bretagna si affrontavano 13 offerenti per cinque licenze. In Italia, i concorrenti erano solo sei. Per quello il meccanismo delle offerte crescenti non era adatto. Alla prima defezione, fine dell'asta. Per capirlo non c'era bisogno del senno di poi. Sarebbe stato meglio invece puntare su offerte in busta chiusa. Se giovedì scorso si fosse andati alle buste, non necessariamente gli altri concorrenti avrebbero saputo di quello che stava succedendo a Blu e avrebbero comunque dovuto puntare alto per non rischiare di restare fuori. Il Governo avrebbe avuto quindi almeno cinque offerte serie dagli altri parte-

cipanti. E non è detto che la stessa Blu, avendo da sparare un colpo solo, non mettesse in busta un'offerta rispettabile. Dirò di più, il sistema delle buste chiuse avrebbe potuto aumentare il numero dei partecipanti: non è detto per esempio che la stessa Deutsche Telekom, pur non volendosi impegnare in una serie di tornate successive, non avrebbe accettato di entrare in una gara con una sola offerta».

Klemperer insiste sull'errore di farsi condizionare dal successo inglese. «Ho scritto — dichiara — ben prima dei risultati italiani che queste aste non hanno una "bagia unica" che va bene per tutti i Paesi. Ma che è necessario invece adottare una strategia di horses for courses insomma di scegliere il cavallo adatto al terreno di gara. E quello italiano era ben diverso da quello inglese». Allo stesso

modo, Klemperer è critico del Governo olandese, che ha replicato pedissequamente il modello inglese, pur avendo cinque licenze e cinque operatori già esistenti, il che ha scoraggiato nuovi ingressi, se non attraverso accordi con le società già operanti. La presenza di un solo, sesto concorrente, molto debole, ha assicurato anche in questo caso il fallimento dell'asta.

Sarebbe stato un errore, secondo l'economista inglese, anche ridurre il numero delle licenze all'asta una volta emersa la scarsa disponibilità di Blu. «Questo forse — replica — poteva servire a far salire un po' gli introiti, ma avrebbe poi creato problemi alla struttura del mercato successivamente, lasciando in campo un numero troppo piccolo di concorrenti a operare sui telefoni di terza generazione. E questo sarebbe stato

ancora più grave».

In un articolo scritto di recente e ancora in forma di bozza, che viene continuamente aggiornata sulla base delle diverse esperienze europee («What really matters in auction design?»), Klemperer è molto attento anche al problema della collusione fra i partecipanti all'asta. Più che delle collusione esplicita, della «tacita (e spesso legale) collaborazione fra le imprese». Si tratta, secondo l'economista, del problema più grave per la politica della concorrenza in base alla normativa attuale. Per

questo Klemperer vede con preoccupazione l'eventualità che alcuni dei soci di Blu possano poi rientrare nella partita dell'Umts acquisendo quote di qualcuno dei concorrenti vincenti. «Sono anche molto preoccupato — afferma Klemperer — che possa esserci stato qualche contatto, anche non esplicito, fra qualche socio di Blu e gli altri concorrenti. Non dico che ci sia stato, ma è chiaro che non avrebbe dovuto esserci fino ad asta conclusa». Nell'articolo, l'economista cita il caso del comportamento della Mannesmann in un'asta tedesca del 1999, in cui attraverso le offerte basse nella prima tornata ha mandato un segnale di non aggressione reciproca alla concorrente T-Mobile, minimizzando così l'esborso di entrambe.

ALESSANDRO MERLI

IL PESO DELL'UMTS

| Paese | Costo | Data Asta |
|---------------|---------|-----------|
| Spagna | 95.000 | 9/2000 |
| Gran Bretagna | 75.000 | 4/2000 |
| Francia | 40.000 | 6/2001 |
| Belgio | 12.000* | 9/2000 |

Fra i consulenti di Palazzo Chigi anche gli americani di Nera

ROMA ■ A «consigliare» il Governo nella gara per l'assegnazione delle licenze Umts c'è lo stesso team che lo aveva assistito nella gara per la terza e la quarta licenza di telefonia mobile Gsm. Crediop e Italconsult, riunite in un raggruppamento, questa volta si sono però fatte affiancare dall'americana Nera (National Economic Research Associates). Il Crediop fa parte del gruppo franco-belga Dexia.

Come in passato il capo-progetto è Antonio de Lieto Vollaro (Crediop). Anche la squadra di consulenti esterni è rimasta invariata. Per la parte economica Claudio Leporelli dell'università La Sapienza di Roma. Per la parte tecnica Antonio Sassano e Gennaro Fedele della Sapienza. Per la parte giuridica Guido Alpa (Sapienza), Francesco Cardarelli (Università di Camerino) Vincenzo Zeno-Zencovich (Roma Tre).

La Nera è stata costituita nel 1961 e fa parte del gruppo Marsh & McLennan Companies. Opera in numerosi settori (energia, telecomunicazioni, trasporti, risorse idriche, sanità industria farmaceutica) con 285 economisti divisi tra Stati Uniti, Europa e Australia. Consulente di numerose Autorità internazionali e nazionali di regolamentazione delle tic, tra cui quella italiana. Nera ha sviluppato competenze su tutti gli aspetti più significativi dell'economia delle tic: dagli effetti della liberalizza-

Hanno lavorato al fianco di Crediop e di Italconsult

Nel Vecchio continente le licenze per i supertelefonini hanno costi diversi

Italia solo quarta per incassi