

Cinco Dias, Thursday 23rd November 2000, page 4.

‘An auction is more effective to raise revenue than a tax’

‘Television and Air rights’

I have not seen a translation, so cannot vouch for the accuracy of any of what follows!

Paul Klemperer Asesor sobre las pujas de móviles del Ejecutivo británico

“La subasta es más eficaz que un impuesto para generar ingresos”

Paul Klemperer, especialista en teorías de juego de la Universidad de Oxford, diseñó la polémica subasta de UMTS que generó seis billones de pesetas para el Estado británico. Seis meses después, se ha convertido en la bestia negra de la industria de telecomunicaciones, culpable de idear su hundimiento bursátil.

Andy Robinson Madrid

Klemperer concedió esta entrevista durante una conferencia sobre las subastas celebrada el pasado lunes en la Universidad Complutense de Madrid.

Pregunta. Los operadores de telefonía móvil en Europa se quejan de que han pagado de más por las licencias en las subastas, que esto ha hundido las acciones y que la inversión y el consumidor pagarán un precio alto.

Respuesta. Desde luego, las subastas han perjudicado las cotizaciones bursátiles de estas empresas. Pero esto es porque han sido, en realidad, una forma bastante eficaz de obligar a las empresas a pagar algo próximo al valor total de las licencias. Las empresas contaban con hacerse con un recurso valioso de forma gratuita. La gente dice que el perjudicado va a ser el consumidor pero la subasta es una paga por adelantado, es decir un coste hundido. Una empresa elige un precio para optimizar los beneficios. El coste de la licencia es agua que ya ha pasado por debajo del puente.

P. ¿No cree que las empresas hayan pagado demasiado?

R. Deutsche Telekom y Mannesmann no intervinieron con gran acierto en la subasta alemana. Pero en el Reino Unido y en Holanda, las empresas pujaron con astucia. No hay ningún indicio de que pagasen demasiado. Más bien hay indicios de que hubiesen estado dispuestos a pagar más. Sobre todo, los nuevos entrantes. En la subasta británica Hutchison pagó 4.400 millones de libras por la licencia. Luego, unas semanas más tarde, firmó un



Paul Klemperer.

“No hay indicio de que las empresas hayan pagado demasiado, más bien, hay motivos para pensar que habrían pagado incluso más”

acuerdo con NTT que, implícitamente valorizó la licencia en 6.000 millones de libras.

P. ¿Así que el hecho de que las licencias han salido más baratas en España e Italia no quiere decir que el precio para el usuario será más bajo?

eléctrico, Klemperer ve oportunidades para aplicar la subasta a la asignación de los slots aéreos y los derechos de aterrizaje que actualmente se reparten de forma gratuita.

La CE y el Gobierno británico estudian esta opción, dice, “pero es complicado porque los ocupantes actuales de los slots gozan

R. Es posible. Pero sólo por motivos políticos. Si las empresas logran convencer a las autoridades británicas o alemanas de que necesitan precios más altos, pues, efectivamente, habrá precios más altos. Es lo que más me preocupa. Que los reguladores se dejen engañar. Con una regulación estricta y exigente, los precios no tienen porque ser más altos. Y tanto más porque las empresas están operando en diferentes países. El hecho de que Telefónica haya gastado más en Alemania no va a incidir en las decisiones sobre los precios o las inversiones ni allí ni en España. A decir verdad, el Gobierno español ha sido necio. Telefónica ha pagado bastante dinero al contribuyente alemán mientras que el Estado español no cobró nada a empresas extranjeras como Vodafone o British

de enormes ventajas”. El Gobierno británico ha planteado también la utilización de las subastas para adjudicar el espectro analógico que queda liberado por la adopción de la televisión digital.

Pero, en este caso, Klemperer tiene más dudas e incluso defiende la utilización del concurso de belleza,

Telecom que se han hecho con licencias en España.

P. Pero España aplicará un impuesto sobre los operadores.

R. Si saben optimizar los ingresos por el impuesto sin provocar la bancarrota de la empresa, pues fenomenal. Ahora, eso es muy difícil. Por eso la subasta es un método mucho más eficaz que las tasas para generar ingresos para el Estado y los Gobiernos no deben estar avergonzados de optimizar estos ingresos a la hora de diseñar la subasta. Otra cosa es si el Gobierno español vaya a incumplir con la tasa acordada firmados con las empresas al adjudicar las licencias. Lo fundamental es que el Gobierno cumpla con su palabra.

P. ¿Por qué está en desacuerdo con el método de adjudicación utilizado en España?

R. Los políticos adoran los concursos de belleza porque pueden mantener el control y el control es útil. Quiero decir que hay países -no digo que España se encuentre entre ellos- en los que el Gobierno ha adjudicado una licencia a una empresa que controle una parte importante de los medios de comunicación. Gracias al concurso, puedes decidir a quien asignar este recurso tan valioso. Y, fíjate, igual recibes algo a cambio.

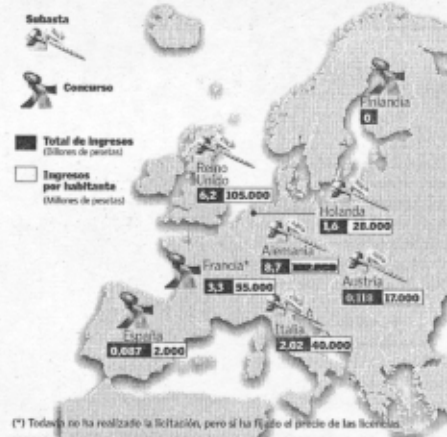
P. Pero también ha habido prácticas turbias y colusión en las subastas.

R. Efectivamente. Los reguladores tienen que intervenir antes e impedir que las empresas pujen conjuntamente. Las autoridades holandesas jamás debieron permitir que Hutchison y KPN se juntara en Holanda.

P. ¿Por qué funcionaron tan bien las subastas en el Reino Unido y Alemania, y tan mal en Holanda e Italia?

R. Los holandeses copiaron de forma ciega el diseño británico para una subasta de precio ascendente sin tener en cuenta las circunstancias locales. Pero, como decimos los ingleses, hay que elegir el caballo según la carrera. Tanto Holanda como Italia habrían registrado mejores resultados con una subasta de sobre cerrado.

El precio de las licencias del nuevo móvil y las obligaciones de los operadores



Telefónica gana puntos para entrar en Francia

El Gobierno suizo insiste en que dará este año las licencias del nuevo móvil

CincoDías Madrid

El Gobierno suizo confía en poder conceder las licencias de telefonía móvil de tercera generación antes de que termine el año, desbloqueando así la situación que creó el lunes de la semana pasada, cuando congeló la subasta por la fusión de dos de los candidatos. “Estamos haciendo lo que tenemos que hacer para desbloquear la situación”, aseguró ayer el director del organismo regulador de las telecomunicaciones suizo, Marc Furrer, en declaraciones a una revista local. “La decisión se tomará a finales de noviembre o principios de diciembre, así que todavía es posible que se concedan las licencias este año”.

Fuentes del sector señalan que cada vez hay menos indicios de que la subasta vaya a tener lugar. El Gobierno suizo paralizó la puja el 13 de noviembre porque la fusión de dos candidatos dejaba cuatro concursantes para otras tantas licencias. En un principio, barajaba como una de las opciones buscar más candidatos para volver a convocar una subasta, pero la reacción de los operadores, sobre todo de Swisscom, y las dificultades de este proceso parecen haberlo descartado. Ahora, las autoridades suizas están negociando conceder las licencias a los cuatro operadores y establecer el pago de una tasa anual, tal y como ha hecho el Gobierno español.

De hecho, el propio Furrer reconoció en la entrevista que el precio de las concesiones sería sensiblemente superior a los 50 millones de francos suizos establecidos como precio mínimo en la subasta. “Es difícil determinar cuál es el precio justo de las licencias y la ley obliga a que las concesiones reflejen el valor real. Si hubiera habido

más de cuatro concursantes en la subasta, la propia puja hubiera resuelto este problema, pero ahora la situación es distinta”, explicó.

Los beneficiarios de las licencias suizas serían Swisscom, Tele Danmark, France Télécom y Telefónica.

Retirada de Deutsche Telekom

La decisión de la operadora alemana Deutsche Telekom de no participar en el concurso de concesión de licencias de telefonía móvil de tercera generación en Francia recibió ayer las críticas de los analistas y expertos en el sector. “Es un error que hace que Deutsche Telekom entre en la liga de la segunda división en UMTS”, aseguraba un analista de Merck Finck.

La ausencia del gigante alemán de los mercados de España, Francia e Italia influirá negativamente en la salida a Bolsa de su filial de móviles, T-Mobile, a comienzos del año próximo, agregó.

En cualquier caso, si hay un beneficiado por la retirada de Deutsche Telekom, es Telefónica. Francia va a conceder cuatro licencias de telefonía móvil y, por el momento, sólo hay cuatro candidatos confirmados. Los tres operadores actuales de GSM (France Télécom, Vodafone/Vivendi y Bouygues) optarán, con toda probabilidad, a una concesión. Suez Lyonnaise y Telefónica harán la cuarta oferta.

Queda por ver qué harán KPN y Hutchison. Si ellos no se presentan es poco probable que otro operador lo haga ya que, según los analistas, el fracaso de Deutsche Telekom en encontrar socios que vayan con ella a Francia es una señal de que el alto coste de las licencias del nuevo móvil ha expulsado del mercado a muchos posibles contendientes.

Televisión y derechos aéreos

Una especie de impuesto a priori sobre las rentas de monopolio o oligopolio. Las subastas se han convertido en el último baluarte del Estado recaudador en un momento en el que la globalización y la evasión fiscal dificultan gravar las rentas de capital.

Tras su éxito en la privatización del espectro radio-