

LUNES, 18 de septiembre de 2000

TRIBUNA:

## Telefonía, un lío nada gratuito GERMÀ BEL

GERMÀ BEL | 18 SEP 2000

Archivado en: Opinión UMTS Telefonía móvil Telefonía Telecomunicaciones Comunicaciones

Con la concesión de las licencias de telefonía móvil de tercera generación (UMTS) se ha organizado un buen lío. No es para menos. Las experiencias comparadas de la Unión Europea muestran que con el método usado por el Gobierno la hacienda de España ha perdido unos cuatro billones de pesetas. Está claro que el lío no es nada gratuito. Y lo más curioso es que el Gobierno lo habría evitado leyendo más. Los métodos empleados para conceder las licencias de servicios UMTS son, en sustancia, dos. La mayoría de países, entre ellos Alemania y Gran Bretaña, han aplicado el sistema de subasta: las licencias han sido concedidas a las empresas que ofrecieron mayores cantidades. Los ingresos públicos han sido billonarios. Ahora discuten qué hacer con estos ingresos. ¿Reducir su deuda pública? ¿Financiar inversiones? ¿Una mezcla de ambas políticas? España ha sido la excepción entre los países grandes, al emplear el denominado "concurso de belleza": diferentes grupos presentan sus propuestas y condiciones, y el Gobierno concede discrecionalmente las licencias. Nuestro método ha tenido algunas singularidades. La primera ha sido el ejemplo de "oportunidad temporal y transparencia" que dio el Gobierno cuando aprobó las concesiones dos días antes de las últimas elecciones generales, e hizo pública la decisión un día después de las mismas, el 13 de marzo.

Los objetivos señalados por el Gobierno para explicar su elección de método sugieren un comentario más detallado. El primer objetivo era conseguir precios más bajos para los futuros consumidores de este tipo de servicios. El segundo, fomentar el rápido desarrollo de las nuevas tecnologías evitando, según manifestación literal de Rodrigo Rato, la vía seguida por los gobiernos socialistas alemán e inglés. Añadía el vicepresidente que si lo que se quiere es recaudar y poner impuestos a costa de frenar la implantación de la sociedad de la información en Europa se puede seguir el camino socialista (*sic*).

¿Vamos a tener precios más bajos en España? Pues no. El pago por la obtención de las licencias tiene el carácter económico de *coste enterrado*, por lo que no existe razón alguna de teoría económica que nos permita esperar precios menores; los precios los determinará el grado de competencia entre las empresas. A esta particularidad técnica se le añade una consideración más diáfana: como las mismas empresas están obteniendo licencias gratuitas en España y de pago en la UE los precios españoles servirán en parte para financiar el coste de las licencias. Esto es así, además, porque no existe cláusula alguna que impida la libre fijación de precios por parte de los operadores.

En este marco, existe una discusión en la que no se ha profundizado suficientemente. El espacio radioeléctrico es público; por tanto, ¿qué criterio de equidad subyace en la idea de facilitar precios más bajos a los futuros usuarios mediante el regalo de las licencias? Esto es, que el conjunto de los contribuyentes renuncien a ingresos para subvencionar a los clientes del servicio UMTS. Hay que señalar que el uso de este servicio tendrá una intensidad muy diferente entre los diferentes segmentos de población, según nivel de rentas y actividad económica. Por tanto, esta subvención sería -aún bajando precios- una redistribución regresiva de la renta. Y aún lo será mucho más en la realidad, puesto que lo que generará será beneficios extraordinarios de las empresas.

Dirijamos ahora nuestra atención a la cuestión del fomento del desarrollo de las nuevas tecnologías. El plazo límite establecido en las cláusulas de concesión para la plena prestación del servicio es el 1 de agosto de 2001. Algo parece incoherente cuando las empresas han anunciado públicamente que el plazo no va a ser cumplido. Por otra parte, también es sabido que el volumen de inversión comprometida no es nada extraordinario: Telefónica ha comprometido inversiones similares en España y en Alemania, a pesar de que allí el pago por la licencia fue billonario.

En materia de desarrollo tecnológico rápido los Estados Unidos son un referente claro e inequívoco. Pues bien, ya en febrero de 1997 el Consejo de Asesores del presidente Clinton escribía, en su informe anual al Congreso de los EE UU, "los políticos han conseguido explotar las ventajas del mercado de manera que las políticas públicas generen mayores beneficios a un coste más bajo.... El segundo ejemplo [de este éxito] son las subastas de espectros de ondas. Aquí, las metas públicas tienen dos vertientes: poner el espectro de ondas en manos de los proveedores de servicios de comunicaciones que puedan generar el mayor beneficio económico y conseguir fondos que reduzcan la necesidad de impuestos para cubrir los gastos gubernamentales". Seguramente Rato dispone de este texto desde finales de 1997, cuando su versión en castellano fue editada dentro del número 11 de la colección *Estudios e Informes* de La Caixa. De hecho, leyendo se aprende. El empleo por el Estado de instrumentos que impulsen la competencia, como las subastas, puede ser muy útil para mejorar la eficacia de los gobiernos y para aumentar su eficacia en la consecución de sus objetivos. Continuar menospreciando esta lección puede meternos en otros líos como éste, que no son nada gratuitos.

Germà Bel es profesor de Política Económica de la UB.