



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1995

V Legislatura

Núm. 409

INFRAESTRUCTURAS Y MEDIO AMBIENTE

PRESIDENTE: DON LEOPOLDO ORTIZ CLIMENT

Sesión núm. 32 (Extraordinaria)

celebrada el miércoles, 11 de enero de 1995

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia del señor Ministro de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente (Borrell Fontelles), para informar sobre la adjudicación de la segunda licencia del servicio de Telefonía Móvil Automática. A petición propia. (Número de expediente 214/000091.)

Se abre la sesión a las once y diez minutos de mañana.

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días. Feliz año a todos. Bienvenidos, señorías; bienvenidos, medios de comunicación; bienvenido, señor Ministro de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente. Iniciamos... Buenos días, Secretaria de Estado. (**Rumores.**) Como ha sido patente que todo el mundo se ha dado cuenta de la presencia, del

adorno que tenemos en esta Mesa, para empezar el año... (**Risas.**), es evidente que no hacía falta por parte de esta presidencia... (**Rumores.**) Deseo a todas SS. SS. y a todos los medios de comunicación un año con salud, con paz, con tranquilidad y con perspectiva de futuro. Y en cuanto a trabajo, seguiremos trabajando como el año anterior.

Sin más dilación, entramos directamente en una actividad parlamentaria importante, que es la comparecencia del Ministro de Obras Públicas, Transportes y Medio Am-

biente, para informar sobre la adjudicación de la segunda licencia del servicio de telefonía móvil automática, a petición propia. Como es lógico, esta iniciativa ha sido acogida con mucho agrado por parte de esta Comisión, dada la importancia que tiene su contenido y la presencia del Ministro ante la Comisión de Infraestructuras y Medio Ambiente. La vida parlamentaria sigue y, por tanto, empezamos con un tema importante para nuestro país, importante para esta Comisión y para este Parlamento.

En consecuencia, tiene la palabra el señor Ministro de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, para hacer su exposición con respecto a la adjudicación de la segunda licencia del servicio de telefonía móvil automática. A continuación, como es habitual, los portavoces de los distintos grupos parlamentarios tendrán ocasión de pedir las aclaraciones correspondientes, a las que el señor Ministro dará, como es habitual, respuestas convenientes hasta la hora que creamos oportuno.

Tiene la palabra el señor Ministro de Obras Públicas.

El señor **MINISTRO DE OBRAS PÚBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE** (Borrell Fontelles): Muchas gracias, señor Presidente. Muchas gracias, señorías, por su atención en esta comparecencia, a la que me comprometí para informarles del procedimiento seguido para valorar el concurso para adjudicar la segunda licencia de telefonía móvil automática en su modalidad GSM.

El Gobierno ha cumplido así el objetivo anunciado de liberalizar la telefonía móvil automática en el año 1994, tal como estaba previsto en la vigente Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones, dentro de un año que ha sido muy importante para el desarrollo reglamentario de las telecomunicaciones españolas; el año 1994 ha sido un año importante porque hemos avanzado en una liberalización ordenada y eficiente, lejos de fundamentalismos ultraliberales que hubiesen podido poner en cuestión la supervivencia del servicio público y la estabilidad de los operadores, pero avanzando en una línea de apertura a la competencia de algunos de los servicios, entre ellos el de la telefonía móvil.

El resultado fue anunciado el pasado 28 de diciembre, pero en mi comparecencia ante los medios de comunicación me reservé para ésta las explicaciones más de detalle, puesto que tenía este compromiso con SS. SS. y creía que éste es el escenario adecuado para dar estas explicaciones.

Permítanme que desglose mi exposición, que será inevitablemente larga, en tres apartados. Primero, recordar el procedimiento que hemos seguido a lo largo de estos meses. Segundo, explicarles con algún detalle las directrices de evaluación que elaboró la mesa de contratación. Finalmente, relatar la puntuación obtenida así como los aspectos más importantes en cada una de las dos propuestas presentadas para cada uno de los seis grupos de evaluación en los que se ha dividido el análisis.

En cuanto al procedimiento, señorías, quiero recordarles que la telefonía móvil constituye un servicio público en el ámbito de la LOT y, como tal, susceptible de gestión o participación indirecta mediante un contrato, cuya adjudicación

debe hacerse como establece la vigente Ley de Contratos del Estado o, si quieren, el proyecto, en trámite parlamentario, de la ley de contratos de las administraciones públicas, que esa contratación debe hacerse ordinariamente por un sistema de concurso y que el sistema de subasta para gestión de servicios públicos, a diferencia del de contratación de obras, ni siquiera está previsto con carácter excepcional por la legislación vigente, que solamente prevé que pudiese utilizarse excepcionalmente la contratación directa, pero ordinariamente el concurso, que es lo que hemos hecho.

El proceso empieza en julio de 1994, cuando se aprueba el Real Decreto que establece el Reglamento que regula técnicamente la explotación de la tecnología GSM en nuestro país. A continuación, la publicación de un pliego de bases y la selección de un asesor con probada experiencia internacional en este tipo de concursos, un asesor que fue seleccionado entre diez propuestas de asistencias técnicas y que ha sido retribuido con 95 millones de pesetas por sus servicios, que serán a cuenta del concesionario que ha ganado el concurso.

El 27 de septiembre se publica el pliego de bases, que todo el sector estimó muy completo y detallado, donde se explicaban las reglas jurídicas, el procedimiento y las cláusulas de explotación que debían seguirse para optar al concurso. Todos los licitadores potenciales valoraron muy positivamente en ese momento el pliego. Es un pliego extenso. Trata de regular un proceso complejo. Es mucho más extenso de lo que son los pliegos normales que rigen esos procesos de contratación pública y eso era consecuencia y muestra de la voluntad del Gobierno, y de este Ministerio en particular, de clarificar hasta sus últimas consecuencias todo lo que los licitadores pudiesen tener que saber para presentar una oferta que fuese evaluada con la máxima objetividad y transparencia, puesto que somos conscientes de que ése es un tema de gran importancia para el futuro de las telecomunicaciones españolas, donde se mueven muchos centenares de miles de millones de pesetas, muchos intereses y teníamos que garantizar una objetividad exquisita en el proceso.

El pliego ha sido también innovador, no solamente porque se especificaron los requerimientos que tenían que cumplir las propuestas de los licitadores, sino porque se dieron a conocer con un grado de precisión y claridad muy superior a lo que ha sido habitual en otros concursos de esta naturaleza en otros países, los criterios de evaluación.

Para contribuir a esta claridad y objetividad, se convocó a una sesión informativa, el 20 de octubre, a todos los potenciales licitadores. La mesa de contratación, presidida por la Secretaria General de Comunicaciones —sobradamente conocida de ustedes, doña Elena Salgado, que nos acompaña esta mañana—, se reunió con los licitadores para contestar a todas las preguntas que éstos quisieran hacer antes de presentar sus ofertas. Se contestaron 106 preguntas formuladas sobre el pliego de base por distintos agentes desde sectores relacionados con el mundo de las telecomunicaciones hasta los propios licitadores.

El pliego de bases pretendía garantizar un conjunto de actuaciones que considero importante recordar a SS. SS.,

aunque estoy seguro de que todos ustedes conocen dicho pliego. Primero, la cobertura. El licitador debía garantizar una cobertura mínima en unas zonas determinadas del territorio nacional y solamente podría iniciar el servicio una vez que esta cobertura mínima estuviera garantizada; tenía que conseguirla en el plazo de nueve meses después de la concesión. No queremos, pues, una cobertura reservada a algunas zonas geográficas altamente rentables, porque queríamos garantizar una cobertura mínima del territorio para evitar un claro efecto de «descreme» de la demanda en un territorio tan desequilibrado como es el nuestro.

En segundo lugar, la definición de un escenario competitivo con el cual la Administración garantiza durante tres años un escenario de competencia cierta que permita al ganador formular previsiones económicas fiables en relación con el desarrollo de su actividad; al ganador ahora, en su momento a los licitadores que, finalmente, como saben, sólo fueron dos.

Un plan de tarifas, que deben ser las mejores para los usuarios: competitivas a corto plazo pero también garantizadas en el medio plazo. Una estabilidad del concesionario, asegurando su continuidad y poniendo límites y reglas a la evaluación y evolución de su composición accionarial. Unas garantías que pudiesen ser verificadas y que fuesen de la calidad suficiente. Un régimen sancionador, unos objetivos de creación de empleo y la aportación tecnológica e industrial. Finalmente, una aportación financiera al Tesoro Público que aun sin ser una subasta —no podía serlo jurídicamente—, y sin serlo tampoco fácticamente, como ha demostrado el resultado final, se consideró un apartado importante, dado que estamos concediendo, a fin de cuentas, un recurso público escaso, como es una frecuencia radioeléctrica —que hay las que hay y no hay más y pertenecen a la colectividad—, cuya explotación debería generar un retorno a la colectividad que concede esta materia prima para ser utilizada por un agente económico privado.

Se estableció una aportación mínima para garantizar que fuese adecuada la contrapartida en este terreno, que ha sido ampliamente superada, como saben ustedes, por los dos licitadores.

Después de la sesión informativa del 20 de octubre de 1994, se presentaron, antes de las 14 horas del día 14 de noviembre, dos propuestas, finalmente, sólo dos, alguna de las cuales resultado de la fusión «in extremis» de algunas que se presentaban como competidoras y que finalmente se presentaron fusionadas. Cada una de ellas consistente en tres OPA: una, del consorcio Cometa SRM y, otra, del consorcio Airtel, Sistelcom, Reditel, al que en el futuro me referiré como Airtel. Se hicieron las comprobaciones pertinentes de que ambas propuestas cumplían los requisitos formales y administrativos necesarios.

Después del día 14 de noviembre, y con anterioridad a la apertura de los sobres 2 y 3, con anterioridad a la apertura de estos sobres, la mesa acordó unas directrices de evaluación cuya finalidad era gobernar el proceso de asignación de puntos. Estas directrices que, insisto, fueron aprobadas por la mesa antes de la apertura de los sobres 2 y 3, tenían por objeto definir un marco para que las puntuaciones fuesen lo más objetivas y consistentes posible.

Este marco de valoración se creó sobre los criterios establecidos en la base 16 del pliego, sobre determinados párrafos contenidos a lo largo del mismo y sobre los objetivos establecidos en la orden ministerial por la que se aprobaba dicho pliego que les he resumido anteriormente.

Se celebró el acto público de apertura de los sobres 2 y 3 a las 11 horas del día 22 de noviembre, en el que la mesa de contratación procedió a la lectura de las aportaciones financieras al Tesoro Público, que fueron —permítanme que se lo recuerde— de 89.000 millones de pesetas en el caso de Cometa-SRM y de 85.000 en el caso de Airtel, lo que supuso, como explicaré más adelante, una puntuación en este apartado de 86,54 puntos para Cometa-SRM y de 83,81 para Airtel, de acuerdo con el criterio de valoración establecido para el grupo 6, aportación financiera al Tesoro Público. Esos 4.000 millones de pesetas, por tanto, marcan una diferencia, en términos de puntos que valoran las propuestas, en 2,7.

A lo largo del proceso de evaluación, la mesa de contratación formuló requerimientos de información adicional a ambos licitadores. A Cometa se le hicieron tres requerimientos, a Airtel se le hicieron otros tres; a ambos sobre distintos aspectos de su proyecto técnico, su plan económico financiero, sus contribuciones tecnológicas, que la mesa tenía dificultades para interpretar en función de lo expuesto en los documentos presentados.

La mesa de contratación, a partir del asesoramiento que obtuvo permanentemente del asesor internacional contratado, que ustedes saben que es el Banco de negocios Lehman Brothers, elevó una propuesta de resolución a este Ministro el día 28 de diciembre de 1994. A las seis de la tarde hice público el resultado, haciendo mía la propuesta que me elevaba la Presidenta de la mesa de contratación, propuesta que coincidía en todos sus aspectos también con el asesoramiento que habíamos recibido.

En la comparecencia pública, como les dije, no aporté datos que pudiesen poner en cuestión la confidencialidad de las ofertas y tampoco quise anticipar lo que estoy explicando en este momento a sus señorías.

El objetivo que hemos perseguido es que el mercado se desarrolle rápidamente, que se ofrezca un servicio de calidad y que esta nueva inversión y este nuevo servicio contribuyan directa e indirectamente a nuestro tejido tecnológico, económico, industrial y a la creación de empleo en nuestro país. Hemos querido claridad en las ofertas, transparencia en el proceso, un acceso equitativo e imparcial a la información y un resultado que pueda ser explicable de una forma precisa y cuantificada.

El pliego de bases identificaba seis grupos para evaluar las propuestas: proyecto técnico, estrategia comercial, plan económico financiero, creación de empleo, contribuciones tecnológicas e industriales, aportación financiera al Tesoro Público.

Cada uno recibía el mismo peso, 100 puntos en cada uno de los seis grupos de evaluación, de forma que lo máximo que podía obtener un licitante eran 600 puntos y se establecía que en cada uno de los seis criterios debía recibirse una puntuación mínima de 60 puntos. De manera que si en alguna de las seis asignaturas no se llegaba a obtener

un seis, se suspendía globalmente y la propuesta era rechazada. Por tanto, había un mínimo de 360 puntos —seis por seis, 36— por debajo del cual ninguna propuesta hubiese podido prosperar, distribuidos en seis bloques de 60.

Todos han pasado la puntuación mínima en cada uno de los seis criterios de evaluación. De las dos propuestas presentadas, el consorcio Airtel fue adjudicado ganador de dicho concurso y, por tanto, concesionario de la prestación de este servicio, habiendo obtenido 447,3 puntos, frente a 432,6 para Cometa-SRM. Sobre unos mínimos de 360, el resultado ha sido 447, en un caso; 432, en el otro. Una diferencia de 15 puntos, parte de los cuales, 2,7, están explicados por la diferencia en la aportación al Tesoro Público en términos financieros y el resto por las distintas puntuaciones obtenidas en cada uno de los seis criterios de evaluación.

¿Qué queda por hacer ahora? Notificar la resolución de adjudicación —ya está hecho—; publicar la resolución en el Boletín Oficial del Estado —también está hecho—; acreditar por el adjudicatario la constitución de la fianza definitiva por importe de 4.000 millones de pesetas en los 15 días hábiles siguientes a la notificación de la resolución de adjudicación —esperemos que se haga—; formalización del contrato concesional dentro de los 30 días hábiles siguientes a la notificación de la resolución, contrato que se hará simultáneamente también con Telefónica de España, que entienden los servicios jurídicos del Ministerio deberá cumplir los requisitos establecidos en el pliego en lo que se refiere a la constitución de la fianza de 4.000 millones de pesetas. Es algo que tendremos que establecer definitivamente, pero parece que en este momento la exigencia de una fianza debería efectuarse sobre los dos contratistas, los dos concesionarios: uno, que lo tenía por el anterior pliego de condiciones con el Estado en los servicios de telecomunicaciones, y el otro que lo tiene por haber ganado el concurso.

El servicio se iniciará nueve meses después de la formalización del contrato concesional —es decir, en octubre de 1995—, previa inspección de los servicios técnicos del Ministerio.

Directrices de evaluación. Ya les he explicado que la mesa de contratación elaboró unas directrices de evaluación de ofertas, que fueron aprobadas previamente a la apertura de los sobres, que fueron entregadas al asesor externo para que éste las utilizase para evaluar las propuestas y que fueron seguidas por éste con toda fidelidad.

Los criterios de evaluación se derivan de las bases y se orientan a optimizar la consecución de los objetivos. La información que se dio para evaluar y asignar puntos fue la recogida en las ofertas. No hemos tenido en cuenta ninguna otra información ni consideración oral o escrita, publicada o simplemente transmitida por rumores, con excepción de aquella información adicional que se obtuvo de los licitadores a petición de la Administración y que nos fue entregada por escrito. (Ya les digo que ninguna de las ofertas ha sido rechazada por no haber alcanzado la puntuación mínima en ninguno de los seis criterios de evaluación.)

Cada una de las propuestas han sido puntuadas en base a una multitud de parámetros que respondían a los objeti-

vos generales del concurso y a los seis criterios —y me iré refiriendo a lo largo de mi exposición a cada uno de los conceptos, parámetros y criterios utilizados para evaluar las ofertas.

En lo que se refiere al objetivo general «rápido desarrollo del servicio», se elaboraron parámetros de evaluación que totalizaron 205 puntos de los 500 posibles. En lo que se refiere al objetivo general «servicio de calidad», se elaboraron parámetros de evaluación que totalizaron 110 puntos de los 500 posibles. En el objetivo «desarrollo del país», 185 puntos sobre los 500 posibles. Como se deduce de estas cifras que les digo, en los objetivos de servicio —que son «rápido desarrollo y servicio de calidad»— se podrían alcanzar 315 puntos o, si ustedes quieren, el 52 por ciento de la puntuación global posible sobre los 600 y en el «desarrollo del país» se podrían alcanzar 185 puntos como máximo, el 31 por ciento de la puntuación total disponible. Y en el grupo 6, de la aportación económica, que tenía asignado 6 puntos, se podía alcanzar el 17 por ciento de la puntuación total posible, ya que estamos trabajando con una estructura matricial, con seis columnas, que son los seis grupos —técnico, comercial, financiero, empleo, contribución tecnológica e industrial y aportación financiera— y tres filas, que son los tres objetivos generales —rápido desarrollo del servicio, calidad del servicio y contribución al desarrollo del país—. Una estructura matricial (seis grupos de clasificación, tres objetivos generales, cada columna pesa cien, cada fila pesa: 205 la primera, 110 la segunda, 185 la tercera, en total 500, más los cien de la aportación económico-financiera) donde hemos combinado lo que son objetivos generales con criterios de clasificación. Esta matriz tiene lógicamente —seis por tres, dieciocho o cinco por tres, quince— coeficientes que no les voy a leer porque sería un poco aburrido, pero que son los que determinan las ponderaciones del sistema matricial que hemos utilizado.

A continuación, todo ello se ha desglosado en cada grupo en un conjunto de capítulos, de manera que también se ha trabajado con una tabla matricial para cada uno de los cuatro primeros grupos de evaluación, con diferencia para el grupo 5, que tiene un sistema de valoración diferente.

Para cada uno de los capítulos se ha utilizado un amplio número de parámetros, a cada uno de los cuales se le asignó un factor de ponderación según el capítulo al que perteneciese, y el método de valoración de los parámetros se ha limitado en algunos casos a tres bandas —inferior al aceptable, aceptable o competente o más que aceptable—, según que pudiésemos o no cuantificar la variable en cuestión. Cuando eso no era posible, utilizábamos la banda de calificaciones cualitativas.

La evaluación de los tres primeros grupos fue llevada a cabo por el equipo de asesores externos de Lehman Brothers, que utilizó dos equipos de evaluadores independientes, dos equipos distintos, que aplicaron el esquema de valoración por separado a cada una de las ofertas, documentando los argumentos que les llevaron a la puntuación resultante. Al acabar el proceso se reunieron los dos evaluadores, junto con un coordinador que actuó como mediador, con el propósito de que surgiese una puntuación que tuviese

en cuenta las posibles diferencias que hubiesen podido poner de manifiesto dos equipos de valoración independientes, trabajando por separado, para los grupos 1, 2 y 3. Para los grupos 4 y 5 se utilizó un solo equipo de evaluación debido precisamente a que la metodología era distinta y el sistema de parámetros fue sustituido por otro que posteriormente, si tengo tiempo y ustedes interés, podré abordar.

Ha sido necesario definir cuidadosamente la valoración asignada a los compromisos y garantías, de forma que las garantías, aportaciones financieras, niveles de compromiso, pudiesen ser valorados por algo más que su mero enunciado. No vale con decir haremos o dejaremos de hacer, sino cómo garantizan ustedes que harán lo que proponen hacer, y eso, naturalmente, en algunos casos es fácil de hacer y en otros es más difícil, lo que ha exigido la aplicación de un sistema de coeficientes multiplicadores de las puntuaciones obtenidas en cada capítulo, con un rango de oscilación que dependía del capítulo y cuya magnitud fue en función de la importancia que tenía que aportar un compromiso o garantía sobre dicha materia.

Existía un capítulo donde la aportación del compromiso o de la garantía no era posible o donde su aportación no tenía especial significado. En estos casos el coeficiente que se aplicó podía ser del 1 por ciento, pero con un rango limitado que oscilaba sólo entre el 0,95 y el 1.

En cada una de las tablas matriciales que recoge la puntuación de cada capítulo perteneciente a cada grupo está indicado el coeficiente de compromiso o garantía que se aplicaría. Estos oscilaban según la calidad y el ámbito temporal, asignándose el mismo valor del coeficiente contemplado cuando no había ningún compromiso o garantía y el máximo en el caso en que éste fuese juzgado como muy favorable por el equipo de evaluación. Entremos, pues, con esta metodología en cada uno de los seis grupos.

El anteproyecto técnico, estrategia comercial y plan económico-financiero, los tres primeros, ya les he indicado que fueron evaluados con un gran número de parámetros, que hemos denominado capítulos, y que para cada capítulo hubo un coeficiente que valoraba la calidad de los respectivos compromisos y garantías. Para que se den cuenta SS. SS. de la complejidad del proceso les puedo resumir diciendo que el anteproyecto técnico se valoró mediante 187 parámetros; la estrategia comercial mediante 68 parámetros y el plan económico-financiero mediante 59 parámetros, lo cual da una idea de la calidad y precisión del trabajo de evaluación efectuado, y cada uno de ellos está multiplicado por un coeficiente que identifica la calidad de la garantía o del compromiso reflejado en la variable que este parámetro cuantifica.

En creación de empleo, estamos en el grupo 4, se valoró el contenido teniendo en cuenta el empleo directo, el indirecto, derivado del propio proyecto, del desarrollo tecnológico relacionado con el mismo, del que no estaba relacionado con el mismo y toda una serie de consideraciones sobre la ponderación a aplicar a la creación de empleo según que fuese en el propio proyecto o en el efecto expansivo que el mismo iba a tener en la industria española.

En la valoración de la contribución tecnológica e industrial hemos utilizado un procedimiento también distinto

que ha consistido en calcular el valor equivalente en pesetas de las contribuciones y evaluando el impacto que cada una de ellas tenía sobre la economía española. ¿Cómo hacer eso? Se estimó que la forma más eficaz de medir el impacto económico que una contribución de la que aportaban los licitadores podía tener sobre la economía nacional era a través de las cifras de creación de empleo, inversión y facturación.

El empleo ya había sido valorado en el grupo 4 y, por lo tanto, no se ha vuelto a considerar aquí y solamente se ha calculado el valor presente de las inversiones que se proponían realizar descontadas al principio del año 1995, a una tasa de descuento del 15 por ciento, más el resultado de hallar el valor presente del 10 por ciento de la facturación que generaría dicha contribución. En el caso de algunas aportaciones no ha sido siempre posible utilizar este método doble de inversiones y facturación. Por ejemplo, cuando se hablaba de creación de fondos de promoción de pequeñas y medianas empresas o de fomento de la exportación o de centros de investigación y desarrollo no ha sido posible el considerar la facturación al no ser ésta el objetivo de la actividad en cuestión. Hemos utilizado una tasa del 15 por ciento que puede considerarse razonable para este tipo de proyectos. Una vez calculado el importe en pesetas de cada una de estas contribuciones se calculó el sumatorio que resultaba de multiplicar su resultado por un coeficiente que dependía de si la contribución estaba o no relacionada con el proyecto o con el sector de las telecomunicaciones o si el sector era prioritario o si la región donde se fuese a instalar dicho desarrollo estaba considerada como Objetivo 1 por el Feder o que tuviese proyección internacional o que contribuyese al desarrollo de pequeñas y medianas empresas o a la consolidación del tejido industrial existente con rango de variación entre 1 y 0,7.

Para homogeneizar los resultados se asignaban 60 puntos a aquella oferta que obtuviese la menor cifra y se asignaba a las restantes los puntos que resultasen en proporción lineal hasta un máximo de cien. Se trataba con eso de que en el caso de la aportación tecnológica e industrial o en el caso de la creación de empleo no hubiese que descalificar a ninguna de las dos ofertas por no alcanzar 60 en esos dos criterios que siendo importantes no parecía que debían descalificar a ninguno de los dos.

Hay un conjunto de ocho parámetros cuyos valores obvio. La aportación financiera al Tesoro Público es fácil. Estábamos entre 85 y 89, los puntos resultantes son 86,54 y 83,81. Con esta metodología se evalúan las ofertas.

Grupo 1: Anteproyecto técnico. Se han utilizado, como les decía, 187 parámetros distintos, agrupados en ocho capítulos. Debo decir que ambos licitadores han presentado planes técnicos competentes y que su capacidad para prestar servicios GSM de calidad satisfactoria y cobertura adecuada superaba con creces los requisitos definidos en el pliego.

En este apartado, la propuesta de Cometa-SRM obtuvo una mejor calificación que la de Airtel por un conjunto de razones relacionadas con la cobertura y calidad de terminales portátiles, por el empleo eficaz del espectro radioléc-

trico y por el despliegue de la cobertura que se había planteado, así como las garantías sobre su calidad, aunque no existían durante los meses críticos de puesta en marcha del servicio puesto que sólo entraban en vigor a partir del tercer mes.

La propuesta de Airtel tenía unos aspectos fuertes como, entendemos, un adecuado planteamiento práctico de su puesta en marcha, resultando con un menor riesgo que la oferta de Cometa-SRM basada en construir una gran infraestructura en un plazo de tiempo muy corto; una aplicación de productos probados y ensayados desarrollados en otras redes de Air Touch y una clara comprensión de los aspectos importantes de la explotación y gestión de red, con unas penalizaciones económicas que asignaban unas garantías más elevadas y de forma más progresiva que en el caso de Cometa; así como una descripción mejor y más práctica de sus planes de explotación y administración, junto con unas herramientas de gestión de Air Touch que, como les decía anteriormente, han sido probadas en redes de otros países y que han adquirido una razonable madurez. Pero hay que insistir en que ambas eran igualmente buenas y que los objetivos de calidad eran los apropiados.

Los emplazamientos contratados o comprometidos por ambos licitadores eran también los adecuados y, en su conjunto, la puntuación resultante de valorar estos 187 parámetros y ponderarlos con las garantías ofrecidas para cada uno de ellos reflejó una diferencia pequeña de 76,4 puntos para Cometa y 71,9 para Airtel, con diferencias muy notables en los capítulos que agrupan los distintos parámetros: 76,4 versus 71,9, con diferencias cruzadas no homogéneas a lo largo de los elementos de ponderación.

En estrategia comercial se han utilizado 68 parámetros en ocho capítulos. A 42 de estos parámetros se les ha asignado la misma puntuación para los dos consorcios, puesto que los dos presentaron unas ofertas prácticamente idénticas en este sentido. Sólo había diferencias sustanciales de garantías aportadas en el capítulo de tarifas y de precios entre las dos ofertas. Airtel ofrecía una mayor gama de opciones en cuanto a las tarifas de los grandes clientes, un 10 por ciento inferiores a las de Cometa-SRM, así como un coste por minuto de servicio básico de 46 pesetas para Airtel y de 50 pesetas para Cometa; es decir, una diferencia notable del precio del minuto básico ofertado al consumidor en el caso de Airtel versus el de Cometa.

Airtel proponía también cuotas de conexión tres veces inferiores a las propuestas por Cometa-SRM, tarifas entre un siete y un 10 por ciento más bajas que las ofertadas por Cometa para todas sus llamadas, así como tarifas inferiores a las de Cometa para servicios adicionales. Airtel no contemplaba primas adicionales a las llamadas internacionales de red fija, garantizando un recargo máximo del 15 por ciento para el «Toaming» internacional. En el caso de Cometa no se especificaban ninguna de estas dos tarifas sino que se indicaba en el anexo a la propuesta que pedirían un recargo de hasta el 15 por ciento de las tarifas internacionales de Telefónica y hasta un 35 por ciento para el «Toaming» internacional en su conjunto.

Las tarifas de Airtel conducían a facturaciones medias más bajas que las de Cometa. El contrato-tipo de Cometa

con el usuario contenía un período mínimo de contrato de seis meses y exigía al abonado un plazo de aviso de 15 días al llegar al término del período para que éste no se renueve automáticamente por otros seis. El de Airtel ha sido considerado más favorable para el usuario al no exigir un período mínimo de duración del contrato, pudiendo rescindir en cualquier momento previa notificación antes de 15 días de finalizar el mes en el que el abonado quiera darse de baja.

Airtel garantizaba la totalidad de su plan básico de tarifas hasta el año 1999 en el caso de que el nivel de inflación no excediese el 7 por ciento; es decir, si la inflación está por debajo del 7 por ciento, hasta 1999 garantizaba la estabilidad de las tarifas. Por el contrario, Cometa-SRM garantizaba solamente la tarifa en hora punta hasta el año 1999, y eso en el caso de que el nivel de inflación fuese inferior al 4 por ciento, por lo tanto, el coeficiente de garantía de la estabilidad tarifaria que se aplicaba a Airtel ha sido notablemente superior al que se ha aplicado a Cometa y a SRM.

Igualmente, cabe decir que en materia de plan marketing y ventas, servicio al usuario, servicio postventa, plan comercial de penetración y publicidad y promoción ambos plantean campañas muy ambiciosas con unos mayores gastos propuestos por Cometa sobre Airtel.

Vamos a asistir, ya lo verán ustedes, a las campañas de publicidad de promoción más ambiciosas que se hayan visto nunca en España. Airtel proyecta gastar en publicidad de promoción, en cinco años, 15.000 millones de pesetas y Cometa presupuestaba 22.000 millones de pesetas, pero no aportaba información acerca de cómo se llevaría a cabo esta inversión publicitaria y no aportaba, por lo tanto, elementos que permitiesen credibilidad a este plan. A partir del 2000, los dos porcentajes en ambos usuarios eran parecidos. Ya saben ustedes que la competencia exige publicidad, que la publicidad es costosa, que ése es un coste que acaba pagando también el usuario y que estamos hablando de 22.000 millones, en un caso, y de 15.000 millones, en el otro.

Los servicios que se ofrecían eran análogos, aunque Airtel describía mejor los ofertados a distintos segmentos de usuarios, en particular a los servicios móviles de transmisión de datos. El servicio postventa, en el caso de Airtel, se orientaba directamente hacia una provisión directa de dicho apoyo y, en el caso de Cometa, dependía de una combinación menos especializada. En el caso de Airtel, plantea contratar directamente a personal calificado para atender al servicio postventa desde la primera llamada. Aquí es donde se produce una diferencia notable de puntuación basada en el sistema tarifario ofertado. Cometa obtiene 67,96 puntos, y Airtel obtiene 82,81; naturalmente, no en los ocho capítulos en que se descompone el criterio. Una vez más nos encontramos con que en algunos capítulos ganan unos y, en otros, ganan otros; las sumas ponderadas de las combinaciones matriciales efectuadas arrojan 67,96 versus 82,81, pero en tarifas y precios, que pesan 35 puntos del total de los 100 puntos del capítulo, Cometa tiene 20 y Airtel obtiene 29,5. Pero eso pesa el 35 por ciento del cien por cien de un capítulo sobre 600. Todo se

pondera y tiene un peso relativo, pero en este caso hay una diferencia notable.

En el plan económico-financiero (voy a acelerar porque quizá me estoy extendiendo demasiado), Cometa-SRM obtiene casi 72 puntos y Airtel obtiene 78,5 puntos. Queremos decir que, en materia de origen y aplicación de fondos, Airtel se compromete a no llevar a cabo cambios en la estructura de accionariales durante tres años y que basa mucho más su estrategia en ampliaciones de capital, es decir, en capital propio, que Cometa. Airtel pretende financiar el 84 por ciento de sus necesidades financieras con recursos propios. Cometa sólo el 40 por ciento y el resto a través de deuda, recursos ajenos, con lo cual su plan sería menos flexible en el caso de no cumplirse sus previsiones de ingresos. La ratio de apalancamiento durante la primera fase del proyecto nunca superaba el 30 por ciento en el caso de Airtel, mientras que en el caso de Cometa-SRM alcanzaba el 89 por ciento.

Hay que resaltar que en el caso del plan económico-financiero de Cometa-SRM no se reflejaba su compromiso de aportar al Tesoro Público 89.000 millones de pesetas, sino que su plan financiero, el que nos fue entregado, se presentaba con una aportación mínima de 50.095 millones, lo cual nos ha obligado a realizar las oportunas simulaciones para analizar el impacto en la estructura financiera de la operación que tendría la aportación financiera que parece ser que «in extremis» el consorcio Cometa-SRM decidió modificar y elevar hasta 89.000 millones. Digo «in extremis» porque en el plan económico-financiero que nos ha sido presentado no figuraba esta aportación, sino una aportación mínima de 50.095, aunque luego aparecían 89.000 millones en otro de los elementos de la documentación presentada. Todo parece indicar que ha habido un cambio de última hora que no ha permitido modificar toda la documentación en sus aspectos más complejos y la mesa de contratación ha recompuesto, ha simulado el plan económico-financiero modificando este parámetro, que, naturalmente, pasaba a absorber una parte muy importante de los recursos propios de la oferta con respecto a lo que era el plan económico-financiero en la versión original, antes de que este licitador modificase la cuantía de su aportación al Tesoro Público, situándola en una cifra casualmente muy cercana a la ofertada por el otro licitador.

En el análisis de la inversión se arrojan parámetros similares, pero Airtel ha presentado con mayor detalle algunos de los aspectos relacionados con sus políticas contables y fiscales.

En materia de análisis de riesgo se entiende que el de Airtel ha sido mejor, aunque ambos han proporcionado un buen análisis de cómo podían afectar los distintos tipos de riesgo a la estructura financiera del proyecto. El análisis efectuado por Airtel ha obtenido mejores resultados hasta alcanzar, como ven, 78,5 versus 71,9, con una diferencia asociada de forma distinta a los seis elementos que componen este grupo.

En creación de empleo, hago gracia a SS. SS. de las largas explicaciones en las que debería incurrir para explicarles con detalle de qué manera se ha llegado a los resultados finales —acabo ya, señor Presidente—, simplemente

quiero decirle que Airtel obtiene 70 puntos versus casi 63 de Cometa, 62,9. Después de evaluar la aportación directa e indirecta, puedo resumir diciendo que las garantías de empleo directo relacionadas con el proyecto aportadas por Airtel son más elevadas que las de Cometa-SRM. El plan de Cometa-SRM contempla un mayor número de empleos indirectos, con diferencias importantes respecto a Airtel en el medio y el largo plazo. Airtel incluye un mayor número de compromisos respecto del suministro de equipos GSM, lo que ha motivado que el coeficiente de garantía otorgado a la creación de empleo directo sea mayor que el otorgado a la propuesta de Cometa-SRM y que Airtel adquiere un compromiso mucho mayor en el área de formación del personal de empleo relacionado con el proyecto.

Grupo 5: contribuciones tecnológicas e industriales relacionadas y no relacionadas con el proyecto. Aquí la diferencia vuelve a ser pequeña porque el valor de la inversión en pesetas actualizadas y el 10 por ciento de la facturación planteada por ambos licitadores, ha sido de 57.000 millones para Cometa y de 51.200 para Airtel que, traducido en términos de puntos, son 60 puntos para Airtel —hemos dado el mínimo de 60 al menor— y 66,9 a Cometa-SRM. ¿De qué forma ha sido efectuada esta evaluación? Como ya les he dicho la técnica es actualizar al 15 por ciento los valores presentes de las inversiones comprometidas y de las facturaciones resultantes.

En el caso de la relación con Retevisión, que hubiese podido levantar dudas, afortunadamente el resultado ha sido idéntico para los dos; por tanto, no hay ningún problema sobre que haya ganado o perdido alguien porque haya hecho o propuesto hacer mayor o menor uso de las infraestructuras de Retevisión. Es evidente que hemos procurado utilizar las infraestructuras existentes, aunque sólo sea por razones de impacto ambiental. No podemos poblar la geografía española en todas las alturas de antenas y repetidores. Hay que utilizar las que hay y ambos grupos ofertaban hacer de Retevisión un uso idéntico. Tengo una página por si quieren SS. SS. conocer con detalle —quizá sirva como ejemplo—, de qué manera se ha evaluado el uso propuesto por parte de los licitadores de las infraestructuras de Retevisión. En ambos casos se pondera lo que vale; se utilizan coeficientes de impacto sectorial, de investigación, de balance comercial, de desarrollo de tejido industrial, de regionalización de la inversión, de credibilidad y garantías para llegar a un valor económico de 23.465 y un valor ponderado de 18.875.

Ha habido unas propuestas muy importantes en lo que sería contribución a la investigación, al desarrollo, a la exportación y a las Pymes. Para referirme solamente a lo que ofertaba el ganador, Airtel propone y forma parte de su compromiso, constituir un centro de estudios de las telecomunicaciones, la información en los medios, la Fundación Cetim, a la que aportará el uno por ciento de sus ingresos anuales, con un mínimo de 100 millones y un máximo de 1.000 millones de pesetas por año. Establecerá un centro internacional de formación en comunicaciones móviles. Pondrá en marcha un centro europeo de desarrollo y evaluación del «software», ubicado en Sevilla (pero ésa no ha sido una razón especialmente valorada), para la mejora y

mantenimiento del sistema de facturación Prisma GSM a nivel mundial. Creará un fondo dedicado a la financiación de créditos blandos para Pymes para apoyar la compra de inmovilizados para aquellos que puedan convertirse en proveedores de componentes primarios. Creará un fondo de I+D que financiará los proyectos de las empresas suministradoras del consorcio, mediante el proyecto GSM World, Airtel apoyará el esfuerzo exportador de las telecomunicaciones españolas. En términos objetivables estamos hablando de 57.000 «versus», 51.200; en términos de puntos, 60/66,9.

La aportación financiera al Tesoro Público ya se la he explicado antes; hay una diferencia de 2,7 puntos, causada por los 4.000 millones de distancia entre las dos ofertas. En su conjunto, pues, 432, «versus» 447.

Quiero felicitar y agradecer a los dos concursantes la calidad de sus ofertas; el grado de compromiso que representaban para nuestra economía; el esfuerzo que han hecho al presentarse, con esos elevados niveles de compromisos financieros y técnicos, a una nueva oportunidad de actividad que se abre en nuestro país. No podían ganar los dos. Hemos obtenido un resultado ajustado. Es poco 15 puntos, pero nunca se gana por mucho más en concursos de esta naturaleza. Ya ven que 4.000 millones de pesetas de diferencia de aportación financiera, se traduce sólo en 2,7 puntos en la valoración.

Les aseguro que hemos hecho un esfuerzo inaudito de objetividad; que para nada ha contado quiénes eran los socios de los consorcios, sus avatares previos, ni lo que hubiese podido ocurrir en otros concursos a los que entidades financieras que formaban parte de los consorcios se hubieran podido presentar en otros ámbitos de la actividad económica o financiera. El resultado ha sido escrupulosamente medido, absolutamente objetivable. Naturalmente puede ser objeto de críticas, como cualquier otro, pero tiene el mérito y la virtud de estar plasmado en un conjunto identificado de variables, de criterios, de ponderaciones, de argumentos, de razones y de hechos.

Esto es, señoras y señores diputados, señorías, lo que tengo el honor de informar a esta comisión, con la satisfacción que creo poder sentir de haber pilotado un proceso complejo y difícil, de una forma que espero sea inatacable y que dé el mejor resultado posible para los usuarios españoles de telecomunicaciones avanzadas.

Permítame, señor Presidente, que acabe mis palabras con un agradecimiento expreso y muy sincero a la Secretaría General de Comunicaciones, una de las colaboradoras con que he tenido la oportunidad de trabajar, por todo el tiempo y el esfuerzo que ha dedicado a la tarea que se le ha encomendado como Presidenta de la Mesa de Contratación, y a los miembros de esta Mesa, en particular al Director General de Telecomunicaciones, que han garantizado una discreción y una confidencialidad del proceso que para los tiempos que corren es muy de agradecer. (Risas.)

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ministro.

A continuación, después de la información por parte del Ministro de los detalles de la adjudicación de los servicios

de telefonía móvil automática, procedemos a la intervención de los distintos portavoces de los grupos parlamentarios presentes en la sala.

En nombre del Grupo Popular, el señor Camisón tiene la palabra.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Señor Ministro, el Grupo Parlamentario Popular y desde el punto de vista político, valora muy positivamente la información que hoy proporciona a esta Comisión por la cual —es imposible dar todos los detalles de un proceso tan exhaustivo— se nos dan algunas de las variables que han intervenido en estos momentos en una decisión política trascendente.

La primera conclusión que nosotros sacamos hoy es que el dictamen de Lehman Brothers ha tenido una trascendencia importantísima, y no sólo porque el importe de 95 millones así lo indica. Por cierto, 95 millones que, efectivamente, se van a cargar a la empresa ganadora pero que al final va a repercutir en la tarifas y los va a pagar el contribuyente español. (El señor **Vicepresidente, Ríos Martínez, ocupa la Presidencia.**)

Puesto que realmente este trabajo, este estudio de 95 millones es, digamos, la madre del cordero de toda esta cuestión, nosotros, como grupo parlamentario, le pedimos formalmente este estudio, porque hoy, a la vista del poco tiempo de que disponemos, solamente podemos hacer un análisis de poca profundidad.

Nosotros queremos llegar a analizar este tema en profundidad, y justamente para eso se ha creado una ponencia específica en esta comisión, que incluso ya está constituida, y para que esta ponencia tenga datos suficientes para analizar las cuestiones, debe disponer de este estudio que entiendo ha sido fundamental.

También quiero dejar constancia aquí de que, aparte de este estudio, por supuesto han trabajado muchos funcionarios del ministerio, de la secretaría general, respecto a los cuales yo creo hay que dejar constancia, y así lo hacemos desde este grupo, de nuestro respeto a su buen hacer en esta materia.

Nosotros nos proponemos estudiar exhaustivamente en el futuro esta resolución, y hoy me voy a limitar a unas pinceladas, lo único que puede hacer este grupo, ya que estamos ante una decisión —la que se ha tomado— realmente difícil puesto que las dos ofertas que había estaban muy igualadas; en el aspecto económico solamente había 4.000 millones de diferencia. Por cierto, hay que recordar aquí que a pesar de esta diferencia, dentro del contexto europeo eran las aportaciones más caras de toda Europa, puesto que le seguía en importancia la de Omnitel-Pronto, de Italia, que era de 70.000 millones de pesetas.

En cuanto a los puntos acumulados que el señor ministro nos ha especificado, llegar a una diferencia de 15 puntos en 600, realmente es menos del 3 por ciento; por tanto, yo creo que justifica el que esta ponencia creada estudie con lupa todo el proceso, puesto que realmente parece ser que las dos ofertas han sido buenas, y la decisión de una se ha hecho exclusivamente por algún detalle pero no trascendente, porque la diferencia de 15 puntos entre ambas así lo especifica.

Por otro lado, nosotros ahora tenemos muchas dudas. Yo no puedo exponer ahora todas por falta de tiempo; pero por ejemplo, nos congratula como grupo que la empresa ganadora del concurso, Airtel, después de conocer la adjudicación a su favor, empiece con bríos y por lo menos anuncie públicamente que a final del próximo octubre, ya va a poner en marcha partes importantes del proceso. Anuncia, por ejemplo, el programa de implantación del nuevo operador, que se había previsto a los nueve meses después de la adquisición que según lo previsto, parece ser que a esa fecha el lanzamiento del servicio tampoco exigía gran porcentaje, sin embargo, la empresa se lanza y dice que en esa fecha va a hacer la machada de tener ya un programa de implantación del 35 por ciento. Esto es importante, pero tiene que ser verdad. Por tanto, aquí instamos al Gobierno —nosotros como oposición lo vamos a hacer— a que este tipo de buenas intenciones sea real y que se cumplan, y estaremos muy atentos a este tipo de cuestiones que se están anunciando. **(El señor Presidente ocupa la Presidencia.)**

También sugerimos al Gobierno que en aportación industrial se tenga mucho cuidado en que las promesas que se han hecho luego se cumplan, que, realmente estos 19 proyectos que se han adoptado se realicen y que al final no sea todo un simple montaje para cortar la cinta por un acto propagandístico; que sean de verdad 19 proyectos que realmente supongan una conveniencia para el ciudadano español. Creemos que también se debe prestar la máxima atención a la política de las Pymes, a la que se han comprometido, y al desarrollo de la infraestructura. El ministro ha dicho que, efectivamente, no se debe llenar el país de más infraestructuras y que hay que aprovechar las que hay. De acuerdo, señor ministro; pero también hay que recordar —y ahora es el momento de hacerlo— que el Libro Verde europeo de la telefonía móvil insiste en que se debe intentar cierta libertad de implantación de infraestructuras, porque habiendo esa libertad ya obliga a los dueños actuales de la infraestructura a ajustar sus precios. Entonces, creemos que por parte del Gobierno se debe insistir en que, por supuesto, se arrienden los cauces ya abiertos de esa infraestructura, pero también que, de acuerdo con el Libro Verde, no se coarte la posibilidad de nuevas infraestructuras. Quiero decir que no hay que pararse sólo en la liberalización de los servicios, sino ir más allá, ir a la liberalización de las infraestructuras, para que las empresas que van a dar ese servicio tengan opción de elegir y realmente intervenga la competencia, que es el objetivo final que a todos creemos nos debe interesar.

El señor ministro, en la utilización de redes actuales, ha hecho la referencia, como digo, a las redes de Retevisión. Quiero aprovechar la ocasión para pedirle que nos clarificara, si puede, algo que se ha dicho públicamente y es que, de acuerdo con la empresa ganadora del concurso, Retevisión podría convertirse en el socio número 15 de Airtel. Entiendo que después de lo que ha explicitado el señor ministro parece que no puede ser. Nos gustaría que confirmara que esto es así, porque decir que va a ser el socio número 15 debe ser una forma de decir que en su día se van a utilizar todas las redes posibles de Retevisión; pero enten-

demos nosotros, después de oírle que, de acuerdo con la resolución tomada, esto del socio número 15 no va a ser posible. Me gustaría que nos lo confirmara.

Señor ministro, se ha hecho público que la empresa perdedora, Cometa, está analizando la posibilidad de presentar un recurso. Después de oírle, creo que ha dado razones suficientes para explicar que no teme a ese recurso; que no hay razones objetivas para ese recurso. Nos gustaría que efectivamente nos confirmara hoy es esta comisión que no teme en absoluto ese recurso de la empresa perdedora.

Ha hecho referencia, señor ministro, a una cosa fundamental en todos estos temas, que es la cuestión de las tarifas, porque al final es lo que va a repercutir en el bolsillo de los usuarios. De acuerdo con el Libro Verde de las comunicaciones móviles europeas —se insiste— debe ser el organismo regulador independiente (un organismo, como nosotros hemos defendido en una proposición no de ley en esta comisión, independiente, de verdad) el que, atendiendo a los principios de objetividad, no discriminación, transparencia y orientación de costes, debe decidir los costes de la interconexión a la red pública conmutada, porque de no ser así el operador —éste al que se acaba de adjudicar— quedaría a merced del primero. Nos gustaría que nos explicara el señor ministro si existen garantías de esta liberalización de los puntos de conexión.

Nos preocupa mucho, señor ministro, que en esto de las tarifas de interconexión y utilización de las redes fijas y móviles por parte de ambos —de Telefónica y de Airtel—, se establezca una tarifa única de utilización de la red fija independientemente del ámbito de la llamada, sea metropolitana, provincial o interprovincial. Esta es una simplificación que no parece justa. Nos gustaría que nos diera una justificación de por qué exclusivamente una tarifa cuando va a haber tres tipos de llamadas muy diferentes.

En esta línea de las tarifas, que el ministro ha explicado en ciertos aspectos, hay algunos en los que no ha entrado pero creo que es el momento de que nos lo clarificara, sobre todo porque respecto a las ventajas que ha dicho de las propuestas de Airtel sobre Cometa hoy se han hecho públicas en los medios de comunicación teorías que van en dirección contraria. Por ejemplo, parece claro, y es cierto lo que el ministro ha dicho, que la tarifas de conexión de Airtel son más baratas, efectivamente; pero también está lo que dice el sector y es que la tarifa media de Cometa puede ser más barata, porque hay dos aspectos que el ministro no ha citado y es que la conmutación inicial de llamada se ha propuesto por Airtel a un precio de 20 pesetas, igual que Telefónica, pero la de Cometa es de 12 pesetas; por tanto, más barata. Respecto a la fracción de la unidad de tiempo que es el minuto, mientras Cometa, cuando se utiliza parte, ofrece cobrar solamente una proporción, la oferta de Airtel es cobrar por minutos completos. Así se puede dar el caso de que haya tarifas realmente más bajas. Por ejemplo, en el caso de una llamada de tres minutos y pocos segundos, se puede aplicar ese concepto y al no partirse puede que la tarifa de Airtel, que vamos a pagar por ser la adjudicataria, sea de 400 pesetas y, sin embargo, la de Cometa hubiera sido de 350 pesetas. Creo fundamental que nos aclare este aspecto el señor ministro, puesto que va a ser la gran bata-

lla futura, que al final es lo que repercute en el bolsillo de los usuarios.

También nos gustaría que nos aclarara si está garantizada la reciprocidad, es decir, la obligación de pagar proporcionalmente las tarifas que corresponden por utilización de la red móvil, e insisto en la garantía de la posibilidad de libertad, como especifica el Libro Verde, en cuanto a la instalación de infraestructuras propias.

Un tema que no se ha tocado, pero que tiene interés y que el público desea conocer, es cómo se ha resuelto el plan de numeración entre dos empresas que ya son radicalmente distintas; quién va a llevar esta gestión, cómo se va a resolver esa cuestión. Todo esto viene a cuento también de que el señor ministro ha hecho intervenir un factor nuevo en su exposición cuando hizo referencia a lo que se debe exigir a Telefónica, el otro operador de telefonía móvil. Incluso el señor ministro ha especificado que se le van a exigir alguna de las condiciones que ya tiene el ganador del concurso, como es el caso de la fianza de 4.000 millones. Por tanto, como el señor ministro ha expuesto aquí la dualidad de los dos operadores, yo llamo la atención en relación a que en este tema el Gobierno ha estado con sus vaivenes a lo largo de los últimos meses.

Hace un año escasamente vino aquí el señor ministro, cuando debatíamos el tema de la liberalización, y nos entregó y defendió con todo brío e interés la publicación del ministerio sobre la liberalización de las telecomunicaciones en España; nos entregó un informe que era lo que defendía al ministerio. Leyendo justamente lo que entonces se nos entregó —hace escasamente un año—, vemos lo que se nos decía sobre el concurso-subasta y estamos, señor ministro, ante un concurso-subasta; es un híbrido de concurso y subasta. Subasta, porque hay una aportación económica; por supuesto, hay unos méritos, pero hay una aportación económica; luego estamos es un híbrido de concurso-subasta. Entonces se decía que la aplicación de cualquier aportación económica implicaría por parte de Telefónica el mismo pago al Estado que el segundo operador, lo que podría entrar en conflicto con el actual contrato de concesión a Telefónica. Más adelante decía la publicación del ministerio que ocasionaría indirectamente un encarecimiento del servicio, ya que el canon inicial representa una carga financiera que el operador tendrá que recuperar vía tarifas. Ahora vemos que realmente esta filosofía impuesta entonces no se ha cumplido.

También está de acuerdo en que no se ha cumplido la propia Unión Europea cuando ha desaconsejado cualquier implicación de subasta en la concesión de esta licencia, como en su día se hizo público. Recientemente han opinado los máximos responsables del ministerio en relación a que está pendiente que la Comisión Europea prepare un requerimiento al Gobierno español para que no se cobre la licencia de telefonía móvil, que es un tema importantísimo en estos momentos; porque, claro, si esto llega, realmente habrá que ver qué decide Europa y qué va a pasar con esa aportación económica. Conste, señor Ministro, que no estoy diciendo, en absoluto, que Telefónica tenga que pagar; pregunto qué va a pasar si la Unión Europea dice que el adjudicatario no pague esa cantidad y, por tanto, no se reper-

cuta al contribuyente español vía tarifa. **(El señor Ministro de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, Borrell Fontelles: Al consumidor.)** Sí, al consumidor español.

Por tanto, estamos ante un tema de la máxima trascendencia que a este grupo le preocupó hace tiempo, porque ya en abril de 1994 yo mismo presenté una iniciativa parlamentaria en esta dirección y el propio ministro me contestaba en los siguientes términos. Decía: La concesión a Telefónica de una licencia para explotación del servicio GSM, con carácter prioritario, no supone un cambio de postura, sino simplemente la aplicación de un contrato avalado por el informe del Consejo de Estado que obliga a las partes implicadas. Lo mismo ha dicho recientemente la Secretaria General de Comunicaciones, que hoy nos honra con su presencia, que ha comentado no le preocupa esto en absoluto, porque el caso italiano es diferente; explica en sus manifestaciones que no es comparable con el español y que el caso español no lo teme por la sencilla razón de que aquí está avalado por un dictamen del Consejo de Estado.

Pues bien, mi pregunta sobre este tema es si realmente el señor ministro y la señora secretaria general confirman que, efectivamente, no les preocupa esta posibilidad. Nosotros hemos estudiado a fondo este dictamen del Consejo de Estado y sus observaciones particulares y en la página 13 dice literalmente que la transformación del título habilitante de Telefónica en esta concesión determina la aplicación de las mismas condiciones exigidas a quien resulte adjudicatario del concurso, incluido el pago del canon concesional. Esto dice el dictamen suscrito por el Presidente del Consejo de Estado. En la contestación del ministro y en las declaraciones de la secretaria general surgen dudas de que ese razonamiento sea válido. Por tanto, sugiero al Gobierno que busque otro argumento, porque éste va a ser de muy difícil defensa.

Luego explica el propio Consejo de Estado que esta transformación del título habilitante aplicable a la telefonía móvil no es de aplicación al futuro servicio de comunicaciones personales; que la duración no puede ser mayor que la de Telefónica, 15 años; y, cuidado, dice el Consejo de Estado que debe limitarse en el caso de Telefónica a una filial completa de esta compañía puesto que, si no, se transmitiría el privilegio a una tercera sociedad sin someterse a las reglas públicas de la adjudicación. Como se viene diciendo que en esa filial de Telefónica se iba a dar entrada a Argentaria, queremos que el Gobierno nos aclare ahora qué va a ocurrir si se da esta posibilidad de entrada de Argentaria.

El señor **PRESIDENTE:** Perdón, señor Camisón. Le ruego que termine, porque sus matizaciones, siendo importantes como son, probablemente estén dentro del contexto global de la telefonía, pero, en mi opinión, no de la comparecencia precisa y concreta del señor ministro en esta ocasión. Son importantes, tiene perfecto derecho a utilizar todos los argumentos que está empleando, pero le ruego la máxima brevedad.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Lo voy a intentar, pero discrepo de la Presidencia, ya que son cuestiones que afectan directamente a todo el proceso de esta importante decisión que acaba de tomar el Gobierno. Son consecuencias importantes de una decisión adoptada el día 28 de diciembre.

Termino, señor Presidente. Efectivamente, habría materia para mucho más, pero preguntamos al señor ministro si detrás de todo esto, como esta ocurriendo en Europa, tiene que venir ya la promoción de la telefonía personal, el PCM. Quizá sea la gran ocasión de perfeccionar esa liberalización, porque ahora estamos en un punto intermedio, pasando de un monopolio a un duopolio, y tal vez fuera interesante activar al máximo la concesión de la telefonía PCM personal, como está ocurriendo en el resto de Europa. También quisiéramos saber si está previsto o hay algún indicio de en qué términos se va a producir esa concesión, si va a estar conectada a estas decisiones o va a ser completamente independiente; es decir, si va a haber algún tipo de compensación o no va a tener ninguna relación, en absoluto, con la resolución que acaba de tomarse.

La última noticia que tenemos del ministro fue la que nos explicó en esta comisión el pasado 16 de febrero, cuando reconocía que en Europa se estaban dando pasos en esta dirección, como el caso de que Francia ya había convocado un tercer operador de 1.800 megahercios. Sin embargo, no se anunciaba este paso subsiguiente a la telefonía móvil. Nos gustaría que el ministro nos dijera qué relación puede haber entre esta adjudicación y el paso siguiente.

La última pregunta, muy concreta, señor ministro, es si en la evaluación del grupo 5, de contribución tecnológica e industrial, en el cual, según nos ha explicado, el consorcio Cometa obtuvo mejor valoración, se mantuvo algún contacto con el Ministerio de Industria en la toma de esa decisión. Alguna vez hemos oído al Ministro de Industria opinar públicamente sobre esta cuestión y tenía las ideas bastante claras en el sentido de decisiones que pudieran contribuir mucho a remediar la situación industrial lamentable que existe en España en estos momentos. Le preguntamos si efectivamente ha habido algún tipo de coordinación con el Ministerio de Industria.

Señor Presidente, termino, aunque habría para hablar mucho más. En una segunda ocasión quizá podamos matizar algún aspecto más.

Señor **PRESIDENTE**: A continuación tiene la palabra, en nombre del Grupo Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, el señor Andreu.

Antes de que tome la palabra S. S., anuncio que el Ministro responderá a todos los ponentes al finalizar la exposición de cada uno de ellos.

El señor **ANDREU ANDREU**: Quiero agradecerle al señor Ministro que haya explicado cómo se ha resuelto el concurso. Yo creo que esta explicación demuestra que la iniciativa que tomó en su día el Grupo Parlamentario Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya de presentar la propuesta por la cual debería comparecer el Gobierno en un

plazo razonable, después de que se hiciera la concesión, era acertada, como lo entendió el conjunto de la Cámara, y creo que acertado ha sido el resultado de que el Ministro haya explicado cómo se ha producido la adjudicación, habiéndose con ello colaborado en la transparencia del concurso.

En cuanto a la transparencia, a la explicación dada por el señor Ministro nosotros no tenemos nada que objetar. Nos sentimos satisfechos en cuanto que la concesión parece que está limpiamente acordada, independientemente de que no entremos a discutir si ése hubiera sido el método o no, pero, en fin, el que gobierna es el que gobierna y ha decidido el método, pero por lo menos, de lo que ha expuesto el Ministro, nos parece que ha estado limpiamente resuelto, lo cual, salvo que aparezca algún elemento en algún momento que determine lo contrario —en estos tiempos turbulentos cualquiera sabe lo que puede pasar— no tenemos nada que objetar a lo que ha expuesto el Ministro. Nos parece correcto este hecho y pensamos que es positivo para el prestigio del Estado saber que las cosas se pueden hacer, por lo menos, con claridad y con transparencia.

Dejando sentado este aspecto, yo quisiera que el Ministro explicara algunas cuestiones que no he entendido bien, a lo mejor por la rapidez de la explicación o por la complejidad y que requerirían una mayor concreción. Por cierto, a lo mejor también hubiera sido positivo que hubiera habido alguna explicación incluso por parte de los técnicos que intervinieron, porque es difícil para el Ministro entrar en los pormenores técnicos; tampoco es su misión exactamente. Por cierto, me alegro ver que las secretarías de Estado son Gobierno en este caso.

De la explicación que ha dado el señor Ministro, la oferta de Airtel es sustancialmente mejor, si no he tomado mal los datos, únicamente en tres aspectos, aunque con diferencias importantes: en lo que se refiere al aspecto económico-financiero tiene una diferencia de 6,5 puntos —si no he tomado mal los datos, repito, hago esta salvedad—; en el tema de empleo Airtel es mejor que Cometa en 2 puntos; y en el tema comercial, tiene una diferencia importante de aproximadamente 15 puntos. Entonces, yo quisiera preguntarle al señor Ministro si en el tema de empleo está calibrado cuánto empleo genera esta propuesta de Airtel. Yo no lo he oído —no sé si usted lo ha dicho— cuánto empleo puede generar esta operación.

Nos llama mucho la atención la gran diferencia en el tema comercial —usted lo ha explicado, son 15 puntos— y lo basa sustancialmente en las tarifas. Y en el tema económico-financiero la diferencia no es sustancial pues son 6,5 puntos. También, nos llama la atención que en el tema de tecnología Airtel haya quedado raspando, o sólo me llama la atención que hayan sido 6 puntos, sino que haya quedado raspando, porque, de las premisas que usted ha dado, si en uno de los seis capítulos que usted ha manifestado una oferta hubiera quedado por debajo de 60, ya hubiera quedado descalificada. Entonces simplemente digo que me llama la atención, no cuestiono que esté bien o mal, pero que haya quedado tan raspando puede dar la sensación de que a lo mejor han puesto ustedes esa puntuación de 60 para que no se quedaran en el 58 y que por ese motivo esta

oferta hubiera quedado descalificada. Yo le rogaría que diera una explicación un poco más pormenorizada de este asunto simplemente para despejar cualquier tipo de dudas sobre que esa puntuación haya sido tan ajustada en cuanto a los mínimos.

En cuanto a la otra, ha quedado claro, en cuanto a la aportación económica, de que hay 2,5 puntos de diferencia, que significan esos 4.000 millones. Yo quisiera que me explicara cómo es ese baremo por el cual 4.000 millones significan 2,5 puntos. Simplemente pido una explicación de este aspecto.

Me llama también la atención que en el tema del proyecto técnico haya habido diferencias a favor de Cometa. Son 187 parámetros los que se refieren a este proyecto técnico, según usted nos ha explicado. No le voy a pedir que dé una explicación de este tema, por supuesto, aunque quizás hubiera sido más interesante que nos lo hubieran contado los técnicos, sin que ninguno pretendiéramos ser ingeniero de telecomunicación, ni mucho menos, pero creo que no hubiera estado mal que se hubiera dado este tipo de explicaciones en el Congreso. Confío en que en el futuro estas cuestiones se expliquen de forma más técnica, lo cual no va en detrimento de la calidad política del Congreso, y hubiera sido un poco más interesante, aunque —repito— no tengo la pretensión de que usted nos dé una explicación de este asunto.

Lo que sí me genera alguna preocupación de futuro es lo siguiente. En Airtel, si no recuerdo mal, está British Telecom. No sé, dentro de los juicios que ha hecho esta mesa de contratación, cómo se valoran estos hechos, es decir, la presencia de empresas extranjeras de telecomunicación, aun siendo europeas, pero al fin y al cabo extranjeras, en los consorcios que han ganado, porque, ¿qué peso va a tener British Telecom en Airtel? Pregunto si este hecho está valorado, qué peso va a tener British Telecom y si esto va a influir sobre el futuro de Telefónica, porque, que yo sepa, Telefónica no participa en ningún consorcio que compita en otros países europeos, y esta reciprocidad no existe. No es que pretenda insinuar aquí que vaya a haber una «colonización» por parte de British Telecom, pero en cualquier caso quisiera saber en qué situación de garantía queda Telefónica y hasta qué punto esto significa una entrada importante de British Telecom en el mercado de las telecomunicaciones en España.

También quisiera alguna explicación un poco más profunda sobre la relación que se producirá con Retevisión y qué futuro le espera a Retevisión, si se puede deducir ahora mismo algún futuro para Retevisión una vez que este concurso queda resuelto. Digo esto porque Retevisión es un ente público y aunque tampoco quisiera plantear aquí unas ideas excesivamente proteccionistas o ultraproteccionistas, me interesa el futuro de los entes públicos, evidentemente. Creo que nuestros entes públicos son interesantes y que hay que protegerlos.

También quisiera saber en qué situación queda el concurso de segundo operador. Yo creo que tanto Airtel como Cometa sabían que quien ganara este concurso quedaba en una situación muy buena para ser el segundo operador. Por cierto, recuerdo que yo anuncié que serían dos los consor-

cios que al final terminarían compitiendo, lo cual parecía bastante lógico visto el proceso de concentración que se estaba dando entre los diferentes competidores, y efectivamente han sido dos los que han competido. Quisiera que nos hiciera un análisis político, no puede ser de otra manera, sobre cómo considera usted que va a incidir este concurso sobre el tema del segundo operador.

Estas son las dudas que nos gustaría que usted nos despejara y le reitero lo que le he manifestado al principio de que nos alegramos de que parezca que ha sido un concurso transparente y resuelto de forma correcta.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, en nombre del Grupo Catalán (Convergència i Unió), tiene la palabra el señor Sedó.

El señor **SEDO I MARSAL**: En primer lugar quiero decir que hoy estamos reunidos aquí, cumplimentando lo aprobado por esta Cámara para que en diez días hábiles, después de la adjudicación se nos informe. Yo en este momento tengo que agradecer la comparecencia del señor Ministro, ya que ésta, transcurridos los diez días hábiles, se hubiera celebrado en el mes de febrero. Por lo tanto, muchas gracias por la solicitud expresa de su comparecencia que ha posibilitado la reunión urgente de esta Comisión, pocos días después de la adjudicación, lo que es muy interesante.

Sobre su intervención nuestro Grupo está satisfecho con la información que nos ha dado, la valoramos muy positivamente, por la transparencia que se le ha dado. Valoramos también muy positivamente el método seguido que se nos ha ido explicando con claridad. De todas maneras no se podía esperar menos de su Ministerio, porque este tipo de temas los resuelven dentro de un contexto de alta calidad. Expresamos nuestra felicitación global y en particular a la Secretaría de Estado, Secretaría General de Comunicaciones exactamente.

Por mi parte sólo deseo comentar brevemente un tema relativo a la aportación financiera al Tesoro público, que es donde se ha producido una mayor diferencia en la puntuación de las tarifas que según sus palabras textuales ha sido una mínima ampliamente superada. Lo que nos preocupa a nosotros es que esta mínima, que ha llegado a los 85.000 millones —cantidad considerable— repercute en tarifas y que por lo tanto el grupo adjudicatario vaya a recibir por tarifas esta cantidad. Si esa cantidad hubiese sido inferior, las tarifas podrían haber sido inferiores. Queremos saber cómo puede influir esto en las tarifas del otro operador, Telefónica, y si verdaderamente tiene alguna influencia en la competitividad que podamos tener en nuestro país. Nos podemos encontrar con que debido a que la aportación financiera al Tesoro público es alta —algo muy interesante en el momento de la oferta—, sea repercutible en tarifas. Esto puede influir, por lo que yo le decía.

Por lo demás, muchas gracias, señor Ministro, por su información.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación tiene la palabra, en nombre del Grupo de Coalición Canaria, el señor Martín Menís.

El señor **MARTIN MENIS**: En primer lugar quiero unirme a lo que han dicho otros grupos, para agradecer al Ministro su comparecencia rápida en esta Cámara para explicar las condiciones en las cuales se ha adjudicado el contrato de la telefonía GSM.

El señor **PRESIDENTE**: Perdone, señoría, ¿podría elevar un poquito el tono de voz?

El señor **MARTIN MENIS**: Lo intentaré.

El Ministro nos ha explicado la metodología y yo creo que está claro que ha existido una metodología precisa que se aleja de cualquier tipo de chapuza y está claro también que ha existido además una empresa que la ha aplicado. A nosotros nos parece que la cifra será el Gobierno el que la juzgue, pero nos parece importante tomar estas decisiones con precisión, y si cuesta un dinero, indudablemente es así y hay que pagarlo.

Nos ha dado unos datos muy superficiales sobre la oferta y, realmente, lo que hemos conocido, dentro de la metodología, son las ventajas y desventajas, o los puntos fuertes y los puntos débiles de las dos ofertas. Durante su exposición nos ha ido diciendo las ventajas de una empresa y las muy pocas desventajas —me ha parecido así— de la misma. Yo pensaba que la diferencia de la empresa ganadora iba a ser mayor; sin embargo, parece que, al final, ha sido pequeña, como suele ocurrir en este tipo de ofertas y como decía el propio Ministro. Digo esto porque no hemos conocido ninguna de las ventajas de Cometa, o prácticamente muy pocas —y supongo que las tendrá—. Lo que sucede es que no tenemos información sobre los datos básicos de la oferta, que es lo que nos permitiría, en un momento determinado, efectuar un análisis para poder emitir en esta Cámara una opinión al respecto. Según las consideraciones vertidas por el señor Ministro, parece que la decisión no sólo ha sido la justa, sino que ha sido la mejor, porque en ocasiones no siempre la justa es la mejor, si bien, en este caso, parece que ambas coinciden. Ojalá esto sea así.

A nosotros nos preocupa, al igual que parecía preocuparle a otros grupos, que las tarifas sean competitivas con las del resto de Europa. Indudablemente, la telefonía es un punto más a considerar en la implantación de empresa y en el desarrollo de los territorios para que se convierta en algo importante. Supongo que estos datos también han sido valorados. Por lo tanto, con los datos que tenemos, nos alegramos que la decisión haya sido la mejor, pero sólo podemos decir esto si aquello de «creo en Dios todopoderoso, creador del cielo y de la tierra», realmente es así, puesto que Coalición Canaria no dispone de datos al respecto. Por ello, le pediríamos que nos facilitase información tanto del estudio como de los datos básicos de la oferta que resulten de interés para esta Cámara, con lo cual dejaríamos de rezar y empezariamos a creer.

El señor **PRESIDENTE**: Una simple aclaración. Supongo que por motivos de deficiencias en la infraestructura de transportes entre Tenerife y Madrid, lamentablemente, usted ha llegado un poquitín tarde y no ha estado

presente en toda la exposición que ha realizado el señor Ministro, por lo cual no ha podido oír la explicación que ahora solicita, puesto que ha sido dada antes de su llegada. No obstante, el Ministro le contestará como crea oportuno para completar la información que usted le ha pedido, pero quería constatar que, previamente a su llegada, se habían dado determinadas explicaciones que usted tiene el perfecto derecho de volver a pedir al señor Ministro y que él le facilitará.

El señor **MARTIN MENIS**: Indudablemente, he llegado tarde porque el primer avión llega muy justo de tiempo, pero lo que yo pediría es que se nos facilitase una información escrita que nos permitirá realizar el análisis detallado de la situación, aunque sea *a posteriori*.

El señor **PRESIDENTE**: Creo que el señor Ministro no tendrá ningún inconveniente en suministrarle la información escrita que usted acaba de solicitar.

Finalmente, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Morlán.

El señor **MORLAN GRACIA**: Muchas gracias, señor Ministro, por su exhaustiva información sobre la adjudicación de la licencia a este segundo operador, y muchas gracias también por dos razones: una porque, como bien ha dicho anteriormente el portavoz de Convergència y Unió, usted ha planteado que esta comparecencia se celebre en los 10 días hábiles siguientes y no en los 10 días hábiles siguientes que según la tramitación parlamentaria habrían sido en el mes de febrero; y dos, porque, al fin y al cabo, no deja sino de cumplirse el acuerdo sobre telecomunicaciones de octubre de 1994, en uno de cuyos apartados se establecía que el concurso de telefonía móvil automática se resolvería antes del 31 de diciembre de 1994 y que, en ese momento, se adjudicaría la segunda licencia de telefonía móvil automática con tecnología digital GSM.

Sin lugar a dudas, para mi Grupo, para el Grupo Socialista, la explicación que usted ha dado es suficiente, una explicación gratificante porque la verdad es que, como en pocos casos se ha hecho respecto a la resolución de un concurso, ha dado los datos y las cifras fundamentales que han avalado la transparencia, la objetividad y la credibilidad en un procedimiento concursal. Pienso que desde el principio, en ningún momento se ha planteado ningún tipo de críticas respecto a la convocatoria del concurso, a los trámites que se habían planteado en el concurso y a las exigencias que se establecían en el mismo, y, como usted ya ha indicado perfectamente, los propios licitadores plantearon desde el primer momento que el contenido de la norma que regulaba este concurso era perfectamente defendible, justificable, y que lo compartían todos sus términos.

Nosotros entendemos que en estos momentos en los que el proceso de liberalización de las telecomunicaciones se está llevando a cabo en España con una pauta que estimamos que es la adecuada, creemos que introducir una mayor rapidez en este proceso supondría una distorsión importante en lo que es el desarrollo de la industria de las telecomunicaciones, y la forma en que se ha llevado a cabo

la adjudicación de esta segunda licencia ha garantizado todos los elementos que son necesarios para evaluar la concesión de una licencia.

Aquí nos encontramos con un proceso en el que lo que pretendemos es únicamente conceder una segunda licencia a un consorcio de empresas privadas. Sin entrar a valorar las ofertas, porque desde luego han sido muy ajustadas, ha habido muy poca diferencia entre las dos ofertas, tal y como usted ha explicado, me alegro de que el 78 por ciento del capital social de Airtel-Sistelcom-Reditel sea español, sea de empresas y de instituciones españolas, y sólo un 22 por ciento sea capital extranjero. Creo que éste es un elemento importante a considerar en esta oferta que si bien no ha formado parte de cada uno de los elementos que integran el pliego de bases, sí que es cierto que el resultado viene a significar que la industria española, que los sectores financieros españoles van a verse beneficiados por la decisión que se ha tomado. No quiere decir que la otra oferta no contuviera una aportación financiera española importante, pero sí que es cierto que éste es un tema que *a posteriori* es bueno tener presente, porque vemos que, dentro de esas posibles suspicacias que se podían plantear respecto a que empresas extranjeras tuvieran una mayor aportación de capital en el consorcio y que eso supusiera algún tipo de reticencia respecto al funcionamiento de ese consorcio, sí que es cierto que, tal y como ha resultado el concurso, esas dudas parecen disiparse de manera bastante clara.

De acuerdo con los comentarios de prensa y de acuerdo con lo que algunos Diputados han puesto de manifiesto sobre esa escasa diferencia entre las dos ofertas y sobre esa aportación económica de 4.000 millones de pesetas que existe entre una y otra oferta, yo creo que ha quedado fuera de duda perfectamente que esas diferencias que se establecen entre las dos ofertas, a nivel económico, están perfectamente compensadas y compatibilizadas con el conjunto de la oferta y de todas esas valoraciones que se han hecho tanto por Lehman Brothers como por la mesa de contratación y que lo que han venido es a garantizar que existiera una cobertura adecuada en el segundo operador, que existiera un escenario competitivo importante y con unas previsiones económicas que fueran fiables.

Usted ha hecho una apreciación que es conveniente tener muy presente sobre cómo se garantiza lo que se va a hacer, y lo que sí es cierto es que ha quedado demostrado, de acuerdo con la información que usted nos ha suministrado, que esa garantía existe en la oferta que se ha planteado por parte de Airtel. No digo que no exista en la otra oferta, pero sí que es cierto que uno de los elementos importantes en este concurso, en estas dos ofertas, que son destacables las dos —y yo me sumo también a esa gratitud que hay que tener por el esfuerzo que han llevado a cabo los consorcios para plantear esas ofertas— ha sido esa garantía en lo que se va a hacer, esa garantía de futuro, de funcionamiento de segundo operador de TMA, y por tanto esa entrada en competencia de la TMA existe y va a ser positiva para el desarrollo del propio servicio telefónico.

Señor Ministro, no me quiero alargar mucho porque creo que las explicaciones que ha dado, que comparte y

que apoya perfectamente el Grupo Socialista, vienen a significar que en todo momento se ha dado uno de los elementos que existen en esta sociedad, el de ver si las adjudicaciones, las resoluciones de los concursos se están llevando a cabo con toda la transparencia que sea necesaria para que no exista ninguna duda, y a la vista de las palabras de los otros portavoces, en este caso concreto, como en otros muchos, se ha planteado que ha existido una auténtica transparencia, una auténtica objetividad en las decisiones y, desde luego, que se ha producido un examen exhaustivo de las dos ofertas para garantizar en todo momento que la decisión que se toma es la más acorde con unos criterios objetivos, con unos criterios que no se puede dudar o que, desde luego, mi Grupo no duda en que han sido tomados con auténtica visión de la realidad y con auténtica certeza.

Señor Ministro, le estamos muy agradecidos tanto a usted como a su equipo del Ministerio, a los funcionarios, porque se haya llevado a cabo la resolución de este concurso en las condiciones en que se ha hecho.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, el Ministro tiene la palabra para ir respondiendo a las distintas cuestiones planteadas por los distintos portavoces de los grupos políticos. (Pausa.)

El señor Ministro me pide simplemente contestar en el orden que crea más oportuno, buscando la eficacia y la complementariedad de sus explicaciones, lo cual me parece perfecto.

El señor **MINISTRO DE OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE** (Borrell Fontelles): Muchas gracias, señores Diputados, por sus consideraciones.

Quizá lo primero que hay que constatar es que existe unanimidad en algo, que no voy a tener más remedio que proponer al Ministro para las Administraciones Públicas elevar el rango de la Secretaría General de Comunicaciones al de Secretaría de Estado, lo que, sin duda, está justificado no sólo por la complejidad de la materia —hay otras secretarías de Estado que quizás no tienen que hacer frente a problemas tan trascendentales política y técnicamente hablando— sino por su titular, a la que todos ustedes se han dirigido como Secretaria de Estado cuando, por el momento, es Secretaria General.

La segunda consideración que quisiera hacer es agradecer lo que creo que es una valoración bastante general, por no decir unánime, de que hemos intentado que este concurso se resolviera de una manera que pudiésemos objetivar y explicar a cualquiera que lo quisiera entender. Reconozco que el resultado quizá no ha cumplido algunas de las expectativas levantadas. Para información de SS. SS. les diré que en el momento en que en la rueda de prensa del día 28 de diciembre, a las seis de la tarde, anuncié el nombre del consorcio ganador casi me quedé solo en la sala, porque los periodistas salieron casi todos, quizás alguno a cambiar la edición que ya estaba lanzada, pero, en todo caso, a anunciar algo que pareció sorprenderles. Pareció sorprender que el ganador fuese el que lo ha sido. Eso des-

pués ha sido asociado con especulaciones sobre qué pasaba con la composición, que si el banco tal y el banco cual, que si antes habían ganado o perdido otros concursos —en este caso no concursos sino subastas— para acceder a otros elementos del sistema financiero... Les supongo informados de todos los rumores que han circulado sobre lo que podía haber sido y no fue o lo que tenía que haber sido, etcétera.

Les puedo garantizar que hemos hecho este trabajo con una absoluta abstracción de la composición del capital español presente en los dos consorcios. Si no hubiera sido así, comprenderán que no hubiésemos contratado a un asesor extranjero de un reconocido prestigio, que no se presta a avalar con su firma cualquier solución, y no hubiésemos organizado un sistema objetivable de coeficientes y ponderaciones. Naturalmente, me dirán que las ponderaciones incorporan un elemento de subjetividad y, desde luego, en las ecuaciones que gobiernan la dinámica de los astros no hay nada escrito sobre cuáles deben ser las ponderaciones a aplicar, pero todas ellas fueron fijadas antes de abrirse los sobres. Eso es importante. Serán las que son y son las que han sido, independientemente de la información contenida en las propuestas de los licitantes. Eso creo que también debe ser tomado en consideración a la hora de valorar esta objetividad.

Señorías, ¿qué podíamos hacer? ¿Una adjudicación directa, un concurso o una subasta? Lo digo para aclarar un poco las dudas del señor Camisón. Una adjudicación directa, «a dedo», como se llama vulgarmente, es lo que han hecho franceses y alemanes. Han dicho: usted y usted. Y no les oculto que a mí no me parecía una mala solución. ¿Por qué? Es un activo público. Se adjudica la licencia a una empresa pública cien por cien, como es Retevisión y, a continuación, Retevisión saca a Bolsa y reparte, a través de las reglas del mercado, que descuenta valores, un activo que el sector público coloca en el mercado por un procedimiento indirecto. No hubiera sido, quizá, una mala solución, y que hubiese sido el mercado el que hubiera determinado el interés para cada inversor de comprar una parte de una sociedad que tiene un activo, una licencia conseguida desde el sector público al sector público, para transmitirlo desde éste al mercado.

No lo hemos hecho así porque seguramente no hubiera sido bien entendido en este momento político y una cierta cacofonía de fondo hubiese distorsionado lo que... Operativamente, nos hubiera ahorrado mucho trabajo y no pocas suspicacias. Oiga, póngalo en el mercado a través de que la gente compre en Bolsa acciones de una empresa que tiene una licencia de telefonía móvil. ¿Por qué no se ha hecho así? No se ha hecho así porque no se ha hecho así, pero no hubiera sido ningún disparate. Y ahora que ya se han hecho las cosas como se han hecho, debo reconocer que, como Ministro de tutela del sector, a mí nunca me creó ningún problema teológico ni práctico utilizar este procedimiento.

El otro procedimiento es la subasta y me dice el señor Camisón que yo, a veces, la he defendido. Sí. La he considerado una alternativa razonable, que después resulta que no está contemplada en nuestra legislación, que dice que

para los servicios públicos no se prevé la subasta, sino el concurso. Pero tampoco hubiera sido ninguna tontería. ¿No lo hacemos para algunas obras públicas? Reconozco que reducirlo todo a unas pesetas que se aportan deja fuera de consideración otros criterios también muy importantes. Por tanto, y por razones legales... Dicen: han cambiado de opinión. Sí. Hemos cambiado de opinión, porque personas inteligentes enfrentadas a problemas complejos van evolucionando en sus puntos de vista, en función de la información que reciben, cómo la contrastan, la experiencia ajena. No nos avergonzamos de haber pasado seis meses tratando de descubrir la mejor manera posible de hacer las cosas bien. Perdón por autocalificarnos de inteligentes, pero creemos que, al menos, nuestros asesores lo han sido. Y el señor Camisón también.

En tercer lugar está, obviamente, la solución del concurso-subasta. No es un concurso-subasta, señor Camisón. Es un concurso donde uno de los criterios se cuantifica en términos económicos de aportación, igual que otro se cuantifica en términos económicos de inversión, y esas pesetas se convierten después en puntos; pero la discusión podría ser bastante semántica y de escaso interés. Hemos puesto seis criterios, uno de los cuales era una aportación económica.

Una vez hecho esto, inevitablemente había dos formas de proceder: una, cuantificar sólo lo cuantificable de forma automática y directa, las pesetas, y lo otro valorarlo con una alta dosis de subjetividad que ustedes hoy me hubieran reprochado. Otro procedimiento es intentar cuantificarlo prácticamente todo, y eso es difícil y técnicamente opaco. Porque hay Diputados que dicen: yo quiero saber cómo ha ponderado usted los 187 parámetros técnicos del proyecto técnico. Pues se le puede explicar con todo lujo de detalles, pero lleva cierto tiempo y quizá unos niveles de comprensión que dependen de unos niveles de conocimientos previos sin los cuales —no me refiero a ninguna descalificación implícita; me entiende, señor Diputado— también es bastante complicado entender lo que se quiere decir sobre la dimensión de la célula y el uso del aspecto radioeléctrico. A partir de un cierto nivel, hay que confiar en que los técnicos saben hacer su trabajo y lo hacen bien. Pero está a disposición del señor Diputado y de quien quiera que lo desee el análisis minucioso de la ponderación de los 187 criterios técnicos del plan técnico de los dos licitadores. Quizá ahí no está ninguna cuestión trascendental pero, por supuesto, está a su disposición.

Lo que no está a su disposición, y no se lo puedo dar, y espero que lo entiendan, es la valoración y la información que está asociada a las propuestas de los concursantes, en particular del que ha ganado, porque eso es una información confidencial que tiene un alto valor en un mercado competitivo. Porque a Telefónica le gustaría saber muchas cosas de cómo pretende Airtel organizar su negocio, porque va a competir con él. Y esas cosas están descritas en una información que yo no se la puedo entregar a nadie, por muy Diputado que sea, porque es una información que pertenece a una empresa que va a competir en un mercado donde decide una estrategia que es suya y que no podemos correr el riesgo de que conozca su competidor. La transpa-

rencia no la podemos llevar hasta el extremo de que una Comisión Parlamentaria se constituya en Mesa de contratación, porque eso ya es mezclar el Ejecutivo con el Legislativo y estoy seguro de que ustedes tampoco lo pretenden. Yo no se lo puedo entregar, a no ser que los dos licitadores me autoricen. Si me autorizan... por mí encantado, pero mientras no me autoricen expresamente comprenderán que no lo puedo hacer y que tampoco creo que ustedes lo necesiten para hablar del grado de transparencia con la que se ha resuelto este concurso.

Entro en algunos temas concretos que se han planteado. La aportación ha sido alta. Algunos «consultings» estimaban en mil millones de dólares el valor de esta licencia y decían que hasta 135.000 millones de pesetas era una aportación que se podía rentabilizar a unas tasas de retorno de la inversión, compatibles con lo que da de sí un mercado como el español, que va a tener que basarse mucho en el móvil, porque somos una geografía difícil, con dificultades de acceso por el teléfono de cable y con una movilidad creciente, y porque es un mercado inexplorado, mucho más inexplorado que otros mercados. Ese era nuestro punto de referencia de lo que se estimaba que pudiera ser el límite superior de una aportación por encima de la cual ya no se podía rentabilizar la inversión.

Si no tienen cobertura, señor Camisón, no podrán empezar a operar. Ahora hay que firmar un contrato y en él el concesionario se compromete a hacer una serie de cosas que si no hace la inspección de telecomunicaciones le va sancionar o le va a impedir que empiece a funcionar de una manera, por así decirlo, discriminatoria con respecto al territorio, y no dar servicios sino en zonas de alta rentabilidad, dejando las zonas menos rentables para ya veremos cuándo.

Los apologistas de la libre competencia a veces no se dan cuenta de que en materia de telecomunicaciones o de transportes ocurren todas las cosas que los manuales de teoría económica dicen que no deben ocurrir para que la competencia conduzca a un óptimo. Todo lo que la teoría dice que no pasa o que no debe pasar, pasa; economías de escala y fenómenos territoriales, en primer lugar.

Luego está claro que el ganador del concurso tendría interés en empezar a operar con coberturas mucho menores de las que ha ofertado, limitadas a zonas de alta rentabilidad, porque la inversión unitaria es mucho más rentable en un corredor de gran tráfico que en otro de débil tráfico. Le vamos a exigir que la extienda a toda la cobertura que ha ofertado, y si no, no podrá empezar a operar. Eso lo tienen que saber y conviene que insistamos en ello, señoría, políticamente, porque si no puede haber zonas del país que se queden al margen de progreso que esto implica.

Igual digo para aportaciones industriales. Tienen que estar verificadas, garantizadas en el contrato. No podemos caer aquí en *petromochos* y promesas de que yo haré, yo haré, y después que no se haga.

Por supuesto, las nuevas infraestructuras son libres. No estamos imponiendo ninguna restricción al nuevo operador. Puede construir todas las infraestructuras que crea oportunas. No está obligado a usar las de Telefónica o las de Retevisión si no le conviene. Otra cosa es que creemos

que le va a convenir utilizar lo que ya hay, porque le será en algunos sitios más barato que construirlo «es novo», por una razón, otra vez, de economía de escala, pero, desde un punto de vista de política ambiental, es evidente que tenemos que minimizar las infraestructuras que este país tiene, porque cada una de ellas tiene un impacto cierto en la cima de algún monte, pero no le ponemos ninguna restricción; usará las que le convenga, y si no le convienen, podrá construir las suyas propias en función de su libre decisión, porque estamos, claro está, avanzando en una liberalización muy avanzada en este país.

Retevisión. Quiero dejar las cosas claras. No se ha valorado la oferta de Airtel de que Retevisión pase a ser socio con una participación en su capital. No se ha valorado, es decir, no se ha dado ningún punto extra por eso, ni positivo ni, obvio es decirlo, negativo. Pero eso no excluye que eso pudiera ocurrir, porque precisamente porque no lo hemos valorado, el resultado no depende de esto, y, por tanto, puede pasar o no. Yo no digo que pase, pero tampoco descarto que pueda pasar, porque esta circunstancia no ha sido objeto de consideración a la hora de decidir que pasa tal punto o no. Y tendría razón el señor Camisón en preocuparse si resultase que a esa oferta de Airtel le hubiéramos dado una altísima puntuación, alta o no tan alta, porque entonces dirían: ustedes valoran algo que les conviene, no como tutores de la política de telecomunicaciones, sino como propietarios de un activo. Precisamente para tener las manos libres y que Retevisión pueda hacer en el futuro lo que se estime oportuno hacer en un mercado, señor Camisón, liberalizado, donde no podemos poner pegadas a nadie. ¿Por qué vamos a conceder la libertad a todo el mundo menos a los activos públicos? En ese mercado liberalizado haremos lo que tengamos que hacer, harán lo que tengan que hacer con la conciencia tranquila de que la oportunidad que tenga, use o no use Retevisión, no ha sido en absoluto tomada en consideración a la hora de decidir quién gana o quién no gana.

Por supuesto, no tengo ningún temor al recurso. Su argumento es un tanto de película del Oeste, con perdón. Diga usted si tiene miedo al recurso. ¿Qué quiere usted que le diga? Pues no tengo ningún temor al recurso. El recurso es un derecho de las personas y de las instituciones. El forastero en cuestión no tiene ningún temor al «sheriff». Si ellos quieren recurrir, que recurran. Ellos sabrán lo que argumentan y el juez tendrá que entrar en estudiar los 187 parámetros; normalmente los jueces entienden que las mesas técnicas de la Administración tienen un criterio técnico que es suficientemente consistente. Pero si se quiere presentar un recurso, que se presente.

Tarifas de interconexión. Han sido fijadas antes, señoría, mucho antes, y los dos sabían cuáles eran, y los dos han hecho una propuesta adaptada a estas tarifas. Luego tampoco es un elemento de distorsión del concurso. Puede ser elemento de distorsión de la competencia con Telefónica, pero no del concurso, porque era un dato exógeno conocido idéntico para los dos. Dentro de dos años —han sido fijadas por dos años— las revisaremos. No creemos que sea una distorsión con Telefónica. No lo creemos. No las hemos fijado para eso, pero de todas maneras lo que no

han podido ser en ningún caso es una distorsión a la competencia entre los ofertantes del concurso, porque los dos sabían cuáles eran las reglas del juego en este sentido; están prefijadas y las cambiaremos dentro de dos años.

El plan de numeración. También está en el pliego de bases, señoría, que usted no ha leído con suficiente detalle. Todo el mundo sabía a qué atenerse en materia de reglas de numeración.

Es verdad que he leído en alguna parte que Cometa ha dicho que sus ofertas son más baratas en tarifas que las que ha presentado Airtel. Y usted debe haberlo leído también y por eso lo plantea como una interrogante. No puedo darle información, que ésa sí que es muy confidencial, me dice la Secretaria General, sobre el sistema de tarificación, pero le puedo explicar, si me concede unos minutos la presidencia, que, desde el punto de vista del análisis que hemos hecho, eso no es así. Si fuera así, habríamos hecho mal la ponderación de los criterios. Y hemos analizado la estructura tarifaria, cuotas de conexión, tarifas mensuales y tarifas de utilización. Las cuotas de conexión que propone Airtel son, por término medio, inferiores a las de Telefónica en un 65 por ciento y las de Cometa en un 25 por ciento. La tarifa mensual de Airtel es un 1,5 por ciento más barata que la de Telefónica, mientras que la de Cometa es un 5 por ciento más barata. Las de utilización de Airtel son menores de las actuales de Telefónica en el 8 por ciento y las de Cometa sólo un 0,3 por ciento más baratas. Todas estas tarifas y estos precios son los ofrecidos para el servicio básico y destinado de segmento familiar y personal.

Este análisis relacionado con los grandes clientes es mucho más difícil de hacer, porque es mucho más complejo y la comparación difícilmente resumible, como lo hago ahora, en tres parámetros.

Pensamos que la pretensión que hemos leído en los medios de comunicación de Cometa de ser un 18 por ciento más barato se fundamenta en su propuesta de cobrar sobre la base de unidades de tiempo de treinta segundos. Airtel ha propuesto, en principio, la misma unidad de tarificación en sesenta segundos, que es la de Telefónica. Treinta segundos, que es lo que propone Cometa, tiende a reducir el coste de las llamadas, aunque su impacto depende de la distribución de la duración de las mismas, fenómeno estadístico hoy desconocido.

Un usuario habitual llevará a cabo una proporción significativamente mayor de llamadas de larga duración, lo cual reducirá el beneficio producido por la menor unidad de tiempo. Nuestros expertos creen que el impacto global de una unidad de tiempo de treinta segundos no es tan importante como pretende Cometa y no conduce a esos resultados, puesto que su impacto exacto depende de una compleja distribución de la duración de llamadas en línea.

Pero no se preocupe, señor Camisón, yo me quedo tranquilo porque Airtel anunciaba en su propuesta su voluntad de cobrar también en unidades de treinta segundos, si eso es lo que formaba parte de un sistema de tarificación homologable. Por tanto, creo que no es cierto que estemos valorando de una forma sesgada las tarifas y que valoradas de otra manera condujesen a un resultado distinto. En todo caso, no somos en absoluto conscientes de que eso sea así.

Creemos, por razones técnicas que no le puedo dar en todo su detalle debido a la confidencialidad, que no es así.

Telefónica debe pagar. Eso nada tiene que ver con el concurso. Aquí estamos valorando por qué ha ganado uno y no ha ganado otro y eso se juzga en sus propios términos. La relación con Telefónica es otro problema que creo que no es objeto de mi comparecencia, pero no tengo ningún inconveniente en decirle que tenemos un informe del Consejo de Estado que dice lo que dice y no lo que usted lee, porque usted lo lee a trozos y lee la parte que le conviene. La conclusión es que el Consejo de Estado opina que Telefónica no debe pagar por algo que ya tiene concedido en función de un acuerdo previo con el Estado. Nos hemos remitido a lo que el Consejo de Estado dice.

Usted dice: ¿Y qué pasará si mañana la Comisión Europea dice que para mantener el equilibrio de los dos operadores debe pagar también Telefónica? Que habrá un litigio jurídico entre Telefónica y la Comisión. Lo que nunca dirá la Unión Europea es que no debe pagar el licitador, porque establecer la competencia no quiere decir que uno no pague, quiere decir que los dos paguen y entonces habrá un litigio jurídico en el que Telefónica dirá: Oiga, que yo no tengo que pagar porque tengo un contrato, etcétera, y una entidad que dirá que sí y los tribunales resolverán. Grecia ha hecho una subasta dura; Italia ha hecho un concurso, uno de cuyos elementos era una aportación económico-financiera. Creo que no vamos a encontrarnos en absoluto con que la Comisión nos diga que no podemos pedir aportaciones económico-financieras. En todo caso puede haber un litigio jurídico entre Telefónica y la Comisión donde nosotros estaremos un tanto expectantes, porque lo peor que nos podría ocurrir sería que redujéramos el déficit en 85.000 millones de pesetas más, que tampoco sería tan malo. Esa guerra no va con nosotros.

Lo que sí les puedo decir es que la Comisión hasta el momento presente no nos ha dicho nada. Que hemos leído en los periódicos, hay alguno que está especialmente dedicado a sembrar cizaña en esta materia diciendo: La Comisión ha dicho, va a decir, hará... A mí la Comisión ni «flowers» y si me quiere decir algo ya me lo dirá, pero mientras no me diga nada, no sé nada, qué quiere usted que le diga. Si el Tribunal de Defensa de la Competencia, que también se ha rasgado las vestiduras al respecto, cree que hay algo que está mal hecho, puede actuar con los procedimientos que la legislación le concede; que lo hagan, pero no estamos aquí para charletas de café. Quien tenga algo que hacer, que lo haga. Si alguien quiere recurrir, que recurra; si el Tribunal de Defensa de la Competencia cree que está mal hecha la cosa, que hable menos y actúe más; y si la Comisión Europea tiene algo que decirme, que me lo diga. De momento nada de eso ha ocurrido, señorías, y creo que no debemos plantearnos problemas en base a especulaciones de quienes están interesados quizá en abortar un proceso y crear dificultades que hemos intentado evitar.

¿Va a estar Argentaria en telefonía móvil de Telefónica? Tampoco tiene nada que ver con el concurso. Nada. Pero no lo sé. Telefónica tiene un activo. ¿Quién impide a Telefónica que ponga en el mercado el activo que tiene? ¿Está dicho en alguna parte que no lo puede hacer? Uste-

des, con perdón, solamente ven las cosas positivas de Telefónica, pero durante muchos años Telefónica ha hecho muchas inversiones de muy escasa rentabilidad, en términos empresariales, para garantizar un servicio público universal de telefonía básica en todo el país. Tiene una estructura financiera que no es precisamente la mejor del mundo, porque le hemos obligado, a través de una relación contractual, a hacer inversiones que ningún empresario privado hubiese hecho en un contexto competitivo para ganar dinero con ellas; tiene unas inversiones rentables en algunas áreas y muy poco rentables en otras. Esa es la contrapartida de algunos aspectos positivos como, por ejemplo, tener una licencia de telefonía móvil. Solamente hablamos del desequilibrio hablando de esto, pero es que al segundo operador de telefonía móvil nadie le ha pedido que ponga teléfono en las aldeas gallegas. Nadie le ha dicho que cubra todo el territorio ofertando un servicio universal que es parte de la igualdad de los ciudadanos y la cohesión del territorio. Telefónica sí, y eso también tiene una lectura negativa en términos empresariales, una minusvalía en un mercado competitivo. Esas minusvalías están compensadas con otras plusvalías latentes derivadas de una situación de servicio público que hoy abre el camino a una situación de competencia.

¿Para cuándo la telefonía personal? Tampoco es de hoy. Pero no tengo inconveniente en decirle que quizá el año que viene; no sería descabellado sacar una licencia de telefonía personal, computerizada. El concurso, como me dice la Secretaria General, ya lo decía. Ya decía: Oiga, le advierto que puedo sacar una licencia de TPC. Y no sería descartable que lo hiciésemos. Francia lo acaba de hacer; por qué no. Pero no puedo comprometerme ahora a algo que dependerá de un conjunto de factores todavía no conocidos.

Industria ha tenido la oportunidad de hacer sus aportaciones a las valoraciones que ha hecho la mesa, pero dudo que usted haya oído nunca al Ministro de Industria opinar en público sobre la forma de resolver este concurso ni de sus criterios a favor o en contra de alguno de los licitadores. Es lo que he entendido que usted había oído. El Ministro de Industria ha podido decir lo que tenía que decir por los procedimientos adecuados y hemos sido extremadamente cuidadosos, tanto el Ministerio de Industria, como el de Economía, como nosotros, en que no trascendiera ninguna de las valoraciones de las que dependía el resultado del concurso. Creo que eso, por lo menos eso, se nos debe reconocer, porque pocas veces ha habido un ejemplo tan claro de hermetismo en el tratamiento de mucha información por parte de un número importante de personas.

El representante de Izquierda Unida hace algunas consideraciones sobre si los secretarios de Estado son o no son Gobierno, que tampoco tiene nada que ver con el concurso, sobre todo, habida cuenta de que estamos acompañados de la Secretaria General, por el momento.

El número de empleo no es muy grande, no estamos hablando de decenas de miles de puestos de trabajo, pero estamos hablando de 2.500 personas de empleo directo e indirecto, relacionado con el proyecto, otras 2.500 personas más. El indirecto no relacionado con el proyecto depende

de cálculos complejos sobre la transmisión en el sistema económico de un mayor incremento de actividad. Estamos hablando de 2.500 ó 3.000 personas directas o indirectamente, pero con una calificación notablemente mayor en un caso que en el otro.

Su pregunta sobre por qué damos 60 a Airtel en las contribuciones tecnológicas. Aquí pasa lo mismo que en la contribución económica, es un truco aritmético. Para poder comparar cosas que están en una escala que no va de cero a cien lo que se hace es, al que saca el menor valor, darle el mínimo, darle 60, y al otro, proporcionalmente a la distancia entre cero a cien entre los dos valores que obtiene. Por ejemplo, al que ha ofertado 85.000 millones, en la escala de cero a 100, al mínimo se le da 60; y, aritméticamente, una regla de tres sitúa en la escala de cero a 100 a los dos, para hacerlo comparable en una escala de cero a 100. Luego no es que haya llegado por los pelos a 60, no es que haya estado en el límite de 60, es que al mínimo le damos 60 y al otro lo que le corresponde en la escala de cero a 100 por encima del mínimo. Eso puede inducir a pensar: ¡Hombre!, ha llegado a 60 por los pelos. No, no; es que al valor que le había salido en una escala que no es de cero a 100, que era de 57.000 millones de aportación en valor actual de las inversiones futuras, etcétera, para hacerla comparable con la otra, en una escala de referencia de cero a 100, se le asigna el valor 60 y al otro lo que le toca en términos proporcionales. No es que haya llegado por los pelos a, sino que dos valores que no están en una escala homogénea se convierten en comparables en una escala homogénea.

De los 187 parámetros ya le digo que se puede dar información. Puedo remitir a la Mesa todos los parámetros, las ponderaciones de los grupos, de los capítulos. Yo he anunciado la ponderación en cada uno de los seis grupos, pero puedo dar la ponderación y la valoración resultante de cada uno de los parámetros agrupados en el capítulo de cada uno de los seis grupos, que, sin llegar a los 187, es más que los seis y tendrán ustedes no seis, sino, a lo mejor, 50 elementos de ponderación. Siempre será mayor información para los señores Diputados, pero no creo que debamos ir mucho más allá.

¿Está BT en Airtel? Sí. Pero también en Cometa SRM había una presencia de operadores europeos, incluso más importante. Estaba la británica Vodafone, la francesa Cofira, la alemana DeTeMobil y la sueca, Comvik. De manera que entre los cuatro tienen una participación del 42 por ciento en Cometa SRM, mientras que la participación de British es del seis por ciento. No estamos ni a favor ni en contra. Recuerde usted que una empresa europea lo es en cualquier parte de la Unión Europea y que ni por asomo se me ocurre decir que aquí en España me gusta o me disgusta que esté una empresa europea, porque estaría, entre otras cosas, discriminando contra el Tratado de la Unión a otro agente económico europeo. Simplemente le digo que en Cometa SRM hay una gran participación de empresas europeas, algunas de las cuales son directas competidoras de otras o competidoras de Telefónica en los grupos que se han ido formando. Por ejemplo, usted sabe que franceses y alemanes se han unido y que Telefónica forma parte, a tra-

vés de Unisource, de otro consorcio europeo. Es un mundo muy complicado y es muy difícil decir que eso es bueno o es malo hoy, porque mañana puede ser de una forma completamente distinta.

Lo que sí está claro es que en Airtel hay un mayor peso de capital nacional. Es un elemento de referencia que algún Diputado, mi compañero de Grupo, ha señalado y que tiene la importancia que le queremos dar; pero si queremos dar oportunidades al capital nacional, ésta es una de ellas.

El futuro para Retevisión tampoco es de hoy. Retevisión puede ser un excelente operador de red para algunas aplicaciones. Respecto a lo que planteamos de segundo operador, yo tuve ocasión de explicar que, al como está yendo la dinámica europea de liberalización de las infraestructuras, puede abrir el paso a una pluralidad de operadores. El segundo operador tiene sentido cuando sólo hay dos, pero cuando hay ene, ¿qué importa cuál es el segundo?

En telefonía móvil, dos. ¿Por qué sólo dos? Por razones de utilización efectiva del espectro. Hoy. Mañana, tres. ¿Más de tres? Seguramente no. Pero en redes de transmisión de datos y de soporte portador de otros servicios, ¿por qué sólo dos? En 1989 ya hemos decidido en Europa que la liberalización conduce a una pluralidad, de la cual formará parte Retevisión. ¿Con qué alcance? ¿Con qué objetivos? ¿Con qué alianzas? ¿Bajo qué titularidad? Son preguntas que no puedo contestar hoy porque el panorama de las telecomunicaciones evoluciona a una velocidad tal... Nos encontramos hoy, por ejemplo, en un esquema de liberalización mucho más profundo que el que pensábamos hace dos años, en el que, por cierto, España avanza con coherencia más rápidamente que otros países. ¿Han leído ustedes hoy, por ejemplo, a Al Gore dirigiéndose a los ciudadanos americanos, pidiéndoles que le apoyen para que sea posible que los operadores de cable lleven teléfono y los operadores de teléfono puedan llevar televisión? Esto que el Senado americano no ha querido hacer es lo que hacemos nosotros en la ley del cable que ha aprobado el Gobierno. Eso que Al Gore pide a la ciudadanía —«Ayúdenme a hacerlo, que no me dejan los parlamentarios»— y que cree que es bueno, este Gobierno ya lo ha hecho en el proyecto de ley del cable, que próximamente va a ser publicado en el «Boletín de las Cortes». O sea, que estamos en un escenario difícilmente resumible y acotable en un segundo operador, pero, sin duda, Retevisión va a ser un operador importante de telecomunicaciones. De entrada ya como portador de la señal del segundo operador de telefonía móvil, con o sin participación en el capital, algo que no presumo que vaya a ocurrir pero que tampoco descarto; en todo caso, no habría ninguna razón para descartar.

Gracias al representante del Grupo Catalán (Convergència i Unió) por su valoración positiva. Solamente le voy a dar dos datos. Los dos se habían comprometido a hacer una presentación en lenguas de la distintas nacionalidades absolutamente equiparables con la lengua castellana en todos los servicios y documentación que preste.

¿La aportación va a tarifas? Sin duda. Todo va a tarifas. Al final, todo lo paga no el contribuyente, como el señor

Camisón ha estado utilizando —ha sido un lapsus linguae—, sino el consumidor.

El señor **GUERRA ZUNZUNEGUI**: El consumidor es el contribuyente.

El señor **MINISTRO DE OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE** (Borrell Fontelles): Algunos. (Risas.) Sé de algunos que consumen mucho y contribuyen poco. Pero, en fin, para ser concreto...

El señor **PRESIDENTE**: Por favor, señor Ministro, perdone que le interrumpa. En el tono en que está desarrollándose la reunión, no tomo en consideración formal las interrupciones espontáneas, porque la espontaneidad también es muy importante en este tipo de debates, pero ruego la mínima discreción para poder acabar con el debate.

El señor **MINISTRO DE OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE** (Borrell Fontelles): Lamento no poder seguir hablando de esto, pero es evidente que aquí el contribuyente nada tiene que ver porque va de consumidores. El consumidor lo paga todo, también pagará la mayor o menor publicidad que tendrán hacer las empresas para hacer sus nichos en el mercado, eso es evidente; todo va a tarifas. Pero para su tranquilidad, las tarifas que se han propuesto están por debajo de la media europea. Esas tarifas son menores que lo que son las tarifas europeas hoy en día en curso y son también, en muchas cosas, menores que las actuales analógicas de Telefónica, 900 megahercios, lo cual no es sorprendente porque la tecnología es mejor. Habrá que regular ahora las tarifas analógicas de Telefónica para evitar la tentación del «dumping» (Telefónica podría bajar drásticamente las suyas para cerrar el paso del desarrollo de las GSM) y habrá que poner unas tarifas acotadas a Telefónica para impedir que en un mercado competitivo haga subvenciones cruzadas que no tengan justificación social.

Señor representante de Coalición Canaria, las ventajas de Cometa las he explicado en el sentido de que en tres criterios ha ganado, ha tenido más puntuación. Ahí tiene más ventaja en su conjunto que en otros. Y debo reconocer que la decisión ha sido muy difícil, muy ajustada, donde los elementos de ponderación han determinado un resultado que con otros elementos de ponderación hubiera podido ser otro, y ése es el riesgo de cualquier cuantificación objetiva de parámetros que no son, como las pesetas o la ley de la gravedad, medibles sin ninguna dificultad ni ningún criterio discordante, pero creo que en la documentación de la que disponemos y en las tablas resumen que podré suministrar al Presidente se reflejan las ventajas competitivas de unos y de otros.

A mi compañero de Grupo, señor Morlán, decirle que sí, que Airtel es mucho más española en la composición de su capital, pero que tampoco lo hemos valorado. Eso es así, pero hubiera podido no ser así. En todo caso, lo que sí es verdad es que Airtel ofrece una estabilidad de tres años del capital que ofrece y una participación de fondos pro-

pios mucho mayor. Es dinero que aporta el que se lo juega y no deuda que toma en los mercados financieros. También se lo juega obviamente, pero no nos hubiera gustado que aquí pasara como con las autopistas, donde el capital propio ha sido mucho menor que el capital ajeno y eso ha provocado problemas importantes en tipos de interés, etcétera.

En todo caso, señorías, gracias por sus observaciones. Estamos, de verdad, a su disposición para suministrarles todavía más datos y haré llegar al Presidente esta nota. A la pregunta concreta de cómo se pasa de 85 a 89, a la relación en puntos 86/83, le diré que lo tengo aquí escrito y por tanto esa distribución se la puedo dar al señor Diputado, es pura álgebra y no tiene ningún misterio.

Este es un problema de decisión multicriterio y, como todos los problemas multicriterio, depende críticamente de las ponderaciones; éstas se han fijado «a priori», creemos que están ajustadas a la realidad tecnológica del problema, y, en todo caso, les puedo garantizar que el resultado no se ha visto condicionado por nada que no pudiésemos convertir en un parámetro, una medición y una toma de posición objetiva.

Vuelvo a felicitar a los dos concursantes, lamentar que no pudiesen ganar los dos. Expresar mi sentimiento al que no ha podido ganar, animándole a que participe en futuros concursos en el desarrollo de las telecomunicaciones y, en todo caso, garantizándoles que este concurso no ha sido piedra de toque ni moneda de cambio de ningún otro avatar en el que se hubiesen podido ver involucrados los accionistas de uno u otro consorcio en anteriores acontecimientos de la vida bancaria y financiera española.

El señor **PRESIDENTE**: Por gestos que he visto de los distintos portavoces de los grupos parlamentarios, creo que hay varios que quieren hacer matizaciones, que les ruego no sobrepasen el minuto.

En consecuencia, rogándoles sean muy breves; tiene la palabra, en primer lugar, el señor Camisón.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Con suma brevedad, unas ligeras matizaciones.

El señor Ministro nos ha dicho que en todo el análisis hay aspectos de conceptualización, derivados del estudio de Lehman Brothers, que son confidenciales y que no se nos pueden entregar. Es una postura respetable, pero incompatible con decir luego que todo el conocimiento que va a tener la ponencia es de absoluta transparencia. Esa confidencialidad se da de puñetazos con la transparencia. Eso ha de quedar claro.

Respecto al argumento que da el Ministro de que eso es así para que los detalles internos del nuevo operador no los conozca Telefónica, nos gustaría que el Ministro nos garantizara que eso no va a ser así, conociéndolo el Ministro, conociéndolo el Gobierno, y viendo las estrictas relaciones de la conformación de los órganos de dirección de Telefónica, compuestos fundamentalmente de representantes del Gobierno en su Junta General.

Me alegra la noticia que nos da de libertad para las infraestructuras.

La siguiente duda es: ¿Cómo es posible que se pueda conceptualizar Retevisión como socio número 16 de la empresa ganadora, si en otro apartado se nos ha dicho que había tres años en los que no se podría ampliar el número de socios?

En tono de «far west», el Ministro nos dice que no teme el recurso. Muy bien, de acuerdo, ahí está solo ante el peligro, nos congratula que tenga argumentos suficientes para que no le preocupe ese tema. Nos congratulamos, pero ha hecho una acusación a este Diputado diciendo que yo he dado una lectura sesgada del informe del Consejo de Estado. La voy a leer literalmente de manera que no quepa la menor duda de ningún tipo de sesgo. Dice el Consejo de Estado en su dictamen, que firma el Secretario General y su Presidente el pasado 9 de junio, literalmente y sin sesgo lo siguiente: La transformación del título habilitante de Telefónica de España en concesión administrativa determina, según expresa la disposición transitoria primera, número 2, la aplicación de las mismas condiciones exigidas a quien resulte adjudicatario del concurso, incluido el pago del canon concesional. Literalmente, sin sesgo, eso es lo que dice.

Para finalizar, señor Presidente, dice el señor Ministro respecto a la buena disposición del Ministerio de Industria, y ha hecho referencia a ello porque se ha hecho público, que el Ministerio de Industria desea, en su momento —lo desea en octubre pasado— que las compensaciones industriales aportadas por los consorcios a concurso para la segunda licencia de la telefonía móvil se concentren en inversiones de investigación y desarrollo para las empresas fabricantes de equipos instalados en España. Yo di la opinión de que estamos totalmente de acuerdo y ésta es la referencia que he hecho y me he limitado a eso.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, tiene la palabra el señor Andreu, igualmente con brevedad.

El señor **ANDREU ANDREU**: Yo suelo ser breve.

No varía nuestra posición sobre su planteamiento, lo que pasa es que usted en su intervención ha introducido otros elementos políticos que no eran exactamente los que nos traían aquí, y me explicaré.

Aquí lo que hemos estado analizando es si se ha dado bien una concesión o no y era en lo que este portavoz de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya había centrado su intervención. Sin embargo, el señor Ministro ha sacado algún otro asunto sobre el que creo que es interesante fijar posición y es sobre si esto se podía haber dado de una manera o de otra. En este sentido yo quiero decirle al señor Ministro que a nosotros nos hubiera gustado que quien ostentara el segundo operador móvil en España no hubiera sido ni Airtel ni Cometa; nos hubiera gustado que fuera Retevisión. Ya se lo planteé en mi interpelación. Si usted hubiera pensado hoy lo mismo, en este Grupo hubiera tenido apoyos para ello. Nosotros no renunciamos a que haya un sector público competitivo y eficaz y que no sea menos eficiente que los que compitan siendo privados. Creo que es interesante que políticamente nos posicionemos sobre este aspecto.

Por otra parte, ya que no se adoptan políticas para mejorar el sector público y se adoptan políticas en un sentido liberal, preferimos que sean transparentes a que no lo sean. No jugamos a que sea un sistema liberal opaco o corrupto, ni muchísimo menos, preferimos que sea transparente; ahora, nos gusta más el otro. Preferimos que el sector público sea competitivo y este matiz creo que conviene aclararlo.

Por lo que se refiere al secreto de determinados datos, nosotros no compartimos esa opinión. Desde el puro sentido común nos parece que si determinados datos sobre estrategia comercial son datos que sirven para otorgar una frecuencia, que usted mismo plantea en su discurso que es un recurso público, si para obtener un recurso público se tienen que dar determinados datos no entendemos que haya confidencialidad en los mismos; no lo compartimos ni desde el punto de vista del sentido común ni político. No creo que haga falta llegar a judicializar todos estos temas, pero creo que es perfectamente exigible por parte de los grupos parlamentarios que la totalidad de los datos que se han ofrecido por parte de los consorcios que han concursado sean públicos y se puedan conocer no sólo por parte de los grupos parlamentarios sino por el público en general.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación tiene la palabra, en nombre del Grupo Catalán (Convergència i Unió), el señor Sedó.

El señor **SEDO I MARSAL**: Muy brevemente para dar las gracias al señor Ministro por la información que nos ha facilitado respecto a que las dos ofertas hacían referencia al lenguaje, tema por el que yo no había preguntado pero cuya información agradezco.

Por último, querría efectuarle una pregunta que se me ha ocurrido hace unos momentos y que comentaba con el compañero de escaño. ¿Qué pasaría, señor Ministro, si en los días con que cuenta el operador adjudicatario del concurso no cumplierse las condiciones establecidas? Si no depositase la fianza o no firmase el contrato, ¿cómo quedaría el tema?

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, tiene la palabra el señor Ministro para contestar a las últimas matizaciones realizadas por los señores portavoces de los distintos grupos políticos.

El señor **MINISTRO DE OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE** (Borrell Fontelles): Señor Sedó, está claro, perdería el derecho. Habría ganado el concurso, pero habría perdido el derecho, en la medida en que no habría cumplido las condiciones establecidas.

El señor **SEDO I MARSAL**: ¿Harían otro?

El señor **MINISTRO DE OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE** (Borrell Fontelles): No lo sé. Tendría que preguntárselo a mis asesores jurídicos, pero, en todo caso, no quisiera especular sobre un fenómeno de escasa probabilidad que creo que no nos conduce

a gran cosa. Espero que se cumplan todas las condiciones y que todo el trabajo que hemos hecho nos lleve a buen fin.

Quiero dejar claro que yo no he dicho que Retevisión vaya a entrar en el capital del segundo operador; he dicho que, en la forma en que se ha resuelto el concurso, no hay ningún condicionante que lo impida, puesto que hemos tomado nota de esa oferta, si bien no ha sido valorada positivamente y por tanto el resultado ha sido el que ha sido independientemente de esa oferta, como si no la hubiera hecho, sin embargo la ha hecho porque establece esta salvedad a la condición de estabilidad de la composición accionarial. Dice: mi composición accionarial será estable en tres años, salvo si ustedes quieren que entre Retevisión, en cuyo caso, obviamente, la estabilidad quedaría modificada por eso, y por esto lo hizo. Nosotros no lo hemos valorado, y no digo que lo hagamos ni que lo dejemos de hacer; no sé si conviene o no conviene hacerlo, lo que sí quiero decir es que no hay nada que lo impida en la forma en que el concurso ha sido fallado.

En cuanto a la confidencialidad, comprenderán ustedes que hay información que afecta a la estrategia comercial, financiera y técnica de una empresa que va a competir con otra y, salvo que me autoricen, yo no la puedo hacer pública. Espero que lo entiendan. Toda la información que pueda dar la daré, pero no aquella que compete el desarrollo posterior de la actividad de unas empresas.

Señor Andreu, Retevisión no tiene tecnología suficiente para desarrollarlo. Si le hubiésemos asignado la licencia, hubiera podido obtener los recursos financieros en el mercado de capitales, sacando a Bolsa la licencia, y hubiera tenido que recoger 300.000 millones de pesetas —que era un interrogante importante— que el Tesoro Público no tiene ni quiere poner en ello, y, en cualquier caso, hubiera tenido que buscar un socio tecnológico, con una participación de capital tan importante como la de Air Touch o la del conglomerado europeo en los dos consorcios que se han presentado. Es decir, tampoco hubiera sido tan fácil como pudiera parecer.

En cuanto al Ministerio de Industria, las preferencias de éste han sido tenidas en consideración y, afortunadamente, los dos consorcios cumplían con las condiciones que el Ministerio de Industria planteaba. El Consejo de Estado, señor Diputado, da su conformidad al decreto que establece las bases de la telefonía móvil, dice que está de acuerdo con el decreto, y el decreto dice lo que dice. Por tanto, el Consejo de Estado no nos dice que hay que hacerle pagar a Telefónica lo mismo, no lo dice, y si lo dijera, encantados de la vida, lo haríamos. ¿Usted se cree que a mí me molesta recaudar 85.000 millones de pesetas más? En absoluto.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ministro, por su comparecencia.

Damos por concluida la sesión de hoy de la Comisión con la comparecencia del Ministro de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente.

Se levanta la sesión.

Era la una y cuarenta y cinco minutos de la tarde.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961