

Desorden en la Sociedad de la Información

Fernando Herrera

Analista asociado
ENTER-IE

La Sociedad de la Información está a punto de sufrir en España un duro golpe cuyas consecuencias resulta difícil prever en estos momentos, pero que seguro serán importantes para el ciudadano y para el tejido productivo.

Para muchos políticos, la Sociedad de la Información es el futuro de nuestra economía. El sustrato físico de dicho concepto, sin embargo, lo constituye un conjunto heterogéneo de empresas provenientes de sectores como el audiovisual, las telecomunicaciones, el software o la electrónica. Todas ellas conviven en un complejo entorno que algunos llaman 'coo-petición', una mezcla de cooperación y competición, un entorno dinámico que ha hecho progresar a la Sociedad de la Información hasta la situación actual.

La coordinación de todas estas fuerzas para el avance es delicada. Hasta ahora, se había dejado hasta cierto punto en manos del libre mercado, único mecanismo que ha demostrado históricamente su capacidad para coordinar esta clase de esfuerzos. Sin embargo, eso está a punto de cambiar en España.

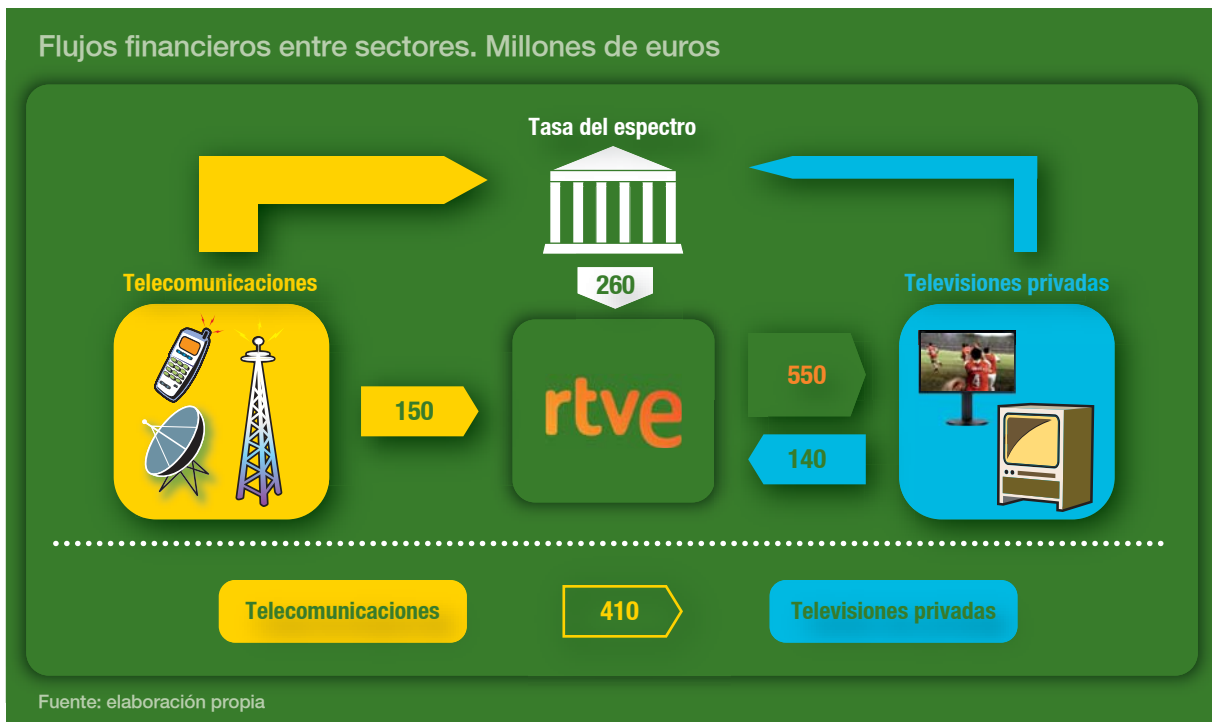
Introducción

El gobierno acaba de aprobar un Anteproyecto de Ley sobre la financiación de la televisión pública estatal, la Corporación Radio Televisión Española, cuyo principal objetivo es dar respuesta a la histórica reivindicación de los concesionarios privados del servicio de televisión, para que RTVE no emitiera publicidad.

En el contexto actual de crisis económica y caída de ingresos por publicidad (un 40% en el primer trimestre de 2009), las televisiones privadas ven cómo peligran su viabilidad y han transmitido esta urgencia al gobierno. Con la eliminación de la publicidad en RTVE, se 'liberan' 550 millones de euros por este concepto. Las restantes cadenas de televisión nacional presumen con cierta lógica que serán ellas las que capten estos ingresos de publicidad, lo que les proporcionaría un nada desdeñable balón de oxígeno e incluso podría garantizarles la viabilidad.

El problema es que se quiere mantener la estructura de costes de RTVE intacta, lo que a su vez exige compensar los ingresos que ahora se obtienen por publicidad de alguna forma. Por supuesto, parte de los mismos provendrán de las televisiones privadas, unos 140 millones de euros de una tasa de nueva creación sobre sus ingresos, que se situaría en el 3%. Pero esto deja sin cubrir unos 360 millones de euros hasta llegar a los 550 que precisaría TVE para sobrevivir como hasta ahora¹.

¹ Véase, por ejemplo, El País, 9 mayo 2009: 'El fin de la publicidad en TVE revoluciona el sector audiovisual.'



Otra parte se obtendrá del canon por utilización del espectro radioeléctrico, hasta 320 millones de euros, y el resto lo habrán de poner los agentes del sector de telecomunicaciones, mediante un impuesto sobre sus ingresos, fijado inicialmente en un 0,9%. La principal razón dada por el gobierno para justificar la elección de los pagadores parece ser que *'las compañías afectadas tienen unos beneficios muy importantes, de miles de millones de pesetas'*².

En resumen, la medida propuesta supone un trasvase de fondos de un sector económico a otro; en concreto, del sector de las telecomunicaciones al sector audiovisual, dos de los sectores integrados en el 'hipersector' de las TIC.

Para valorar la eficiencia de esta medida desde el punto de vista económico, es necesario primero determinar cuál es el objetivo que se persigue con la misma. En una primera aproximación, el objetivo parece ser el sostenimiento del servicio público de televisión. Sin embargo, eso exigiría de forma inmediata la definición del ámbito de servicio público, cosa que no se ha realizado. En ningún momento se ha plantea-

do la redefinición del modelo de televisión pública dentro de la medida analizada; se ha asumido que el actual es el correcto, sin mayor análisis.

La teoría económica es independiente de las finalidades políticas, por lo que no resulta una herramienta adecuada para determinar el alcance adecuado del servicio público. Por tanto, no es objeto de esta Nota analizar si el tamaño actual de RTVE es adecuado o no para unas desconocidas funciones de servicio público. Dicho con más claridad, la pregunta no es si hace falta RTVE en la España actual.

No obstante, la ausencia de tal debate permite definir con más claridad cuál parece ser el objetivo de la medida. No es el sostenimiento de la corporación pública, sino dar viabilidad al sector audiovisual en su conjunto. La tasa a los operadores de telecomunicaciones, junto con la nueva finalidad del canon sobre el espectro, supone una entrada neta de recursos al sector audiovisual con respecto a la presente situación, de la que no es beneficiaria RTVE, sino los restantes agentes del sector.

La finalidad última de la medida es el sostenimiento del sector audiovisual a costa del

² Ídem.

sector de las telecomunicaciones. La cuestión que se plantea ahora es si la medida será efectiva para alcanzar el objetivo planteado, y a qué coste se conseguirá.

Efectos sobre el sector de las telecomunicaciones

En el sector de las telecomunicaciones se produce una salida de ingresos con repercusión directa sobre los beneficios y, en definitiva, la rentabilidad del sector en España.

Sin embargo, se mantiene el principio de uniformidad de la tasa de retorno: *'hay una tendencia en un mercado libre hacia el establecimiento de una tasa uniforme de beneficio sobre el capital invertido en todas las ramas de la industria'*³. Esto supone que, ante un descenso de beneficios, determinados inversores abandonan el mercado, hasta que la tasa de retorno vuelve a equilibrarse con la general de la economía.

En efecto, los accionistas de las compañías de telecomunicaciones observarán ahora que las empresas de otros sectores obtienen mayor tasa de beneficio y optarán por invertir en ellas. Como consecuencia, la inversión en telecomunicaciones disminuirá hasta que, con un beneficio constante, la tasa de retorno vuelva a ser la original.

Por tanto, la tasa para financiar el sector audiovisual tendrá como consecuencia la reducción de inversiones tanto en redes fijas como en redes móviles. En las circunstancias actuales, esto supone una ralentización, o tal vez el completo detenimiento, de las inversiones para el despliegue de las NGNs (fibra) y de la tecnología para proporcionar banda ancha móvil.

Se puede argumentar que los operadores de telecomunicación pueden prevenir esta pérdida subiendo el precio que cobran a

sus clientes⁴. Sin embargo, esto no es tan fácil como parece. Desde un punto de vista práctico, no está claro que las autoridades de regulación o de competencia lo permitieran pacíficamente.

Desde un punto de vista económico, este impuesto no supone ninguna variación en las preferencias de los consumidores. Al precio actualmente fijado, las empresas de telecomunicaciones maximizan sus ingresos; si no fuera así, lo habrían movido a otro nivel. En estas circunstancias, una subida del precio supondrá una merma de ingresos, puesto que pasaría a situarse en un tramo de mayor elasticidad⁵. De hecho, si los operadores pudieran fijar precios más altos para el consumo actual, ya lo habrían hecho, ¿por qué esperar a un impuesto para subirlos?

Así lo constata también el análisis económico del impuesto sobre ingresos: *'Ningún impuesto puede pasarse al consumidor'*. La explicación estriba en que no son los costes los que determinan los precios, sino al contrario. Los precios quedan fijados por las preferencias del consumidor y el *stock* disponible en el mercado⁶.

En resumen, es el usuario de telecomunicaciones quien acaba pagando el pato del traspaso de rentas al sector audiovisual, ya sea por una subida de precios o, con mayor probabilidad, por una reducción en las inversiones, que se traducirá en menor innovación y calidad de los servicios, con salida de algunos oferentes.

Efectos sobre el sector audiovisual

La cuestión es ahora determinar si el sacrificio que se produce en el sector de teleco-

³ Raisman, G. (1990). *Capitalism*. Jameson Books, Ottawa:IL. Capítulo 6, Parte A: *'There is a tendency in a free market toward the establishment of a uniform rate of profit on capital invested in all the different branches of industry.'* (Traducción propia)

⁴ Como han advertido que se verían obligadas a hacer. Ver El País, ya citado.

⁵ Una explicación más detallada se puede encontrar en la página 3 de la Nota Enter 82, 26 febrero 2008: *El parecido entre la ópera y la itinerancia*.

⁶ Rothbard M.N. (2004). *Power and the market*. Ludwig von Mises Institute, Auburn: AL. El análisis está en la pág. 110 y siguientes. La cita textual es traducción propia de *'No tax can be shifted forward'*.

municaciones será suficiente para conseguir el objetivo explícito del gobierno, esto es, la viabilidad del sector audiovisual.

Está claro que el sector audiovisual, al menos en lo referente a las cadenas nacionales de televisión, no es viable en su configuración actual. Tras algunos años de lucir importantes beneficios, producto en parte de sus privilegios oligopolísticos, las circunstancias han cambiado para estos agentes. La competencia por la audiencia se ha nutrido de nuevos rivales, principalmente procedentes del mundo de Internet, aunque también se han extendido otras opciones de consumo audiovisual.

Esto ha producido un cambio en las preferencias de los ciudadanos que ha llevado a una paulatina disminución en la valoración de la publicidad, la fuente tradicional y principal de ingresos de las televisiones. La lectura es clara: los recursos que se invierten en proporcionar televisión convencional a los ciudadanos están sobrevalorados para dicho uso y deberían dedicarse a otras finalidades, que sí valorarán los ciudadanos.

Se exige, pues, una reestructuración del sector audiovisual para adecuarse mejor a los nuevos tiempos. Es el fenómeno anteriormente explicado, sólo que ahora se origina espontáneamente por el mercado y no por impuestos. Es necesario que los inversores abandonen el sector audiovisual hasta que se restaure el equilibrio en la tasa de beneficios. O que se produzcan innovaciones que vuelvan a captar la demanda de la gente, para incrementar aquellos.

En estas condiciones, una inyección de recursos impide este ajuste, dado que los inversores mantienen sus retornos. Los subsidios prolongan la vida de las empresas ineficientes e impiden que los recursos se ubiquen en sus usos óptimos para la sociedad.

Dado que no hay razones para esperar cambios en las preferencias de los consumidores que vuelvan a hacer viable el sector audiovisual en su estructura actual, este

subsidio hará al sector dependiente del gobierno de turno para su supervivencia. Las implicaciones políticas de esta circunstancia son directas. Pero tal vez no sean tan relevantes como cabría esperar, precisamente por las mismas razones que han llevado al sector audiovisual a su situación crítica. Esto es, que ya no cuentan con la atención e importancia que venían teniendo.

El gobierno tampoco consigue su objetivo, si es que era asegurar la viabilidad del sector, pues éste pasa a depender del subsidio que, a su vez depende, con la formulación actual, de los ingresos sobre los servicios de telecomunicaciones. Si estos, por cambios en las preferencias de los usuarios, pierden ingresos, el subsidio disminuirá; la inviabilidad del sector volverá a manifestarse y el gobierno se verá obligado a tomar medidas adicionales. Pero es que, además, se ha visto que el sector de telecomunicaciones está abocado a la pérdida de ingresos pues, debido a los recursos dedicados al audiovisual, le será más difícil adaptarse a estos cambios, que ocurren de forma continua.

En resumen, la conclusión es similar a la obtenida en el análisis de efectos del sector de telecomunicaciones. Y es que vuelve a ser el usuario, en este caso de los servicios audiovisuales, quien sufre las consecuencias, en este caso por la inadecuación del producto a sus preferencias. Esto a su vez, apartará audiencia de las cadenas de televisión, incrementando su dependencia del subsidio.

Los daños 'globales' al hipersector de las TIC

Hasta aquí, se han analizado los efectos aislados en los dos sectores involucrados en la decisión del gobierno, comprobando que no se alcanzan los objetivos económicos de asegurar la viabilidad del sector.

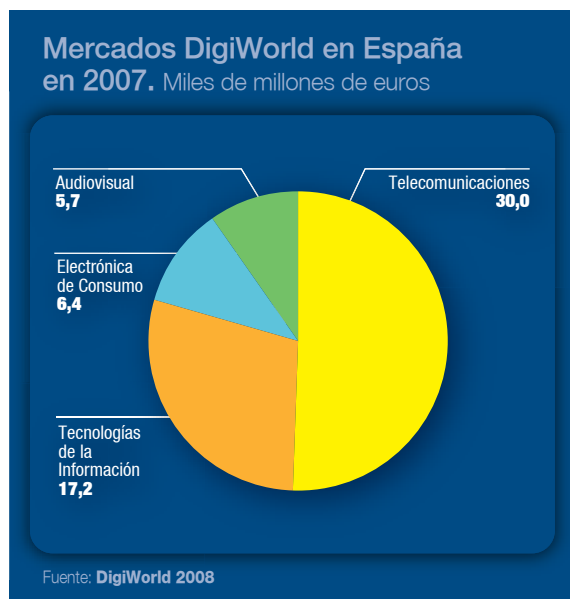
Pero la situación presenta algunas facetas adicionales que también merecen un análisis riguroso. Como se ha dicho, ambos sectores conforman, con el de tecnologías

de información y el de la electrónica, el llamado hipersector de las TIC, que se puede considerar la base tecnológica de la Sociedad de la Información.

Si bien toda división en sectores es subjetiva, existe una explicación lógica para aceptar la integración de estos cuatro sectores en un sólo mercado. Se trata de la digitalización de la información, que permite poner todo tipo de contenidos en formato digital y unificar así tanto su tratamiento como su transporte.

En el hipersector confluyen, esto es, compiten y cooperan, agentes de gran importancia, procedentes de los cuatro sectores identificados. Por citar, algunos ejemplos de relevancia:

- Audiovisual/contenidos: las *majors* del cine (Time Warner, Sony Pictures o Disney), los conglomerados multimedia (Prisa, Vocento o Vivendi), las cadenas de televisión, etc.
- Tecnologías de la información: portales de Internet (Google, Yahoo), desarrolladores de aplicaciones (Microsoft, SAP, Sun), integradores (Accenture, IBM).
- Telecomunicaciones: Telefónica, Orange, Vodafone, etc.
- Electrónica: Apple, Nokia, Sony, Siemens, LG, o Cisco, entre otras.



La importancia y cantidad de los agentes citados hacen comprender que el hipersector está en plena ebullición, y son múltiples las iniciativas que se apuntan desde todos los rincones del mismo. La competencia es muy intensa, y cada agente vela sus armas de cara a la batalla diaria y a su supervivencia futura.

La integridad de ese proceso competitivo es fundamental para el desarrollo de la Sociedad de la Información. Este proceso asegura la armonía y la coordinación entre las ideas que se aporten por los agentes y las necesidades de los consumidores. Los agentes que equivoquen las señales están llamados a la desaparición, además, a una desaparición expeditiva. Su lugar será ocupado rápidamente por los agentes que mejor estén sirviendo al cliente en ese momento.

El proceso ha de ser coordinado entre los diferentes agentes del hipersector. Un servicio convergente requiere la participación armónica de todos ellos: se precisa un dispositivo terminal, que suministrará la industria electrónica; se precisan desarrollos de software y aplicaciones, que proporcionarán los agentes de tecnologías de información; se precisa una red de telecomunicaciones, provista por los operadores; y se precisan también contenidos. Si alguno de estos elementos no está presente, el servicio convergente no puede tener lugar.

Pues bien, en ese proceso coordinado y armónico, hace mucho tiempo que una industria no puede seguir el ritmo a las demás: la de contenidos. Apenas se produce innovación en esta industria, hasta el punto de poner en riesgo el desarrollo de las NGNs, que dependen para su viabilidad de la existencia de contenidos y aplicaciones que sean más deseables que las actuales para los clientes⁷.

La industria de contenidos parece incapaz de adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes, y la explicación hay que bus-

⁷ Para más detalles, véase Nota Enter 112, 25 noviembre 2008: *La incertidumbre contra las NGNs*.

carla en la regulación que la protege, que es especialmente significativa en Europa⁸.

En este contexto, en que ya la industria de contenidos parece ser la rémora del sector, lo último que parece necesario es que, precisamente, otro de los sectores involucrados en el hipersector, tenga que hacerse cargo de sus ineficiencias.

La medida tiene un triple efecto negativo para el hipersector:

1. Impide al sector audiovisual reestructurarse para coordinarse mejor con los otros subsectores en la mejora de los servicios de la SI.
2. Impide al sector de telecomunicaciones acometer las inversiones necesarias para proporcionar el sustrato de transmisión que necesita la SI, creando descoordinaciones también por esta razón.
3. Impide a los subsectores de la electrónica y las tecnologías de la información acometer los desarrollos necesarios para mejorar los servicios de SI, ya que el primero ve reducidos sus ingresos al bajar las inversiones de los operadores de telecomunicaciones, y el segundo, se ve privado de las mejores infraestructuras que precisa para sus nuevos servicios.

Conclusión

La nueva medida del impuesto a las empresas de telecomunicaciones para conseguir la viabilidad de los agentes audiovisuales, no es adecuada para su objetivo, como se ha demostrado. No consigue la viabilidad de dichos agentes, porque ésta depende en última instancia de las preferencias de los consumidores, que no se ven modificadas por la medida. Es más, está llamada a continuas ampliaciones y complementos, pues el lazo de dependencia con los ingre-

⁸ Por ejemplo: régimen concesional por limitaciones en el uso del espectro radioeléctrico, derechos de autor, subvenciones a determinadas producciones, etc.

sos de las telecomunicaciones exige que estos se mantengan constantes, lo que depende también de las mismas preferencias. La propia medida dificulta la adaptación futura de los operadores de telecomunicación a estas necesidades, por los fondos que le drena.

Lo único que asegura la medida es que el sector audiovisual se mantendrá ineficiente, alejado de las necesidades de los ciudadanos, y dependiente del gobierno.

Desgraciadamente, no terminan aquí los efectos negativos para la sociedad, pues los dos sectores afectados compiten y cooperan en un hipersector, que les integra junto a otras muchas empresas, y que constituye la base para el desarrollo de la futura Sociedad de la Información.

El gobierno asume parte del papel del mercado, decidiendo qué sectores han de percibir ingresos y cuáles no. Decidiendo por los ciudadanos, si lo que necesitan son servicios de telecomunicación o audiovisuales. Y da así un paso inconsciente hacia la planificación central del hipersector de las TIC.

Pero como ya se ha demostrado hasta la saciedad⁹, las decisiones así tomadas introducen el desorden en la economía, al distorsionar todas las señales que la hacen funcionar. Los recursos son así canalizados hacia actividades que la sociedad no demanda, en lugar de ir a las más requeridas. Y se destruye la tan necesaria coordinación que necesitan sectores tan complejos como los involucrados en el desarrollo de la Sociedad de la Información.

El gobierno, si se empeña en esta medida, distorsionará de forma decisiva el hipersector de las tecnologías de información; y dificultará el nuevo orden de la Sociedad de la Información.

⁹ Por ejemplo, Mises, L. von (1920). *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. In Hayek, F. A. (1935). *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge and Kegan, pp. 87-130. Más recientemente, Huerta de Soto, J. (1992). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Unión Editorial, Madrid: España.