

“Os elementos escondidos da tarifação ao segundo”

Pedro Pita Barros, Steffen Hoernig
FEUNL, Lisboa; CEPR, London
Seminário Anacom, 26/01/2009

Estrutura da apresentação

1. Introdução
2. Algumas interpretações da
tarifação ao segundo
3. Efeitos competitivos

Introdução

- Serviços de telecomunicações têm grande importância nas sociedades modernas
- Preocupação com acesso ao serviço e com a qualidade de serviço tem motivado a existência de regulação económica
- Essa regulação tem recebido um enquadramento ao nível da União Europeia com actuação de autoridades próprias nacionais

Introdução

- A visibilidade do sector tem também levado a iniciativas avulsas de intervenção
- Em particular: Decreto-Lei 27/2008, de 26 de Março, Artigo 8º, q) estabelece que: “

“São consideradas enganosas, em qualquer circunstância, as seguintes práticas comerciais: (...) Sem prejuízo do disposto nos Decretos-Leis nº 240/2006, de 22 de Dezembro, 172/2007, de 8 de Maio, e 81/2006, de 20 de Abril, fazer o arredondamento em alta do preço, da duração temporal ou de outro factor, directa ou indirectamente, relacionado com o fornecimento do bem ou com a prestação do serviço que não tenha uma correspondência exacta e directa no gasto ou utilização efectivos realizados pelo consumidor e que conduza ao aumento do preço a pagar por este.”

- Traduzindo:
 - Tarifação ao segundo
 - Lógica defendida: defesa do consumidor
- ICP-Anacom:
 - Ser apenas necessário haver um tarifário com a característica de um período curto de tarificação, sem ligação com a duração da chamada e correspondendo ao custo fixo de realização da chamada.
 - Aumenta o leque de escolha dos consumidores, não elimina os restantes

- O que deve ser uma análise económica deste tema?
- Efeitos sobre os consumidores

MAS

- Efeitos sobre o modo como as empresas concorrem no mercado
- São estes últimos que constituem o aspecto principal da nossa análise.
- (antes disso, vejamos as posições públicas assumidas pelas diferentes partes)

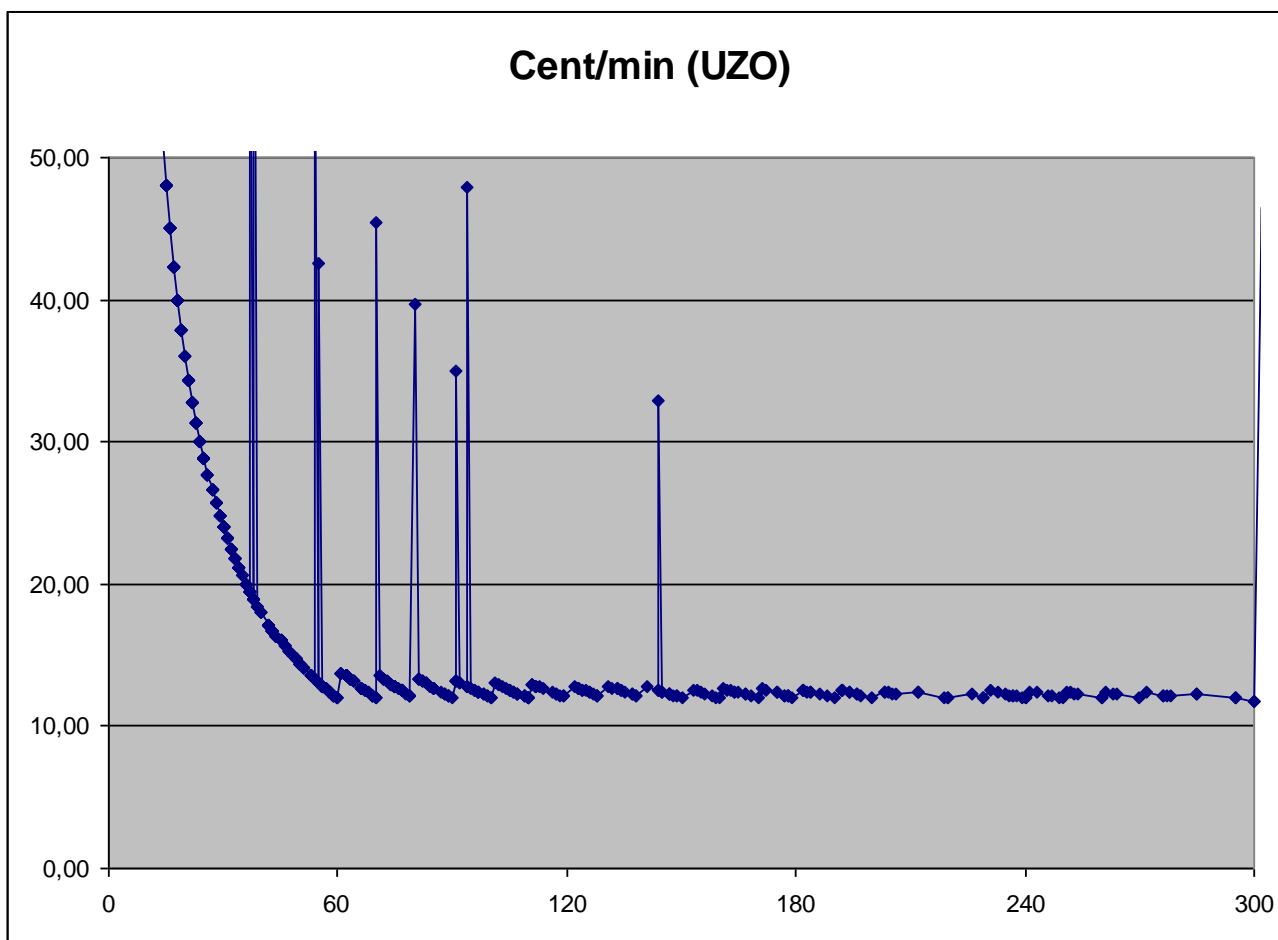
Um exemplo real: tarifação actual

Efeitos visíveis:

Período inicial 1min

Intervalo 10sec

Roaming
(1min/1min)



As posições tomadas

- Primeira: “o consumidor só deve pagar o que efectivamente consome”
- Implicação retirada: só deve pagar os segundos de conversação efectivamente realizados (em que o segundo é menor unidade de divisão possível)
- Crítica: há também o pagamento por disponibilidade do serviço, pela opção de realizar ou receber chamadas

- Segunda, “os preços praticados devem reflectir o nível e a estrutura dos custos subjacentes”
- Baseada na teoria económica sobre regulação
- Segue princípio consensual:
 - como há um custo fixo elevado e custos marginais baixos, a estrutura de preços deverá ter também uma parte fixa e uma variável

O que vemos?

- Termo fixo + segundos sem custo =
- = intervalo de tarifação maior =
- = cobrar valor adicional por chamada
- São formas equivalentes de procurar cobrar o valor de custo fixo de estabelecimento da ligação
- (Voltaremos ao assunto de preços eficientes em slide posterior)

- Acessibilidade a todos: Termo fixo limita o acesso?
 - Chamadas de urgência têm tratamento distinto
 - Valor por período mínimo é muito baixo, e dificilmente poderá ser tido como limitador de acesso

Efeitos competitivos

- Concorrência entre redes móveis:
 - Equipamentos
 - Tarifários
 - Diversidade de ofertas – para cada tipo de cliente, o seu tarifário (preço e nível de serviço, ex: “low cost”)
 - Diferenciação dentro / fora da rede
 - “Clubes” de números preferenciais
- Qual o efeito na intensidade concorrencial da imposição da tarifação ao segundo?

Interpretação Radical: Tarifação ao segundo implica tarifa “linear”

- Tarifa linear:
 - Preço constante por minuto
 - Não há tempo inicial
 - Não há mensalidade / carregamento mínimo
- Equivale à proibição de tarifários “não-lineares”
- Ideia: Beneficiar consumidores que
 - fazem poucas chamadas
 - fazem chamadas curtas

Interpretação Radical...

- Por operador, haverá uma tarifa linear
 - Se houver várias, só uma é a mais barata
- Mas: preço por minuto será mais alto
 - Recuperação do custo fixo associado à rede e à disponibilização do acesso
 - Ausência de “segmentação” do mercado
 - Efeito directo no tarifário
 - Efeito indirecto na intensidade concorrencial

Recuperação do custo fixo

- Mercado móvel tem estrutura de custos
 - Com custo fixo alto de rede
 - Custo variável baixo de utilização da rede
- Custos têm de ser recuperados
- Se não há taxa fixa então preço por minuto tem de ser mais alto
- Teoria económica diz que é
 - Eficiente reflectir estrutura de custos nos tarifários, por exemplo através de taxa fixa por acesso
 - Ineficiente recuperar custos fixos ao cobrar pelo uso

Segmentação do mercado

- Consumidores diferem entre si
 - Duração de chamadas
 - Número de chamadas
 - Chamadas dentro e fora da rede
- Tarifários segmentam mercado
 - Preços por minuto mais alto para quem chama pouco
 - Preços por minuto mais baixo para quem chama muito (mais taxa fixa)
- Sem segmentação, preços por minuto mais baixos desaparecem

Segmentação e Concorrência

- Segmentação afecta equilíbrio concorrencial
- Maior segmentação leva a intensidade concorrencial maior
 - Mais “armas” de concorrência
 - Concorrência ao nível de grupos de consumidores deixa-lhes mais excedente (ex: jovens, noites, duração da chamada, etc...)
- Sem segmentação há redução da intensidade concorrencial, logo preços maiores

Interpretação Radical: Resumo

- Resultado:
 - Maior procura de chamadas curtas
 - Preço por minuto mais alto, por isso, menor procura de chamadas mais longas
 - Estrutura de tarifação ineficiente
- Há outras interpretações que deixam intacto o benefício para chamadas curtas?

Uma interpretação mais liberal

- “Tarifação ao segundo”, mesmo se aplicado a todos os tarifários, não exclui:
 - Preços por segundo que variam dentro da mesma chamada ou entre chamadas
 - Cobrança de termo fixo mensal por acesso (afinal, é serviço consumido)
 - Combinações entre preços por segundo mais baixos e termos fixos mais elevados

...mais liberal

- Mantém flexibilidade do desenho de tarifários
 - Preços por segundo variáveis permitem aproximar tarifários existentes (atenção: complexidade)
- Mantém benefícios da não-linearidade para consumidores e empresas
 - Uso eficiente da rede e do espectro
 - Segmentação do mercado e concorrência acrescida
 - Não há diferença para chamadas longas
- Única diferença assinalável:
 - Ausência de período inicial
 - Chamadas curtas mais baratas

Implicações

- Obrigação de adicionar um tarifário com as características de não ter termo fixo (ou tê-lo muito reduzido):
 - beneficia os consumidores, por alargar o conjunto de escolhas possíveis
 - Introduce maior concorrência nas chamadas de muito curta duração (embora distorça o preço face ao custo marginal)

Implicações

- Na interpretação mais liberal, a estrutura actual dos tarifários, para além das chamadas de muito curta duração, pode ser aproximado por estruturas com tarifas diferentes por segundo ao longo da duração da chamada
- Na interpretação radical: elimina uma das dimensões de concorrência entre empresas, prejudicando os consumidores em lugar de os proteger

Implicações

- Num sentido mais geral:
 - Intervenções bem intencionadas que ignoram os efeitos sobre o comportamento dos agentes que operam no mercado dessas mesmas intervenções podem facilmente ter resultados diferentes dos pretendidos;
 - No caso de intervenções sobre os preços no sector das telecomunicações, há que ter em conta: níveis de preços, estruturas tarifárias e estrutura de custos subjacentes.

Apreciação

- Objectivo inicial louvável, modo de intervenção errado (limita instrumentos de concorrência entre as empresas)
- Intervenção do ICP-ANACOM minimiza os efeitos negativos do tipo de medida adoptado

Obrigado!