

Última actualização: 27.01.2009  
Publicação: 12.01.2009  
Autor: ANACOM

PLUG:  
Prémio Aritel para o  
Desenvolvimento das Comunicações

“Os elementos escondidos da tarifação ao segundo”

Pedro Luís de Oliveira Martins Pita Barros  
Faculdade de Economia, Universidade Nova de Lisboa  
CEPR, Londres

Steffen Heinz Hoernig  
Faculdade de Economia, Universidade Nova de Lisboa  
CEPR, Londres

Outubro 2008

“Os elementos escondidos da tarifação ao segundo”

Sumário Executivo

1. As comunicações electrónicas são hoje um dos elementos fundamentais do funcionamento das sociedades modernas, recebendo por isso grande atenção por parte das autoridades económicas.
2. Sendo historicamente um sector onde a existência de fortes economias de escala (custo fixo de infra-estrutura muito elevado) levou a monopólios, a evolução recente para uma maior concorrência que beneficie os consumidores tem estado associada com regulação explícita.
3. A regulação existente abrange muitos aspectos, mas até ao recente Decreto-Lei 27/2008, de 26 de Março, não existia uma intervenção directa sobre o desenho dos tarifários das comunicações móveis. A “tarifação ao segundo” foi por esta via introduzida na discussão pública.
4. Sendo um aspecto central para a forma como as empresas concorrem entre si, é de toda a relevância que os fundamentos económicos subjacentes das medidas que se adoptam sejam sólidos e adequados.
5. Neste sentido, argumenta-se que a discussão ocorrida embora focando aspectos relevantes, descurou um aspecto particular: o impacto das medidas sobre a concorrência em preços por parte das empresas, que foram tomadas como sendo um agente económico passivo. Essa hipótese não é sustentável. Assim, apresenta-se aqui uma discussão desse aspecto crucial.
6. As conclusões encontradas são as seguintes: (i) imposição de uma uniformidade tarifária que tivesse preço por segundo constante e idêntico para qualquer duração de chamada seria prejudicial para os consumidores; (ii) sem imposição de uma uniformidade tarifário de preço por segundo constante e igual para qualquer duração, apenas as chamadas de (muito) curta duração serão afectadas, já que os tarifários actuais poderiam ser adequadamente aproximados por tarifários com preço por segundo que variasse com a duração da chamada (ou mesmo com o acumulado de chamadas do consumidor num determinado período de tempo); (iii) a tarifação ao segundo introduz maior concorrência em chamadas de muito curta duração, embora com uma distorção em termos de preço marginal (já que o custo fixo de estabelecer a chamada será recuperado por um preço por segundo mais elevado).
7. Os argumentos aqui produzidos são extensíveis a outros serviços de comunicações electrónicas, pelo que antes de qualquer intervenção nos preços desses, se deverá pensar nos efeitos “escondidos”, ou menos óbvios à primeira vista, de eventuais restrições que sejam impostas em termos de desenho tarifário. Reduzir os instrumentos de concorrência das empresas poderá ser o caminho para menor concorrência, não para mais concorrência, saindo no final prejudicado o consumidor.

## 1. Introdução

As comunicações electrónicas são hoje um dos elementos fundamentais do funcionamento das sociedades modernas. Cada vez mais a comunicação entre pessoas e entre entidades se realiza com um suporte de comunicação electrónica, originando serviços novos (como o envio e recepção de sms) e substituindo serviços antigos que utilizavam outros suportes (como o envio de facturas electrónicas em lugar das facturas em papel).

A tecnologia das comunicações electrónicas evoluiu de forma muito marcada nos últimos 100 anos, o que levou a uma alteração importante na forma como o seu papel económico é encarado. No seu período inicial, a utilização do telefone não era generalizada e os custos de construção da rede eram enormes. A criação de grandes companhias, em regime de monopólios locais, foi a forma encontrada de a primeira geração de serviços crescer.

No entanto, a evolução tecnológica ditou, conjuntamente com a disseminação dos serviços de comunicações e seu crescimento, a diminuição da importância da grande dimensão (economias de escala) como factor indispensável para a prestação de serviços de comunicações.

Adicionalmente, a sofisticação da intervenção económica nos mercados de comunicações também evoluiu, e com a cisão da AT&T em 1984 iniciou-se uma nova perspectiva em termos económicos – a de introdução de concorrência, em lugar do anterior sistema de monopólio, como forma de conseguir obter maior inovação e menores preços para os consumidores.

O desenvolvimento das comunicações electrónicas veio também criar um conjunto de novos serviços e possibilidades, que, aliados a uma organização económica do funcionamento do sector orientada para os ganhos para a sociedade e para o consumidor, levou à existência de um conjunto amplo de operadores de serviços de telecomunicações.

Os serviços de comunicação de voz em terminais móveis (telemóveis) constituem, à data, o exemplo por excelência dessa transformação – num primeiro momento, criação da tecnologia, com a existência de um operador monopolista, ao qual se seguiu num segundo momento, a introdução de concorrência controlada (abertura de uma segunda e depois de uma terceira ou mais licenças de exploração do serviço), correspondendo a um crescimento muito superior ao antecipado e onde os sucessivos desenvolvimentos tecnológicos permitiram a redução de preços de chamadas e sobretudo de equipamentos (nomeadamente, quando ajustados da “qualidade”, isto é, tendo em atenção os serviços e funcionalidades que são disponibilizados). O enquadramento regulatório, a organização económica, veio também permitir a existência de operadores virtuais, isto é, operadores sem rede física, baseando os seus serviços na capacidade e infra-estruturas de outros operadores.

Num panorama de fundo comum aos países da União Europeia, foi natural a iniciativa da Comissão Europeia de procurar um ambiente regulatório comum, assente no princípio de só

existir regulação activa quando houver a presunção de ausência de concorrência, cabendo de outro modo às instituições de defesa da concorrência a observação e vigilância do mercado.

No caso dos serviços móveis de voz, face ao reduzido número de empresas presentes no mercado e ao poder de mercado relacionado com a terminação das chamadas nas redes móveis individuais, a regulação continua presente, nomeadamente no que toca à observação dos tarifários das empresas e à determinação de tarifas de interligação entre operadores.

Dentro deste quadro geral, surgiu recentemente a proposta, depois concretizada legalmente, de as empresas que oferecem serviços de comunicações móveis terem de realizar tarifação ao segundo nas chamadas de voz, como consequência de um princípio geral de se proibirem arredondamentos em alta. O 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;”

Apesar de surgir no âmbito da defesa do consumidor, esta intervenção gerou alguma polémica, com a existência de uma posição em que considerava que todos os tarifários de telecomunicações deveriam ser baseados num preço por segundo de chamada feita. A clarificação realizada pelo ICP-ANACOM determinou que apenas seria necessário a existência, entre outros, de tarifários que contivessem a característica de um período inicial (curto) de tarifação, correspondendo à recuperação do custo fixo de realização da chamada, seguido então de um preço por segundo. O elemento fundamental da clarificação realizada consiste em incluir no leque de opções disponibilizadas ao consumidor um tarifário que siga de perto a letra de lei, deixando a opção por este ou outro tarifário à escolha livre do consumidor.

Embora tendo sido apresentados vários argumentos a favor e contra esta interpretação ou mesmo quanto à normal legal, a discussão ignorou em grande medida os efeitos que este tipo de disposições legais pode ter sobre a forma como as empresas concorrem no mercado. Isto é, as posições apresentadas e a discussão realizada admitiram como constante o comportamento das empresas no mercado. É este elemento adicional que se irá aqui apresentar.

## 2. As posições existentes

Sobre as posições tomadas pelas diferentes partes, cabe aqui fazer uma breve descrição das suas características económicas (em alternativa a uma caracterização jurídica, uma vez que esta última pode ser facilmente encontrada nas disposições legais vigentes).

Existem basicamente duas grandes posições. A primeira associada com os efeitos sobre o consumidor, e que é usada para defender a tarifação ao segundo. A segunda decorrente do princípio de regulação económica de usar como referencial para os preços em sectores que sejam regulados os custos de fornecimento do serviço. Esta posição é a que se encontra subjacente ao entendimento do ICP-ANACOM sobre a tarifação ao segundo. Vejamos então cada uma delas.

O princípio de que o consumidor só deve pagar o que efectivamente consome é geralmente aceite como válido, e a implicação imediata que foi derivada para a prestação de serviços de voz móvel foi a de que o consumidor só pagaria pelos segundos de conversação que tivesse efectivamente realizado. Contudo, apesar de intuitivo, este princípio é frequentemente mal entendido, uma vez que o “efectivamente consumido” poderá não ser, do ponto de vista económico, o que à primeira impressão parece ser. Tomemos como um exemplo fora do sector das comunicações, um lugar de estacionamento – se um consumidor decidir alugar um espaço de garagem para o seu automóvel, estará a pagar por disponibilidade, quer efectivamente estacione ou não o seu automóvel durante todo o dia ou durante todos os dias. O serviço económico é aqui a disponibilidade de espaço, não a efectiva ocupação do espaço de estacionamento. Não há a obrigação de o pagamento ser feito de acordo com o tempo efectivo de ocupação. Ou se se quiser pagar de acordo com o tempo efectivo de ocupação, não haverá garantia de disponibilidade do mesmo espaço físico sempre que o consumidor o pretenda, ou o preço por minuto de ocupação será variável em cada momento. O mesmo se passa quanto ao pagamento de uma mensalidade para um ginásio, ou um lugar cativo num estádio de futebol. Assim, o que “efectivamente” se consome, em termos económicos, pode ser muito distinto da mera utilização física. A opção de não utilizar é em si mesmo um factor valorizado em termos económicos.

Aplicado às comunicações móveis, tal significa que ser assinante de uma rede móvel dá desde logo um bem económico – a possibilidade de realizar e receber chamadas. Esse elemento de disponibilidade, tendo valor para o cliente e causando um custo à rede móvel, deverá ter um preço. A concretização da chamada (feita) por um consumidor é apenas a utilização dessa disponibilidade. A duração da chamada corresponde a um segundo bem económico, só possível na presença do primeiro (a disponibilidade). Correntemente, o valor dessa disponibilidade é reconhecida implicitamente através de planos de preços associados com a realização de

chamadas (por exemplo, quando existem carregamentos mínimos a serem feitos pelo consumidor num determinado espaço de tempo, como por exemplo dois em dois meses).<sup>1</sup>

A segunda posição parte de um princípio distinto: os preços oferecidos pelas empresas, nomeadamente as empresas que se encontrem sujeitas a regulação sectorial, deverão reflectir o nível e a estrutura de custos económicos subjacente. A determinação do nível de custos e da estrutura de custos remete inevitavelmente para a necessidade de um conhecimento da tecnologia de prestação do serviço. No caso das comunicações móveis encontra-se amplamente demonstrado que a estrutura de custos se caracteriza pela existência de um importante custo fixo (a infra-estrutura de comunicações) e de custos marginais bastante reduzidos, pois uma vez instalada a capacidade de comunicação, o realizar de uma chamada adicional tem um custo muito baixo, pelo menos até se esgotar essa capacidade instalada.

Assim, uma estrutura de preços que acompanhe a estrutura de custos deverá conter também os dois elementos: uma contribuição para o pagamento do custo fixo e uma componente de pagamento do custo da chamada adicional, as chamadas “tarifas a duas partes”. Em termos de comunicações móveis, significa um pagamento independente das chamadas realizadas e até independente da duração das chamadas, para além de um pagamento associado com a duração de cada chamada. Só que esta estrutura de pagamento, eficiente do ponto de vista económico, choca claramente com a noção de ter um preço por segundo de chamada efectivamente realizada. Uma complicação adicional advém ainda de cada chamada por si só ter um custo fixo de ser colocada, e depois um custo marginal, normalmente muito baixo senão mesmo nulo, por segundo de duração da chamada, a que corresponderia no total um custo fixo por chamada (quase) não dependente da duração da mesma.

Vale a pena em primeiro lugar compreender porque é este tipo de estrutura de preços, com uma contribuição fixa além do pagamento pela duração das chamadas, eficiente do ponto de vista económico face aos custos, até porque é um aspecto frequentemente ignorado, ou pelo menos mal compreendido por quem se centra na primeira posição. Tome-se primeiro o valor por segundo de chamada, que preço será adequado, caso se quisesse estabelecer de forma a maximizar o valor social da chamada? Naturalmente, faz sentido que cada segundo ou cada chamada adicional seja cobrada pelo custo que gera. Se o preço for inferior a esse custo, a empresa não quererá realizar o serviço, ou mesmo que seja compensada de outra forma, o valor da chamada gerada será inferior ao seu custo, haveria do ponto de vista da sociedade uma utilização excessiva.<sup>2</sup> Se o preço for superior a esse custo, o consumidor parará o seu consumo

---

<sup>1</sup> A título de exemplo, TMN: “o +Perto deve ser recarregado com um montante mínimo de €25 de 60 em 60 dias”, Vodafone: “Vita total – carregamentos mínimos de €12,5 a cada 30 dias”, Optimus: “sistema de carregamentos flexível – de €5 a €7,49, prazo até próximo carregamento 12 dias”. Existem também tarifários sem carregamentos obrigatórios.

<sup>2</sup> Nalguns casos, como chamadas de emergência ou grupos de cidadãos especialmente vulneráveis, poderá existir um valor social adicional, que justifica um preço inferior ao custo do serviço prestado.

num ponto onde a sua valorização implícita da chamada é superior ao custo de realização da mesma. Há chamadas que deixam de ser realizadas e que possuem contribuição positiva para o valor social. Daqui decorre procurar-se que o preço de cada chamada ou segundo adicional reflecta o respectivo custo adicional gerado.

Mas existindo um custo de infra-estrutura elevado, que sendo um custo fixo não se reflecte no custo adicional de uma chamada, se todas as chamadas forem pagas de acordo com um preço que acompanhe o custo gerado, não haverá forma de as empresas recuperarem os elevados investimentos realizados na infra-estrutura, e como tal optariam por deixar de prestar o serviço. Duas soluções se apresentam possíveis: ou aumentar o preço por segundo ou por chamada, ou existir um pagamento que seja independente da duração da chamada (ou até independente do número de chamadas). A teoria económica tem demonstrado amplamente que a segunda opção é preferível à primeira. A justificação é relativamente simples, para um mesmo pagamento que seja necessário realizar, a primeira opção irá afectar as escolhas dos consumidores, levando a que não sejam realizadas chamadas que gerariam valor social positivo. Nos actuais sistemas tarifários esta opção pela eficiência traduz-se na existência de cobrança de um período mínimo de chamada e/ou de um pagamento fixo por mês.

A existência de intervalos de tarifação maiores de um segundo, como por exemplo 10 ou 30 segundos após o período inicial da chamada, é outra maneira de cobrar um valor adicional por chamada. Como o ponto final da chamada é aleatório, e acontece por isso aproximadamente com igual probabilidade durante qualquer segundo no intervalo de tarifação, a duração adicional esperada da chamada causada pelo intervalo de tarifação corresponde à metade deste mesmo intervalo de tarifação. Noutras palavras, em média com um intervalo tarifação de 10 (30) segundos é cobrado a mais por cada chamada um valor fixo correspondendo a 5 (15) segundos. A essência económica do intervalo de tarifação, em termos de fixação de preços, é por isso a mesma que a de um pagamento fixo adicional por chamada logo no início da chamada.

Um argumento por vezes apresentado contra a existência de um pagamento independente da intensidade de utilização do serviço é que, para pessoas de baixos rendimentos, poderá ser inibidor do seu acesso. Ora, no caso de chamadas via telemóvel, existem tarifários sem pagamento fixo por mês, e o valor em causa na cobrança de um período mínimo, como defendido pelo ICP-ANACOM, é relativamente diminuto para que este seja de facto um problema sério, além de as chamadas de emergência terem um tratamento distinto. E de qualquer modo, esta não seria a melhor forma de resolver assimetrias na distribuição de rendimento da população.

Assim, de um ponto de vista de racionalidade económica, e com apenas estes dois argumentos, a opção do ICP-ANACOM parece seguir um melhor entendimento dos princípios económicos no sector das comunicações. Contudo, qualquer uma destas duas posições toma as empresas do sector como completamente passivas. Dificilmente as escolhas estratégicas destas

empresas poderão ficar esquecidas, já que embora elas se tenham de ajustar (nomeadamente apresentando tarifários que respeitem as determinações legais vigentes), os preços finais não são directamente regulados, existindo liberdade de decisão suficiente para apresentarem soluções muito distintas (por exemplo, retirando do mercado todos os tarifários que não tivessem preço ao segundo).

Importa por esse motivo, compreender a forma como as empresas concorrem no mercado de comunicações móveis de voz e avaliar como a nova disposição legal pode, ou poderia noutro entendimento do ICP-ANACOM, afectar essa concorrência.

### **3. Concorrência e tarifação ao segundo**

A concorrência no mercado de comunicações móveis tem duas grandes componentes: via equipamentos disponibilizados (nem todos os modelos de equipamento estão disponíveis em todas as operadoras, ou são livres) e via tarifários. Interessa-nos aqui este último aspecto.

Na componente de concorrência pelo tarifário, existem várias dimensões relevantes: se as chamadas são ou não realizadas dentro da mesma rede, se existem “clubes” de números preferenciais ou não, e a própria estrutura do tarifários. Pode-se também argumentar que a diversidade de tarifários é também ela própria uma expressão de concorrência (por exemplo, não se pode ignorar que as operadoras optaram por criar marcas separadas para tarifários simples, associados com menos serviços e preços mais baixos). A existência de tarifários que distinguem entre chamadas dentro e fora da mesma rede, e dos “clubes” de números preferenciais recentemente introduzidos, indica que as empresas escolhem os tarifários estrategicamente para angariar ou manter clientes.

O aspecto relevante que se pretende discutir aqui é em que medida a imposição de uma tarifação ao segundo afecta a intensidade de concorrência neste mercado. Existe desde logo uma forte analogia com o permitir-se ou não concorrência em tarifas a duas partes, e sobre qual das duas estruturas de tarifação gera maior concorrência no mercado.

#### 3.1 Uma interpretação radical (e errada) da tarifação ao segundo

Para perceber a analogia com a tarifa a duas partes basta reparar que se a tarifação ocorresse com um preço sempre constante ao segundo, desde o primeiro segundo, e se nenhum valor adicional poderia ser cobrado ou por chamada ou por mês (uma interpretação muito estrita do princípio da tarifação ao segundo que parece ter sido avançada por algumas partes), então cada operador só poderia ter um único tarifário – na existência de dois ou mais tarifários desse tipo, por cada operador um seria forçosamente mais barato e o único escolhido pelos consumidores.

Há de distinguir entre os efeitos sobre dois tipos de chamadas, primeiro, as de duração inferior ao período inicial até agora em vigor, e segundo, as de duração superior a esse período

inicial. Em termos genéricos, a tarifação ao segundo poderá levar a um aumento de procura das chamadas de muito curta duração, que não eram realizadas devido ao período inicial cobrado (ou devido a um intervalo de tarifação muito comprido). Do outro lado, como a duração das chamadas mais longas advém de uma decisão do consumidor, o factor relevante para definir a procura será o preço na margem no novo e nos antigos tarifários.

Porém, existem três factores que levarão a um preço mais alto por minuto neste tarifário único ao segundo relativamente ao que é cobrado em muitos dos tarifários agora existentes. Primeiro, a necessária recuperação do custo fixo associado à rede e à disponibilização do acesso reflectir-se-á numa margem adicional no preço. Segundo, os tarifários existentes permitem aos operadores segmentarem o mercado em grupos de consumidores com valorizações diferentes de número, destino e duração de chamadas, uma prática denominada “discriminação de preço” na teoria económica. Como existem grupos de consumidores com uma procura de chamadas de elevada duração, foram criados tarifários com preços baixos por minuto, aproximando um número eficiente de chamadas, e pagamentos fixos mensais cuja função inclui a cobrança do custo fixo. Com um tarifário único, esta segmentação do mercado não é possível, e o tarifário adoptado será sempre o resultado de um compromisso insatisfatório entre querer-se um preço alto para recuperar os custos nas chamadas curtas mas não demasiado elevado para não reduzir muito a procura de chamadas. O mesmo preço tem que procurar alcançar dois objectivos, o que reduzirá a capacidade dos planos tarifários em termos de guiar as escolhas dos consumidores para escolhas eficientes.

Em terceiro lugar, é patente da literatura económica que o resultado desta impossibilidade em segmentar grupos de clientes reduz a intensidade concorrencial e prejudica por isso os consumidores.<sup>3</sup> A intuição deste resultado é a seguinte: A segmentação permite a cada operador criar uma oferta para um grupo específico de consumidores, salvaguardando ao máximo os lucros que deriva de outros. Assim a concorrência entre operadoras passa de uma concorrência por um grupo heterogéneo e indistinto, sem uma clara definição das suas necessidades, para uma concorrência por grupos (segmentos ou nichos) distintos com necessidades mais bem definidas. O resultado será a colocação no mercado de tarifários com ofertas endereçadas a estes grupos que terão de ser competitivas face às ofertas correspondentes dos concorrentes. Em agregado, em vez de uma oferta por operador que não satisfaz ninguém ter-se-á “menus” de tarifários competitivos desenhados para grupos específicos de consumidores, que serão os beneficiados desta oferta.

Como já foi mencionado anteriormente, este preço por minuto mais alto vai reduzir a procura de chamadas a um valor ineficientemente baixo. Este efeito vai reverter pelo menos

---

3 Veja por exemplo Mark Armstrong e John Vickers (2001), “Competitive Price Discrimination”, *RAND Journal of Economics*, 32(4), 579-605, ou o capítulo de Lars Stole sobre discriminação de preços no recente Mark Armstrong and Robert Porter, 2007, *Handbook of Industrial Organization*, vol. 3, Elsevier.

parte do aumento mencionado da procura de chamadas curtas, e vai afectar fortemente a procura de chamadas mais longas. Assim, uma interpretação radical do que significa tarifação ao segundo traduz-se numa perda de bem-estar para os consumidores.

### 3.2 Uma interpretação menos radical e menos nefasta da tarifação ao segundo

Numa leitura atenta é fácil reconhecer que a noção da “cobrança pelo uso” não implica que o preço de cada segundo de chamada necessariamente seja constante, para o mesmo consumidor ou para consumidores diferentes. É assim fácil criar vários tipos de tarifários que obedecem ao princípio da tarifação ao segundo e ao mesmo tempo possuem a propriedade de flexibilidade de desenho das tarifas existentes. Exemplos dessa capacidade são tarifários com diferentes preços constantes por segundo e um pagamento fixo mensal mais alto se o preço por segundo for mais baixo; tarifários sem qualquer pagamento fixo, mas com preços por segundo que descem ao longo da chamada; ou tarifários com ou sem pagamento fixo, e com um preço por minuto constante em cada chamada mas que desce com os minutos de chamadas acumulados num determinado espaço de tempo.

Tarifários deste género permitem satisfazer grupos distintos de clientes, e como tal mantêm a possibilidade da segmentação do mercado, salvaguardando as vantagens para os consumidores da concorrência acrescida e para a sociedade do uso mais eficiente das redes móveis.

Além da mera possibilidade da segmentação, tarifários com preços variáveis por segundo até permitem aproximar razoavelmente bem os tarifários existentes, pelo menos nas chamadas de maior duração: qualquer perfil de preços por chamada, em função das durações possíveis, e mesmo incluindo um intervalo inicial, pode ser reproduzido por um perfil com os preços por segundo adequados depois do intervalo inicial.

A única diferença insuperável existirá no período inicial das chamadas. Uma tarifa taxada ao segundo será obrigatoriamente mais barata pelo menos nos primeiros segundos, já que o período inicial dos tarifários existentes corresponde a uma espécie de “tarifa plana” (pagamento independente do uso) durante o primeiro minuto.

Estas observações implicam que qualquer tarifa taxada ao segundo neste sentido será sempre substancialmente diferente dos tarifários existentes nos primeiros segundos, mesmo que para chamadas mais compridas não haja diferença significativa. Por consequência, a tarifação ao segundo aumenta a oferta, e por isso, a concorrência por clientes que fazem muitas chamadas curtas, enquanto não afecta substancialmente a concorrência por clientes que principalmente fazem chamadas de longo duração.

### 3.3 Que implicações se retiram?

A interpretação do ICP-ANACOM da obrigatoriedade da tarifação ao segundo no sentido que todos os operadores terão de oferecer pelo menos um tarifário com chamadas taxadas ao segundo, em vez de uma substituição dos tarifários existentes, enquadra-se perfeitamente com os argumentos acima apresentados.

Primeiro, um argumento simples de preferência revelada mostra que a existência de mais um tarifário só pode beneficiar os consumidores e aumentar a concorrência: Se os novos tarifários não forem escolhidos pelos consumidores então não há efeito negativo; se forem escolhidos, o que acontecerá principalmente com consumidores que fazem chamadas curtas, estes consumidores aumentam o seu bem-estar. A tarifação ao segundo introduz maior concorrência em chamadas de muito curta duração, embora com uma distorção em termos de preço marginal (já que o custo fixo de estabelecer a chamada será recuperado por um preço por segundo mais elevado). De facto, os tarifários desenhados pelos operadores para acatarem a decisão do ICP-ANACOM seguem esta lógica – só são interessantes para chamadas de muito curta duração. Neste contexto, o intervalo inicial que o ICP-ANACOM admite tem como função a cobertura do custo fixo da chamada, o que permite depois um preço mais baixo por minuto depois deste período inicial.

Segundo, e o que é mais importante, a imposição geral da tarifação ao segundo, admitindo preços por minuto que variam dentro ou entre as chamadas do mesmo cliente, não teria grandes efeitos adicionais (além do mencionado aumento da procura por chamadas curtas) porque os tarifários existentes podem ser bem aproximados por tarifários nos quais o preço por minuto desce com a duração da chamada, ou nos quais o preço por minuto desce com o total dos minutos gastos num certo quadro temporal.

Em terceiro lugar, a (eventual) imposição de uma tarifação ao segundo com um valor constante e idêntico para cada segundo de chamada, além de constituir uma fortíssima intervenção sobre o desenho dos tarifários de retalho dos operadores, acabaria com uma das dimensões importantes em que redes móveis concorrem entre si, e por isso prejudicaria os consumidores em vez de os proteger.

Sendo adequado, do ponto de vista de eficiência económica, que exista um valor fixo por chamada, a decisão do ICP-ANACOM minimiza as distorções possíveis. A importância deste tema não se esgota nas redes móveis, pois outras áreas das telecomunicações electrónicas possuem tarifários com componentes fixas e componentes variáveis. Os argumentos produzidos são extensíveis a esses outros serviços, pelo que antes de qualquer intervenção nos preços desses mercados (ainda que bem intencionada), se deverá pensar nos efeitos “escondidos”, ou menos óbvios à primeira vista, de eventuais restrições que sejam impostas em termos de desenho tarifário. Reduzir os instrumentos de concorrência das empresas poderá ser o caminho para menor concorrência, não para mais concorrência, saindo no final prejudicado o consumidor.