

***On-net and off-net pricing on
asymmetric telecommunications
networks****

Sumário Executivo

Steffen Hoernig

Universidade Nova de Lisboa

Seminário 7

8 de Maio de 2007

* Este estudo, incluindo os respectivos pressupostos e conclusões, é da exclusiva responsabilidade dos seus autores, não comprometendo ou veiculando qualquer posição da ANACOM.

A escolha de preços de chamadas para dentro e fora de redes de telecomunicações de tamanhos desiguais

Steffen Hoernig

Universidade Nova de Lisboa, CEPR (London)

Sumário executivo

A escolha de preços de retalho (preço ao consumidor final) diferentes em função da rede destino de uma chamada telefónica é uma prática comum e já antiga no mercado das telecomunicações. Chamadas para destinos internacionais e chamadas na rede fixa para diferentes destinos no mesmo país tiveram, ou continuam a ter, preços diferentes uns dos outros. O que estas chamadas têm em comum é que a empresa que origina e a que recebe as chamadas não concorrem uma com a outra – no primeiro caso estão em países diferentes e no segundo trata-se da mesma rede.

Com a abertura da rede fixa à concorrência e com o surgimento de tecnologias alternativas, esta situação alterou-se: as redes em causa concorrem entre si. O exemplo mais visível para o consumidor são tarifários de telefonia móvel, nos quais o consumidor quase sempre paga menos para chamadas dentro da mesma rede móvel do que para chamadas para outras redes móveis. Menos conhecido neste momento pelo cliente comum, mas já existente há algum tempo, é o preço mais alto cobrado pela PT Comunicações sobre chamadas para clientes de acesso directo de outros prestadores de serviços de rede fixa.¹ Mais, com o *spin-off* da PT Multimédia existirão duas redes fixas concorrentes com expressão nacional, o que irá trazer mais relevo a este tipo de discriminação de preços nos tarifários.

Foram trabalhadas, pela literatura académica, duas razões para a existência deste diferencial entre preços dentro e fora da mesma rede. Em primeiro lugar, como a rede que origina a chamada paga pela terminação dessa mesma chamada à outra rede, o

¹ http://www.ptcom.pt/PTResidencial2/Tabs/MyPTPublico/Plano_Precos/precario/comunicacoes.htm visto em 26/04/2007. Note-se que a recente oferta de chamadas grátis à noite só se aplica a chamadas dentro da rede fixa da PT.

custo monetário desta chamada é mais alto que o de uma chamada dentro da mesma rede. Como consequência, o preço ao consumidor final estabelecido em função deste custo também será mais alto, pelo menos se as procuras para os dois tipos de chamadas forem suficientemente parecidas. Em segundo lugar, existem considerações estratégicas baseadas em economias de rede. A diferenciação entre os preços dentro e fora da rede restabelece, de certa maneira, a delimitação das redes sem interligação, dando origem a *tariff-mediated network effects*: genericamente, os consumidores escolherão a rede na qual farão mais chamadas dentro da rede, o que resultará numa vantagem para as redes grandes e numa desvantagem para as redes pequenas. Este efeito é tanto maior quanto maior for a utilidade derivada da recepção de chamadas.

Neste trabalho considera-se, num modelo padrão de concorrência entre redes de telecomunicações, a coexistência de uma rede grande e uma rede pequena e a escolha dos tarifários no equilíbrio de mercado. O resultado é claro: a rede maior escolherá, além de preços maiores, um maior diferencial entre os preços dentro e fora da rede. A rede pequena, ao cobrar um preço mais baixo para chamadas destinadas à rede grande, terá uma maior procura destas chamadas e terá sempre um déficit de interligação.

Nas considerações anteriores partiu-se do princípio que a rede grande não abusa da existência do efeito rede. Daí que uma questão relevante seja: se houver abuso, quais seriam os preços escolhidos? Seria possível distinguir facilmente uma situação de abuso de um equilíbrio “concorrencial” sem abuso? Estas questões foram formalizadas no seguinte sentido: partindo do pressuposto que a rede grande pretende reduzir a viabilidade financeira da pequena rede (reduzindo os lucros), quais seriam os preços escolhidos pelas duas redes?

Encontrámos dois canais pelos quais os efeitos rede podem contribuir para este fim: primeiro, se o preço de terminação da pequena rede for maior que o custo de terminação, a rede grande limitará as receitas de terminação da pequena rede, aumentando o preço das chamadas fora da própria rede; segundo, aumentando o diferencial entre os preços de chamadas dentro e fora da rede consegue aumentar a pressão concorrencial. Ao mesmo tempo, não é possível decidir com certeza se uma determinada situação corresponde a uma situação de abuso, porque esta decisão pressupõe a existência de informação detalhada sobre custos e procura.