

VOTO para o CMUV - PROGRESSIVIDADE

Propomos ao CMUV a alteração do regime de cobrança do preço público pelo uso intensivo do viário urbano de um sistema de cobrança uniforme para um regime de cobrança progressiva. A lógica para tal cobrança segue dois preceitos amplamente aceitos pelos economistas: a discriminação de preço de segundo grau onde o valor cobrado varia em função da quantidade consumida e o incentivo à concorrência.

A cobrança discriminada por valor consumido ocorre usualmente em duas situações. Quando há economias de escala na produção ou na venda do bem, associadas ao pedido de compra, o custo deve cair conforme o tamanho do pedido. Assim, faz sentido reduzir o preço em função do tamanho do lote demandado. O segundo caso se refere a bens escassos como água e energia. Para esses produtos o preço tipicamente aumenta com o aumento de volume. A lógica é que consumidores de altos volumes são também mais inelásticos ao preço. Assim, um aumento linear nos preços teria mais impacto nos consumidores de volumes menores do que nos consumidores mais pesados gerando uma redução no consumo bastante limitada com um aumento do preços linear.

Esse é exatamente o caso em questão. O viário é um bem escasso e por isso se cobra uma outorga pelo uso comercial intensivo do mesmo. Uma empresa com um volume muito grande não deve alterar a sua demanda em função de um aumento de preços. Isso porque o volume garante uma contribuição para o custo fixo grande o suficiente mesmo com uma redução de margem. Para empresas pequenas, por outro lado, um aumento na outorga pode significar a exclusão do mercado no limite. Assim, um movimento de tentativa de redução do consumo do viário para fins comerciais usando o sistema de preços necessitaria de um aumento uniforme de preços muito elevado para surtir algum efeito correndo-se o risco de redução considerável da concorrência.

Um outro argumento para a progressividade se aplica ao mercado específico que se está regulando. O setor de plataformas de tecnologia tem uma característica específica denominada de “economia de rede”. Essa característica faz com que um crescimento no número de usuários de um determinado serviço aumente a atratividade do mesmo. Um exemplo desse fenômeno com um produto bastante antigo e que já entrou em desuso, o fax, ilustra o fenômeno. Se não houver nenhum equipamento de fax no mundo, não há nenhum uso para um fax. Quanto mais usuários tiverem o produto, maior a atratividade do mesmo. No caso em questão quanto maior o número de usuários do serviço público de transportes intermediado por operadoras, maior será o número de motoristas parceiros e, portanto, maior será a utilidade de se utilizar o serviço visto que o tempo de espera tende a cair e a diferenciação aumentar, dois elementos altamente atrativos para os usuários. Essa característica faz com que esses mercados tendam a um monopólio sem regulação.

Nesse sentido, a cobrança progressiva serve como mecanismo de incentivo à concorrência. Da forma como foi concebida como um percentual da meta (vide Tabela abaixo) a progressividade implica que se houver cinco empresas no mercado dividindo a meta de maneira uniforme, nenhuma delas entrará em faixas de consumo com preços superiores ao mínimo. Ainda que atualmente existam apenas quatro empresas cadastradas, acreditamos que seja possível a entrada de uma quinta empresa. Analisando o mercado não há hoje em dia um sexto candidato a entrar na concorrência. Evidentemente devemos rever a Tabela em caso de mudanças no mercado.

Assim, a estratégia proposta é criar faixas de preço em função do consumo total de cada OTTC. Como deve ficar claro na Tabela, uma empresa que consuma até 20% da meta não será afetada pela progressividade seguindo com o valor de 10 centavos por quilometro rodado. Se uma empresa consumir acima de 20% da meta mas abaixo de 40%, pagará 11 centa-

vos pelos quilômetros excedentes; se consumir acima de 40% da meta mas abaixo de 60% pagará 13 centavos por quilometro excedente e assim por diante.

A diferença desse modelo para outros bens escassos como água, por exemplo, é que o bem é escasso no tempo. Assim, não resolve nada uma empresa consumir uma quantidade excessiva de quilômetros em um determinado dia compensando com um consumo menor em outros dias. Também não adianta compensar um grande consumo em determinados horários com um pequeno consumo em outros. Por esse motivo, os limites se darão por hora ainda que devidos ao final da semana e ajustados a posteriori em função de novas informações disponibilizadas. Pode-se fazer um paralelo com a tributação na fonte onde se estima o imposto a pagar a cada mês recolhendo-se o tributo, porém o valor exato é ajustado na declaração (de ajuste) anual.

Por exemplo, imagine que uma determinada operadora rode 18 mil quilômetros das 8 às 9 da manhã.

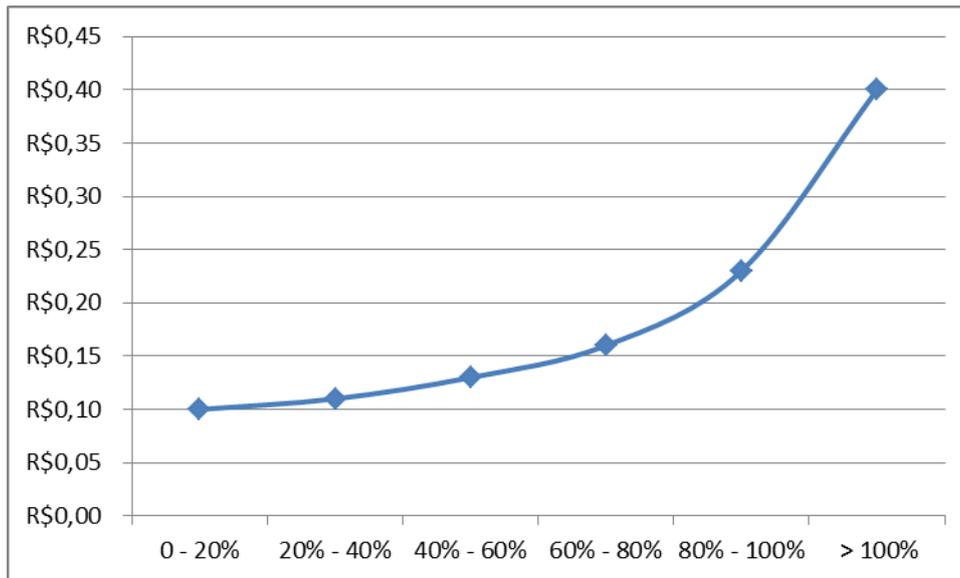
Nesse caso ela teria que pagar $R\$1.962,92: 7.541,67 \times 0,10 + 7.541,67 \times 0,11 + (18.000 - 15.083,33) \times 0,13$

Ou seja, a empresa pagaria 10 centavos pelos primeiros 7,5 mil quilômetros rodados, 0,11 centavos pelos 7,5 mil quilômetros seguintes e 0,13 centavos pelos últimos quilômetros que estariam na terceira faixa de cobrança.

Tabela de Progressividade para o Uso Intensivo do Viário Urbano

Consumo em km/hora	Consumo como % da meta	Acréscimo no preço/km	Preço por km
Até 7.541,67	0 - 20%	0%	R\$ 0,10
7.541,67 - 15.083,33	20% - 40%	10%	R\$ 0,11
15.083,33 - 22.625,00	40% - 60%	30%	R\$ 0,13
22.625,00 - 30.166,67	60% - 80%	60%	R\$ 0,16
30.166,67 - 37.708,33	80% - 100%	120%	R\$ 0,23
Acima de 37.708,33	> 100%	300%	R\$ 0,40

Como é possível observar na Tabela, o preço por quilometro sobe exponencialmente conforme aumenta o consumo em uma determinada hora. Essa característica fica ainda mais clara no gráfico abaixo que apresenta o preço como função da faixa de cobrança. O caráter exponencial do gráfico garante que se desestimule o uso em horários com maior demanda por deslocamento (e, portanto, mais congestionados – tipicamente os horários de pico) e se estimule a oferta em horários com menor demanda e, portanto, menos servidos (tipicamente o período noturno e finais de semana).



Em suma, essa alteração na sistemática de preços garante que se racionalize o consumo de um bem escasso e, ao mesmo tempo, se proteja a concorrência desse mercado. A garantia da concorrência é fundamental para a proteção dos consumidores (usuários) bem como dos motoristas parceiros das operadoras. Essas duas partes passam a ficar desprotegidas em casos no qual vigore o monopólio de apenas uma operadora.