

**INSTITUTO BRASILIENSE DE DIREITO PÚBLICO – IDP  
ESCOLA DE DIREITO DE BRASÍLIA – EDB  
GRADUAÇÃO EM DIREITO**

**ANA CAROLINA FIALHO SCANDIUZZI**

**OS DESAFIOS REGULATÓRIOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO**

**BRASÍLIA  
JUNHO 2016**

**ANA CAROLINA FIALHO SCANDIUZZI**

**OS DESAFIOS REGULATÓRIOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO**

Monografia apresentada como requisito parcial para a conclusão do curso de graduação em Direito da Escola de Direito de Brasília – EDB.

Orientadora: Cristiane de Oliveira Coelho Galvão.

**Brasília/DF**

**Junho 2016**

**ANA CAROLINA FIALHO SCANDIUZZI**

**OS DESAFIOS REGULATÓRIOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO**

Monografia apresentada como requisito parcial para a conclusão do curso de graduação em Direito da Escola de Direito de Brasília – EDB.

Brasília, 20 de junho de 2016.

---

Prof.<sup>a</sup> Dra. Cristiane de Oliveira Coelho Galvão  
Professora orientadora

---

Prof.<sup>a</sup> Dra. Ana Frazão – UnB  
Membro da Banca Examinadora

---

Prof. Dra. Júlia Maurmann Ximenes – IDP  
Membro da Banca Examinadora

## RESUMO

O objetivo do presente trabalho é investigar em que medida a dinâmica da economia do compartilhamento afeta valores e interesses que o Estado protege e promove através da regulação da economia. Para tanto, descreveremos o que se entende por regulação econômica, recorrendo tanto à ótica econômica quanto à jurídica, e identificaremos os principais valores e interesses que guiam a atividade regulatória. Em um segundo momento, apresentaremos o fenômeno da economia do compartilhamento, descrevendo os pilares sobre os quais as diversas atividades inseridas nesse contexto se sustentam e apontando três setores da economia em que o modelo tem repercutido com mais força até hoje. Superados esses passos, identificaremos os principais desdobramentos regulatórios do fenômeno, apontando, ainda, questões específicas dos setores relevantes indicados, o que nos permite concluir que o modelo da economia do compartilhamento acaba por afastar a incidência das atuais legislações protetivas, requerendo um reposicionamento do Estado sobre o tema.

Palavras-chave: Desafios Regulatórios. Economia do Compartilhamento. Regulação Econômica.

## **ABSTRACT**

This paper aims to investigate how the sharing economy affects values and principles that regulators protect or promote through the economic regulation. So, we begin by describing the legal and the economic concepts of regulation and by identifying the main values and principles that guide regulatory action. Afterwards we turn to the issue of what is the sharing economy and what are its foundations, pointing out the three most relevant markets where the sharing economy has had more impact until today. Subsequently, we identify the most important regulatory outspreads of the sharing economy and point out specific issues to each of the three relevant markets indicated. This will allow us to conclude that the sharing economy model ends up pushing away protective legislation, and that regulators should therefore reconsider the issue.

Keywords: Regulatory Challenges. Sharing Economy. Economic Regulation.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	6
<b>1 REGULAÇÃO ECONÔMICA</b> .....	9
1.1 A REGULAÇÃO SOB O PONTO DE VISTA ECONÔMICO.....	9
1.2 A REGULAÇÃO SOB O PONTO DE VISTA JURÍDICO.....	11
1.3 REGULAÇÃO GERAL E LEGISLAÇÕES PROTETIVAS.....	12
1.3.1 A defesa da concorrência.....	13
1.3.2 A proteção do consumidor.....	15
1.3.3 A valorização do trabalho.....	15
<b>2 ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO</b> .....	18
2.1 PILARES DO FENÔMENO.....	19
2.1.1 Aproveitamento da capacidade ociosa de bens e de ativos.....	19
2.1.2 Utilização de plataformas digitais.....	21
2.2 MERCADOS ENVOLVIDOS.....	25
2.2.1 Transporte.....	26
2.2.2 Hospedagem.....	27
2.2.3 Serviços.....	28
<b>3 DESDOBRAMENTOS REGULATÓRIOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO</b> .....	30
3.1 PLATAFORMAS DE DUAS PONTAS.....	31
3.1.1 Novas formas de aproveitamento de bens e serviços.....	32
3.1.2 Maior flexibilidade aos consumidores e prestadores de serviços e seus dilemas regulatórios.....	33
3.2 ESPECIFICIDADES DOS MERCADOS ENVOLVIDOS.....	35
3.2.1 Transporte.....	35
3.2.2 Hospedagem.....	38
3.2.3 Serviços.....	40
<b>CONCLUSÃO</b> .....	43
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	45

## INTRODUÇÃO

Desde o final da última década, com o crescente acesso da sociedade à internet através de computadores pessoais (*desktops* ou *laptops*) e, mais recentemente, também por meio de aparelhos móveis (*smartphones*<sup>1</sup> ou *tablets*), as relações pessoais, culturais e econômicas se transformaram profundamente em todo o mundo: a comunicação entre as pessoas ficou muito mais rápida e as interações sociais foram redefinidas; a divulgação de informações se tornou mais eficiente; o armazenamento de uma exponencial quantidade de dados e o acesso a eles passaram a ser práticos; a aquisição de produtos e serviços foi facilitada; e as transações financeiras se tornaram cada vez mais rápidas e seguras.

Na realidade, a internet se transformou no grande “oráculo” do século 21: é a ela que recorremos para interagir (via *e-mail*, *Skype*, *Whatsapp* etc.), emitir opiniões (por meio do *Twitter* ou do *Facebook*), buscar as mais diversas informações (no *Google*, encontramos desde notícias nacionais e internacionais até trabalhos acadêmicos; de receitas culinárias à roteiros de viagem; da agenda cultural local à agenda política nacional, regional ou mundial, etc) e, até mesmo, desfrutar de momentos de ócio (para ouvir uma música, recorremos ao *Spotify*; no *YouTube*, temos acesso à milhões de vídeos de conteúdos diversos, e no *Netflix* podemos assistir a uma diversidade de séries e filmes).

Essas ferramentas e facilidades, cada vez mais presentes em nosso dia-a-dia, refletem uma incessante busca da sociedade por praticidade e comodidade, e pode-se dizer que esse esforço, aliado a um acelerado avanço tecnológico, culminou na chamada *sharing economy*, ou “economia do compartilhamento”, modelo baseado no uso de tecnologia da informação em prol da otimização do uso de bens e serviços. O fenômeno, que surgiu em um momento no qual o mercado estava saturado por crises financeiras, privilegia novas formas de acesso a bens e serviços, motivadas por uma tendência de uso racional dos bens, e representa o que muitos têm caracterizado como uma nova etapa de desenvolvimento econômico, no qual se superou a lógica do consumo em massa e do acúmulo de bens, típica do final do século passado<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Segundo o IBGE, o acesso domiciliar à internet por meio de celulares superou a utilização de microcomputadores para a mesma finalidade no Brasil em 2014. Disponível em <<http://saladeimprensa.ibge.gov.br/noticias?view=noticia&id=1&busca=1&idnoticia=3133>>.

<sup>2</sup> SOUZA, Carlos Affonso; LEMOS, Ronaldo., Parecer Uber, p. 5. Disponível em: <<http://static1.squarespace.com/static/56bb500962cd94f9720d5920/t/56c480207c65e48b92a4ab67/1455718433781/Doc.+1+-+Parecer+dos+diretores+do+Instituto+de+Tecnologia+e+Sociedade+do+Rio+de+Janeiro+%28ITS%29%2C+Professores+Carlos+Affonso+Souza+e+Ronaldo+Lemos.+%282%29.pdf>>.

As atividades descritas como parte da economia do compartilhamento, como os populares *Uber* e *Airbnb*, baseiam-se na redução de custos de transação<sup>3</sup> e no consumo e na prestação de serviços “desagregados”, que consistem na possibilidade de comprar, vender, doar e disponibilizar parcelas cada vez menores de bens, serviços ou experiências<sup>4</sup>. E apesar de se tratar de um fenômeno recente, seu sucesso é inquestionável: apenas em 2015, o modelo proporcionou às plataformas da economia do compartilhamento uma receita global de US\$ 15 bilhões, com estimativas de que, em 2025, esse valor atinja a cifra de US\$ 335 bilhões<sup>5</sup>.

Contudo, em que pese a rápida expansão e a popularidade dos modelos de consumo, de prestação de serviços e de empreendedorismo decorrentes da economia do compartilhamento, o fenômeno tem gerado diversas polêmicas em todo o mundo. As principais controvérsias dizem respeito às relações travadas entre as plataformas que adotam os novos modelos e os operadores tradicionais do mercado, entre aquelas e os consumidores e entre os prestadores de serviços e as plataformas, mas há também desdobramentos dos modelos que impactam a sociedade como um todo. Como se trata de uma ruptura de paradigmas recente e ainda pouco explorada e debatida acadêmica e politicamente, há muitas incertezas sobre como classificar e regular as atividades nele inseridas.

Neste trabalho, buscaremos compreender em que medida a dinâmica da economia do compartilhamento afeta valores, interesses e direitos justificadores da atuação regulatória do Estado sobre a economia, muitas vezes materializados em legislações protetivas de direitos difusos, a fim de subsidiar o início de uma discussão sobre o fenômeno e sobre as possíveis soluções regulatórias para os conflitos existentes.

Desta forma, iniciaremos o trabalho com uma apresentação dos conceitos econômico e jurídico de regulação e com a identificação dos interesses e valores que motivam o Estado a intervir na economia, notadamente através de legislações protetivas de direitos difusos. No segundo capítulo, exploraremos o fenômeno da economia do compartilhamento e suas principais características, e apresentaremos os mercados em que o fenômeno repercutiu mais

---

<sup>3</sup> Custos de transação são “*custos incorridos pelos agentes econômicos na procura, na aquisição de informação e na negociação com outros agentes com vistas à realização de uma transação, assim como na tomada de decisão acerca da concretização ou não da transação e no monitoramento e na exigência do cumprimento, pela outra parte, do que foi negociado*”. In PINHEIRO, Armando Castelar; SADDI, Jairo. Direito, economia e mercados, 2005, p. 75.

<sup>4</sup> RAUCH, Daniel E.; SCHLEICHER, David. Like Uber, but for local governmental policy: the future of local regulation of the “sharing economy”, 2015, p. 11. Disponível em: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2549919](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2549919)>.

<sup>5</sup> Esses dados dizem respeito a cinco setores envolvidos na *sharing economy*: transportes, hospitalidade, financeiro, serviços e *streaming* de músicas e de vídeos. In PRICEWATERHOUSECOOPERS. The sharing economy: consumer intelligence series, 2015, p. 14. Disponível em: <<https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>>.



fortemente até hoje.

Expostos os conceitos de regulação e as principais características da economia do compartilhamento, buscaremos identificar, no terceiro e último capítulo, os principais conflitos decorrentes do fenômeno por meio da apresentação de seus desdobramentos regulatórios e de especificidades dos mercados de transporte, hospedagem e serviços. Ao final, concluiremos que os modelos adotados pelas plataformas da economia do compartilhamento acabam afastando legislações protetivas de direitos, afetando, assim, valores, interesses e direitos caros ao Estado regulador.

## 1 REGULAÇÃO ECONÔMICA

A discussão sobre os desdobramentos e desafios regulatórios da economia do compartilhamento demanda, em primeiro lugar, a compreensão do que é a regulação e de quais são seus fins. Para subsidiar a reflexão sobre o tema, apresentaremos, neste capítulo, duas visões complementares da regulação – a econômica e a jurídica –, e abordaremos, em seguida, os objetivos das principais legislações protetivas incidentes sobre o mercado como um todo – a defesa da concorrência, a proteção do consumidor e a valorização do trabalhador.

### 1.1 A regulação sob o ponto de vista econômico

Armando Castelar Pinheiro e Jairo Saddi definem a regulação como o conjunto de normas, regulamentos e procedimentos ao qual o Estado recorre para alterar os incentivos e restrições com que operam os agentes econômicos, buscando corrigir as ineficiências geradas por falhas de mercado. Segundo os autores, a regulação era vista historicamente como a substituição do mercado e da competição pelo comando estatal para garantir o bom desempenho da economia. Atualmente, contudo, reconhece-se que a regulação é utilizada como um incentivo para que as empresas, os consumidores e os demais agentes econômicos tomem decisões que maximizem o bem-estar social<sup>6</sup>.

Há quatro dimensões básicas de qualquer regulação: a função, o tipo, o escopo e a forma. A função diz respeito ao seu objetivo principal, ou seja, à falha de mercado que ela busca corrigir. Os dois tipos de regulação são a informativa e a impositiva – a regulação informativa se destina, por exemplo, a informar os consumidores sobre os males causados pelo consumo do cigarro, enquanto a impositiva poderia consistir na proibição da venda de cigarro para determinados tipo de consumidores, como os menores de dezoito anos. O escopo se refere à extensão do controle e da supervisão que o regulador impõe a determinada empresa – uma mesma empresa pode estar sujeita a um conjunto variado de regulamentos, que podem englobar a estrutura do setor, sua conduta econômica e social e a precisão das informações que ela dissemina sobre seus produtos ou serviços e sobre suas finanças. As formas de regulação, por sua vez, são comando e controle (o regulador define cada detalhe das ações que a empresa deve tomar), por incentivos (várias etapas do processo decisório são delegadas para a empresa, que é recompensada em função do seu sucesso em atingir as metas estabelecidas pelo regulador), potencial (nenhuma restrição é imposta a menos que o desempenho da

---

<sup>6</sup> PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 254-255.

empresa seja considerado insatisfatório em função de um critério usualmente predefinido), reativa (a empresa regulada propõe ou executa uma certa ação, a ser aprovada ou não pelo regulador posteriormente), proativa (o regulador especifica de antemão quais ações são permitidas e quais estão proibidas) e delegada (o poder de regular é delegado para os agentes regulados).<sup>7</sup>

Quando não há coincidência de interesses entre agentes econômicos – as empresas não se esforçam para produzir ao menor custo possível e não vendem seus produtos e serviços tão baratos quando os custos permitem, deixando de lado a inovação; os consumidores não sabem o que e onde comprar; as famílias não sabem avaliar os riscos e retornos de seus investimentos; os trabalhadores assumem riscos desconhecidos etc. –, o mercado não consegue alocar recursos eficientemente por si só. A justificativa usual por trás da regulação é tentar melhorar os resultados do mercado, corrigindo ou amenizando os efeitos das chamadas falhas de mercado, que resultam, basicamente, da existência de externalidades, de uma distribuição assimétrica de informação e de monopólios naturais<sup>8</sup>.

Externalidades ocorrem quando o consumo de um bem ou serviço por uma pessoa, ou a produção de uma empresa, afeta diretamente o bem-estar de outra pessoa ou empresa que não é parte na transação, fazendo com que nem todas as interações que ocorrem entre os agentes econômicos sejam intencionais e resultantes de acordo mútuo. No mesmo sentido, pode-se dizer que quando um agente econômico não incorre nem incorpora todos os custos associados a uma transação, há uma externalidade, que pode ser negativa – poluição do ar, da água ou sonora, por exemplo – ou positiva<sup>9</sup>. A segunda falha de mercado, que consiste na assimetria de informação, é verificada nas hipóteses em que os agentes econômicos realizam trocas com base em informações incompletas sobre os custos e benefícios que cada um terá como resultado de uma transação – em geral, uma das partes de uma transação sabe mais sobre as condições em que se realiza a transação do que a outra parte. O terceiro tipo de falha de mercado, por sua vez, ocorre quando uma ou mais empresas gozam de poder de mercado<sup>10</sup>, e a falta de pressão competitiva faz com que os diversos bens e serviços não sejam produzidos

---

<sup>7</sup> Ibidem, p. 255-256.

<sup>8</sup> Ibidem, p. 257-258.

<sup>9</sup> Um caso importante de externalidade positiva é a chamada externalidade de rede, que ocorre quando o bem-estar de um agente ligado a uma rede (de telefonia, de internet, ferroviária etc.) é influenciado quando um novo agente se conecta a essa rede – quando uma pessoa compra um celular, além de ter o benefício de poder se comunicar, os demais usuários da rede de telefonia móvel também ganham, pois podem passar a se comunicar com o novo usuário. PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 259 e 285.

<sup>10</sup> Uma empresa goza de poder de mercado quando é capaz de fixar seu preço acima do custo marginal. PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 286.

e consumidos nas quantidades ótimas<sup>11</sup>, além de implicar na existência de incentivos mais fracos para que a empresa seja tecnicamente eficiente e introduza inovações de processo e produto<sup>12</sup>.

## 1.2 A regulação sob o ponto de vista jurídico

Floriano de Azevedo Marques Neto conceitua a regulação como toda a atividade do Estado sobre o domínio econômico que não envolva a assunção direta da exploração de atividade econômica. Para ele, a regulação estatal é uma forma de intervenção indireta do poder público sobre o campo da economia, onde, em regra, impera a liberdade dos agentes econômicos. Contudo, apesar de se tratar de uma intervenção indireta, sem a assunção da exploração da atividade econômica diretamente pelo poder público, a regulação envolve restrições à liberdade individual<sup>13</sup>.

Veja-se que a concepção adotada pelo jurista se distancia da visão limitada que identifica a regulação à restrição e ao controle exercido pelo poder público sobre setores específicos da economia, confundindo o gênero regulação com as espécies de regulação setorial sobre áreas específicas. Por isso, a noção de regulação estatal da economia por ele defendida não separa a regulação setorial, que pode recair sobre serviços públicos ou atividades econômicas específicas, de regulação geral, que envolve, por exemplo, a defesa da concorrência, do consumidor etc.

Segundo Marques Neto, através da regulação, o poder público maneja os instrumentos ao seu alcance para preservar e reproduzir o sistema regulado, assegurando a permanência do

---

<sup>11</sup> Quando os diversos bens e serviços não são produzidos ou consumidos nas quantidades ótimas, que maximizam o bem-estar social, diz-se que há uma ineficiência alocativa. Há também ineficiências do tipo técnica/produtiva e dinâmica: a primeira ocorre quando a produção não se dá ao menor custo possível, e a segunda acontece quando uma quantidade insuficiente de recursos é despendida na busca de inovações de produto e processo. PINHEIRO e SADDI, *op. cit.*, p. 258.

<sup>12</sup> Nesse caso, a regra é que o regulador impeça que a empresa exerça seu poder de mercado. Contudo, nas situações em que a tecnologia de produção é caracterizada por economias de escala e escopo, é eficiente ter uma única empresa atendendo a todo o mercado relevante – monopólio natural. Economias de escala e de escopo estão presente, tipicamente, em setores que requerem investimentos altos na instalação de redes físicas de distribuição antes que comecem a operar, como telefonia fixa, ferrovias, rodovias, água, saneamento, distribuição de eletricidade etc. Economias de escala resultam, em geral, da existência de elevados custos em que se tem de incorrer independentemente do quanto é produzido – custos fixos –, sendo mais baixo o custo de uma empresa produzir uma quantidade  $Q$  do que o custo total de duas empresas produzirem  $q_1$  e  $q_2$  separadamente ( $Q = q_1 + q_2$ ). As economias de escopo, por outro lado, refletem a existência de custos comuns à produção de mais um bem ou serviço: quando o custo de uma única empresa produzir quantidades de dois bens distintos (A e B) é menor do que alocar toda a produção de A a uma empresa e toda a de B à outra. PINHEIRO e SADDI, *op. cit.*, p. 262-263 e 285.

<sup>13</sup> MARQUES NETO, Floriano de Azevedo. Limites à abrangência e à intensidade da regulação estatal, 2005, p. 3-4. Disponível em: <[http://www.direitodoestado.com/revista/REDAE-4-NOVEMBRO-2005-FLORIANO\\_AZEVEDO.pdf](http://www.direitodoestado.com/revista/REDAE-4-NOVEMBRO-2005-FLORIANO_AZEVEDO.pdf)>.

equilíbrio intra-sistêmico, e, eventualmente, a consecução de objetivos de interesse geral que se queiram ver atingidos. Assim, a regulação estatal não se limita à preservação das condições de reprodução da ordem econômica vigente – falhas de mercado –, mas envolve também a perseguição de objetivos de interesse público<sup>14</sup>.

Nesse sentido, Ana Frazão relaciona a regulação às legislações protetivas de direitos difusos e direitos de terceiros, notadamente quando estes estão em posição de vulnerabilidade<sup>15</sup>. Marçal Justen Filho, por sua vez, conceitua a regulação como a atividade estatal de intervenção indireta sobre a conduta dos sujeitos públicos e privados, de modo permanente e sistemático, para implementar as políticas de governo e a realização dos direitos fundamentais, e também se preocupa em enfatizar que essa intervenção estatal é um instrumento para promover conscientemente os fins essenciais do Estado, devendo as providências adotadas se vincular aos fins políticos e aos valores fundamentais buscados pelo Estado<sup>16</sup>.

Há, contudo, limites à atuação regulatória do Estado. Considerando que a ordem constitucional elegeu a liberdade de iniciativa como princípio vetorial, Marques Neto afirma que a intervenção estatal deve observar o princípio da subsidiariedade, segundo o qual somente se admitirá a regulação de determinado campo da economia se nele existirem valores ou interesses públicos cuja proteção ou promoção não possa prescindir da atuação estatal, devendo haver razões e fundamentos aptos a justificar a restrição à liberdade de iniciativa, lastreados no interesse geral da coletividade<sup>17</sup>. Além da subsidiariedade, a atividade regulatória do Estado deve observar o princípio da proporcionalidade, devendo a imposição de restrições, sujeições, obrigações, condicionantes ou ônus aos agentes econômicos ser necessária, adequada e moderada em relação aos fins perseguidos<sup>18</sup>.

### 1.3 Regulação geral e legislação protetiva de direitos

A Constituição brasileira de 1988 contempla a função estatal de regulação da economia expressamente (artigo 174), e estabelece, ainda que de forma indireta, certas balizas para a atividade regulatória estatal. Veja-se, por exemplo, que tanto a livre iniciativa quanto

---

<sup>14</sup> Ibidem, p. 5.

<sup>15</sup> FRAZÃO, Ana. Projeto de lei que regula o Uber traz riscos trabalhistas e consumeristas, 13 fev. 2016. Disponível em: <<http://www.conjur.com.br/2016-fev-13/ana-frazao-projeto-lei-regula-uber-traz-riscos-trabalhistas>>.

<sup>16</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. Curso de direito administrativo, 2014, p. 669.

<sup>17</sup> MARQUES NETO, op. cit., p. 10-14.

<sup>18</sup> Ibidem, p. 14-21.

os objetivos da valorização do trabalho humano, da existência digna e da justiça social são fundamentos da ordem econômica (*caput* do artigo 170). Além disso, o constituinte enumerou, como princípios da ordem econômica, a propriedade privada e a livre concorrência – princípios de reserva à intervenção estatal (incisos II e III do artigo 170) – e a redução das desigualdades regionais e sociais ou a busca do pleno emprego – princípios que dependem de intervenção estatal para sua concretização (incisos VII e VIII do artigo 170). Essa aparente tensão entre os fundamentos e entre os princípios denota, na realidade, a opção do constituinte pela atuação reguladora do Estado, que justifica uma intervenção apta tanto a assegurar a livre concorrência quanto a implementar objetivos de interesse geral<sup>19</sup>.

O delineamento constitucional da ordem econômica e financeira permite concluir que há incidência de regulação estatal tanto nos setores fortemente regulados quanto nas atividades econômicas menos condicionadas por regulamentos setoriais específicos. A regulação geral, que recai sobre o mercado como um todo, volta-se, em regra, à proteção ou à promoção de princípios expressos na Constituição, e muitas vezes se manifesta por meio de legislações protetivas. Neste trabalho, interessa-nos abordar a defesa da concorrência, a proteção ao consumidor e a valorização do trabalho, objetos de maior interesse na atividade regulatória estatal em razão do valor que possuem no ordenamento jurídico brasileiro e de sua relevância do ponto de vista econômico.

### ***1.3.1 A defesa da concorrência***

Conforme destacamos, o artigo 170 da Constituição estabelece a livre iniciativa como fundamento da ordem econômica, e a livre concorrência como um de seus princípios. A livre iniciativa, que é um dos fundamentos da república brasileira (artigo 1º, IV), diz respeito à liberdade de entrada, permanência ou saída do mercado. O princípio da livre concorrência, por sua vez, está relacionado à competição honesta, à garantia de que todos têm direito de acessar o mercado. Para João Bosco Leopoldino da Fonseca, a concorrência no mercado “*decorre de um conjunto de condições que permite a todos os agentes do mercado correr à compra e venda de forma que cada um possa alcançar seus objetivos sem ferir, desarrazoadamente, as metas pretendidas pelo demais*”<sup>20</sup>.

A competição, que reflete a disputa entre as empresas pela possibilidade de vender

<sup>19</sup> Ibidem, p. 6.

<sup>20</sup> LEOPOLDINO DA FONSECA, João Bosco. Lei de proteção da concorrência. Comentários à legislação antitruste, 2001, p. 3 apud PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 356.

seus produtos e serviços para o maior número possível de clientes, é o principal mecanismo para garantir o bom funcionamento de uma economia de mercado. Isso porque, em mercados competitivos, as empresas precisam manter baixos custos e margens de lucro, oferecer produtos de boa qualidade e buscar inovação para colocar novos produtos e serviços à disposição dos consumidores. Caso contrário, podem ser expulsas do mercado por concorrentes mais hábeis. A longo prazo, a disputa entre empresas em um mercado competitivo maximiza as eficiências alocativa, técnica e dinâmica<sup>21</sup>, garantindo uma alocação ótima de recursos e, conseqüentemente, o máximo de bem-estar social<sup>22</sup>.

Para que haja concorrência, é necessário que o mercado tenha um número suficientemente grande de produtores e consumidores independentes, de tamanhos não muito diferentes, o que dificulta que vendedores e compradores tenham poder de mercado e determinem, de forma unilateral ou coordenada, as condições com que bens e serviços são comercializados no mercado – preço, qualidade dos produtos e serviços, condições de venda, etc. Com efeito, a concorrência demanda das empresas um constante esforço para se manter eficientes e atualizadas tecnologicamente, procurando a melhoria de seus produtos e serviços e a diminuição dos preços de custo.

A eficiência econômica e do bem-estar social são os grandes objetivos da defesa da concorrência. Para existir competição, são necessárias regras que delimitem o que vale ou não na disputa entre empresas, e, em especial, o combate ao esforço constante das empresas para reduzir a concorrência. Nesse sentido, a política de competição opera por meio de dois tipos de instrumentos, aplicados essencialmente a todos os setores da economia<sup>23</sup>: o estabelecimento de estruturas competitivas de mercado para impedir o surgimento de empresas grandes o suficiente para deter poder de mercado, o que é feito tipicamente mediante o controle de atos de concentração; e a proibição de certas condutas empresariais, tanto para impedir que um grupo de empresas aja de forma concertada para manipular as condições de oferta (controle de condutas anticoncorrenciais) quanto para impedir que uma empresa dominante abuse de sua posição para prejudicar concorrentes menores (repressão ao abuso de poder econômico)<sup>24</sup>.

---

<sup>21</sup> Vide nota de rodapé n. 12.

<sup>22</sup> PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 355-356.

<sup>23</sup> Há três exceções relevantes à aplicação desses instrumentos: nos setores em que existam monopólios naturais; em determinadas situações no mercado financeiro, em que o risco de crises sistêmicas às vezes se sobrepõe à preocupação com a competição; e em uma série de situações, explicadas por falhas de mercado ou por questões políticas e culturais, em que práticas anticompetitivas são toleradas – por exemplo, os sindicatos de trabalhadores, das cooperativas agrícolas e das barreiras de entrada em certos mercados de trabalho. PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 357.

<sup>24</sup> PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 356.

### ***1.3.2 A proteção ao consumidor***

A Constituição de 1988 estabelece a defesa do consumidor não apenas como um princípio da ordem econômica (artigo 170, V), mas também como um direito fundamental (artigo 5º, XXXII). O tratamento diferenciado que o ordenamento jurídico brasileiro dá ao consumidor, com base principalmente na Lei 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor), parte da premissa de que existe uma desigualdade entre ele e o fornecedor, cabendo ao Estado equilibrar a relação de consumo. Nesse sentido, são dois os princípios que norteiam o direito do consumidor: o equilíbrio das relações entre fornecedor e consumidor e a premissa de que essa relação tem um vício de origem, que é a presumida hipossuficiência do consumidor<sup>25</sup>.

A assimetria entre consumidores e fornecedores pode ser de tamanho ou de informação: a primeira reflete diferenças de poder de mercado entre consumidores e fornecedores – os consumidores não dispõem de controle sobre os bens de produção, e, por isso, estão submetidos ao poder dos fornecedores, titulares desse controle; a assimetria de informação, por sua vez, é a mais relevante do ponto de vista da proteção ao consumidor, na medida em que o que realmente diferencia o fornecedor do consumidor é o conhecimento que cada um tem do bem ou serviço fornecido pelo primeiro ao segundo. Com efeito, a proteção ao consumidor se volta, em grande medida, à redução das assimetrias de informação entre os dois polos da relação de consumo e à exigência de que o fornecedor – que está, em regra, mais habilitado a avaliar os riscos e conhecer a veracidade dos fatos – se responsabilize por obter e divulgar corretamente as informações relevantes para o consumidor decidir sobre o consumo ou não do bem ou serviço<sup>26</sup>.

### ***1.3.3 A valorização do trabalho***

A ordem econômica e financeira brasileira, que tem por fim “assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social” (*caput* do artigo 170), está fundada na valorização do trabalho humano, e tem como princípios a redução das desigualdades regionais e sociais e a busca do pleno emprego (artigo 170, *caput* e incisos VII e VIII). Além disso, o trabalho, como valor social, é um dos fundamentos da República Federativa do Brasil

---

<sup>25</sup> Os consumidores podem ser caracterizados como hipossuficientes relativos em relação aos fornecedores, pois, na maioria das vezes, apresentam uma debilidade econômica relativa, que é julgada por comparação e por critério de proporcionalidade em face do fornecedor. PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 399.

<sup>26</sup> PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 400-401.



(artigo 1º, IV), e a própria Constituição se preocupou em enumerar um rol extenso – e exemplificativo – de direitos garantidos aos trabalhadores (artigo 7º).

Por envolver direitos considerados indisponíveis, as normas trabalhistas têm natureza cogente, e geram impactos na economia como um todo, independentemente do setor do mercado. Isso porque um dos fatores de produção econômica<sup>27</sup> é o trabalho, que, do ponto de vista econômico, é “a atividade humana que tem por objetivo a criação de utilidade, sob a forma de coisas úteis ou de prestação de serviços úteis, uns e outros servindo para o consumo ou para a produção”<sup>28</sup>. Sob um enfoque jurídico, o trabalho é qualquer relação humana na qual haja o exercício de atividades econômicas subordinadas, destinadas a produzir riquezas, bens e serviços<sup>29</sup>.

O mercado de trabalho é marcado por assimetrias de informação e de poder de mercado entre empregados e empresas, e um dos objetivos da legislação protetiva dos trabalhadores é compensar o efeito dessas falhas de mercado, aumentando o bem-estar social. Contudo, a regulação do mercado de trabalho se guia principalmente por objetivos de cunho social e político, tendo em vista a posição de direito social que o trabalho possui em nosso ordenamento jurídico (artigo 6º da Constituição). Nesse sentido, são dois os princípios que regem as normas trabalhistas: o da hipossuficiência dos empregados, que são considerados economicamente hipossuficientes em relação aos empresários, e o da aplicação da norma mais favorável, segundo o qual sempre se aplica a norma ou a interpretação que melhor atenda aos interesses da parte hipossuficiente da relação<sup>30</sup>.

É certo que esses princípios se destinam especificamente à regulação das relações de emprego, espécie do gênero relação de trabalho, cujos elementos caracterizadores são a pessoalidade, a não-eventualidade, a subordinação e a onerosidade<sup>31</sup>. Contudo, a regulação das demais espécies de trabalho, como o trabalho autônomo ou o eventual, também deve se guiar pelos fundamentos e princípios da ordem econômica brasileira, cuja finalidade é, repita-se, assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, bem como pela dignidade da pessoa humana, fundamento da república brasileira (artigo 1º, III).

---

<sup>27</sup> Classicamente, considera-se como fatores de produção a terra, o capital e o trabalho. PINHEIRO e SADDI, *op. cit.*, p. 494.

<sup>28</sup> GALVES, Carlos. Manual de economia política atual, 2004, p. 70 apud PINHEIRO e SADDI, *op. cit.*, p. 496.

<sup>29</sup> PINHEIRO e SADDI, *op. cit.*, p. 496-497.

<sup>30</sup> *Ibidem*, p. 501.

<sup>31</sup> DELGADO, Maurício Godinho. Curso de direito do trabalho, 2003, p. 288.

## 2 A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

A economia do compartilhamento surgiu da confluência entre dois tipos de mudanças: novas tendências na demanda dos consumidores e trabalhadores e avanços tecnológicos que afetaram a oferta de bens e serviços. Em relação à demanda, o principal fator relativo à demanda foi a crise de 2008/2009, que afetou a economia em escala global: do ponto de vista dos consumidores, a recessão demandou contenção de gastos e impôs restrições ao crédito; ao mesmo tempo, o desemprego e a necessidade de complementar a renda – para os que se mantiveram empregados – fizeram com que muitas pessoas se dispusessem a prestar serviços em caráter eventual – dirigir como motorista parceiro da *Uber*, por exemplo. Além da crise, a crescente consciência ecológica e sustentável tem levado muitos consumidores a optar por alugar determinados bens ou comprar produtos de segunda mão ao invés de adquirir um novo<sup>32</sup>.

No entanto, a principal mudança a impulsionar o delineamento da *sharing economy* diz respeito aos avanços tecnológicos que afetaram a oferta de bens e serviços. O aprimoramento do armazenamento e da análise de dados reduziu sensivelmente o custo de “cruzar” compradores e vendedores. Da mesma forma, o uso de *smartphones* em massa permitiu que uma grande quantidade de pessoas passasse a acessar plataformas de compartilhamento de qualquer lugar, e o difundido uso de rastreamento por GPS – *global positioning system* – conferiu mais praticidade e segurança aos envolvidos nas transações. Ademais, os sistemas de avaliação *online* conferem mais credibilidade aos serviços prestados, incentivando cada vez mais pessoas a aderir às transações realizadas no contexto da *sharing economy*<sup>33</sup>.

Juntas, as referidas mudanças na oferta e na demanda de bens e serviços culminaram no paradigma da economia do compartilhamento. Não existe uma definição unânime do que seja o fenômeno, mas é possível dizer que em quase todas as atividades descritas como parte da *sharing economy* se baseiam na redução de custos de transação e, conseqüentemente, no consumo e na prestação de serviços “desagregados”, que consiste na possibilidade de comprar, vender, doar ou disponibilizar parcelas cada vez menores de bens, serviços ou experiências. Plataformas de locação de automóveis podem alugar carros por trinta minutos, por exemplo; trabalhadores podem dirigir como motoristas da *Uber* durante três horas por semana, apenas; donos de imóveis não precisam se profissionalizar no serviço de hotelaria

---

<sup>32</sup> RAUCH e SCHLEICHER, op. cit., p. 8-9.

<sup>33</sup> *Ibidem*, p. 9.

para hospedar um desconhecido em sua casa eventualmente, etc.<sup>34</sup> Com base nessa revolução de desagregação, que dá identidade à *sharing economy*, apresentaremos as características essenciais do modelo e os setores da economia mais envolvidos até hoje nesse paradigma.

## 2.1 Pilares do fenômeno

Apesar de o fenômeno ser recente e se manifestar de formas variadas, em diferentes mercados, podemos destacar duas características fundamentais desse novo modelo, que estão intimamente relacionadas às mudanças na oferta e na demanda acima descritas: o aproveitamento do excesso de capacidade/funcionalidade de bens e de ativos e a utilização de plataformas digitais.

### 2.1.1 Aproveitamento da capacidade ociosa de bens e de ativos

Destacamos, primeiramente, que o aproveitamento da capacidade ociosa de bens é um traço comum em relação às práticas tradicionais de compartilhamento, na medida em que parentes, vizinhos e amigos reaproveitavam bens uns dos outros, trocavam bens entre si ou tomavam emprestados utensílios por um determinado período de tempo. Contudo, a diferença entre o compartilhar tradicional e as práticas inseridas no contexto da *sharing economy* diz respeito à abrangência de cada um e à lógica por trás da transação.

Em relação à abrangência, o compartilhamento em pequenas comunidades ou no âmbito familiar era pontual e isolado. As trocas ou empréstimos realizados no modelo tradicional de compartilhamento quase nunca envolviam pessoas desconhecidas entre si, e isso se devia à falta de confiança característica das transações entre estranhos. Contudo, a expansão da internet e a praticidade dela decorrente diminuíram drasticamente esta barreira, permitindo que bens ociosos pudessem circular entre cidadãos desconhecidos de uma cidade, de regiões diferentes ou até de outro país ou continente. No contexto da economia do compartilhamento, transações semelhantes às que aconteciam entre amigos, parentes e vizinhos ocorrem em escala mundial, com maior frequência, praticidade e segurança.

No que diz respeito à lógica da transação, a diferença essencial entre as práticas tradicionais de compartilhamento e aquelas relacionadas à *sharing economy* é a motivação para dar aproveitamento máximo a bens ociosos. No compartilhamento tradicional, as transações ocorriam isoladamente, em razão da condição financeira dos envolvidos ou da

---

<sup>34</sup> Ibidem, p. 9-11.

simples vontade de poupar. No contexto da economia do compartilhamento, em que pese o impulso inicial da crise econômica de 2008/2009, os consumidores passaram a questionar a própria necessidade de possuir e acumular determinados bens, valorizando transações em que se tem *acesso* a produtos em serviços.

Com efeito, em um relatório publicado no ano de 2015 sobre a *sharing economy*<sup>35</sup>, a Pricewaterhouse Coopers – PwC, prestadora de serviços profissionais nas áreas de auditoria e consultoria, mostrou que os consumidores têm repensado a necessidade de possuir bens como um valor. Os dados colhidos nos Estados Unidos mostram que, nos dias de hoje, apenas um a cada dois consumidores concordam com a ideia de que possuir bens é uma boa maneira de mostrar seu status à sociedade; quatro em cada cinco acreditam que existem, de fato, vantagens em alugar um bem ao invés de possuí-lo; e adultos na faixa dos dezoito aos vinte e quatro anos são duas vezes mais propensos a dizer que “*access is the new ownership*” (em tradução livre, “o acesso é a nova propriedade”) do que aqueles com vinte e cinco anos ou mais. Ademais, 43% dos entrevistados encaram o possuir como um fardo: um carro próprio, por exemplo, demanda gastos com manutenção, além de subtrair de seu dono o tempo que gasta no trânsito – tempo em que o dono poderia estar fazendo qualquer outra coisa<sup>36</sup>.

A relevância dessa mudança de mentalidade dos consumidores levou a PwC a definir as transações que oferecem acesso ao invés de propriedade como um dos pilares da *sharing economy*<sup>37</sup>. O acesso, segundo o relatório, mitiga custos associados à propriedade e pode se manifestar de várias maneiras. Como exemplos, são citados os termos *renting*, *lending*, *subscribing*, *reselling*, *swapping* e *donating*, que significam alugar, emprestar, aderir, revender, trocar e doar, respectivamente. Acreditamos, contudo, que essa nova orientação sobre a forma de consumir esteja englobada pela ideia de aproveitamento máximo de bens ociosos e, por isso, indicamos o aproveitamento de capacidade ou de funcionalidade excessiva como uma das características essenciais da economia do compartilhamento, e a valorização do acesso em detrimento da posse/propriedade como um de seus desdobramentos.

Ainda com base nos dados do relatório, é possível vislumbrar, como consequência desta nova lógica de consumo, um impacto na tomada de decisão dos consumidores: em determinadas situações, a qualidade do produto passa a ser mais valorizada do que preço, tendo em vista que, com as ferramentas apresentadas pela *sharing economy*, os bens adquiridos podem ser melhor aproveitados, possibilitando até mesmo a obtenção de retornos

---

<sup>35</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS, op. cit.

<sup>36</sup> Ibidem, p. 14.

<sup>37</sup> Ibidem, p. 15.

sobre os investimentos. Uma pessoa que pretende adquirir um carro, por exemplo, pode escolher comprar um modelo superior se considerar a possibilidade de se cadastrar como motorista particular no *Uber*, uma plataforma que permite o uso de carros de passeio ociosos para o transporte privado de outras pessoas além de seus próprios donos<sup>38</sup>: fazendo isso, o proprietário terá retornos sobre seu investimento, ao invés de simplesmente possuir um bem em depreciação. Da mesma forma, um potencial comprador de imóvel pode escolher adquirir um apartamento com um quarto a mais do que realmente precisa pensando em anuncia-lo no *Airbnb* como uma opção de estadia para viajantes.

Por outro lado, pessoas que dependem pouco de um automóvel para se transportar na cidade podem optar por não comprar um carro – ou por venderem o que já possuem – e utilizar de serviços como o *Uber*, assim como um comprador pode alugar uma roupa de grife em sites como o *Rent the Runway* ao invés de adquirir uma peça nova. Nestes casos, ao mesmo tempo em que o volume de aquisições de determinados bens é reduzido, indivíduos que não teriam acesso a determinado produto ou serviço no mercado tradicional poderão consumi-los<sup>39</sup>, tendo em vista a ideia de aproveitamento mais eficiente de capacidades e funcionalidades, primeiro pilar da *sharing economy*.

É preciso destacar, contudo, que essa nova lógica de consumo não desvirtua o grande objetivo dos empreendimentos em geral: atentas a essas mudanças, *startups* surgem com ideias inovadoras baseadas nas novas tendências na demanda, e companhias tradicionais do mercado adaptam e reinventam seus negócios, de forma obter lucro por meio da exploração da capacidade ociosa de bens e serviços. Não se trata de um modelo que foge ao capitalismo; na realidade, a *sharing economy* nada mais é do que um novo paradigma dentro do mercado capitalista, que reinventa as formas tradicionais de empreender, de consumir e de prestar serviços.

### ***2.1.2 Utilização de plataformas digitais***

As transações realizadas no contexto da *sharing economy* acontecem por meio de plataformas digitais – sites ou aplicativos para dispositivos móveis – especialmente desenvolvidas para conectar bens e serviços ociosos a indivíduos interessados no seu aproveitamento. Os exemplos mais populares de atividades que se inserem no conceito de

---

<sup>38</sup> MENDES, Francisco Schertel, CEROY, Frederico Meinberg. Economia compartilhada e a política nacional de mobilidade urbana: uma proposta de marco legal, nov/2015, p. 6.

<sup>39</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS, op. cit., p. 17-19.

economia do compartilhamento são comumente associados à plataforma digital em que as transações são realizadas: o *Uber* é um aplicativo para *smartphone* em que os interessados pelo serviço de transporte privado agendam uma corrida com um dos motoristas cadastrados; o *Airbnb* é um site em que indivíduos disponibilizam um cômodo de sua casa, ou mesmo todo o imóvel, para aluguel por temporada; o *Zipcar* é um aplicativo que permite que usuários cadastrados utilizem os veículos compartilhados da companhia, posicionados em pontos urbanos estratégicos; o *Catarse* e a *Benfeitoria* são sites que permitem o financiamento coletivo de projetos ou ideias; o *Blablacar* é uma comunidade online de viagens compartilhadas, que conecta condutores com lugares vazios em seus carros a passageiros viajando para o mesmo lugar.

Explorando a relação entre a *sharing economy* e as plataformas digitais, a empresária americana Robin Chase, uma das fundadoras do *Zipcar*, afirma que as plataformas podem proporcionar acesso a capacidades ociosas de duas maneiras distintas, permitindo que bens e serviços sejam utilizados de forma mais eficiente por pessoas interessadas: “dividindo” os bens ou “agregando-os”<sup>40-41</sup>. A primeira opção consiste em “parcelar” ou “dividir” um bem existente em partes menores, de forma a adequar o uso de determinado objeto à conveniência da pessoa interessada. Como exemplo, Chase cita o *Zipcar*, que disponibiliza, em pontos estratégicos das cidades onde atua, carros que podem ser utilizados pelo tempo desejado – quinze minutos, por exemplo. Além da mensalidade, o usuário paga pelo tempo em que efetivamente utilizou o carro. Este serviço se diferencia do aluguel tradicional de carros porque parcela o tempo de utilização do veículo: em regra, as locadoras alugam seus automóveis por períodos de vinte e quatro horas, no mínimo, ainda que o consumidor manifeste interesse em alugar por um período mais curto. Consequentemente, o preço pela utilização do carro também é adequado – “parcelado” – ao tempo de uso.

A segunda forma de tornar acessível determinada capacidade ociosa, na visão de

---

<sup>40</sup> CHASE, Robin. *Peers Inc.: how people and platforms are inventing the collaborative economy and reinventing the capitalism*, 2015, p. 37. A autora também menciona uma terceira modalidade de aproveitamento de capacidades ociosas, consistente na “abertura” de capacidades excedentes. Nessa modalidade, é oportunizada a participação de vários indivíduos na criação de ideias, processos, produtos e serviços inteiramente novos, como *softwares*, projetos de arquitetura, de engenharia etc. Contudo, essa modalidade está focada em bens imateriais e, por isso, foge dos objetivos deste trabalho.

<sup>41</sup> Vislumbramos, ainda, uma terceira maneira de tornar acessível capacidades ociosas: ao invés de promover a venda de um determinado produto, as plataformas oferecem aos interessados o acesso a grande quantidade de bens ou a um vasto conteúdo. O *Netflix*, por exemplo, disponibiliza a seus usuários, mediante o pagamento de uma mensalidade, o acesso a inúmeros filmes, séries e documentários, e o *Spotify* dá aos assinantes acesso a uma grande quantidade de músicas e de álbuns completos. A mesma lógica é seguida pela plataforma paulista Roupateca *House of Bubbles*, um guarda-roupa compartilhado em São Paulo que dá aos usuários o direito de retirar um número determinado de peças simultaneamente, a depender do plano de assinatura escolhido. Contudo, tendo em vista os objetivos deste trabalho, optamos por focar unicamente nas modalidades de agregação e parcelamento.

Chase, é “agregar” a funcionalidade de bens que, individualmente, parecem irrelevantes (“*too small to bother*”), transformando-os em algo sólido e consistente e criando, assim, um valor que faz valer a pena sua exploração. O *Airbnb* é o exemplo mais famoso de plataforma que agrega capacidade excedente, na medida em que permite que cômodos subutilizados ou imóveis desocupados sejam alugados para temporada por usuários cadastrados. O serviço permite aos proprietários que não utilizam seus imóveis da forma mais eficiente possível gerar renda extra a partir da capacidade excedente, além de consistir em uma alternativa mais econômica para viajantes.

Nota-se, contudo, que uma mesma plataforma pode ser classificada como de parcelamento ou de agregação, a depender do ângulo a partir do qual o compartilhamento é analisado. O *Fleety* e o *PegCar*, por exemplo, são sites brasileiros por meio dos quais proprietários de carros alugam seus veículos para indivíduos interessados em utilizá-los por apenas uma hora, por um dia ou por semanas. Do ponto de vista do proprietário, esses sites são plataformas de agregação, na medida em que estão agregando valor ao automóvel mesmo durante o tempo em que o proprietário não o utiliza; do ponto de vista da pessoa que aluga o carro, a plataforma é de parcelamento, pois ela faz uso do bem na exata medida de sua necessidade.

Da mesma forma, o mencionado site *My Open Closet* é uma plataforma de agregação do ponto de vista da pessoa que disponibiliza seus vestidos de festa para aluguel: muitas vezes, as peças foram usadas apenas uma vez ou não chegaram a ser usadas e, por não sido utilizadas da melhor forma possível, são disponibilizadas no site por suas donas, que tem interesse no lucro que podem obter com o vestido que antes apenas ocupava espaço em seu guarda-roupa. Do ponto de vista daquelas alugam o vestido, a plataforma é de parcelamento: essas pessoas desejam fazer uso do vestido em uma ocasião específica e, por isso, não têm interesse em comprar a peça, preferindo pagar um valor mais baixo pelo aluguel.

Analisando o fenômeno da *sharing economy* sob outra ótica, os sociólogos Juliet B. Schor e Connor J. Fitzmaurice classificam as plataformas da economia do compartilhamento de acordo com a forma de operar e com a orientação relativa a lucros. No que diz respeito à forma de operação, as plataformas podem ser do tipo *peer-to-peer* (em tradução livre, de pessoa para pessoa), em que as transações ocorrem entre dois indivíduos, ou *business-to-peer* (de uma companhia para um indivíduo). Sites como o *Airbnb*, o *Fleety*, o *Pegcar*, o *My Open Closet* e o *Enjoei* são exemplos de plataformas do tipo *peer-to-peer*, na medida em que os bens e serviços compartilhados pertencem aos indivíduos envolvidos na transação, funcionando as plataformas como intermediadoras das relações entre os interessados. O

*Zipcar*, por outro lado, é uma plataforma do tipo *business-to-peer*: os carros compartilhados pelos usuários cadastrados são da propriedade da companhia, que gere todo o negócio de compartilhamento de carros.

Em relação aos lucros, as plataformas podem obter lucros diretamente das transações realizadas através delas ou indiretamente, mediante anúncios publicitários ou parcerias. As plataformas do tipo *peer-to-peer* que obtêm lucros a partir das transações por elas facilitadas geralmente cobram uma comissão sobre cada uma das transações realizadas a partir de sua base de dados, como o *Airbnb*, mas algumas exigem, também, um valor pelo registro de produtos na plataforma, como o *Etsy*, um site de vendas de produtos artesanais. No caso de plataformas *business-to-peer*, as companhias podem estabelecer o valor de cada transação, exigir uma mensalidade pela utilização do serviço, ou cobrar comissão e mensalidade: a *House of Food*, cozinha profissional em São Paulo disponível para a utilização por “chefs de ocasião”, cobra pelo dia de uso; a Roupateca *House of Bubbles*, que é um guarda-roupa compartilhado em São Paulo, funciona por assinatura, dando aos usuários o direito de retirar um número determinado de itens simultaneamente, a depender do plano mensal escolhido; o *Netflix* e o *Spotify* também dão acesso ao seu conteúdo por meio da cobrança de uma assinatura; o *Zipcar*, por sua vez, cobra tanto uma mensalidade pelo cadastro na plataforma quanto o preço equivalente ao tempo de utilização de seus carros compartilhados.

Em regra, as plataformas que obtêm lucros indiretamente são do tipo *peer-to-peer*, e atuam facilitando o compartilhamento de bens ou de serviços entre os indivíduos cadastrados, sem cobrar qualquer valor ou taxa pelo serviço prestado. Como exemplo, pode-se citar o já mencionado *Blablacar*, bem como o *Tem Açúcar?*, onde pessoas que moram próximas umas às outras emprestam objetos (furadeira, bicicleta, processador de alimentos, casaco de neve etc.) ou fazem doações de itens que não lhes têm mais utilidade. Há, também, a plataforma *Bliive*, que se descreve como uma rede colaborativa de troca de tempo, onde os usuários oferecem um serviço (uma aula de guitarra, por exemplo), e, por cada hora de atividade, recebem um *TimeMoney*, a moeda de troca da rede, que pode ser trocada por um serviço disponibilizado por outro usuário.

Independentemente da classificação das plataformas, há uma característica comum a maior parte delas, essencial à segurança dos usuários e à confiança depositada nos atores da *sharing economy*: os sistemas de avaliação. Os sites e aplicativos de compartilhamento dispõem de ferramentas que permitem que os participantes postem suas opiniões sobre o produto ou o serviço compartilhado e avaliem os demais sujeitos envolvidos nas transações. O *Uber*, por exemplo, solicita que, ao final de cada corrida, o passageiro e o motorista atribuam



uma nota um ao outro. No *Airbnb*, tanto os anfitriões quanto os hóspedes são avaliados após a estadia; no *Blablacar*, os condutores e viajantes postam um *feedback* da viagem compartilhada; o *Etsy*, por sua vez, publica a reputação dos vendedores com base na opinião dos compradores.

Essas ferramentas têm um papel determinante no sucesso das atividades desenvolvidas no contexto da *sharing economy*. Além de proporcionarem segurança nas transações, permitem o consumo e a prestação de serviços de forma desagregada, que é a grande ideia por trás da economia do compartilhamento. Ademais, os sistemas de avaliação são decisivos para a imagem e reputação das companhias que atuam sobre os pilares da economia do compartilhamento. A praticidade e os benefícios proporcionados pela economia do compartilhamento são grandes motivadores para a participação da sociedade neste novo paradigma, mas a manutenção e o crescimento dessas atividades inovadoras dependem da confiança depositada nas plataformas através dos sistemas de avaliação disponíveis. É em razão dos *feedbacks* daqueles que já se envolveram nas transações que as pessoas se sentem seguras para hospedar-se na casa de um estranho, pegar carona com um desconhecido, adquirir um produto artesanal de uma pessoa que vive do outro lado do mundo etc.

## 2.2 Mercados envolvidos

As características essenciais da *sharing economy* – aproveitamento de capacidades ociosas e utilização de plataformas digitais – demonstram que o fenômeno não está restrito a um setor específico da economia, representando, na verdade, um novo paradigma na forma de consumir, de prestar serviços e de empreender. Os exemplos apontados até agora bem refletem a abrangência do modelo, que possui características próprias a depender do mercado em que se desenvolve e das demandas dos sujeitos envolvidos. Ademais, é provável que, neste momento, novos negócios com as características da *sharing economy* estejam se estabelecendo, afetando um mercado não apontado no presente capítulo.

Sem pretender esgotar todas as nuances e manifestações do modelo, apresentaremos, a seguir, os setores que consideramos mais fortemente transformados pelo fenômeno da economia do compartilhamento até hoje<sup>42</sup>, desconsiderando, nesse ponto, as plataformas que

---

<sup>42</sup> Os três setores apontados neste tópico – transporte individual de pessoas, hospedagem e serviços – foram selecionados em razão do grande impacto da economia do compartilhamento em cada um deles. Reconhecemos, contudo, que há diversas inovações em outros mercados, como o do varejo e o de entretenimento. Em relação ao primeiro, já mencionamos diversos exemplos de sites e aplicativos que atuam no varejo, como o *My Open Closet*, o *Rent the Runway*, o *Enjoei*, o *Etsy* e o *House of Bubbles*. Outros exemplos relevantes são o *Poshmark*,

facilitam doações e transações sem caráter oneroso em geral, como os já mencionados *Couchsurfing*, *Blablacar*, *Tem açúcar?* e *Bliive*.

### 2.2.1 Transportes

O setor de transportes é um dos que mais se beneficia da lógica da *sharing economy*. Com efeito, nos últimos anos, houve, em todo o mundo, uma visível ruptura em relação aos tradicionais serviços de locação de carros e de transporte privado de pessoas, no qual se inserem táxis e motoristas particulares. Essa ruptura foi possível graças a plataformas que, pautadas nos pilares da economia do compartilhamento, reinventaram tais serviços. O exemplo mais conhecido neste setor é o já mencionado *Uber*, uma companhia americana que atua em mais de 250 cidades em todo o mundo no ramo de *ride-sharing* (em tradução livre, “corrida compartilhada”, também conhecido como “carona remunerada”) permitindo que, por meio de seu aplicativo para *smartphone*, indivíduos interessados localizem os motoristas cadastrados que estejam mais próximos. A cobrança pela corrida é feita diretamente no cartão de crédito do passageiro, previamente registrado no aplicativo.

O também já referido *Zipcar* é uma companhia americana que oferece o serviço de *car-sharing* (compartilhamento de carros) mediante a cobrança de uma assinatura, além do valor pelo tempo utilizado. Para fazer uso dos carros da empresa, os interessados se cadastram no site e informam dados pessoais, incluindo o número da licença para dirigir, que será checada com os órgãos de trânsito. Aprovado o cadastro, o usuário recebe um cartão, que funciona como uma chave para desbloquear o automóvel previamente reservado pela internet. No momento da reserva, informa-se o local de partida (nas cidades em que a companhia atua, há pontos específicos onde os carros ficam estacionados), o local de devolução e o tempo durante o qual o veículo será utilizado.

---

site onde os usuários vendem peças de seu guarda-roupa, o *Spinlister*, uma plataforma em que pessoas disponibilizam bicicletas, pranchas de *surf* e outros equipamentos de esporte para aluguel, o *Kidizen*, um mercado online onde pais compram e vendem roupas infantis e brinquedos usados, e o *Rocksbox*, que disponibiliza joias para aluguel por meio do pagamento de uma assinatura mensal. Interessante mencionar, ainda, o *Yerdle*, uma plataforma americana que permite que os usuários doem objetos usados em troca de créditos para “comprar” itens oferecidos por outras pessoas. No mercado de entretenimento, a *sharing economy* tem grande expressão, principalmente no que diz respeito aos serviços de *streaming* ou fluxo de mídia: as plataformas *Netflix* e *Spotify* prestam um serviço pautado no acesso dos usuários a uma grande quantidade de filmes e séries, no primeiro caso, e de músicas, no segundo, mediante o pagamento de uma assinatura mensal; no *Youtube*, por outro lado, os usuários podem não só assistir os vídeos armazenados na plataforma, como também postá-los através de uma conta no site; e há, ainda, sites de *streaming* de jogos, como o *OnLive*. Por fim, vale ressaltar que o fenômeno trouxe inovações até mesmo no mercado financeiro, por meio de quatro atividades principais, pautadas na ideia de compartilhamento: o *crowdfunding*, o *social lending*, o *crowdequity* e o dinheiro virtual. Sobre esses novos modelos inovadores no mercado financeiro, vide <http://infograficos.estadao.com.br/focas-economicos-13/crowdfunding.shtml> e <http://infograficos.estadao.com.br/focas-economicos-13/bitcoins.shtml>.

O *Fleety* e o *PegCar*, anteriormente citados, são sites brasileiros que atuam no ramo de *car-sharing*. A proposta das empresas é conectar proprietários dispostos a alugar seus carros por horas, dias ou semanas a indivíduos interessados na utilização de carros compartilhados. Assim, como o *Zipcar*, as duas empresas conferem nos órgãos de trânsito os dados dos usuários antes de confirmar seu cadastro. Feita a reserva no site, o interessado entra em contato com o proprietário para que combinem o horário e o local onde o carro será entregue. Os preços são estabelecidos pelos proprietários, e as empresas oferecem cobertura securitária para os veículos alugados durante todo o período de uso e sem custo extra.

É possível notar, contudo, que as mudanças no setor vão além das rupturas no ramo de transporte privado de pessoas e de locação de automóveis. Há um crescente questionamento da sociedade, notadamente entre as gerações mais jovens, acerca da necessidade de possuir um carro próprio. Segundo o relatório da PriceWaterHouse Coopers, muitos jovens veem carros simplesmente como meio de transporte, sem o apego emocional que, até a última década, fazia do bem um símbolo de status. Soma-se a este fator o crescente uso dos *smartphones*: enquanto está no trânsito, um passageiro pode ler e responder *e-mails* e fazer pesquisas rápidas na internet – o que não poderia ou não deveria fazer se estivesse conduzindo –, tornando produtivo o tempo gasto no deslocamento. Da mesma forma, deslocar-se na posição de passageiro ao invés de ser o próprio motorista diminui o problema do consumo de álcool associado à direção<sup>43</sup>.

### 2.2.2 Hospedagem

Uma das plataformas mais conhecidas e bem-sucedidas da *sharing economy* é o já mencionado *Airbnb*, que permite que indivíduos aluguem o todo ou parte de sua própria casa para viajantes, estabelecendo o preço a ser pago pela acomodação. O site possui anúncios de

---

<sup>43</sup> De acordo com dados do *Uber*, desde o lançamento do *UberX* (versão mais barata do *Uber*, em que os motoristas dirigem carros populares ao invés de *sedans* sofisticados) no estado da Califórnia, foram registrados sessenta acidentes a menos por mês decorrentes do consumo de álcool, considerando-se motoristas abaixo da faixa dos 30 anos (in PRICEWATERHOUSECOOPERS, op. cit., p. 19). Além disso, esse novo contexto, relacionado à já referida valorização do acesso em detrimento da propriedade – no setor de transporte, valoriza-se a mobilidade, e não o carro em si – tem levado companhias tradicionais do setor automobilístico a reinventar seu papel no mercado, ampliando suas formas de atuação. Em junho de 2015, a Ford, a General Motors e a BMW anunciaram o lançamento de plataformas digitais para o compartilhamento de veículos, que permitem que os proprietários ganhem dinheiro alugando seus carros a outros motoristas (MONTADORAS adotam carro compartilhado. Folha de São Paulo, 26 jun. 2015. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/224057-montadoras-adotam-carro-compartilhado.shtml>>). Por outro lado, a nova conjuntura influencia também na escolha daqueles que optam por adquirir um carro próprio: em razão da possibilidade de obter retornos sobre o investimento, os consumidores tomarão decisões baseadas na qualidade, e não apenas no preço do automóvel, conforme anteriormente destacado.

cerca de 2 milhões de acomodações, espalhadas por mais de 34 mil cidades em 191 países<sup>44</sup>. Outro exemplo do setor de hospitalidade é o *Couchsurfing*, que conecta viajantes a pessoas dispostas a hospeda-los sem cobrar pelas acomodações oferecidas. Por ano, a companhia contabiliza uma média de 400 mil anfitriões e 4 milhões de hóspedes<sup>45</sup>. Além de oferecerem uma opção mais barata em relação aos hotéis tradicionais, as duas plataformas promovem a ideia de uma experiência mais autêntica para os viajantes, que têm a oportunidade de interagir com pessoas novas e, principalmente, de se aproximar da cultura local.

O sucesso destas e de outras companhias com proposta semelhante tem estimulado o surgimento de novos negócios, atrelados ao mercado de hospitalidade da *sharing economy*<sup>46</sup>. O *Proprly*, por exemplo, é uma empresa que presta serviços de limpeza e de entrega/recebimento de chaves para os anfitriões e para os hóspedes que utilizam o *Airbnb*, o *HomeAway*, ou o *VRBO* (sites em que proprietários anunciam seus imóveis para aluguel por temporada); o *Pillow* presta serviços de marketing, comunicação, reserva e otimização de preços, além de limpeza e reparos para anfitriões e hóspedes conectados por plataformas da economia do compartilhamento. Estes serviços, que se aproveitam do sucesso de plataformas do ramo da hospitalidade, podem reduzir problemas de confiança, inerentes a transações entre estranhos, e de logística, considerando-se o tempo e a organização necessários para que um anfitrião prepare as acomodações reservadas, bem como eventual necessidade de um hóspede de ter a acomodação limpa ou reparada. A assessoria prestada por companhias como o *Proprly* e o *Pillow* reduz os possíveis aborrecimentos de hóspedes e anfitriões, além de propiciar mais segurança e qualidade para a experiência de ambos os sujeitos.

### 2.2.3 Serviços

As ferramentas da *sharing economy* também trouxeram inovações para o mercado de

<sup>44</sup> Dados divulgados pela própria companhia em <<https://www.airbnb.com.br/about/about-us>>.

<sup>45</sup> Dados informados pela companhia em <<https://www.couchsurfing.com/>>.

<sup>46</sup> Além disso, as grandes redes hoteleiras do mundo, atentas à expansão das plataformas da *sharing economy*, vêm se esforçando em diversificar os serviços prestados, a fim de atrair, de alguma maneira, consumidores engajados nas práticas de colaboração e compartilhamento. *Marriott*, *Ritz-Carlton*, *Renaissance*, *Hilton* e outros grupos têm disponibilizado ambientes que antes não eram utilizados (ou estavam subutilizados) para que hóspedes e terceiros trabalhem ou promovam palestras e reuniões. Nos hotéis da rede *Marriott*, há também espaços com internet e mesas com tomadas que podem ser usadas livremente, sem custos<sup>46</sup>. Outra forma de se aproximar do contexto da *sharing economy* é a tentativa de solidificar a reputação dos hotéis na internet. Plataformas como o *Airbnb* dependem, em grande medida, dos sistemas de avaliação online, não apenas para a segurança dos usuários, mas para a construção de sua própria imagem no mercado. Em razão disso, os hotéis tradicionais começaram a se atentar para a necessidade de investir em seus sites, criando espaços para que os hóspedes compartilhem suas experiências e para divulgar novos serviços prestados (in PRICEWATERHOUSECOOPERS, op. cit., p. 24).

trabalho e de prestação de serviços. Muitas companhias inseridas na economia do compartilhamento atuam como intermediárias na relação entre pessoas interessadas em determinado serviço e aquelas dispostas a prestá-los, como o *Uber*. Outros exemplos são o *Proprly* e o *Pillow*, citados no tópico anterior, que oferecem serviços de limpeza, reparos, e assessoria aos usuários do *Airbnb*, do *HomeAway* e do *VRBO*. Outro exemplo é o *Instacart*, um site americano que oferece o serviço de compra e de entrega de alimentos. Os interessados selecionam os produtos desejados e, ao finalizar a compra, o sistema da empresa envia uma alerta a um “*personal shopper*”, que vai ao mercado, busca os produtos escolhidos e os entrega na casa do cliente. A plataforma americana *Taskrabbit*, por sua vez, conecta interessados na contratação de serviços e tarefas diversas a pessoas dispostas a realizá-las, assim como o brasileiro *GetNinjas*, que permite a contratação de profissionais das áreas de assistência técnica, consultoria, design, eventos, moda, beleza, reformas, saúde, serviços domésticos etc<sup>47</sup>.

As plataformas que atuam no mercado de serviços adotam um modelo descentralizado de atuação<sup>48</sup>, em que os profissionais que realizam as tarefas são considerados prestadores de serviços independentes, e não empregados. Essa condição confere flexibilidade aos prestadores de serviço, na medida em que cada um define o período e o tempo em que estará disponível para realizar as tarefas, podendo se vincular a diversas empresas ao mesmo tempo ou manter um emprego fixo e, nas horas vagas, prestar serviços de forma independente. Do ponto de vista dos interessados em contratar determinada tarefa, essas plataformas representam uma opção prática, pois a contratação e o pagamento se dão em meio virtual.

---

<sup>47</sup> Podemos citar, ainda, dentro do mercado de trabalho/serviços, o *Bliive*, ao qual nos referimos como exemplo de plataforma do tipo *peer-to-peer* sem fins lucrativos, também representa uma inovação no mercado de prestação de serviços, mas possui um diferencial em relação aos exemplos anteriores: os usuários oferecem determinado serviço de acordo com suas habilidades, e, por cada hora de atividade, recebem um *TimeMoney*, que pode ser utilizado para “pagar” por um serviço disponibilizado por outro usuário. O grupo *Dr. Consulta*, por outro lado, diferencia-se das plataformas anteriormente citadas em razão de seu impacto social. A iniciativa surgiu da vontade de seus fundadores de oferecer um serviço de saúde tão ou mais eficiente que o sistema privado, mas acessível à população de baixa renda. A ideia é que as consultas e exames sejam agendados por meio do site da empresa, onde também é possível acessar resultados de exames. Ademais, os dados dos pacientes são utilizados para prevenir doenças e para facilitar eventuais consultas virtuais (in COMO dois empreendedores pretendem tornar o sistema de saúde eficiente no Brasil. Endeavor Brasil, 11 ago. 2015. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/conheca-dr-consulta/>>).

<sup>48</sup> MANJOO, Farhad. Grocery Deliveries in sharing economy. The New York Times, Nova York, 21 mai. 2014. Disponível em: <[http://www.nytimes.com/2014/05/22/technology/personaltech/online-grocery-start-up-takes-page-from-sharing-services.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2014/05/22/technology/personaltech/online-grocery-start-up-takes-page-from-sharing-services.html?_r=0)>.

### 3 OS DESDOBRAMENTOS REGULATÓRIOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

A relevância da compreensão dos desdobramentos regulatórios da economia do compartilhamento está relacionada ao fato de que o fenômeno afeta não apenas os sujeitos diretamente engajados nas atividades que se inserem no contexto da economia do compartilhamento – as plataformas, os prestadores de serviços independentes/empreendedores parceiros e os consumidores –, mas envolve, também, o dos operadores tradicionais do mercado e o público em geral.

Pode-se dizer que os operadores tradicionais do mercado são fortemente afetados pela ascensão da *sharing economy* em razão do potencial transformador desse novo modelo, que já desencadeou significativas alterações em setores estabilizados da economia. Esses operadores são, em geral, organizados, e têm recursos, conhecimento e contatos suficientes para se mobilizar em prol da manutenção do *status quo* no mercado em que atuam, face ao receio de enfrentar competição dos novos atores, que operam sob lacunas regulatórias ou sob regras mais brandas do que os atores tradicionais<sup>49</sup>. Por outro lado, ao invés de simplesmente questionar condições de operação das plataformas da *sharing economy*, muitas companhias têm buscado se adaptar às novas tendências de consumo, a fim de competir, diretamente, com os novos atores do mercado.

O público em geral, por sua vez, ainda que não esteja diretamente envolvido com atividades relacionadas à economia do compartilhamento, tem interesse no tratamento regulatório dispensado às transações marcadas pelo novo modelo, que pode afetar a sociedade como um todo. A operação segura do serviço prestado pelo *Uber*, por exemplo, interessa a todos os pedestres, motoristas e passageiros de outros veículos; é do interesse público, também, que a economia do compartilhamento não diminua a responsabilidade fiscal dos indivíduos e das empresas diretamente envolvidas, o que aumentaria o encargo tributário sobre a sociedade como um todo<sup>50</sup>.

As plataformas da *sharing economy* – aqui entendidas como as sociedades empreendedoras, e não como os aplicativos ou sites – também são grupos concentrados de sujeitos com muito a ganhar ou a perder, a depender da abordagem regulatória dada à economia do compartilhamento. Para o desenvolvimento de seus negócios, é essencial uma

<sup>49</sup> JOHAL, Sunil; ZON, Noah. Policy making for the sharing economy: beyond wack-a-mole, fev/2015, p. 10. Disponível em: <[https://mowatcentre.ca/wp-content/uploads/publications/106\\_policymaking\\_for\\_the\\_sharing\\_economy.pdf](https://mowatcentre.ca/wp-content/uploads/publications/106_policymaking_for_the_sharing_economy.pdf)>.

<sup>50</sup> Ibidem, p. 11.

política regulatória receptiva, que reduza barreiras de entradas em mercados estabilizados e afrouxe as restrições para suas operações.

Em relação aos prestadores de serviços independentes/empreendedores parceiros – motoristas do *Uber*, anfitriões do *Airbnb* etc. –, é de se notar que a *sharing economy* lhes proporciona muitas oportunidades e maior flexibilidade. Uma mesma pessoa pode prestar serviços diversos a partir de diferentes plataformas, complementar a renda obtida com um emprego fixo ou engajar-se apenas eventualmente nas atividades de compartilhamento, estabelecendo sua própria “jornada” e carga de trabalho. No entanto, é preciso considerar que muitos dos indivíduos que se engajam na prestação de serviços de maneira independente estão em posição de vulnerabilidade, fazendo-se necessário refletir sobre a natureza da relação entre a plataforma e os prestadores de serviço, bem como sobre a proteção de direitos básicos dos trabalhadores<sup>51</sup>.

Os beneficiários diretos do aumento de competitividade e das ondas de inovação propiciadas pela *sharing economy* são os usuários ou clientes, que têm à disposição produtos e serviços com preços mais baixos, oferecidos de maneira prática e conveniente. Contudo, em que pese a utilização de ferramentas de avaliação *online*, o maior risco em relação a esses sujeitos é a falta de normas de proteção específicas, como regras sobre preço, informação, acessibilidade e segurança<sup>52</sup>.

### 3.1 Plataformas de duas pontas

Os principais desdobramentos regulatórios da economia do compartilhamento decorrem do fato de as plataformas atuarem no mercado como *two-sided platforms*, ou “plataformas de duas pontas”. Para Carlos Affonso Souza e Ronaldo Lemos, os mercados de duas pontas são povoados por plataformas que atuam na integração de interesses de dois grupos contrapostos de usuários, os quais desempenham papéis distintos em transações comerciais entre si e com a plataforma<sup>53</sup>. Em geral, plataformas de duas pontas são criadas para mitigar custos de transação entre compradores e vendedores, e os exemplos mais tradicionais são as bolsas de valores, que atuam como intermediárias entre as companhias que negociam suas ações e os investidores, os jornais e revistas, que atraem tanto leitores quanto

---

<sup>51</sup> Ibidem.

<sup>52</sup> Ibidem.

<sup>53</sup> SOUZA e LEMOS, op. cit., p. 31.

companhias interessadas em promover seu produto ou serviço ao público alvo do veículo<sup>54-55</sup>.

A estrutura de duas pontas facilita que as plataformas da economia do compartilhamento adquiram e armazenem uma imensa quantidade de informações. Esses dados são relevantes para a atuação da própria plataforma, mas podem ser utilizados em benefício da sociedade como um todo: os preços de aluguel informados no endereço eletrônico do *Airbnb* são acessíveis a qualquer pessoa, e não apenas aos usuários cadastrados na plataforma, podendo servir como parâmetro para um indivíduo interessado em alugar seu apartamento ou para a avaliação dos valores praticados no mercado imobiliários em determinada localidade, por exemplo<sup>56</sup>. No entanto, há preocupações quanto à proteção da privacidade dos usuários, tendo em vista a grande quantidade de dados pessoais fornecidos às plataformas.

A configuração das plataformas da economia do compartilhamento como plataformas de duas pontas cria, também, o chamado efeito de rede (*network effect*): quanto maior o número de usuários de um grupo (ou de uma das pontas), mais atrativo são os serviços da plataforma para o outro grupo, e vice-versa<sup>57</sup>. Esse efeito, que consiste numa externalidade de rede<sup>58</sup>, pode influenciar as plataformas a estabelecerem preços abaixo do custo em relação a uma das pontas do mercado atendido para atrair interessados da outra ponta. Por exemplo, o *Uber* frequentemente cobra tarifas consideravelmente baixas dos passageiros para criar uma base maior de consumidores e, conseqüentemente, de motoristas<sup>59</sup>.

### ***3.1.1 Novas formas de exploração de bens e serviços***

As plataformas de duas pontas da economia do compartilhamento permitem que os indivíduos de ambos os lados da cadeia obtenham excedentes<sup>60</sup> a partir das transações por elas

<sup>54</sup> RYSMAN, Marc. The economics of two-sided markets, p. 1-3. Disponível em: <<http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.23.3.125>>.

<sup>55</sup> RAUCH e SCHLEICHER, op. cit., p. 15.

<sup>56</sup> Ibidem, p. 16.

<sup>57</sup> TAMING the beasts: European governments are not alone in wondering how to deal with digital giants. The Economist, Londres, p. 57-59, 28 mai-3 jul. 2016.

<sup>58</sup> Uma externalidade de rede ocorre quando o bem-estar de um agente ligado a uma rede (telefônica, de computadores, ferroviária etc.) é influenciado pela entrada de um novo agente. PINHEIRO e SADDI, op. cit., p. 285.

<sup>59</sup> RAUCH e SCHLEICHER, op. cit., p. 16.

<sup>60</sup> Paulo Nunes explica que “*excedente econômico designa o excesso de satisfação (ou de utilidade) total proporcionado por um determinado bem em relação ao respectivo custo de produção, podendo ser calculado como o somatório do excedente do consumidor com o excedente do produtor*”. E complementa: “*Dado que o excedente do consumidor representa a diferença entre o montante que o consumidor estaria disposto a pagar por determinada quantidade de um bem (equivalente à utilidade ou satisfação que retira do seu consumo) e o montante que efetivamente paga e que o excedente do produtor representa o lucro, ou seja, o excesso de receita*



facilitadas, na medida em que bens e serviços existentes podem ser explorados de novas maneiras: os possuidores de carros, ferramentas, casas etc. podem obter lucros com o aluguel de seus bens, e os consumidores que optam por alugá-los ao invés de comprá-los têm opções mais adequadas às suas necessidades em comparação com os serviços tradicionais de aluguel – conforme mencionamos anteriormente, é possível alugar um veículo por apenas algumas horas em plataformas de compartilhamento, na exata medida da necessidade do consumidor<sup>61</sup>.

No entanto, as novas formas de utilização de bens alteram a realidade fática, criando, muitas vezes, uma lacuna regulatória que gera incertezas para os sujeitos envolvidos e para a sociedade como um todo: na elaboração das regras relativas ao zoneamento urbano, por exemplo, levou-se em consideração que algumas pessoas receberiam hóspedes em suas casas com frequência, mas admitiu-se que a maioria não o faria; da mesma forma, ao tratar sobre o serviço de transporte particular de pessoas, o regulador sabia que, eventualmente, particulares dariam carona uns aos outros, mas a premissa básica era a de que apenas motoristas licenciados cobrariam pelo transporte de outras pessoas<sup>62</sup>.

### ***3.1.2 Maior flexibilidade aos consumidores e prestadores de serviços e seus dilemas regulatórios***

Por reduzirem custos de transação, as plataformas de duas pontas conferem, também, maior flexibilidade aos sujeitos envolvidos. Uma pessoa pode, por exemplo, manter um emprego fixo, dirigir como motorista parceiro do *Uber* nas horas livres e alugar um quarto de sua casa para turistas nos finais de semana, feriados e na alta temporada por meio do *Airbnb*; um indivíduo sem veículo próprio pode alugar, por meio do *Fleety* ou do *Pegcar*, um carro compacto nos dias em que precise transitar no centro da cidade, um carro mais confortável ou seguro para uma viagem longa, e um utilitário nos dias em que precise transportar um objeto de grandes dimensões<sup>63</sup>. Os benefícios dessa flexibilidade vão desde o acesso a grande quantidade e variedade de bens e serviços – sempre foi possível comprar roupas de grife, por exemplo, mas a economia do compartilhamento tornou possível ligar uma pessoa que possuía

---

*total em relação aos custos totais, o excedente econômico acaba por traduzir o nível de eficiência econômica de uma economia – um elevado excedente econômico mais não é do que uma elevada utilidade por um baixo custo*". NUNES, Paulo. Excedente econômico. Disponível em: <<http://knoow.net/cienceconempr/economia/excedente-economico/>>.

<sup>61</sup> RAUCH e SCHLEICHER, op. cit., p. 16.

<sup>62</sup> Ibidem, p. 18.

<sup>63</sup> Em um de seus anúncios publicitários online, o já mencionado *Zipcar* expôs a seguinte pergunta: “*Today is a BMW day... or is it a Volvo day?*” (em tradução livre, “Hoje é dia de BMW ou de Volvo?”), sugerindo que seus usuários poderiam escolher, a cada dia, um carro diferente, inclusive automóveis de luxo. In RAUCH e SCHLEICHER, op. cit., p. 17.

determinada peça e que esteja disposta a alugá-la a outra que tenha interesse em utilizá-la em uma única ocasião – até a liberdade de trabalhar em horários não convencionais, sem vínculo a um só empregador – qualquer pessoa que possua um carro pode prestar o serviço de transporte particular, e não apenas motoristas licenciados<sup>64</sup>.

No entanto, essa flexibilidade tende à desprofissionalização dos prestadores de serviços. Com efeito, algumas das polêmicas acerca de plataformas da economia do compartilhamento estão diretamente relacionadas ao fato de que os motoristas e os anfitriões que se utilizam de aplicativos como o *Airbnb* e o *Uber*, por exemplo, estão em uma zona cinzenta entre a prestação de serviço eventual, de caráter pessoal, e a comercial ou profissional. Esse espaço de incerteza se reflete na diferenciação entre hotéis e lares, entre táxis e carros particulares, entre negócios e *hobbies* e entre espaços profissionais e pessoais<sup>65</sup>.

O crescimento da oferta de bens e serviços por indivíduos que não atendem padrões profissionais desencadeia uma tensão entre os prestadores de serviços vinculados a plataformas de compartilhamento e os operadores tradicionais do mercado, os quais alegam que a atuação desses novos atores atenta contra regras de concorrência. No mercado de transporte particular de pessoas, por exemplo, os taxistas precisam atender uma série de requisitos estabelecidos pelos reguladores para poder operar, enquanto os motoristas do *Uber* atendem apenas às exigências de atuação da própria plataforma. Da mesma forma, ao contrário dos anfitriões vinculados ao *Airbnb*, os hotéis tradicionais estão sujeitos a tributos específicos.

Outro aspecto controvertido relativo à oferta de bens e serviços não-profissionais é a proteção ao consumidor. Alguns dos problemas comumente apontados são a ausência de observância das normas de segurança contra incêndio pelos anfitriões do *Airbnb*, e a desnecessidade de licenças ou certificados do governo para que os motoristas do *Uber* operem. As plataformas da *sharing economy* alegam que a auto-regulação é suficiente para proteger os consumidores dos perigos aos quais estão supostamente expostos, já que as ferramentas de avaliação *online* garantem que apenas os bons usuários se mantenham no mercado. Além disso, empresas como o *Airbnb*, o *Fleety* e o *Pegcar* oferecem seguros para garantir que eventuais danos sejam reparados<sup>66</sup>.

Há, ainda, controvérsias relativas à proteção dos trabalhadores. Em geral, os

<sup>64</sup> RAUCH e SCHLEICHER, op. cit., p. 17.

<sup>65</sup> BADGER, Emily. Why we can't figure out how to regulate Airbnb, The Washington Post, 23 abr. 2014. Disponível em <<http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2014/04/23/why-we-cant-figure-out-how-to-regulate-airbnb/>>.

<sup>66</sup> Informações disponíveis nas páginas das referidas plataformas.

prestadores de serviços vinculados às plataformas da *sharing economy* não são considerados empregados e, por isso, a eles não são garantidos os benefícios decorrentes da relação tradicional de emprego; além disso, os valores pagos podem ser muito baixos, tendo em vista a comissão cobrada pelas plataformas, abrindo espaço para questionamentos acerca da transferência do risco do negócio para o trabalhador<sup>67</sup>.

### **3.2 Especificidades dos mercados envolvidos**

Identificados os desdobramentos relativos à configuração de plataformas de duas pontas, cabe apresentar os conflitos específicos dos setores em que o fenômeno tem mais impacto, que servem como ponto de partida para a discussão acerca da postura regulatória do Estado diante dos diversos conflitos da economia do compartilhamento.

#### ***3.2.1 Transportes***

São várias as plataformas da *sharing economy* atuantes no mercado de transporte privado de pessoas em todo o mundo. A mais famosa, contudo, é o *Uber*, e a partir dela delinearemos os principais conflitos decorrentes da aplicação do modelo de compartilhamento no setor. Conforme mencionamos, o *Uber* é uma plataforma que conecta motoristas profissionais credenciados a passageiros cadastrados, por meio de um aplicativo para *smartphones* que “cruza” a demanda e a oferta de corridas por meio de um sistema de geolocalização. No aplicativo, os usuários interessados inserem seus dados pessoais e as informações necessárias ao pagamento – a cobrança é feita automaticamente no cartão de crédito, após a conclusão da corrida – e obtêm informações sobre a estimativa de preço da corrida, sobre o tempo de espera e sobre o motorista que prestará o serviço. Além disso, é por meio do aplicativo que o passageiro e o motorista se avaliam mutuamente, atribuindo anonimamente uma nota de um a cinco um ao outro.

O sucesso que o *Uber* alcançou até agora se deve, basicamente, à praticidade na contratação e na cobrança pelo serviço, aos preços atrativos, à confiança proporcionada aos passageiros e motoristas pelos sistemas de avaliação, à qualidade do serviço prestado e à inegável contribuição da plataforma para a solução de problemas relacionados à mobilidade urbana.

Contudo, o aplicativo é fortemente criticado pelos operadores tradicionais do mercado

---

<sup>67</sup> RAUCH e SCHLEICHER, op. cit., p. 22.

de transporte individual de pessoas. Sentindo-se ameaçados pelo *Uber*, os taxistas consideram que o serviço prestado pelos motoristas parceiros do aplicativo é semelhante ao serviço de táxi e que, apesar disso, os profissionais vinculados à plataforma estão operando em condições mais favoráveis, sem o necessário atendimento aos requisitos de licenciamento e à limitação de tarifas impostas à classe.

Os taxistas alegam, também, que os preços praticados pelo *Uber* são excessivamente baixos, o que afeta fortemente a demanda por táxis. De fato, em todo o mundo, a plataforma tem se esforçado em manter as tarifas das corridas abaixo do custo, promovendo uma verdadeira guerra de preços na tentativa de expandir sua participação no mercado de transportes<sup>68</sup>. Isso prejudica diretamente os competidores e, eventualmente, os próprios passageiros, tendo em vista que, a depender do poder de mercado que a plataforma lograr conquistar, os preços podem vir a ser excessivamente elevados.

Há questionamentos, também, acerca da proteção aos passageiros usuários. Indaga-se, primeiramente, se os requisitos impostos pelo próprio *Uber* para o credenciamento de motoristas são suficientes para garantir a segurança dos usuários, dos pedestres e de outros motoristas no trânsito. A plataforma alega que, além dos requisitos por ela estabelecidos para o credenciamento dos motoristas, os passageiros têm à sua disposição o sistema de avaliação dos motoristas, que funciona como uma ferramenta de auto-regulação do serviço. Além disso, a média mínima de avaliação de 4,6 que os motoristas devem obter para se manter credenciados seria mais uma medida de proteção ao consumidor.

No entanto, as inquietações acerca da efetividade dessas ferramentas abrem espaço para questionamentos acerca da responsabilidade do próprio *Uber* pelos danos que os motoristas parceiros podem causar aos passageiros e a terceiros quando se envolvem em acidentes, risco inerente ao mercado de transportes<sup>69</sup>. O modelo de prestação de serviços adotado pela plataforma, sobre o qual trataremos adiante, exime a companhia de responsabilidade, cabendo ao motorista envolvido em um acidente reparar os danos causados no exercício de sua atividade.

Além disso, há um descontentamento dos passageiros com a cobrança de tarifas diferenciadas, denominadas *surge pricing*, em situações nas quais a demanda por corridas é

---

<sup>68</sup> Recentemente, a *Uber* conseguiu um investimento de US\$ 3,5 bilhões do fundo soberano da Arábia Saudita. A mídia noticiou que esse e outros investimentos obtidos pela companhia financiariam a guerra de preços na qual a plataforma está engajada em todo o mundo. In LEE, Timothy B. Saudi Arabia invested \$3.5 billion in Uber. That could be bad News for the global economy. *Vox*, 2 jun. 2016. Disponível em: <<http://www.vox.com/2016/6/2/11834164/uber-saudi-arabia-billion>>.

<sup>69</sup> FRAZÃO, op. cit.

superior à oferta<sup>70</sup>. A plataforma afirma que a adoção desses preços é essencial para garantir a prestação de um serviço de qualidade aos consumidores, na medida em que, com as tarifas elevadas, mais motoristas são atraídos para os locais onde a demanda não está sendo devidamente atendida em determinados momentos, reduzindo o tempo de espera<sup>71</sup>. Contudo, apesar de o aplicativo informar previamente que o valor da corrida será multiplicado por “x” vezes em razão da demanda, a forma do cálculo é obscura para os passageiros, gerando certa insatisfação com a plataforma.

Outra questão delicada no que diz respeito aos usuários do serviço é a quantidade de dados manipulada pela plataforma. Para utilizar o aplicativo, os usuários devem inserir informações pessoais e dados de cobrança, mas os dados aos quais a companhia tem acesso não se limitam ao que foi informado pelo usuário no cadastro: a partir do serviço de geolocalização utilizado pelo aplicativo, é possível monitorar a origem, o destino, os horários e a data das corridas de cada consumidor. Em 2014, a mídia americana veiculou que um dos representantes do *Uber* teria insinuado a contratação de pessoas para vasculhar a vida pessoal de jornalistas que faziam comentários negativos sobre a companhia. Até o momento, não há evidências de que a plataforma tenha utilizado de maneira indevida dados pessoais dos usuários, mas a quantidade e qualidade das informações à sua disposição gera certa insegurança<sup>72</sup>.

Diante desse contexto, podemos apontar que os maiores conflitos dentro do mercado de transporte dizem respeito às relações entre as plataformas como o *Uber* e os atores tradicionais do mercado, notadamente os taxistas, e entre aquelas e os usuários dos serviços por elas facilitados. Quanto às primeiras relações, estão em jogo conflitos relativos à defesa da livre concorrência, um dos princípios orientadores da ordem econômica e financeira brasileira. Nesse ponto, destacamos, primeiramente, que a pressão e organização de atores tradicionais do mercado – os quais, por motivos óbvios, lutam pela manutenção do *status quo ante* no setor – não pode pautar a análise dos conflitos verificados no setor. No entanto, é de se considerar que, por mais que existam certas diferenças entre os serviços prestados pelos motoristas vinculados ao *Uber* e o serviço de táxi, a plataforma altera a dinâmica do mercado, afetando a demanda pelas corridas oferecidas por taxistas. Se, por um lado, essa alteração

<sup>70</sup> RAUCH e SCHLEICHER, op. cit., p. 22.

<sup>71</sup> A FARE shake: jacking up prices may not be the only way to balance supply and demand for taxis. *The Economist*, Londres, p. 68, 14-20 mai. 2016.

<sup>72</sup> Em 2014, a *Uber* chegou a publicar em sua página na internet que poderia tirar conclusões sobre a vida sexual dos usuários a partir dos dados aos quais tinha acesso. No entanto, a polêmica gerada com a informação fez com que a publicação fosse retirada do ar. In LEE, Timothy B. *Uber’s vast trove of customer data is ripe for abuse*. *Vox*, 18 nov. 2014. Disponível em: <<http://www.vox.com/2014/11/18/7243093/uber-privacy-problems>>.

estimula a busca pela melhora na qualidade dos serviços tradicionalmente prestados, por outro, certas condutas dos novos atores do mercado, como o estabelecimento de preços abaixo dos custos, pode vir a expulsar concorrentes – leia-se aqui não apenas os taxistas, mas também as demais plataformas apoiadas nos pilares da economia do compartilhamento –, o que seria prejudicial não apenas para as empresas diretamente afetadas, mas, em última medida, para os usuários, tendo em vista possíveis elevações excessivas nos preços por parte das plataformas eventualmente dominantes.

No que diz respeito especificamente à relação entre as plataformas e os usuários, as inquietações giram em torno do princípio da proteção ao consumidor, que também orienta a ordem econômica e financeira. Como vimos, há incertezas acerca do atendimento de parâmetros mínimos de segurança e da proteção de dados e informações pessoais dos usuários. Verifica-se, também, a existência de assimetrias de informação entre a plataforma e os passageiros, na medida em que não há clareza quanto às tarifas diferenciadas. Mas provavelmente a questão mais sensível em relação à proteção do consumidor diga respeito ao fato de que, ao afirmar que o serviço prestado se limita à facilitação da contratação de motoristas por indivíduos interessados, o *Uber* e as demais plataformas que seguem o modelo parecem buscar afastar a aplicação de normas de proteção ao consumidor, deixando os passageiros e terceiros eventualmente prejudicados em situação de vulnerabilidade.

### ***3.2.2 Hospedagem***

Ao longo deste trabalho, referimo-nos em diversas oportunidades ao *Airbnb*, plataforma do setor de hotelaria/hospedagem que, a partir dos pilares da economia do compartilhamento, vem ganhando cada vez mais usuários em todo mundo. Por isso, adotaremos a companhia como modelo para traçar os mais relevantes conflitos relativos ao mercado. Conforme destacamos anteriormente, o *Airbnb* é uma plataforma que conecta proprietários dispostos a alugar seus imóveis – ou parte deles – por alguns dias ou até mesmo semanas a viajantes interessados em alternativas aos hotéis tradicionais. Os preços são estabelecidos pelos próprios usuários, cabendo à plataforma uma comissão sobre cada uma das transações realizadas.

O sucesso da plataforma está relacionado aos preços baixos em comparação com as diárias de hotéis, à quantidade e variedade de acomodações anunciadas – há mais

acomodações disponíveis no *Airbnb* do que nas redes mundiais *Starwood* e *Marriot* juntas<sup>73</sup> – e às facilidades oferecidas por muitos proprietários – acesso à internet, à cozinha equipada, à lavanderia, a um espaço para trabalho etc. As vantagens proporcionadas pelo serviço contratado através do *Airbnb* afetam a demanda por hotéis tradicionais<sup>74</sup>, cujos representantes alegam que os proprietários que alugam cômodos de seu imóvel ou toda a propriedade através da plataforma não pagam os diversos tributos incidentes e não atendem exigências como alvará de funcionamento, verificações dos bombeiros, contas comerciais de água e energia, etc., criando um contexto de concorrência desleal<sup>75</sup>.

Outra inquietação relativa à plataforma, que se reflete na relação com os concorrentes, com os hóspedes usuários e com a sociedade como um todo, diz respeito à violação de normas de planejamento urbano. Isso porque, a depender da frequência com que hospeda turistas em sua casa ou apartamento, o proprietário que utiliza o *Airbnb* acabaria desrespeitando regras que impedem que hotéis, pensões, albergues etc. se instalem em zonas residenciais.

Também há preocupações especificamente sobre a proteção ao hóspede usuário, na medida em que não há um controle sobre as condições de instalação de cada propriedade anunciada. Ademais, apesar de o *Airbnb* oferecer aos usuários um seguro com cobertura para danos causados ao proprietário ou à propriedade e para danos causados ao hóspede, questiona-se sobre a responsabilidade da própria plataforma nos casos em que ocorrerem danos não cobertos pelo seguro oferecido.

Esse contexto de inquietações demonstra que, também no setor de hospedagem, há desdobramentos relativos à defesa da concorrência e à proteção do consumidor, cabendo, aqui, a mesma ressalva feita no item anterior: a pressão e organização de atores tradicionais do mercado não pode pautar a análise dos conflitos verificados no setor. Além disso, o debate acerca da regulação da atividade em questão deve levar em conta a frequência com que um indivíduo recebe um hóspede no imóvel anunciado no *Airbnb* ou em plataformas semelhantes, pois não seria razoável dar o mesmo tratamento a situações distintas – por exemplo, um indivíduo recebe constantemente hóspedes em seu imóvel, e outro o faz apenas durante um final de semana no ano.

Discutidas as questões acima apontadas, deve-se também atentar ao fato de que, atualmente, ao contrário dos hotéis, os anfitriões do *Airbnb* não pagam os diversos tributos

---

<sup>73</sup> STAY with me: as online rivals whizz ahead, hotel try to be both big and nimble. *The Economist*, Londres, p. 60-61, 7-13 mai. 2016.

<sup>74</sup> *Ibidem*. As grandes redes mundiais não reportaram, até hoje, um declínio na demanda, mas têm se preocupado com a ascensão de plataformas como o *Airbnb*.

<sup>75</sup> SANTOS, Raiza O. *Airbnb desperta polêmica no setor hoteleiro*. *Revista Hotéis*, 5 out. 2015. Disponível em: <<http://www.revistahoteis.com.br/airbnb-desperta-polemica-no-setor-hoteleiro/>>.

incidentes sobre a atividade de hospedagem e não atendem as exigências anteriormente mencionadas, além de não observarem as regras de zoneamento urbano e não estarem submetidos a controle quanto à segurança das acomodações oferecidas. Além disso, é preciso avaliar se o seguro oferecido possui cobertura suficiente e adequada à proteção dos usuários e se, em última medida, não acaba afastando a incidência de normas consumeristas.

### 3.2.3 Serviços

Como vimos, a economia do compartilhamento implica na criação de mercados de duas pontas, em que, de um lado, estão os usuários e, do outro, indivíduos interessados em prestar determinados serviços. Em geral, os prestadores de serviços são contratados pelas plataformas como contratantes autônomos, modelo que não é uma novidade da economia do compartilhamento – o *FedEx*, empresa americana de remessa expressa de correspondência, documentos e objetos, por exemplo, utiliza-se desta modalidade há muitos anos para contratar motoristas responsáveis pelas entregas. Contudo, a contratação autônoma de prestadores de serviços tem sido cada vez mais utilizada, tendo em vista o papel intermediário que as plataformas da economia do compartilhamento pretendem assumir nos mercados em que atuam – o *Uber* adota exatamente este modelo, assim como o *Homejoy*, plataforma americana que facilitava que indivíduos interessados contratassem prestadores de serviços de limpeza doméstica.

Em que pese a flexibilidade e a suposta autonomia que o modelo contratação autônoma proporciona – não há, em regra, uma jornada de trabalho fixa – as plataformas muitas vezes controlam intensamente as condições de trabalho dos prestadores de serviços, como destaca Ana Frazão<sup>76</sup>. Essa subordinação de fato dos contratantes autônomos à plataforma, aliada à ausência de garantias típicas das relações de emprego, têm gerado diversas controvérsias em todo o mundo. No Estados Unidos, por exemplo, já houve decisões judiciais no sentido de que os caminhoneiros do *FedEx* seriam, na realidade, seus empregados, e não contratantes autônomos. Isso porque a empresa controlaria intensamente as condições de trabalho dos motoristas, na medida em que exigia que eles adquirissem e utilizassem o uniforme da companhia, o *scanner* necessário para registrar e controlar a entrega de mercadorias e o caminhão da empresa, cujos gastos de manutenção seriam de responsabilidade do motorista. Ademais, os caminhoneiros teriam que pagar pela manutenção do veículo e pela contratação de outros motoristas no caso de se ausentarem por motivo de

---

<sup>76</sup> FRAZÃO, op. cit.



doença ou para ajudar a atingir a meta de entregas em épocas de grande demanda, como o final do ano<sup>77</sup>.

A plataforma *Homejoy*, por sua vez, encerrou suas atividades recentemente em razão dos diversos processos judiciais contra ela manejados por prestadores de serviços, que afirmavam ser empregados da empresa, e não meros contratantes autônomos. Ao se registrarem na plataforma, os prestadores de serviço recebiam kit de limpeza e uniforme, e eram treinados pela própria empresa. Ademais, os contratantes eram incentivados a trabalhar em determinados dias, e a plataforma se eximia da responsabilidade de reparar os danos causados em eventuais acidentes ocorrido durante a prestação de serviços<sup>78</sup>.

No caso do *Uber*, os “motoristas parceiros” precisam atender determinados requisitos para se credenciar junto ao aplicativo, como possuir apólice de seguro que cubra riscos a terceiros, e seu veículo deve atender padrões relativos ao modelo e ao ano de fabricação, a depender da modalidade do serviço que o motorista pretende prestar – o *UberBlack* é a versão mais luxuosa, e o *UberX*, a mais popular<sup>79</sup>. Uma vez credenciados, os motoristas recebem 80% do valor de cada corrida, que é estabelecido pela plataforma, e devem manter uma média de avaliações acima de 4,6 – caso contrário, podem ser desligados do aplicativo.

Desde seu lançamento, o preço estabelecido tem se mostrado atrativo aos consumidores, o que, à primeira vista, é benéfico para os motoristas, que têm uma base cada vez maior de potenciais clientes. No entanto, o estabelecimento de tarifas baixas pode tornar a remuneração insuficiente, tendo em vista que, além de remunerarem a plataforma com 20% do valor de cada corrida, os motoristas arcam com todos os custos de manutenção de seu veículo<sup>80</sup>. Destacamos também que há inquietações sobre a forma como o desligamento dos motoristas que obtêm média abaixo de 4,6 ocorre, tendo em vista que há relatos de motoristas que foram desligados, de uma hora para a outra, sem que houvesse, ao menos, comunicação por parte da plataforma. É controversa, ainda, a questão da responsabilidade por eventuais danos causados a usuários e a terceiros em razão de acidentes: como o *Uber* se limita, em tese, a facilitar a contratação de corridas por usuários interessados, a plataforma entende que eventuais danos devem ser reparados pelos contratantes autônomos, estes sim prestadores do

<sup>77</sup> WOOD, Robert W. FedEx misclassified drivers as independent contractors, rules Ninth Circuit. *Forbes*, 27 ago. 2014. Disponível em: <<http://www.forbes.com/sites/robertwood/2014/08/27/fedex-misclassified-drivers-as-independent-contractors-rules-ninth-circuit/#714d7ed879cf>>.

<sup>78</sup> HUET, Ellen. Homejoy shuts down, citing worker misclassification lawsuits. *Forbes*, 17 jul. 2015. Disponível em: <<http://www.forbes.com/sites/ellenhuet/2015/07/17/cleaning-startup-homejoy-shuts-down-citing-worker-misclassification-lawsuits/#7426bfc97780>>.

<sup>79</sup> SOUZA e LEMOS, op. cit, p. 2.

<sup>80</sup> LEAL, Ubiratan. Greve expõe fragilidade trabalhista de motoristas do Uber. *Outra Cidade*, 28 mar. 2016. Disponível em: <<http://outracidade.com.br/greve-expoe-fragilidade-trabalhista-de-motoristas-do-uber/>>.

serviço de transporte individual de pessoas.

Diante desse cenário, e considerando a valorização do trabalho e a promoção da justiça social como fundamento e finalidade, respectivamente, da ordem econômica e financeira, é preciso avaliar se o modelo de contratação adotado pelas plataformas da economia do compartilhamento<sup>81</sup> não afasta a incidência de normas trabalhistas<sup>82</sup>, transferindo para os prestadores de serviço o risco do negócio. Destacamos, ainda, que a regulação do setor demanda uma análise relativa à frequência do serviço prestado de forma vinculada às plataformas da economia do compartilhamento. Isso porque há muitos contratantes autônomos que de fato se vinculam a plataformas da economia do compartilhamento para prestar serviços apenas eventualmente, como forma de complementar sua renda; outros, contudo, optam por trabalhar exclusivamente como prestadores de serviços de determinada plataforma, tendo naquela atividade sua única fonte de sustento.

---

<sup>81</sup> ROOSE, Kevin. Silicon Valley's contract worker problems. New York Magazine, 18 set. 2014. Disponível em <<http://nymag.com/daily/intelligencer/2014/09/silicon-valleys-contract-worker-problem.html#>>.

<sup>82</sup> FRAZÃO, op. cit.

## CONCLUSÃO

A regulação da economia pelo Estado se justifica para corrigir ineficiências e para proteger e promover o interesse público. A Constituição de 1988, ao dispor sobre a ordem econômica e financeira, estabeleceu a valorização do trabalho humano como fundamento, e a livre concorrência e a defesa do consumidor como princípios. Esses valores devem guiar a atividade regulatória do Estado sobre o mercado como um todo, independentemente dos regramentos incidentes sobre setores específicos da economia.

A economia do compartilhamento, fundada na ideia de otimização do aproveitamento de capacidades ociosas e na utilização de plataformas digitais, propõe modelos de consumo e de prestação de serviços desagregados, com custos de transação reduzidos. O sucesso do fenômeno se deve à praticidade que as plataformas digitais oferecem aos consumidores, aos preços geralmente mais baixos do que os praticados no mercado tradicional, à compatibilidade dos serviços oferecidos com as novas tendências na demanda – melhor aproveitamento de bens ociosos e valorização do acesso em detrimento da posse ou da propriedade – e à possibilidade de transacionar com desconhecidos em ambiente seguro. Do ponto de vista dos trabalhadores, o sucesso das plataformas da economia do compartilhamento é justificado pela possibilidade de obter renda extra por meio da prestação de serviços específicos e em caráter eventual e pela flexibilidade decorrente do modelo de contratação autônoma. Por sua vez, o interesse dos empreendedores na economia do compartilhamento se deve à possibilidade de criar novas formas de contratação e à consequente redução de barreiras para a entrada de novos agentes no mercado.

As plataformas da economia do compartilhamento atuam nos diversos setores da economia como plataformas de duas pontas, que se limitam a facilitar transações entre usuários e prestadores de serviços. Se, por um lado, essa configuração permite que bens e serviços sejam utilizados de novas maneiras e proporcionam maior flexibilidade aos sujeitos envolvidos, por outro, afastam a aplicação de legislações protetivas de direitos difusos. Veja-se que os arranjos contratuais das plataformas, que as colocam na posição de mera intermediadora da prestação de determinado serviço, dificulta a configuração da relação de consumo entre ela e os usuários, na medida em que o risco do negócio é transferido para os contratantes autônomos, que são a outra ponta do mercado. Ademais, o modelo flexível de contratação de prestadores de serviço coloca muitos deles em posição vulnerável, tendo em vista que além de não gozarem de direitos trabalhistas típicos das relações de emprego, respondem por danos causados no desempenho do serviço, suportando o risco do negócio que

as plataformas alegadamente se limitam a intermediar. Por fim, as plataformas que atuam em setores como o de transportes e o de hospedagem sustentam que o serviço por elas prestado não se assemelha ao dos atores tradicionais do mercado – o *Uber* não presta o serviço de transporte, limitando-se a facilitar a contratação de motoristas por passageiros, e o *Airbnb* não oferece quartos de hotéis, mas intermedia a transação entre proprietários de imóveis e pessoas interessadas em aluguel para temporada –, o que impede, em tese, o reconhecimento da prática de condutas anticompetitivas.

A ameaça que o modelo adotado pelas plataformas representa à defesa da concorrência, à proteção do consumidor e à valorização do trabalho demanda um reposicionamento por parte dos reguladores, precedido de reflexão e debate pela sociedade como um todo. O grande desafio que se põe na busca por soluções regulatórias adequadas é proteger tais valores, sem, contudo, esvaziar o fenômeno da economia do compartilhamento.

## REFERÊNCIAS

A FARE shake: jacking up prices may not be the only way to balance supply and demand for taxis. **The Economist**, Londres, p. 68, 14-20 mai. 2016.

BADGER, Emily. Why we can't figure out how to regulate Airbnb. **The Washington Post**, 23 abr. 2014. Disponível em: <<http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2014/04/23/why-we-cant-figure-out-how-to-regulate-airbnb/>>. Acesso em: 7 mai. 2016.

COMO dois empreendedores pretendem tornar o sistema de saúde eficiente no Brasil. **Endeavor Brasil**, 11 ago. 2015. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/conheca-dr-consulta/>>. Acesso em: 23 mai. 2016.

CONSTANCIO, Thaise; MATRAVOLGYI, Julia. Fãs bancam ideias de artistas. **Estadão**. Disponível em: <<http://infograficos.estadao.com.br/focas-economicos-13/crowdfunding.shtml>>. Acesso em: 25 abr. 2016.

CHASE, Robin. **Peers Inc.: how people and platforms are inventing the collaborative economy and reinventing the capitalism**. New York: PublicAffairs, 2015.

DELGADO, Maurício Godinho. **Curso de direito do trabalho**. 2. ed. São Paulo: LTr, 2003, p. 288.

FAGUNDES, Mateus; FARIAS, Sirlene. Dinheiro virtual atrai dinheiro real e investidor. **Estadão**. Disponível em: <<http://infograficos.estadao.com.br/focas-economicos-13/bitcoins.shtml>>. Acesso em: 25 abr. 2016.

FRAZÃO, Ana. **Projeto de lei que regula o Uber traz riscos trabalhistas e consumeristas**. Disponível em: <<http://www.conjur.com.br/2016-fev-13/ana-frazao-projeto-lei-regula-uber-traz-riscos-trabalhistas>>. Acesso em: 16 fev. 2016.

GALVES, Carlos. **Manual de economia política atual**. Atualizado por Galeno Lacerda. 15

ed. São Paulo: Forense Universitária, 2004, p. 70.

HUET, Ellen. Homejoy shuts down, citing worker misclassification lawsuits. **Forbes**, 17 jul. 2015. Disponível em: <<http://www.forbes.com/sites/ellenhuet/2015/07/17/cleaning-startup-homejoy-shuts-down-citing-worker-misclassification-lawsuits/#7426bfc97780>>. Acesso em: 24 abr. 2016.

JOHAL, Sunil; ZON, Noah. **Policy making for the sharing economy: beyond wack-a-mole**. Disponível em: <[https://mowatcentre.ca/wp-content/uploads/publications/106\\_policymaking\\_for\\_the\\_sharing\\_economy.pdf](https://mowatcentre.ca/wp-content/uploads/publications/106_policymaking_for_the_sharing_economy.pdf)>. Acesso em: 15 abr. 2016.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Curso de direito administrativo**. 10. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 669.

LEAL, Ubiratan. Greve expõe fragilidade trabalhista de motoristas do Uber. **Outra Cidade**, 28 mar. 2016. Disponível em: <<http://outracidade.com.br/greve-expoe-fragilidade-trabalhista-de-motoristas-do-uber/>>. Acesso em: 5 jun. 2016.

LEE, Timothy B. Saudi Arabia invested \$3.5 billion in Uber. That could be bad News for the global economy. **Vox**, 2 jun. 2016. Disponível em: <<http://www.vox.com/2016/6/2/11834164/uber-saudi-arabia-billion>>.

\_\_\_\_\_. Uber's vast trove of customer data is ripe for abuse. **Vox**, 18 nov. 2014. Disponível em: <<http://www.vox.com/2014/11/18/7243093/uber-privacy-problems>>. Acesso em: 3 jun. 2016.

LEOPOLDINO DA FONSECA, João Bosco. **Lei de proteção da concorrência: Comentários à legislação antitruste**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2001.

MANJOO, Farhad. Grocery Deliveries in sharing economy. **The New York Times**, 21 mai. 2014. Disponível em: <[http://www.nytimes.com/2014/05/22/technology/personaltech/online-grocery-start-up-takes-page-from-sharing-services.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2014/05/22/technology/personaltech/online-grocery-start-up-takes-page-from-sharing-services.html?_r=0)>. Acesso em: 24 abr. 2016.

MARQUES NETO, Floriano de Azevedo. **Limites à abrangência e à intensidade da regulação Estatal**. Disponível em: <[http://www.direitodoestado.com/revista/REDAE-4-NOVEMBRO-2005-FLORIANO\\_AZEVEDO.pdf](http://www.direitodoestado.com/revista/REDAE-4-NOVEMBRO-2005-FLORIANO_AZEVEDO.pdf)>. Acesso em: 8 jun. 2016.

MENDES, Francisco Schertel; CEROY, Frederico Meinberg. **Economia compartilhada e a política nacional de mobilidade urbana: uma proposta de marco legal**. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/textos-para-discussao/td185>>. Acesso em: 5 nov. 2015.

MONTADORAS adotam carro compartilhado. **Folha de S. Paulo**, 26 jun. 2015. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/224057-montadoras-adotam-carro-compartilhado.shtml>>. Acesso em: 14 nov. 2015.

NUNES, Paulo. **Excedente económico**. Disponível em: <<http://knoow.net/cienceconempr/economia/excedente-economico/>>. Acesso em: 1º jun. 2016.

EM 2014, pela primeira vez, celulares superaram microcomputadores no acesso domiciliar à internet. **IBGE**, 6 abr. 2016. Disponível em <<http://saladeimprensa.ibge.gov.br/noticias?view=noticia&id=1&busca=1&idnoticia=3133>>. Acesso em: 19 jun. 2016.

PINHEIRO, Armando Castelar; SADDI, Jairo. **Direito, economia e mercados**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

PRICEWATERHOUSE COOPERS. **The sharing economy: consumer intelligence series**. Disponível em: <<https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>>. Acesso em: 14 jun. 2016.

RAUCH, Daniel E.; SCHLEICHER, David. **Like Uber, bur for local governmental policy: the future of local regulation of the “sharing economy”**. Disponível em: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2549919](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2549919)>. Acesso em: 2 mai. 2016.

ROOSE, Kevin. Silicon Valley’s contract worker problems. **New York Magazine**, 18 set.

2014. Disponível em <<http://nymag.com/daily/intelligencer/2014/09/silicon-valleys-contract-worker-problem.html#>>. Acesso em: 29 mai. 2016.

RYSMAN, Marc. **The economics of two-sided markets**. Disponível em: <<http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.23.3.125>>. Acesso em 20 mai. 2016.

SANTOS, Raiza O. Airbnb desperta polêmica no setor hoteleiro. **Revista Hotéis**, 5 out. 2015. Disponível em: <<http://www.revistahoteis.com.br/airbnb-desperta-polemica-no-setor-hoteleiro/>>. Acesso em: 4 jun. 2016.

SCHOR, Juliet B.; FITZMAURICE, Connor J. **Collaborating and connecting: the emergence of the sharig economy**. Disponível em: <[http://www.bc.edu/content/dam/files/schools/cas\\_sites/sociology/pdf/SchorElgarHandbook.pdf](http://www.bc.edu/content/dam/files/schools/cas_sites/sociology/pdf/SchorElgarHandbook.pdf)>. Acesso em: 20 fev. 2016.

SOUZA, Carlos Affonso; LEMOS, Ronaldo. **Economia do compartilhamento – Disponibilização do aplicativo Uber, que permite a contratação de transporte privado e individualizado entre passageiros e motoristas habilitados – Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento – Uso eficiente e atendimento da função social dos bens – Transparência gerada por Sistema de avaliações de valorize a reputação tanto do motorista como do passageiro – Aperfeiçoamento do aspecto de confiança na contratação – Uso de tecnologia para melhor atendimento da demanda por mobilidade em grandes centros urbanos – Liberdade de iniciativa e caracterização da atividade prestada através da intermediação realizada pelo aplicativo – Tutela da liberdade de iniciativa no marco civil da internet e seus contornos – Aplicativo que atua em mercado de duas pontas – Interpretação dos artigos 11 e 12 do marco civil da internet – Inadequação de medidas fundamentadas no marco civil da internet para proibir o aplicativo – Preservação de modelo de negócio inovador, explorado em regime privado e com amparo legal frente a medidas judiciais e administrativas que buscam criar injustificada reserva de mercado**. Disponível em: <<http://static1.squarespace.com/static/56bb500962cd94f9720d5920/t/56c480207c65e48b92a4ab67/1455718433781/Doc.+1+-+Parecer+dos+diretores+do+Instituto+de+Tecnologia+e+Sociedade+do+Rio+de+Janeiro+%2>>



[8ITS%29%2C+Professores+Carlos+Affonso+Souza+e+Ronaldo+Lemos.+%282%29.pdf>](#)

Acesso em: 4 jun. 2016.

STAY with me: as online rivals whizz ahead, hotel try to be both big and nimble. **The Economist**, Londres, p. 60-61, 7-13 mai. 2016.

TAMING the beasts: European governments are not alone in wondering how to deal with digital giants. **The Economist**, Londres, p. 57-59, 28 mai.-3 jul. 2016.

WOOD, Robert W. FedEx misclassified drivers as independent contractors, rules Ninth Circuit. **Forbes**, 27 ago. 2014. Disponível em: <<http://www.forbes.com/sites/robertwood/2014/08/27/fedex-misclassified-drivers-as-independent-contractors-rules-ninth-circuit/#714d7ed879cf>>. Acesso em: 1º jun. 2016.