

ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO

E RAFAEL A. F. ZANATTA
O PEDRO C. B. DE PAULA
BEATRIZ KIRA (orgs)
DIREITO

ANA PELLEGRINI
ARTUR PERICLES LIMA MONTEIRO
BIANCA TAVOLARI
CARLOS AFFONSO PEREIRA DE SOUZA
DANIEL ASTONE
DENNYS ANTONIALI
FERNANDO PERINI
GABRIELA RODRIGUES DE ANDRADE
HEIDER BERLINK
JOSÉ MAURO DECOUSSAU MACHADO
JULIET SCHOR
MARCELA MATTIUZZO
NATALIA REBELLO
MARCOS VINÍCIO CHEIN FERES
PAMELA GABRIELLE MENEGUETTI
RENAN BERNARDI KALIL
RICARDO ABRAMOVAY
RONALDO LEMOS
VINICIUS MARQUES DE CARVALHO

> INTERNETLBB

JURUÁ
EDITORA

ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO E O DIREITO



EDITORA AFILIADA

Visite nossos *sites* na Internet
www.jurua.com.br e
www.editorialjurua.com
e-mail: editora@jurua.com.br

ISBN: 978-85-362-7389-1



Brasil – Av. Munhoz da Rocha, 143 – Juvevê – Fone: (41) 4009-3900
Fax: (41) 3252-1311 – CEP: 80.030-475 – Curitiba – Paraná – Brasil

Europa – Rua General Torres, 1.220 – Lojas 15 e 16 – Fone: (351) 223 710 600 –
Centro Comercial D'Ouro – 4400-096 – Vila Nova de Gaia/Porto – Portugal

Editor: José Ernani de Carvalho Pacheco

E19 Economias do compartilhamento e o direito. /
organização de Rafael A. F. Zanatta, Pedro C. B. de
Paula, Beatriz Kira./ Curitiba: Juruá, 2017.
388p.

Vários colaboradores

1. Compartilhamento – Aspectos jurídicos. 2. Direito.
3. Inovações tecnológicas. I. Zanatta, Rafael A. F. (org.).
II. Paula, Pedro C. B. de (org.). III. Kira, Beatriz (org.).

CDD 340.1 (22.ed.)
CDU 340

Rafael A. F. Zanatta

Pedro C. B. de Paula

Beatriz Kira

Organizadores

ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO E O DIREITO

Colaboradores:

Ana Pellegrini	Juliet Schor
Artur Pericles Lima Monteiro	Marcela Mattiuzzo
Beatriz Kira	Marcos Vinício Chein Feres
Bianca Tavorari	Natalia Rebello
Carlos Affonso Pereira de Souza	Pamela Gabrielle Meneguetti
Daniel Astone	Pedro C. B. de Paula
Dennys Antonialli	Rafael A. F. Zanatta
Fernando Perini	Renan Bernardi Kalil
Gabriela Rodrigues de Andrade	Ricardo Abramovay
Heider Berlinck	Ronaldo Lemos
José Mauro Decoussau Machado	Vinicius Marques de Carvalho

Curitiba
Juruá Editora
2017

ESSA OBRA É LICENCIADA POR UMA LICENÇA *CREATIVE COMMONS*

**Atribuição – Uso Não Comercial – Compartilhamento pela mesma
licença 3.0 Brasil.**

É permitido:

- copiar, distribuir, exibir e executar a obra
- criar obras derivadas

Sob as seguintes condições:



ATRIBUIÇÃO

Você deve dar crédito ao autor original, da forma especificada pelo autor ou licenciante.



USO NÃO COMERCIAL

Você não pode utilizar esta obra com finalidades comerciais.



COMPARTILHAMENTO PELA MESMA LICENÇA

Se você alterar, transformar ou criar outra obra com base nesta, você somente poderá distribuir a obra resultante sob uma licença idêntica a esta.

– Para cada novo uso ou distribuição, você deve deixar claro para outro, os termos da licença desta obra.

- Licença Jurídica (licença integral):
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/br/legalcode>

SOBRE OS ORGANIZADORES

Rafael A. F. Zanatta

*Mestre em Direito e Economia Política pela Universidade de Turim (LLM). Mestre em Direito pela Universidade de São Paulo (2014), onde foi coordenador do Núcleo de Direito, Internet e Sociedade (2013) e monitor das disciplinas de Sociologia Jurídica (FD) e Instituições de Direito para Economistas (FEA). Foi pesquisador bolsista da “Diretoria de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia” do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Diest/Ipea, 2013) e pesquisador bolsista da Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, onde integrou o projeto “**Globalization, Lawyers and Emerging Economies**” (FGV/Harvard, 2013). É Bacharel em Direito pela Universidade Estadual de Maringá (2010), onde foi pesquisador do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC/CNPq).*

Pedro C. B. de Paula

*Professor de Direito Econômico da Universidade São Judas Tadeu. Mestre em Direito Econômico e Economia Política pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Também atua como coordenador executivo da **Bloomberg Initiative for Global Road Safety** em São Paulo. Graduado em Direito pela Universidade Federal de Juiz de Fora, onde foi bolsista-pesquisador do CNPq e, após a graduação, Professor Substituto do Departamento de Direito Privado. Foi pesquisador da FGV Direito SP, onde também atuou como coordenador de monitoria do Programa de Pós-Graduação Lato Sensu. Foi bolsista-pesquisador do IPEA em parceria com a Prefeitura de São Paulo sobre “Instrumentos para a transformação urbana em São Paulo” e da pesquisa do Instituto Brasileiro de Direito Urbanístico (IBDU) sobre mobilidade urbana e promoção do direito à cidade em São Paulo e Santos.*

Beatriz Kira

*Doutoranda em Direito Econômico na Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, e graduada pela mesma instituição. Mestranda em Ciências Sociais da Internet no Oxford Internet Institute, da Universidade de Oxford. Em 2013, realizou intercâmbio acadêmico na **Ludwig-Maximilians-Universität München**, período em que foi bolsista do Departamento de Intercâmbio Acadêmico da Alemanha (DAAD). Em 2015, participou do programa de intercâmbio da Secretaria de Assuntos Legislativos (SAL) do Ministério da Justiça e da Secretaria para Assuntos Jurídicos (SAJ) da Casa Civil. Em 2016, participou do **Annenberg-Oxford Media Policy Summer Institute**, realizado na Universidade de Oxford. Foi bolsista do Programa de Educação Tutorial (PET) – Sociologia Jurídica, do Ministério da Educação, e trabalhou como assistente de pesquisa da Rede de Pesquisa Empírica em Direito. Atualmente, é integrante do Grupo Direito e Políticas Públicas da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo e coordenadora da área de conjuntura do InternetLab.*

APRESENTAÇÃO

*O livro que você tem em mãos é resultado de um trabalho coletivo realizado pelo InternetLab, centro de pesquisa em Direito e Tecnologia. Trata-se de um dos produtos do projeto “Economia do compartilhamento e seus desafios regulatórios”, que teve por objetivo avançar nos debates sobre as tensões regulatórias em torno das empresas de tecnologia que integram a chamada “**sharing economy**”. O projeto contou com financiamento da Fundação Ford e foi realizado entre 2014 e 2016. Por meio das investigações conduzidas ao longo desse período, buscamos compreender que tipo de economia existe por trás dessas plataformas globais e qual seria o papel do Direito no fomento à inovação e na proteção do interesse público, em setores como transporte e habitação, que possuem características próprias.*

*A ideia de lançar um livro com contribuições teóricas e estudos de caso sobre as economias do compartilhamento partiu de um triplo diagnóstico no Brasil. Primeiro, identificamos relativa escassez de estudos sobre o tema. Com exceção de poucos artigos e dissertações produzidas em universidades, o assunto era pouco debatido na academia, em especial sob uma perspectiva jurídica não meramente reativa. Segundo, a necessidade de diálogo interdisciplinar, considerando a complexidade do objeto de análise (novos modos de interação econômica proporcionados pelas eficiências geradas por códigos, softwares, algoritmos e novas tecnologias da informação) e o debate regulatório em torno de tais plataformas. Terceiro, a falta de clareza conceitual sobre a “economia do compartilhamento”, provocada, em parte, pelo afã jornalístico de replicar em território nacional as matérias estrangeiras sobre a **sharing economy**.*

O livro busca abordar esses três pontos, pois traz uma contribuição inovadora à literatura nacional, proporciona o diálogo interdisciplinar e enfrenta questões conceituais-chave no debate sobre as “economias do compartilhamento”. Como ficará claro aos leitores, adotamos uma concepção pluralista de tais economias digitais. Compreendemos a importância das plataformas de “serviços sob demanda” e de utilização

de ativos ociosos. No entanto, resgatamos um debate “pré-Uber” sobre plataformas voltadas ao compartilhamento de recursos e à possibilidade de produção em comum na Internet. Em razão desse resgate teórico – que remonta aos trabalhos de Yochai Benkler, Lawrence Lessig e Juliet Schor –, o livro discute a relação entre o direito e as economias de consumo e de produção.

O livro possui uma divisão lógica em três partes, que se relaciona a esse debate sobre economias do compartilhamento – em oposição a uma visão única e definitiva do que seria a “sharing economy”.

A primeira parte reúne contribuições teóricas que se situam na fronteira entre Economia, Sociologia e Direito. Os ensaios que integram esta primeira parte oferecem um ferramental analítico para pensar a estrutura dos “mercados de dois lados”, o papel central ocupado pela informação na constituição dessas plataformas, as diferenças de orientações de organizações que operam nesses mercados e o impacto dessas economias na discussão contemporânea sobre regulação, competição e proteção do interesse público. O conjunto de ensaios que compõe essa primeira parte garante um alinhamento conceitual mínimo para compreensão do modo de funcionamento dessas economias, informando a discussão regulatória atual no Brasil.

Na segunda parte, reunimos discussões regulatórias e jurídicas sobre as economias do compartilhamento voltadas à utilização de bens e serviços. Os textos analisam questões complexas relacionadas às transformações na regulação do setor de transporte, o surgimento de novas modalidades de trabalho por meio dessas plataformas, o conflito com categorias tradicionais do Direito brasileiro e os impasses regulatórios nas áreas de urbanismo e mobilidade urbana no Brasil. Embora as análises sejam setoriais, o fio condutor dessa parte do livro consiste nas múltiplas necessidades de se reinventar os conceitos e ferramentas jurídicas para uma nova realidade. Longe de oferecer respostas definitivas a esse conjunto de tensões jurídicas, os ensaios problematizam questões centrais do debate contemporâneo e indicam possíveis rotas para futuras pesquisas teóricas e empíricas. É nessa parte que se localizam estudos de caso sobre grandes plataformas como Uber e AirBnb – duas das mais conhecidas globalmente.

Por fim, a terceira parte apresenta discussões regulatórias e jurídicas sobre economias do compartilhamento de produção. Os textos abordam questões de fronteira no debate sobre “produção colaborativa em rede”, tanto no campo da energia (geração e armazenamento distribuídos) quanto no campo da produção imaterial (softwares, códigos, algoritmos e aplicações). Os ensaios apontam para tensões jurídicas

existentes no Brasil, os desafios de implementação de tais modalidades econômicas colaborativas no país e a possibilidade de “regulação experimental” para gerar estímulos e avaliar impactos de desenhos institucionais que influenciam no desempenho de tais economias. Nessa parte do livro fica evidente o papel da regulação como instrumento capaz de promover ou de obstar o desenvolvimento de novas soluções para a sociedade, sendo crucial pensá-la como algo mutável e não sujeita a dogmas de outros tempos e outras realidades.

As economias do compartilhamento trazem consigo conflitos reais que demandam a construção de arcabouços regulatórios debatidos e construídos democraticamente. Para tanto, é preciso compreender os pontos centrais de tensão e compartilhar um ferramental analítico básico. Esperamos que o livro traga essa contribuição, estimule novas pesquisas e auxilie todos aqueles envolvidos e com interesse nesse debate.

Boa leitura!

**Rafael A. F. Zanatta,
Pedro C. B. de Paula e
Beatriz Kira**

PREFÁCIO

*Em seu **Business Cycles**, Joseph Schumpeter anotou que o sistema econômico está em constante transição e, por isso, não é algo que se possa descrever como “puro”, nos termos de um modelo analítico lógico e consistente¹. Dentre os fatores de mudança que produzem flutuações nos ciclos de negócios, há aqueles que operam dentro da esfera econômica e outros que agem fora dela.*

Fatores internos são mudanças nos gostos e preferências de consumo, mudanças na quantidade ou qualidade de fatores de produção, bem como mudanças que Schumpeter chamou de inovações. Esses elementos internos são o objeto de análises e considerações tipicamente econômicas, diz ele, que enfatiza, ademais, que a inovação é um fator interno de mudança distinto e peculiar². Na teoria schumpeteriana a inovação industrial – “o fato extraordinário na história econômica capitalista” – adquire centralidade e protagonismo em detrimento do papel dos bancos, da moeda e do crédito, pois é a principal causa das instabilidades cíclicas que acarretam flutuações no investimento, que, por seu turno, explicam ciclos de crescimento econômico.

Os fatores externos à esfera econômica, por sua vez, devem ser tomados como dados da realidade que afetam, de modo exógeno, a vida econômica. Um terremoto, por exemplo, é um fator externo capaz de impactar a economia e os negócios que nela operam, a despeito de não ser, ele próprio, objeto da análise econômica³.

Schumpeter é explícito em dizer, no entanto, que certas mudanças no arcabouço institucional são capazes de alterar de forma tal o comportamento das empresas (causando flutuações nos ciclos de negó-

¹ SCHUMPETER, Joseph. **Business Cycles – A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process**. Abridged, with an introduction, by Rendigs Fels. New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company, 1939. p. 17.

² *Ibidem*, p. 82.

³ *Ibidem*, p. 13.

cios) que não se pode dizer que elas sejam fatores inteiramente externos à análise econômica. Essas mudanças institucionais abrangem desde processos amplos e profundos de reconstrução social (como o que ocorreu na Rússia há cem anos), até mudanças mais específicas e circunscritas aos comportamentos e hábitos sociais, diz. Schumpeter é explícito, ainda, ao afirmar que essas mudanças podem ou não estar incorporadas à legislação⁴.

Mudanças no arcabouço institucional, incorporadas ou não pelo direito formal, são, em outras palavras, fatores intermediários ou híbridos, que estão, por assim dizer, ao mesmo tempo dentro e fora do campo da análise econômica. Elas efetivamente reconfiguram as regras do jogo e, com isso, também o significado das relações sistemáticas que formam o “mundo econômico”. Daí a constatação de que o sistema não é inteiramente “puro”.

*Com isso, Schumpeter não deixou, a seu modo, de reconhecer o fato de que o arcabouço institucional – que, para ele, abrange não apenas o arcabouço jurídico, mas também as atitudes mentais dos formuladores de políticas públicas – guarda relações íntimas e intrincadas com a economia, com seus ciclos e flutuações nos negócios e atividades empresariais, bem como com as inovações em particular⁵. As instituições jurídicas representam, de um lado, a conservação do **status quo**, que os empresários inovadores o desafiam a todo tempo em empreitadas de grande risco. Ao mesmo tempo, no entanto, tanto o direito formal quanto as instituições que o embasam “evoluem” em função (entre outras causas) da dinâmica empresarial inovadora, ainda que isso se dê de forma descompassada e quase imperscrutável. O direito é, ao mesmo tempo, constitutivo da economia e por ela criado e transformado.*

Da forma como li este livro, entendo que ele, ainda que não de forma explícita, dialoga com essas premissas de forma rica e fértil, desdobrando-as e assim descortinando uma importante agenda de pesquisas. Ao procurar identificar e incorporar análises jurídicas ao estudo das economias do compartilhamento, a obra persegue, em outras palavras, o desafio de explorar o modo como certos elementos simultaneamente externos e internos operam o sistema econômico e por conta dele se modificam e ajustam.

⁴ SCHUMPETER, Joseph. **Business Cycles – A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process**. Abridged, with an introduction, by Rendigs Fels. New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company, 1939. p. 17.

⁵ SCHUMPETER, Joseph. **Capitalism, Socialism and Democracy**. Taylor & Francis e-Library, 2003. p. 135.

Isso acontece seja porque nas economias do compartilhamento surgem novas figuras e institutos jurídicos para atender a demandas até então desconhecidas, seja porque o Direito em suas formas existentes se transmuta para desempenhar novas funções em mercados nos quais a tecnologia propulsiona mudanças vertiginosas, seja ainda porque as economias do compartilhamento demandam uma reflexão intencional e consistente sobre mudanças legislativas, regulatórias e institucionais nos campos da cultura, da confiança, da boa fé e da reputação, das formas de uso e consumo partilhado e no âmbito das redes de interação social que alargam o conceito ortodoxo de “economia de mercado”.

O livro que o leitor tem em mãos leva a refletir, enfim, como o Direito – entendido como as normas propriamente ditas, mas também como as instituições, processos, interpretações jurídicas – pode catalisar ou impedir inovações que estão na base das economias do compartilhamento que, no limite, questionam o próprio arquétipo do empreendedor schumpeteriano. Mas vai além dessa intuitiva percepção ao se esforçar para mostrar como isso ocorre hoje.

*O resultado é um amálgama de análises, estudos de casos e **insights** produzidos por uma geração de pesquisadores promissora e talentosa, complementado por reflexões e notas de acadêmicos experimentados. São economistas, sociólogos e juristas que nos apresentam pesquisas, narrativas e depoimentos sobre o que hoje está se passando. Ao fazê-lo, ofertam, ao longo do caminho, achados relevantes que colaboram para o campo das pesquisas sóciojurídicas, em auspicioso florescimento no Brasil.*

Uma leitura de grande atualidade e relevância, sem sombra de dúvida, para os juristas e os demais cientistas sociais interessados no “admirável mundo novo” das economias do compartilhamento, das inovações e da tecnologia.

Diogo R. Coutinho

Professor da Faculdade de Direito da USP.

SUMÁRIO

PARTE I: ECONOMIA OU ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO?

DEBATENDO A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO21

Juliet Schor

CONFIANÇA, REPUTAÇÃO E REDES: UMA NOVA LÓGICA ECONÔMICA?41

Vinicius Marques de Carvalho / Marcela Mattiuzzo

ASPECTOS JURÍDICOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO: FUNÇÃO SOCIAL E TUTELA DA CONFIANÇA.....59

Carlos Affonso Pereira de Souza / Ronaldo Lemos

ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO: SUPERANDO UM PROBLEMA CONCEITUAL79

Rafael A. F. Zanatta

ÉTICA, ECONOMIA E RUPTURAS TECNOLÓGICAS: UMA ENTREVISTA COM O PROFESSOR RICARDO ABRAMOVAY.....107

Ricardo Abramovay

PARTE II: CASOS PRÁTICOS DE ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO DE CONSUMO E SERVIÇOS

INOVAÇÕES REGULATÓRIAS NO TRANSPORTE INDIVIDUAL: O QUE HÁ DE NOVO NAS MEGACIDADES APÓS O UBER?131

Rafael A. F. Zanatta / Pedro C. B. de Paula / Beatriz Kira

MOBILIDADE URBANA E COMPARTILHAMENTO DE VEÍCULOS.. 179*Ana Pellegrini / Gabriela Rodrigues de Andrade***A RESPONSABILIDADE CIVIL DOS INTERMEDIÁRIOS NA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO 199***José Mauro Decoussau Machado / Pamela Gabrielle Meneguetti***LIBERDADE DE PROFISSÃO E ECONOMIA DE COMPARTILHAMENTO: DESAFIOS DO TRABALHO NA MULTIDÃO 217***Artur Pericles Lima Monteiro***DIREITO DO TRABALHO E ECONOMIA DE COMPARTILHAMENTO: APONTAMENTOS INICIAIS 237***Renan Bernardi Kalil***AIRBNB E OS IMPASSES REGULATÓRIOS PARA O COMPARTILHAMENTO DE MORADIA: NOTAS PARA UMA AGENDA DE PESQUISA EM DIREITO 259***Bianca Tavorali***PARTE III:
CASOS PRÁTICOS DE ECONOMIA DO
COMPARTILHAMENTO DE PRODUÇÃO****ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO DE PRODUÇÃO: REGULAÇÃO DA ENERGIA E A ASCENSÃO DA PRODUÇÃO COLABORATIVA EM REDE 281***Heider Berlink / Natalia Rebello***A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO EM PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: MAPEANDO NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO E TENSÕES REGULATÓRIAS 311***Dennys Antonialli / Fernando Perini***INOVAÇÃO E ARRANJOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL NO DESENVOLVIMENTO DO SOFTWARE LIVRE 347***Daniel Astone / Marcos Vinício Chein Feres***ÍNDICE ALFABÉTICO 373**

PARTE I:
ECONOMIA OU ECONOMIAS
DO COMPARTILHAMENTO?

DEBATENDO A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO¹

Juliet Schor²

A “economia do compartilhamento” tem atraído muita atenção nos últimos meses. Plataformas como o Airbnb e o Uber têm vivenciado um crescimento explosivo que, por sua vez, tem levado a batalhas políticas e regulatórias. Entusiastas alegam que as novas tecnologias renderão resultados utópicos – empoderamento de pessoas comuns, eficiência, e até a diminuição da pegada de carbono. Críticos as denunciam por serem voltadas ao autointeresse econômico, e não ao compartilhamento, e por seu caráter predatório e explorador. Não surpreendentemente, a realidade é mais complexa. Esse artigo, baseado em mais de três anos de estudo tanto de experiências com fins lucrativos e sem fins lucrativos na “economia do compartilhamento”, discute o que é novo e não tão novo em relação a este setor, e como as alegações dos críticos e defensores se organizam. Enquanto as empresas com fins lucrativos podem estar “agindo mal”, essas novas tecnologias da atividade econômica *peer-to-peer* são ferramentas poderosas em potencial para a construção de um movimento

¹ Traduzido para o português por Beatriz Kira, com autorização da autora por *e-mail*, em abril de 2016. Revisão técnica de Rafael Zanatta e Clarice Tambelli. Artigo original escrito em outubro de 2014 e disponível em: <<http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

² Professora de Sociologia no Boston College e está atualmente ocupando a cátedra *Matina S. Horner Distinguished Visiting Professor* no Radcliffe Institute, da Universidade de Harvard. Seu PhD é em economia, área que ela ensinou em Harvard de 1984 a 1995. Schor é autora do best-seller **The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure, The Overspent Americans are Creating a Time-Rich, Ecologically Light, Small-Scale, High-Satisfaction Economy**. Atualmente pesquisa assuntos relacionados à cultura do consumo, estilos de vida sustentáveis, e a relação entre uso do tempo e emissão de carbono. Ela é membro da *MacArthur Foundation Connected Learning Research Network*, onde lidera um projeto de seis anos sobre economia do compartilhamento.

social centrado em práticas genuínas de compartilhamento e cooperação na produção e no consumo de bens e serviços. Mas alcançar esse potencial exigirá a democratização da propriedade e governança das plataformas.

1 INTRODUÇÃO

No começo desse ano, centenas de pessoas se reuniram em um local no centro de São Francisco para comemorar – e debater – a economia do compartilhamento. O termo abarca um leque amplo de plataformas digitais e atividades *on-line*, desde empresas de sucesso como o Airbnb, um serviço de hospedagem *peer-to-peer*, até iniciativas menores, como coletivos de reformas e bibliotecas de ferramentas. Muitas organizações têm buscado um espaço sobre a “grande tenda” da economia do compartilhamento, por causa do significado simbólico positivo, do magnetismo das tecnologias digitais inovadoras, e o rápido crescimento do volume das atividades de compartilhamento.

Enquanto o entusiasmo tem sido a regra nesse setor, uma parte significativa da conferência questionou se a alegação popular de que a economia do compartilhamento é mais justa, diminui a pegada de carbono, é mais transparente, participativa, e socialmente conectada é apenas retórica por parte dos grandes atores endinheirados. Janell Orsi, uma advogada ativista, abriu a conferência com um desafio provocante: “Como vamos aproveitar a economia do compartilhamento para espalhar a riqueza?”. Os Aibnbs do mundo e seus investidores estão desviando muito valor, ela e outros argumentaram. Discussões sobre exploração do trabalho, dinâmicas de “corrida ao fundo do poço” (*race to the bottom dynamics*), impactos ecológicos perversos, acesso desigual de comunidades minoritárias e de baixa renda, e o *status* da regulação e tributação envolveu participantes ao longo dos dois dias seguintes.

Ao longo do último ano, esse e outros debates relacionados têm sido travados dentro e fora da comunidade do compartilhamento. O setor evoluirá de acordo com os objetivos progressistas, verdes e utópicos, ou irá se transformar em negócios ordinários? Esse momento remete aos dias de início da internet, quando muitos acreditavam que a conexão digital se tornaria uma força para empoderamento. A tendência das plataformas de ganho de escala e domínio (como *Google*, *Facebook* e *Amazon*) apresenta um lado cauteloso. Da mesma forma, a história da Zipcar. No passado, o rosto da economia do compartilhamento, hoje é uma submarca da Avis. Seguirão as outras plataformas de compartilhamento trajetórias semelhantes ao crescerem? Ou será a economia do compartilhamento disruptiva,

uma inovação para transformar o mundo, como seus defensores esperam? E, se assim for, irá mudar o mundo para melhor? É cedo demais para respostas definitivas a estas questões, mas é importante perguntá-las³.

Enquanto muitas das plataformas de maior destaque na economia do compartilhamento começaram nos Estados Unidos, o compartilhamento se tornou um fenômeno global, tanto por conta da expansão de plataformas para outros países, quanto porque a ideia de compartilhar foi recepcionada ao redor do mundo. Plataformas estão se proliferando na Europa, onde cidades estão se tornando centros de práticas de compartilhamento. Paris, por exemplo, se tornou lar anual da festa “*OuiShare*”. O mundo árabe tem uma série de novas inovações de compartilhamento. Ano passado, o governo do Equador lançou o *Buen Conocer*, uma iniciativa para reimaginar radicalmente o país, de acordo com princípios de compartilhamento – redes abertas, produção aberta, e uma economia dos comuns. Enquanto as políticas desses vários esforços variam ao redor do mundo, o que é comum a elas é o desejo dos participantes de criar sociedades conectadas mais justas, mais sustentáveis, e mais conectadas socialmente.

Meu interesse pela economia do compartilhamento começou em 2008, enquanto estava escrevendo um livro sobre a transição para uma economia de pequena escala e ecologicamente sustentável⁴. Nessa época, previ um declínio no trabalho em tempo integral, bem como a necessidade de redução das horas de trabalho como método de controle das emissões de carbono. Eu propus um novo modelo doméstico, no qual as pessoas teriam diversas fontes de renda, e acessariam bens e serviços por meio de uma variedade de canais de baixo custo. Com uma rede de segurança e serviços públicos suficientes, este mundo poderia gerar mais liberdade, autonomia, e qualidade de vida. Se fosse possível oferecer rendimentos decentes e preços razoavelmente baixos, a economia do compartilhamento poderia ser um importante componente deste novo modelo. Hoje, no entanto, com a corporativização de uma série de atores impor-

³ Ao longo dos últimos três anos, eu tenho conduzido pesquisa qualitativa sobre economia do compartilhamento, financiada pela Fundação MacArthur (<http://clm.dmlhub.net/projects/connected-consumption>). Minha equipe de pesquisa tem conduzido sete estudos de caso: dois sem fins lucrativos (um banco de horas, uma troca de alimentos e um espaço maker), três com fins lucrativos (Airbnb, RelayRides, e Task Rabbit), e uma híbrida (educação de acesso aberto). Nós fizemos mais de 150 entrevistas e mais de 500 horas de observação de participantes.

⁴ SCHOR, J. **True Wealth**: How and Why Millions of Americans Are Creating a Time-rich, Ecologically-light, Small-scale, High-satisfaction Economy. New York: The Penguin Press, 2011.

tantes, o papel da economia do compartilhamento para transição justa e sustentável é uma questão em aberto.

É oportuno dar um passo atrás e fazer um balanço do que aconteceu e como ambos os argumentos a favor e contra a economia do compartilhamento se organizam. Como minha pesquisa focou nos Estados Unidos, este ensaio também fará isso, voltando às dimensões globais do compartilhamento na conclusão. Começo com uma breve análise do que é a economia do compartilhamento, de onde ela veio, e por que as pessoas estão participando dela. Na sequência, considero os impactos da economia do compartilhamento no bem estar ecológico e na conexão social. Concluo questionando se essas novas tecnologias e práticas podem levar a novas formas de organização que pode ser parte de um movimento de cidadãos para uma economia mais justa e mais sustentável.

2 O QUE É A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO?

Criar uma definição sólida de economia do compartilhamento, que reflita o uso comum, é praticamente impossível. Há uma enorme diversidade dentre as atividades, bem como limites duvidosos estabelecidos pelos participantes. TaksRabbit, um site de “consertos”, é frequentemente incluído, mas Mechanical Turk (o mercado de trabalho *on-line* do *Amazon*), não. A Airbnb é praticamente sinônimo de economia do compartilhamento, mas os *bed and breakfasts* tradicionais são deixados de lado. Lyft, uma empresa de compartilhamento de caronas, alega estar dentro, mas a Uber, outra empresa de serviços de caronas, não. Bibliotecas e estacionamentos públicos não deveriam contar? Quando eu apresentei essas questões a alguns inovadores de compartilhamento, eles foram pragmáticos, em vez de analíticos: autodefinição pelas plataformas e a imprensa definem quem está dentro e quem está fora.

As atividades da economia do compartilhamento se dividem em quatro categorias amplas: recirculação de bens, uso expandido de bens duráveis, troca de serviços, e compartilhamento de bens produtivos. As origens das primeiras remontam a 1995 com a fundação do eBay e do Craigslist, dois mercados para a recirculação de bens que são agora parte da experiência de consumo massificada. Estes sites foram impulsionados por quase duas décadas de grandes aquisições de produtos importados em conta, o que levou a uma proliferação de itens indesejados⁵. Além disso, *softwares* sofisticados reduziram os tradicionalmente altos custos de transação de mercados secundários, e no eBay, informações sobre as reputa-

⁵ *Ibid.*

ções dos vendedores foram construídas coletivamente pelos compradores, reduzindo os riscos de transações com estranhos. Em 2010, foram lançados diversos sites semelhantes, incluindo o ThredUp e Threadflip para vestuário, sites de trocas gratuitas como o Freecycle e o Yerdle, e sites de trocas como Swapstyle.com. Trocas *on-line* agora incluem um “grosso”, ou denso, mercados em vestuário, livros e brinquedos, bem como mercados mais finos para equipamento esportivo, mobiliário e bens domésticos.

O segundo tipo de plataformas facilita o uso de bens duráveis e outros ativos mais intensamente. Em nações ricas, as famílias compram produtos ou mantêm propriedades que não são usadas em sua total capacidade (por exemplo, quartos extras e cortadores de grama). Aqui, a inovação foi a Zincar, uma empresa que colocou veículos endereços urbanos convenientes e ofereceu alugueis por horas. Depois da recessão de 2009, a locação de ativos se tornou economicamente mais atrativa, e iniciativas similares se proliferaram. No setor de transportes, elas incluem sites de aluguel de carros (Relay Rides), compartilhamento de caronas (Zimride), serviços de cara corrida (Uber, UberX, Lyft) e compartilhamento de bicicletas (Hubway de Boston ou Divvy Bikes de Chicago). No setor de hospedagem, a inovação foi o Couchsurfing, que começou conectando viajantes com pessoas que ofereciam quartos ou sofás sem pagamento em retorno em 1999. O Couchsurfing levou ao Airbnb, que já relatou mais de 10 milhões de estadias⁶.

Também tem havido um ressurgimento de iniciativas não rentabilizadas, como bibliotecas de ferramentas, que surgiram décadas atrás em comunidades de baixa renda. Esses esforços são tipicamente de comunidades locais, de modo a aumentar a confiança e minimizar os custos de transporte de itens volumosos. Novas plataformas digitais incluem o compartilhamento de bens duráveis como um componente de construção da comunidade (por exemplo, Share Some Sugar, Neighborgoods). Essas inovações podem proporcionar às pessoas acesso de baixo custo a bens e espaço, e algumas oferecem oportunidades para ganhar dinheiro, frequentemente para complementar fluxos de renda normais.

A terceira prática é a troca de serviços. Sua origem está nos bancos de hora que, nos Estados Unidos, começou nos anos 1980 para oferecer oportunidades para os desempregados⁷. Bancos de hora são sites de troca de base comunitária, sem fins lucrativos e multilaterais, nos

⁶ Ver LAWLER, R. **Airbnb Tops 10 Million Guest Stays Since Launch**, Now Has 550,000 Properties Listed Worldwide. 19 dez. 2013. Disponível em: <<http://techcrunch.com/2013/12/19/airbnb-10m/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁷ CAHN, E.; ROWE, J. **Time Dollars**. Emmaus, PA: Rodale Press, 1992.

quais os serviços são trocados com base no tempo gasto, de acordo com o princípio de que o tempo de cada membro tem o mesmo valor. Em comparação com outras plataformas, os bancos de hora não cresceram rapidamente, em parte por causa da natureza exigente de manter uma relação de troca igual⁸. Há também uma série de serviços de troca monetária, como o TaskRabbit e o Zaarly, que conecta usuários que precisam de tarefas feitas com pessoas que as fazem, apesar desses serviços também terem encontrado problemas de expansão.

A quarta categoria consiste em esforços focados no compartilhamento de bens ou espaços de modo a possibilitar a produção, em vez do consumo. Cooperativas são as formas históricas assumidas por estes esforços. Elas começaram a operar nos Estados Unidos desde o século dezenove, apesar de ter passado por um recente aumento. Iniciativas relacionadas incluem espaços *hacker*, que cresceram a partir de sessões informais de hackeamento de computadores; espaços *makers*, que oferecem ferramentas compartilhadas; e espaços de *co-working*, ou escritórios comunitários. Outros sites de produção incluem plataformas de educação, como a Skillshare.com e Universidades *Peer-to-Peer*, que buscam complementar as instituições de educação tradicionais ao democratizar o acesso ao conhecimento e promover o ensino pelos pares⁹.

A seguir, usarei uma série de termos, incluindo produtores, consumidores, participantes e usuários. Os consumidores são aqueles que estão comprando serviços, enquanto prestadores ou fornecedores os estão oferecendo. Os participantes podem estar em ambos os lados de uma transação. Usuários também é um termo frequentemente empregado desta maneira. Por exemplo, o Airbnb chama anfitriões e hóspedes de usuários, mas em outras plataformas como, por exemplo, Lyft ou Uber, os usuários seriam passageiros, e não os motoristas. Por outro lado, nós descobrimos em nossa pesquisa que poucas pessoas que são fornecedores em um site também o usam como consumidores, de modo que a distinção é muitas vezes mais útil para transações do que para pessoas.

⁸ DUBOIS, E.; SHOR, J.; CARFAGNA, L. **New Cultures of Connection in a Boston Time Bank Practicing Plenitude**. New Haven: Yale University Press, 2014.

⁹ É digno de nota as conexões históricas e globais entre as plataformas de compartilhamento e outros tipos de atividades P2P. O movimento do *software* colaborativo, que aproveita o trabalho não remunerado de engenheiros de *software* para escrever código e resolver problemas coletivamente, pavimentou o caminho para o compartilhamento de arquivos, postagem de vídeos, e *crowdsourcing* de informações, como visto na Wikipedia e na *citizen science*. O movimento global dos *commons* está incentivando a produção pelos pares e a informação compartilhada, bem como a proteção dos *commons* ecológicos.

A operação e os impactos de longo prazo destas plataformas são moldados tanto pela sua orientação para o mercado (com fins lucrativos vs. sem fins lucrativos) quanto pela estrutura de mercado (*peer-to-peer* vs. *business-to-peer*). Estas dimensões moldam modelos de negócios das plataformas, lógicas de troca, e potencial de disrupção das empresas tradicionais. Os exemplos de cada tipo são mostrados na Figura 1:

		Tipo de provedor	
Orientação da Plataforma		<i>Peer to peer</i> (P2P)	<i>Business to peer</i> (B2P)
	Sem fins lucrativos	Trocas de alimentos, Bancos de tempo	Espaço <i>Maker</i> (<i>Makerspaces</i>)
	Com fins lucrativos	Relay Rides, Airbnb	Zipcar

Fonte: Traduzido do artigo original.

Enquanto todas as plataformas de economia do compartilhamento efetivamente criam “mercados de compartilhamento”, o imperativo para que uma plataforma gere lucro influencia o modo pelo qual o compartilhamento acontece e quanto remunera os administradores e proprietários. Plataformas com fins lucrativos pressionam para o lucro e maximização de ativos. As plataformas mais bem sucedidas – Airbnb e Uber valem U\$10 bilhões e U\$18 bilhões, respectivamente – têm forte respaldo de investidores e estão altamente integradas a interesses econômicos existentes¹⁰. A introdução de investidores no espaço mudou as dinâmicas dessas iniciativas, particularmente ao promover uma expansão maior e mais rápida.

¹⁰ SORKIN, A. Why Uber Might Well be Worth \$18 Billion. **New York Times**, 9 jun. 2014. Disponível em: <<http://dealbook.nytimes.com/2014/06/09/how-uber-pulls-in-billions-all-via-iphone/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

RUSLI, E.; MACMILLIAN, D.; SPECTOR, M. Airbnb Is in Advanced Talks to Raise Funds at a \$10 Billion Valuation. **Wall Street Journal**, 21 mar. 2014. Disponível em: <<http://on-line.wsj.com/news/articles/SB10001424052702303802104579451022670668410>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

Enquanto algumas das plataformas apresentam um rosto delicado para o mundo, elas também podem ser implacáveis. A Uber, que é apoiada pela Google e Goldman Sachs, tem se envolvido em comportamentos anticoncorrenciais, como o recrutamento de motoristas dos seus concorrentes. Enquanto seus representantes articulam uma retórica neoliberal sobre a virtude do “livre mercado”, a empresa está aparentemente tentando proteger suas apostas sobre o que os mercados “livres” irão oferecer para ela com a contratação de gerente da campanha de Obama, David Plouffe, para trazer algum capital político à moda antiga em sua defesa. Por outro lado, muitas das iniciativas do espaço de compartilhamento, como bibliotecas de ferramentas, bancos de sementes, bancos de tempo, e as trocas de alimentos, são sem fins lucrativos. Elas não buscam o crescimento ou a maximização dos lucros, mas sim têm como objetivo servir às necessidades, geralmente em uma escala comunitária.

Enquanto a divisão entre com fins lucrativos vs. sem fins lucrativos é a mais importante, a divisão entre P2P (*peer-to-peer*) e B2P (*business-to-peer*) também é relevante. Organizações P2P ganham dinheiro com a cobrança de comissões nas trocas, de modo que o crescimento depende no aumento no volume de negócios. Em contraste, plataformas B2B frequentemente buscam a maximização do lucro por transação, como negócios tradicionais fazem com frequência. Considere as diferenças entre RelayRides (P2P) e a Zincar (B2B). Na RelayRides, proprietários auferem renda ao alugar seus próprios veículos, escolhendo negócios com base em suas necessidades, e determinando os valores e a disponibilidade. Já a Zincar funciona como uma empresa comum de aluguel de veículos por períodos curtos. Com uma estrutura P2P, enquanto há competição, os “pares” (tanto fornecedores quanto consumidores) devem ser capazes de capturar uma fração maior de valor. É claro, quando há pouca competição, a plataforma consegue auferir renda, ou lucros excessivos de todo modo.

Plataformas de compartilhamento, especialmente as sem fins lucrativos que estão operando para oferecer um benefício público, podem também funcionar como “bens públicos”. Uma biblioteca de ferramentas é como uma biblioteca pública em muitos aspectos, apesar de não ser organizada pelo Estado, nem tipicamente sustentada com dinheiro público, e não necessariamente regida por um processo democrático. Muitos bens públicos têm uma estrutura G2P (*government-to-peer*), e não P2P. Mas estruturas P2P podem ser, e frequentemente são, democraticamente organizadas¹¹.

¹¹ Para mais informações sobre compartilhamento e bens comuns, ver: AGEYMAN, J.; DUNCAN, M.; SCHAEFER-BORREGO. **Sharing Cities**. Briefing for the Friends of the Earth Big Ideas Project, September 2013. Disponível em: <http://www.foe.co.uk/sites/default/files/downloads/agyeman_sharing_cities.pdf>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

3 POR QUE COMPARTILHAR?

Os motivos para participar da nova economia do compartilhamento são vários, o que não é surpreendente, considerando a diversidade de plataformas e atividades. Alguns participantes são atraídos pelo modismo ou novidade das plataformas. É importante, no entanto, reconhecer que a novidade a qual muitos participantes (e plataformas) se referem pode ser uma expressão de classismo ou racismo. Compartilhar não é apenas uma relíquia de sociedades pré-modernas; estas práticas permanecem mais comuns nas classes trabalhadoras, pobres, e comunidades de minorias. O discurso da novidade emprega um falso universalismo que pode ser alienador para pessoas que têm mantido práticas de compartilhamento não digitais em seus cotidianos.

Para além da novidade e atração das novas tecnologias, participantes tendem a ser motivados por fatores econômicos, ambientais e sociais¹². Sites de economia do compartilhamento geralmente apresentam custos mais baixos do que alternativas de mercado. Particularmente em relação a sites P2P, o valor pode ser redistribuído ao longo da cadeia de produção para produtores e consumidores e afastado de intermediários, em parte porque os custos dos produtores são mais baixos. Um anfitrião do Airbnb, por exemplo, pode oferecer um quarto mais barato do que um hotel. As taxas da plataforma são mais baixas do que os lucros auferidos pelas empresas tradicionais (a taxa máxima do Airbnb é 15%). Plataformas de troca de serviços e trabalho, sejam elas bancos de hora ou com fins lucrativos, como Task Rabbit, têm custos muito menores do que agências tradicionais que organizam serviços de babá, concierge, ou cuidadores. A plataforma também permite que pessoas ganhem dinheiro de formas que antes não eram seguras ou facilmente acessíveis.

Muitos sites se apresentam como sustentáveis e apresentam o compartilhamento como uma forma de redução da pegada de carbono. É um truismo entre “compartilhadores” que o compartilhamento utiliza menos recursos do que formas dominantes de acesso a bens e serviços (ex: hotéis, táxis, lojas) por conta da presumida redução na demanda por novos produtos ou instalações. Os reais impactos dos sites no meio ambiente, no entanto, são muito mais complexos, como será discutido na próxima seção.

O desejo de aumentar as conexões sociais é também uma motivação recorrente. Muitos sites anunciam essa característica de suas atividades,

¹² A tecnofilia também estimula a participação. As pessoas gostam das interfaces sofisticadas oferecidas por muitos sites e gostam de usar a internet para fazer as coisas de forma rápida e fácil. Muitos usuários têm sido “*digitalmente preparados*” por anos, compartilhando arquivos ou contribuindo com informações *on-line*.

e participantes frequentemente articulam um desejo de conhecer novas pessoas, ou conhecer melhor seus vizinhos. Enquanto histórias comoventes sobre novas amizades são abundantes, muitas plataformas não conseguem oferecer laços sociais duráveis. Por exemplo, um recente estudo sobre compartilhamento de veículos apontou que as duas partes da transação muitas vezes não se encontram por causa da tecnologia de acesso remoto¹³.

Finalmente, o comprometimento com a transformação social é um motivador importante. Meu *Connected Consumption Research Team* descobriu que muitos entrevistados enfatizam o valor do compartilhamento e da colaboração, e alguns são muito críticos do capitalismo, do funcionamento do mercado, e da economia *business-as-usual*¹⁴. Motivações ideológicas, no entanto, variam de acordo com o local, sendo menos exibida em plataformas como Airbnb e RelayRides e mais evidente em participantes de bancos de hora e trocas de alimentos.

4 O QUÃO VERDE É A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO?

A maioria dos sites de economia do compartilhamento apresentam suas credenciais verdes, e muitos usuários se importam com seus impactos ecológicos. Os benefícios ecológicos do compartilhamento são frequentemente vistos como óbvios: mercados secundários reduzem a demanda por novos bens, então as pegadas diminuem. Hospedar-se em casas existentes reduz a demanda por novos hotéis, da mesma forma que o compartilhamento de ferramentas reduz a demanda pela compra de novas ferramentas. No entanto, a despeito dessa crença generalizada de que o setor ajuda a reduzir as emissões de carbono, quase não há estudos exaustivos sobre seu impacto. Neste ponto, eles estão muito atrasados.

Uma exceção é o recente estudo sobre compartilhamento de veículos¹⁵. Constatou-se uma redução considerável na emissão de gases de efeito estufa, mas apenas porque as reduções substantivas de uma pequena fração de domicílios. Para a maioria, o compartilhamento de carros, ao expandir o acesso a veículos, aumentou as emissões.

¹³ FENTON, A. **Making Markets Personal**: Exploring Market Construction at the Micro Level in the Car-sharing and Time Bank Markets. Trabalho não publicado, Harvard University, 2013.

¹⁴ DUBOIS; SCHOR; CARFAGNA. **New Cultures...**

¹⁵ MARTIN, E.; SHAHEEN, S. **Greenhouse Gas Impacts of Car Sharing in North America**, Mineta Transportation Institute Report 09-11. San Jose, CA: Mineta Transportation Institute, 2010.

As premissas ordinárias relativas aos impactos ecológicos são geralmente sobre a primeira, mudanças visíveis feitas pelo consumidor – comprando produtos usados em vez de compra de novos produtos, ou hospedando-se em casas particulares em vez de um hotel. Para identificar os impactos ecológicos no geral, no entanto, é preciso considerar os efeitos cascata. O que a vendedora ou anfitriã faz com o dinheiro ganho? Ela pode usar o dinheiro para comprar produtos de alto impacto. Será que o surgimento de um mercado para bens usados faz com que as pessoas comprem mais coisas com a intenção de revender depois? Se viajar se tornar mais barato, as pessoas viajarão mais? Todos esses efeitos aumentam as pegadas ecológicas e de carbono.

Há também a questão dos impactos no nível da economia como um todo. As plataformas estão criando novos mercados que expandem o volume de comércio e impulsionam o poder de compra. As empresas maiores, com fins lucrativos, estão alegando gerar negócios e renda substanciais para seus fornecedores. Se é assim, elas estão provavelmente gerando atividade econômica que não existiria de outra forma – mais viagens, mais corridas em veículos particulares – e não apenas trocando a compra de um tipo de fornecedor para outro. Meus estudantes e eu descobrimos que os usuários do AirBnb estão fazendo mais viagens agora e que a disponibilidade de serviços de carona baratos está desviando as pessoas do transporte público. Isso significa que as plataformas resultam em maior emissão de carbono, porque os serviços usam energia. As empresas não podem ter as duas coisas – gerar atividade econômica nova e reduzir a emissão de carbono – porque ambas estão intimamente ligadas.

5 A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO CONSTRÓI CAPITAL SOCIAL?

Enquanto o discurso de novidade no setor é superestimado, há algo novo a frente: o que eu chamo de “compartilhamento com estranhos”. Embora haja exceções (ex: viajantes de elite na Grécia Antiga), as pessoas historicamente têm limitado o compartilhamento a seus próprios círculos sociais. As plataformas de compartilhamento de hoje facilitam o compartilhamento entre pessoas que não se conhecem, que não têm amigos ou conexões em comum. Compartilhamento com estranhos implica riscos maiores, e muitas das trocas de hoje são muito íntimas – compartilhar a casa ou o carro de alguém, indo à casa de estranhos para trabalhar, ou comer comida preparada por cozinheiros desconhecidos. A plataforma reduz o risco ao postar informação sobre os usuários por *feedbacks* e avaliações. Isso aponta para uma segunda nova dimensão – o uso da tec-

nologia digital para reduzir custos de transação, gerar oportunidades em tempo real, e construir colaborativamente a informação. A singularidade dessa nova economia do compartilhamento é que ela mobiliza tecnologia, mercados e a “sabedoria das multidões” para aproximar estranhos.

Muitos sites no espaço do compartilhamento anunciam a conexão social como um efeito central de suas atividades. Mas estes sites realmente constroem amizades, redes e confiança social? As evidências são mistas. O sociólogo de Stanford, Paolo Parigi, e seus colegas descobriram que o Couchsurfing, de fato, leva a novas amizades. No entanto, a habilidade da plataforma criar estas conexões, especialmente as mais próximas, tem declinado desde seu início em 2003. Usuários tornaram-se “desencantados” à medida que os relacionamentos estabelecidos são agora mais casuais e menos duradouros¹⁶. Outros estudos apontaram que a conexão social pode ser ilusória, com participantes de bancos de horas expressando desapontamento em relação às conexões sociais que adquiriram e usuários do RelayRides descrevendo suas interações como “anônimas” e “estéreis”¹⁷.

O papel das avaliações e informações sobre a reputação está no centro das questões sobre capital social. A sabedoria convencional é que o fornecimento de informação produzida em conjunto sobre usuários é o que leva as pessoas a se sentirem seguras ao interagirem com estranhos¹⁸. A pesquisa de Parigi, no entanto, revelou um paradoxo: quanto mais informação de reputação o site fornece sobre as pessoas, menos os usuários formam laços fortes. Aventurar-se em território desconhecido com estranhos pode tornar certos sites mais atraentes do que dominar um cálculo utilitarista de risco e recompensa.

Sites de economia do compartilhamento podem reproduzir preconceitos e hierarquias de classe, gênero e raça. Em nossa pesquisa sobre troca de alimento, minha equipe e eu descobrimos que o “capital cultura”, um tipo de privilégio de classe, limitava as trocas que os membros estavam dispostos a fazer. Apenas participantes com as ofertas “certas”, apre-

¹⁶ PARIGI, P.; STATE, B. **Disenchanted the World**: The Impact of Technology on Relationships. Trabalho não publicado, Stanford University, n.d.

¹⁷ DUBOIS; SCHOR; CARFAGNA. *New Cultures...*; FENTON, A. *Making Marjets Personal...*

¹⁸ Estudos recentes encontraram inconsistências em sistemas de avaliação, especialmente a tendência a superestimar aspectos positivos e não reportar experiências ruins. Um colega e eu analisamos estudos recentes em: SCHOR, J.; FITZMAU, C. **Collaborating and Connecting**: The Emergence of a Sharing Economy. *Handbook on Research on Sustainable Consumption*. Edição Lucia Reisch e John Thøgersen. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2015.

sentações, aparências, ou “gostos” recebiam ofertas, ou, em alguns casos, até se sentiam confortáveis para devolver. Em nossa pesquisa sobre banco de horas, descobrimos que algumas pessoas identificam parceiros de troca em potencial pela linguagem e educação, e que muitas pessoas muito cultas estavam dispostas a oferecer suas habilidades mais valiosas (como programação ou web design), preferindo atuar como eletricitas amadores ou trabalhadores manuais¹⁹. Um estudo recente também apontou evidências de uma discriminação racial entre usuários do AirBnb, descobrindo que anfitriões não negros poderiam cobrar 12% a mais do que negros para propriedades equivalentes²⁰.

6 EXPLORAÇÃO DO TRABALHO?

O início da economia do compartilhamento foi marcado por muitas mensagens sobre fazer o bem, construção de conexões sociais, preservação do meio ambiente, e fornecimento de benefícios econômicos para pessoas comuns. Era uma história feliz na qual a tecnologia e a inovação econômica marcaram o começo de um novo modelo econômico. Especialmente no contexto pós-crise financeira, era difícil resistir a essa narrativa positiva. Ativistas sociais se juntaram a estas iniciativas, esperando aumentar suas popularidades. Talvez, eles pensaram que plataformas digitais P2P poderiam ser o caminho para uma economia verdadeiramente popular, inclusiva, justa e de baixo impacto.

Mas em poucos anos, e particularmente desde quando plataformas sem fins lucrativos começaram a receber grandes aportes de investidores, a situação se tornou mais concorrida. Iniciou-se uma forte reação de políticos, reguladores, e comentadores, bem como de empresas sendo substituídas por estas tecnologias. Agentes locais estão investigando plataformas e restringindo a atividade. Artigos críticos estão se proliferando. Trabalhadores estão se organizando contra algumas das plataformas mais agressivas.

Dean Baker, um economista progressista, alega que o novo compartilhamento é “em grande medida baseado na evasão de regulações e violação da lei” e sujeita consumidores a um produto abaixo dos pa-

¹⁹ SCHOR, J. *et al.* **Paradoxes of Openness and Distinction in the Sharing Economy.** Trabalho não publicado, Boston College, 2014. HARDIN, B.; LUCA, M. **Digital Discrimination: The Case of AirbnB.** Harvard Business School Working Papers, 2014.

²⁰ HARDIN, B.; LUCA, M. **Digital Discrimination: The Case of AirbnB.** Harvard Business School Working Papers, 2014.

drões e provavelmente inseguro²¹. Anthony Calamar chamou de “lavagem do compartilhamento”, no qual plataformas transferem o risco para os funcionários, sob o pretexto do “compartilhamento”²². Tom Slee, escrevendo para o *Jacobin*, desafiou as alegações do Airbnb segundo as quais seus usuários são indivíduos ganhando pequenas quantidades de renda extra, descobrindo que metade da renda gerada na cidade de Nova Iorque advém de anfitriões com mais de um imóvel listado²³.

O tema central das críticas é que as plataformas com fins lucrativos capturaram o que começou como uma ideia progressiva e socialmente transformadora. Eles estão certos? Em relação à regulação, seguro, e tributação, as plataformas estão mobilizando apoio político e, minha experiência sugere que, em geral, eles parecem aceitar a ideia de que alguma forma de regulação é necessária. Como muito da prática acontece em nível local e estadual, há bastante variação. Mas a tendência parece ser de um leve toque de regulação que permita que as plataformas operem e cresçam.

Há menos clareza sobre como as plataformas estão afetando as condições de trabalho. Críticos as veem como arquitetas de uma crescente “precarização”, uma classe no limiar precário da segurança econômica, e argumentam que o impulso para o compartilhamento não é a confiança, mas o desespero²⁴. A partir da perspectiva dos motoristas, mensageiros e anfitriões, eles descrevem uma corrida para o *bottom*, com a mudança do risco das empresas para os “micro-empresendedores” individuais.

Parte da dificuldade em avaliar o impacto dessas novas oportunidades de ganho é que elas estão sendo introduzidas em um período de alto desemprego e rápida reestruturação do mercado de trabalho. As condições e proteções do trabalho já estão em erosão, os salários estão em declínio e a

²¹ BAKER, D. Don't Buy the 'Sharing Economy' Hype: Aibnb and Uber Are Facilitating Ripoffs. **The Guardian**, 27 maio 2014. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/commentisfree/2014/may/27/airbnb-uber-taxes-regulation>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

²² KALAMAR, A. Sharewashing is the New Greenwashing. **OpEd News**, 13 de maio de 2013. Disponível em: <<http://www.opednews.com/articles/Sharewashing-is-the-New-Gr-by-Anthony-Kalamar-130513-834.html>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

²³ SLEE, T. Sharing and Caring. **Jacobin Magazine**, 24 jan. 2014. Disponível em: <<https://www.jacobinmag.com/2014/01/sharing-and-caring/>>. ROOSE, K. The Sharing Economy Isn't About Trust, It's About Desperation. **New York Magazine**, 24 abr. 2014. Disponível em: <<http://nymag.com/daily/intelligencer/2014/04/sharing-economy-is-about-desperation.html>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

²⁴ ROOSE, K. The Sharing Economy Isn't About Trust, It's About Desperation. **New York Magazine**, 24 abr. 2014. Disponível em: <<http://nymag.com/daily/intelligencer/2014/04/sharing-economy-is-about-desperation.html>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

participação do trabalho na renda nacional dos EUA caiu para mínimos históricos. Se o mercado de trabalho piora continuamente para trabalhadores, suas condições continuarão a se degradar, e não será por causa de oportunidades de compartilhamento. Alternativamente, se o mercado de trabalho melhorar, compartilhadores podem exigir mais das plataformas, já que elas possuem melhores alternativas. Os dois efeitos funcionarão em direções opostas: com a destruição da demanda para as empresas tradicionais e crescimento para as empresas de compartilhamento.

Também precisamos considerar a diversidade das indústrias nas quais as plataformas de compartilhamento estão operando. Alguns setores são caracterizados por altos aluguéis que são facilmente capturados por tecnologias disruptivas. Veja táxis, por exemplo. O maior impacto provavelmente é a desvalorização dos alvarás, as licenças necessárias para sua operação, porque estes alvarás são fontes de renda. Enquanto motoristas em operações tradicionais podem estar recebendo parte desse lucro em excesso, eles já estão enfrentando condições adversas no mercado e, em muitos lugares, recebendo baixas remunerações por hora, na medida em que são forçados a pagar aluguéis mais caros e outras taxa aos proprietários dos alvarás e veículos. Membros de cooperativas recebem melhor, mas poderiam receber ainda mais com a Uber? Muitos fizeram a troca, na esperança de conseguirem. Até o momento, no entanto, os resultados são confusos, em parte porque enfrentam crescente competição de plataformas como UberX e Lyft, nas quais os motoristas usam seus próprios carros. E os altos retornos financeiros têm sido reduzidos pelo corte nas tarifas da Uber, que levou motoristas a protestos e esforços de organização.

Uma plataforma *on-line* com um bom sistema de avaliação poderia melhorar as condições de trabalho. Por exemplo, o mercado de serviços de saúde a domicílio, no qual as agências atualmente recebem uma enorme fração dos pagamentos por hora, algumas vezes mais da metade²⁵. Uma plataforma P2P poderia receber uma porcentagem menor, possibilitando que trabalhadores mal remunerados ganhem consideravelmente mais e tenham mais autonomia em relação a quais trabalhos aceitar. Quando proprietários, agências, ou outros atores estão recebendo, plataformas P2P deveriam fazer o que se propõem – distribuir o dinheiro entre consumidores e produtores, para longe de *gatekeepers* e rentistas.

Em última análise, a questão é em relação a quanto valor os fornecedores dessas plataformas podem capturar. Isso depende parcial-

²⁵ GROSS, J. Home Health Aides: What They Make, What They Cost. **New York Times**, 20 dez. 2008. Disponível em: <<http://newoldage.blogs.nytimes.com/2008/12/30/home-health-aides-what-they-make-what-they-cost/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

mente de sua capacidade de organização, uma questão que será explorada na próxima seção. Mas há outra dimensão, que é se há competição entre as plataformas. Elas viriam para monopolizar um determinado espaço, como temos visto nas áreas de pesquisa, redes sociais e comércio eletrônico (*Google, Facebook e Amazon*)? Ou seriam as empresas P2P de alguma forma diferentes? O que elas estão oferecendo são *software*, seguro, avaliações e massa crítica dos participantes. Essas são funções que podem ser replicadas. Por exemplo, se o volume de usuários continuar a crescer, então a massa crítica pode ser alcançada em múltiplas plataformas. Os sistemas de avaliação não são muito bons, e já há *start-ups* tentando desconectar as avaliações de plataformas individuais. Seguros também podem ser desagregados. Na conferência de maio, o investidor Brad Bruniam previu uma rodada de diminuição dos custos, similar àquela que as *start-ups* estão causando a empresas tradicionais. Por outro lado, quanto mais as plataformas são integradas e apoiadas pelas grandes empresas que dominam a economia, mais monopolizado o setor será, e menor será a probabilidade de que os valores fluam para fornecedores e consumidores.

7 COMPARTILHADORES ORGANIZADOS?

Uma alternativa ao caminho da co-captação é uma na qual o compartilhamento entre entidades de compartilhamento se torne parte de um movimento mais amplo, que busque a redistribuição da riqueza e incentive a participação, a proteção do meio ambiente e a conexão social. Isso só poderia acontecer por meio da organização, até mesmo sindicalização, dos usuários. De fato, a questão sobre como os fornecedores podem se organizar está agora na mesa, apesar de que é cedo demais para saber como as coisas irão evoluir²⁶.

O AirBnb começou a encorajar seus usuários a se organizarem. Em 2013, o líder global da “comunidade” na empresa foi um dos fundadores do peers.org, uma tentativa de construção de um movimento social de compartilhadores. Não muito depois, o AirBnb criou sua própria plataforma de organização de anfitriões, hóspedes e empregados, que levou à criação de numerosos grupos locais de usuários que estão se reunindo *on* e *off-line* para uma variedade de propósitos, incluindo o compartilhamen-

²⁶ Os motoristas da Uber e da Lyft começaram a se sindicalizar em várias cidades. Representantes de sindicatos estavam presentes na conferência de São Francisco e a sindicalização surgiu como um tópico do debate entre inovadores de compartilhamento. Este ano, o Sindicato Nacional dos *Freelancers* abriu uma mesa de benefícios, oferecendo seguros, 401 (k) planos e outros benefícios a “trabalhadores” independentes em uma variedade de empresas, incluindo a Lyft.

to de conselhos e políticas públicas. A empresa quer que estes grupos pressionem para uma regulação mais favorável. Mas eles podem desenvolver agendas próprias, incluindo demandas para a empresa, tais como estabelecimento de pisos para os preços cobrados pelos fornecedores, transferência do risco de volta para as plataformas, ou redução do retorno financeiro dos empresários e investidores. Nas trocas de trabalho, onde a necessidade de organização talvez seja mais aguda, fornecedores podem pressionar por salários mínimos.

Plataformas existentes podem potencialmente se tornar governadas pelos usuários ou transformadas em cooperativas, um resultado que algumas vozes na comunidade defendem. Os discursos das plataformas se apropriam fortemente do mundo da produção pelos pares e enfatiza a habilidade destas novas tecnologias empedrarem indivíduos comuns. Como muitas comunidades *on-line* demonstraram, o ambiente *on-line* pode levar à organização contra políticas impopulares, mudanças nos *softwares* e práticas. O fato de que usuários criam muito do valor destes espaços milita a favor de sua capacidade de capturá-lo, caso eles resolvessem se organizar para isso. Até o momento, esse tipo de movimento ainda não se desenvolveu, mas isso ainda pode acontecer.

Alternativamente, organizações que são parte do setor de solidariedade, tais como sindicatos, igrejas, grupos da sociedade civil e cooperativas, podem criar plataformas para seus membros. Eles podem construir alternativas sem fins lucrativos, particularmente se o *software* que operar estas trocas não for muito caro. Estas plataformas podem ser de propriedade dos usuários e/ou por eles geridas. Por exemplo, uma cooperativa de táxis em Portland, Oregon, adotou a tecnologia usada por empresas de compartilhamento de caronas e irá se transformar efetivamente em um Lyft ou Uber de propriedade dos motoristas. Em geral, o estabelecimento de um desafio competitivo aos negócios tradicionais deve ser mais fácil quando a produção for P2P, porque a plataforma é um corretor, não um produtor. Essa é uma das razões pelas quais as plataformas de compartilhamento têm crescido tão rapidamente, enquanto esforços para tirar cooperativas de trabalho produziram tão poucas novas empresas e trabalhos. No final, porém, não é apenas uma questão econômica. A chave para tornar as economias de compartilhamento socialmente mais justas é enfatizar uma política explícita de compartilhamento, bem como nutrir formas coletivas e públicas de compartilhamento.

8 CONCLUSÃO: CRIANDO UM MOVIMENTO

Então o que devemos fazer com a economia do compartilhamento? Há pouca dúvida de que o discurso pró-compartilhamento é cego

ao lado obscuro dessas inovações. Ao mesmo tempo, os críticos são excessivamente cínicos. Há potencial no setor para a criação de novos negócios que distribuem a riqueza de forma mais justa, que são mais democraticamente organizados, que reduzem a pegada de carbono, e que aproximam as pessoas de formas novas. Esse é o motivo pelo qual tem havido tanto entusiasmo em relação à economia do compartilhamento. A emergência de comunidades P2P que compartilham bens, espaço, e serviços braçais pode ser a fundação de um novo modelo doméstico no qual as pessoas são menos dependentes de empregados e mais capazes de diversificar seus acessos à renda, a bens e a serviços. Mas esta fase inicial de boa vontade das grandes plataformas irá se dissipar na medida em que se incorporam na economia dos negócios tradicionais. Nós estamos em um momento crítico, no qual a organização dos usuários para tratamento mais justo, demandas de *accountability* ecológico, e atenção a se as conexões humanas são fortalecidas por estas tecnologias, pode fazer uma diferença fundamental na realização do potencial do modelo de compartilhamento. Há uma enorme quantidade de novas riquezas econômicas sendo criadas neste espaço. É imperativo que flua de forma equitativa para todos os participantes. Afinal, isto é o que ordinariamente chamamos de compartilhamento.

Em última análise, a capacidade das novas práticas de compartilhamento em ajudar a catalisar a transição social pode também depender das formas assumidas por estas iniciativas ao redor do mundo. Na medida em que a economia do compartilhamento expande na Europa, suas práticas provavelmente serão enraizadas em contextos políticos, regulatórios e sociais, que são mais sintonizados com os valores declarados de justiça, sustentabilidade, abertura e cooperação. Na América Latina, a guinada da esquerda rumo à solidariedade social, ao alívio da pobreza, e à democracia também sugere um contexto mais propício à cooperação e ao movimento de compartilhamento voltado à comunidade, como visto no Equador. Para aqueles de nós, em países onde as pressões para mercantilização e concentração da riqueza dessas plataformas são mais intensas, esses desenvolvimentos podem revelar possibilidades.

Fora dos Estados Unidos, o impulso para compartilhamento de transporte, moradia, comida e bens é mais integralmente vinculado às metas das cidades de redução da emissão de carbono, transparência das informações e genuína democracia. Ao incorporar práticas de compartilhamento dentro destes movimentos municipais maiores, a probabilidade do movimento de compartilhamento atingir as metas estabelecidas é maior. Meu palpite é que quanto mais os ativistas de compartilhamento dos Estados Unidos se conectarem a outros compartilhadores ao redor do mun-

do, mais sucesso terão na busca dos objetivos de *accountability* ecológico, distribuição da riqueza e solidariedade social. Isso também significa uma abertura para e conexão idealizada com outros movimentos sociais que já são ativos nessas questões. Em última análise, a fertilização cruzada poderia tanto criar *accountability* para as plataformas de compartilhamento e organizações, quanto incorporar práticas de compartilhamento e atividade econômica cooperativa no DNA dos movimentos sociais.

A economia do compartilhamento foi impulsionada por empolgantes novas tecnologias. A facilidade com a qual indivíduos, até mesmo estranhos, podem agora se conectar, trocar e compartilhar informações, e cooperar é realmente transformadora. Essa é a promessa das plataformas de compartilhamento com a qual praticamente todo mundo concorda. Mas tecnologias são apenas tão boas quanto o contexto social e político no qual forem utilizadas. *Software*, *crowdsourcing*, e a informação dos *commons* nos dão ferramentas poderosas para construção de solidariedade social, democracia e sustentabilidade. Nossa tarefa agora é construir um movimento que se aproveite desse poder.

REFERÊNCIAS

- AGEYMAN, J.; DUNCAN, M.; SCHAEFER-BORREGO, A. **Sharing Cities**. Briefing for the Friends of the Earth Big Ideas Project, set. 2013. Disponível em: <http://www.foe.co.uk/sites/default/files/downloads/agyeman_sharing_cities.pdf>. Acesso em: 17 jan. 2017.
- BAKER, D. Don't Buy the 'Sharing Economy' Hype: Aibnb and Uber Are Facilitating Ripoffs. **The Guardian**, 27 maio 2014. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/commentisfree/2014/may/27/airbnb-uber-taxes-regulation>>. Acesso em: 17 jan. 2017.
- CAHN, E.; ROWE, J. **Time Dollars**. Emmaus, PA: Rodale Press, 1992.
- DUBOIS, E.; SHOR, J.; CARFAGNA, L. **New Cultures of Connection in a Boston Time Bank, Practicing Plenitude**. New Haven: Yale University Press, 2014.
- FENTON, A. **Making Markets Personal**: Exploring Market Construction at the Micro Level in the Car-sharing and Time Bank Markets. Trabalho não publicado, Harvard University, 2013.
- GROSS, J. Home Health Aides: What They Make, What They Cost. **New York Times**, 20 dez. 2008. Disponível em: <<http://newoldage.blogs.nytimes.com/2008/12/30/home-health-aides-what-they-make-what-they-cost/>>. Acesso em: 17 jan. 2017.
- EDELMAN, B; LUCA, M. "Digital Discrimination: The Case of Airbnb.com." **Harvard Business School Working Paper**, n. 14-054, January, 2014.

KALAMAR, A. Sharewashing is the New Greenwashing. **OpEd News**, 13 maio 2013. Disponível em: <<http://www.opednews.com/articles/Sharewashing-is-the-New-Gr-by-Anthony-Kalamar-130513-834.html>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

MARTIN, E.; SHAHEEN, S. **Greenhouse Gas Impacts of Car Sharing in North America, Mineta Transportation Institute Report 09-11**. San Jose: Mineta Transportation Institute, 2010.

PARIGI, P.; STATE, B. **Disenchanted the World: The Impact of Technology on Relationships**. Trabalho não publicado. Stanford University, n.d.

RUSLI, E.; MACMILLIAN, D.; SPECTOR, M. Airbnb Is in Advanced Talks to Raise Funds at a \$10 Billion Valuation. **Wall Street Journal**, 21 mar. 2014. Disponível em: <<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702303802104579451022670668410>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

ROOSE, K. The Sharing Economy Isn't About Trust, It's About Desperation. **New York Magazine**, 24 abr. 2014. Disponível em: <<http://nymag.com/daily/intelligencer/2014/04/sharing-economy-is-about-desperation.html>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

SCHOR, J. **True Wealth: How and Why Millions of Americans Are Creating a Time-rich, Ecologically-light, Small- scale, High-satisfaction Economy**. New York: The Penguin Press, 2011.

_____. *et al.* **Paradoxes of Openness and Distinction in the Sharing Economy**. Trabalho não publicado, Boston College, 2014.

_____. FITZMAU, C. **Collaborating and Connecting: The Emergence of a Sharing Economy**. Handbook on Research on Sustainable Consumption. REISCH, Lucia; JHOGENSEN, John (Edits.). Cheltenham: Edward Elgar, 2015.

SLEE, T. Sharing and Caring. **Jacobin Magazine**, 24 jan. 2014. Disponível em: <<https://www.jacobinmag.com/2014/01/sharing-and-caring/>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

SORKIN, A. Why Uber Might Well be Worth \$18 Billion. **New York Times**, 9 jun. 2014. Disponível em <<http://dealbook.nytimes.com/2014/06/09/how-uber-pulls-in-billions-all-via-iphone/>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

CONFIANÇA, REPUTAÇÃO E REDES: UMA NOVA LÓGICA ECONÔMICA?

Vinicius Marques de Carvalho¹
Marcela Mattiuzzo²

Algo vai mal no reino da economia industrial. E não é de hoje. As discussões sobre a terceira – e até a quarta – revolução industrial vêm dando lugar a discussões sobre a própria lógica econômica na qual o modelo é baseado. Este debate, no entanto, não é aquele da clássica oposição entre capitalismo e socialismo, ou capitalismo e comunismo, ainda que esse tema certamente continue em pauta. Ele hoje toma as tecnologias recentemente desenvolvidas para construir um discurso em torno do que se convencionou chamar *economia do compartilhamento*.

Em primeiro lugar, é preciso destacar que esse termo é extremamente vago e que sua definição é bastante disputada. Alguns dizem que a expressão, uma tradução do *sharing economy* americano, diz respeito à substituição do modelo padrão do capitalismo industrial por um modelo alternativo de produção, baseado no compartilhamento de bens e serviços entre usuários³. Outros, no entanto, argumentam que ele foi apropriado por um grupo de empresas que de forma nenhuma comparti-

¹ Advogado e Professor da Universidade de São Paulo. Foi Presidente do Cade (2012-2016) e Secretário de Direito Econômico (2011-2012). Foi Professor visitante na Universidade Paris 1 Panthéon-Sorbonne e Yale Greenberg World Fellow.

² Advogada e mestranda em Direito Constitucional na Universidade de São Paulo. Foi chefe de gabinete e assessora da Presidência do CADE (2015-2016) e pesquisadora visitante na Universidade de Yale.

³ BENKLER, Y. Sharing Nicely: On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production. *The Yale Law Journal*, v. 114, p. 273-358, 2004. Também RIFKIN, J. *Sociedade com Custo Marginal Zero: a Internet das Coisas, os Bens Comuns Colaborativos e o Eclipse do Capitalismo*. São Paulo: M. Books, 2016.

lham essa visão, ao contrário, são empresas que fazem parte de uma adaptação da economia industrial às mudanças tecnológicas⁴.

O que procuraremos discutir neste capítulo é se de fato podemos falar no surgimento de uma “nova lógica econômica”, viabilizada pelo desenvolvimento tecnológico do compartilhamento e suas consequências, ou se as mudanças que se verificam nada mais são que adaptações do modelo anterior a uma nova realidade.

1 INOVAÇÕES DISRUPTIVAS

A discussão que pretendemos empreender passa por uma rápida, porém relevante, reflexão sobre as inovações disruptivas. A efetiva substituição do atual método de produção por um modelo alternativo, ou a adaptação das empresas à nova realidade, apesar de serem resultados diferentes e até certo ponto contrapostos, possuem um elemento em comum, que tem sido identificado como aquele capaz de promover as mudanças atualmente vividas: a disrupção.

O que faz com que uma inovação seja classificada como disruptiva, segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), é o fato de que ela “altera drasticamente o mercado”⁵. Em termos concorrenciais, diríamos que a disrupção se caracteriza quando há uma quebra, ou seja, quando a invenção ou cria um novo mercado ou faz com que as feições do mercado anteriormente definido sejam alteradas de forma radical⁶. Ainda segundo a OCDE, isto pode ocorrer não só

⁴ PASQUALE, F.; VAIDHYANATHAN, S. Uber and the lawlessness of the ‘sharing economy’ corporates. **The Guardian**, 25 jul. 2015. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/technology/2015/jul/28/uber-lawlessness-sharing-economy-corporates-Airbnb-google>>. Acesso em: 10 jan. 2016.

⁵ OCDE, Issues paper by the Secretariat: “*First, disruptive innovations disrupt, which is to say they drastically alter markets. (...) Instead, they are breakthroughs that bring radical changes which were unforeseen by the market and occur irregularly*”.

⁶ Vale ressaltar que essa definição é um tanto diversa daquela estabelecida por Christensen, que foi provavelmente o primeiro autor que difundiu o termo *disrupção*. Em primeiro lugar, Christensen fez uma definição mais estrita, no sentido de que limitou seu estudo às tecnologias disruptivas. Além disso, ele diz que “*tecnologias disruptivas trazem ao mercado uma proposição de valor bastante diversa daquela previamente disponível. Geralmente, tecnologias disruptivas têm menor performance em relação a produtos **mainstream** do mercado. Mas elas possuem outras características que alguns consumidores da franja (e geralmente novos consumidores) valorizam. Produtos baseados em tecnologias disruptivas são tipicamente mais baratos, mais simples, menores, e, frequentemente, mais convenientes para o uso*”. CHRISTENSEN, C. M. **The Innovator’s Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail**. Boston: Harvard Business School Press, 1997. p. 9.

por meio de um novo bem ou serviço, mas também de um novo modelo de negócio para bens e serviços já existentes.

O caso da economia do compartilhamento coaduna-se com essa descrição tanto por introduzir inovações (as plataformas nas quais os usuários interagem, como veremos posteriormente) quanto por propor novas formas de utilização de bens já existentes. A inovação, neste caso, não se dá propriamente com a criação de um novo produto, mas sim pela mudança no meio de utilização de um produto já existente. Citando o exemplo que possivelmente é o mais conhecido no Brasil, aquele do caso Uber, fica fácil perceber a diferença. A Uber não inventou os carros, as corridas, as caronas, sequer o *smartphone*. O que fez foi desenvolver uma tecnologia que possibilita que todos esses bens sejam utilizados de uma maneira inovadora, e consequentemente que os termos em que se dão as transações sejam alterados.

2 REGULAÇÃO ESTATAL *VERSUS* AUTORREGULAÇÃO

A disrupção é relevante para a discussão que pretendemos empreender porque, ainda que de maneira alguma seja um fenômeno particular do início do século XXI, a forma como ela tem se dado recentemente traz uma consequência bastante particular: ela parece minimizar a necessidade de regulação, porque tem o condão de corrigir (ou levar a níveis suficientemente baixos) determinadas falhas de mercado⁷.

Como afirmam Viscusi, Vernon e Harrington Jr., “*se estivéssemos num mundo que funcionasse de acordo com o paradigma da concorrência perfeita, existiria pouca necessidade para políticas concorrenciais e outros esforços regulatórios*”⁸. Em outras palavras, se o equilíbrio de fato se verificasse nos mercados, de forma que excedentes do consumidor e do produtor gerassem bem-estar condizente com aquele observado em mercados competitivos, não seria preciso interferir nesta estrutura.

⁷ É válido observar que nem só para corrigir falhas de mercado serve a regulação. Ela pode ter motivações sociais, pode ter como objetivo criar um mercado, fomentar determinadas atividades, etc. Aqui, no entanto, sempre que a referência for feita estaremos nos referindo à regulação estatal cujo objetivo é a correção de falhas de mercado. Para mais sobre razões para a regulação, *vide* BALDWIN, R; CAVE, M; LODGE, M. **Understanding Regulation: theory, strategy, and practice**. Londres: Oxford University Press, 2011.

⁸ VISCUSI, W. K.; VERNON, J. M.; HARRINGTON JR., J. E. **Economics of Regulation and Antitrust**. Cambridge: The MIT Press, 2000.

No entanto, não é o caso. Há falhas de mercado, consubstanciadas por meio de externalidades positivas e negativas, assimetrias de informação, número insuficiente de concorrentes para que se garanta efetiva competitividade, etc. Sendo assim, “a economia encontra arranjos intermediários (...). *Havendo **falhas de mercado**, o mercado por si só não mais garantirá que a economia esteja no mais alto bem-estar possível*”⁹. A forma que tem se encontrado para suprir tais falhas e garantir níveis de bem-estar adequados é a regulação estatal. Esta regulação, como o próprio nome sugere, é encabeçada pelo Estado e tem como objetivo intervir no mercado para garantir níveis de bem-estar mais adequados, seja por meio de criação de incentivos, seja por meio do controle direto do comportamento dos agentes.

De forma didática – e um pouco simplista – podemos dividir os organismos estatais responsáveis pela regulação em dois grupos, aquele preocupado com regulações setoriais e aquele voltado a regulações transversais. Foram criadas tanto agências reguladoras especializadas em determinados setores da economia, responsáveis por estruturar os mercados e impor regras para seu funcionamento em segmentos específicos, quanto órgãos especializados não num setor, mas numa técnica; agências como Agência Nacional de Telecomunicações, Agência Nacional de Aviação Civil, Agência Nacional de Energia Elétrica e outras são exemplos do primeiro tipo, enquanto os casos da defesa da concorrência e do direito do consumidor são bons exemplos deste último tipo, já que sua preocupação não se resume a um só mercado, mas ao comportamento dos agentes em relação a algumas variáveis específicas em todos os mercados.

Essas agências, como dito, buscam corrigir ou minimizar falhas de mercado. A economia do compartilhamento, e mais propriamente as novas tecnologias, tornam-se relevantes para o debate, pois elas têm sido extremamente eficientes em minimizar algumas destas falhas. Enfocaremos aqui um tipo de falha bastante recorrente e que em grande parte justifica a intervenção estatal, a assimetria de informações, em relação ao qual o uso de tecnologias tem conseguido resultados bastante expressivos.

2.1 Assimetria de Informações

Quando vendedores e compradores possuem níveis de informação muito diversos a respeito de uma dada transação, aumentam conside-

⁹ VIEGAS, C.; MACEDO, B. Falhas de Mercado: Causas, Efeitos e Controles. In: SCHAPIRO, M. G. (Org.). **Direito Econômico Regulatório**. São Paulo: Saraiva, 2010. p. 82. Série GVLaw, (grifos nossos).

ravelmente as chances de que (i) a transação não venha a se concretizar e (ii) caso se concretize, ela acabe por atingir níveis não ótimos de alocação de recursos.

Isso ocorre por conta da relação entre qualidade e incerteza intrínseca a esse tipo de troca¹⁰. Em seu estudo seminal sobre o tema, Akerlof explica a relação entre essas variáveis por meio do famoso exemplo do mercado de carros usados. Segundo ele, o grande problema desse mercado é o *gap* que existe entre a informação detida pelo comprador – muito reduzida, porque ele tem poucas condições de avaliar o estado do carro que pretende comprar – e pelo vendedor – ampla, pois ele conhece o veículo com alto grau de detalhamento. Isso faz com que o comprador, não conseguindo avaliar se o produto que irá adquirir é de boa ou má qualidade, reduza o preço que está disposto a pagar por ele.

A consequência desse fenômeno é o que se costuma chamar de *seleção adversa*: uma vez que o preço que o comprador está disposto a pagar é mais baixo, visto que ele leva em consideração a possibilidade de adquirir um bem de qualidade baixa, e o vendedor de bons carros usados precisa de valores maiores para que faça sentido colocar seu bem no mercado, pois este bem é de maior qualidade, a tendência é que os carros de melhor qualidade deixem de ser ofertados, abrindo maior espaço para os carros usados de qualidade inferior¹¹.

Para não permitir que esse problema se consolide, mecanismos precisam ser inseridos no mercado a fim de reduzir a assimetria. Tais mecanismos podem ser de várias espécies, alguns deles criados pelo próprio mercado a fim de garantir maior segurança ao comprador. Ainda falando em carros usados, podemos citar as garantias do produto como exemplos intra-mercado: garantias de maior duração são dadas a alguns veículos, enquanto outros recebem garantias de menor duração. Esse é um indicativo importante para o comprador, já que reflete a qualidade do automóvel que se pretende adquirir.

Ocorre que nem sempre os mecanismos contratuais criados pelo próprio mercado são suficientes para suprir as necessidades dos consumidores e garantir níveis razoáveis de informação. É aí que entra em cena a regulação estatal. Arranjos regulatórios diversos podem ser estabelecidos para trazer o mercado para próximo da situação de concorrência perfeita.

¹⁰ AKERLOF, G. A. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 84, n. 3, p. 488-500, ago. 1970.

¹¹ Vale ressaltar que há outros efeitos das assimetrias de informações, mas, para os fins desse artigo, a seleção adversa é o resultado mais importante.

Como dito, isso se dá de duas formas principais: criando incentivos ou controlando mais diretamente a oferta e a demanda.

De que forma esse cenário se apresenta no caso da economia de compartilhamento? Recorrendo ao exemplo do mercado de transporte individual de passageiros¹², do qual fazem parte os táxis e também o aplicativo Uber e seus semelhantes, e imaginando que esse mercado não possuísse nenhum tipo de regulação, poderíamos identificar a assimetria de informação entre motorista e passageiro com facilidade.

As condições que tem o passageiro de analisar a qualidade do serviço a ser prestado pelo motorista são precárias. Ele não sabe em que condições encontrará o carro, não sabe se há manutenção periódica realizada pelo motorista, se ele se preocupa em dirigir de forma cuidadosa, etc. Além do mais, caso a oferta e a demanda fossem os únicos mecanismos regulando os preços nesse caso, é bastante provável que o cliente estivesse em desvantagem. Mesmo sem recorrer a situações limítrofes (*i.e.*, aquela de uma mulher grávida prestes a dar à luz que precisa se deslocar até o hospital, ou do turista que não fala a língua do país e não possui um mapa para orientação), é simples perceber que o poder de barganha do passageiro é limitado. Se não aceitar o preço proposto pelo motorista, ele terá que se submeter a esperar um outro veículo, sendo que não tem condições de prever o preço que será sugerido pelo novo motorista ou quanto tempo esse novo motorista levará para aparecer naquela região¹³.

O problema foi resolvido pela lei brasileira justamente pela exigência de regulação, voltada a assegurar tanto a qualidade mínima do serviço prestado quanto um nível adequado de preços. Hoje, para ser taxista em qualquer cidade brasileira é preciso seguir um regulamento mínimo federal, além das especificidades locais determinadas por cada

¹² Análise aprofundada sobre esse mercado pode ser encontrada em DEMPSEY, P. S. *Taxi Industry Regulation, Deregulation & Reregulation: the paradox of market failure*. **Transportation Law Journal**, v. 24, p. 74-116, 1996. O autor busca ressaltar as características econômicas do mercado, abordando questões como o antecessor dos aplicativos (a indústria de “*radio-dispatched cabs*”) e as imperfeições do mercado que levam aos debates regulatórios.

¹³ Nas palavras de Carlos Ragazzo e Eduardo Frade, comentando a regulação do mercado de taxis, “*Trata-se, mais especificamente, de assimetrias de informação que colocam os consumidores em posição de desvantagem em relação aos taxistas. As características desse mercado fazem com que um potencial passageiro, ao procurar um táxi, contrate o primeiro veículo que passar. O consumidor que busca um táxi normalmente não tem condições de pesquisar adequadamente os melhores preços e serviços disponíveis, como se estivesse transitando por lojas em um shopping center*”. RAGAZZO, C. E. J.; FRADE RODRIGUES, E. *Proporcionalidade e Melhora Regulatória: A regulação dos serviços de táxi*. **Revista Do IBRAC**, v. 22, a. 19, p. 277-305, 2012.

município¹⁴. Foi criado o sistema de alvarás, os quais só são concedidos àqueles motoristas que cumprem determinados requisitos; há revisão periódica dos veículos determinada por lei; o preço das corridas é controlado por meio do taxímetro, etc¹⁵.

A tecnologia mudou as condições desse mercado na medida em que permitiu que a regulação fosse feita pelos próprios usuários por meio dos aplicativos. O Uber é o exemplo último dessa evolução, mas os aplicativos como 99Táxi e EasyTaxi já haviam alterado substancialmente o panorama anterior, especialmente porque permitem ao usuário verificar a disponibilidade de outros veículos nas proximidades. O Uber, porém, não só inseriu essa funcionalidade como também a avaliação dos motoristas e dos passageiros entre suas ferramentas¹⁶, a possibilidade de visualizar o valor estimado da corrida e, provavelmente sua medida mais controversa, a tarifa variável de acordo com a demanda.

As questões de qualidade foram internalizadas pelo aplicativo e pela empresa. Para se cadastrar como motorista parceiro é preciso cumprir alguns requisitos. Uma vez cadastrado, é necessário manter uma avaliação positiva mínima entre os passageiros para continuar sendo parte da plataforma. O problema da precificação também foi resolvido pela tecnologia: hoje, o preço da corrida varia de acordo com a demanda, adequando-se a condições climáticas, horários de pico, entre outros fatores¹⁷. Em resumo, a autorregulação, feita pelo conjunto de usuários do aplicativo por meio das funcionalidades da própria plataforma, torna as medidas

¹⁴ Atualmente, a Lei 12.468/2011 é a que regulamenta a profissão de taxista em nível federal, sendo que diversos municípios determinaram regramentos específicos. Como exemplo, vale citar a Lei 7.329/1969, do Município de São Paulo, o qual recentemente colocou em consulta pública uma proposta de regulamentação para os aplicativos como o Uber.

¹⁵ Novamente citando Ragazzo e Frade, é preciso destacar que a imposição de condições regulatórias não é desprovida de custos. “*A formação artificial de preços é uma tarefa extremamente complexa, pois deve se adequar corretamente aos custos, à oferta e à demanda daquele serviço*”. RAGAZZO, C. E. J.; FRADE RODRIGUES, E. Proporcionalidade e Melhora Regulatória: A regulação dos serviços de táxi. **Revista Do IBRAC**, v. 22, a. 19, 2012. p. 12.

¹⁶ É fato que essa função não é exclusiva da Uber. Aplicativos como 99Táxi e EasyTaxi já dispunham de tais funcionalidades. A maior inovação da Uber é o peso que tais avaliações possuem. Motoristas parceiros que se mantêm em níveis baixos de avaliação são desligados da plataforma, o que não ocorre com os demais aplicativos.

¹⁷ Todas essas medidas, e especialmente a precificação, ainda são foco de debate no Brasil. Sobre o assunto, *vide*: **Senacon notifica Uber por ‘tarifa dinâmica’ no ano novo**. Extra, 10 jan. 2016. Disponível em: <<http://extra.globo.com/noticias/economia/senacn-notifica-uber-por-tarifa-dinamica-no-ano-novo-18446481.html>>. Acesso em: 12 jan. 2016.

estatais anteriores menos prementes¹⁸. Qual a necessidade de alvarás se a qualidade e o número de carros nas ruas são controlados diretamente pela demanda dos usuários e pelo sistema interno da empresa? Qual a necessidade de taxímetros se há uma forma mais eficiente e mais fidedigna à demanda do mercado para estabelecer preços?

Expandindo o universo de comparação para outros mercados de compartilhamento, argumentos semelhantes podem ser levantados para o caso dos hotéis (o equivalente na versão do compartilhamento seria o Airbnb), estacionamentos (o aplicativo JustPark tem sido a solução apontada para este caso), e até mesmo para restaurantes (recentemente, o HomeDine tem ganhado espaço oferecendo refeições na casa dos usuários como alternativa a jantares em restaurantes e bares), ainda que os modelos de negócio de cada uma destas ferramentas seja distinto. Em poucas palavras, a economia de compartilhamento tem colocado em xeque a necessidade de aparato regulatório estatal.

2.2 Redes e Plataformas de Dois Lados

Mas afinal, se o conceito de economia de compartilhamento é controverso¹⁹, há alguma característica comum a todos os aplicativos que supostamente fazem parte desse grupo que seja responsável pelo debate em torno da autorregulação? Em nosso entender, sim, e sem dúvida trata-se do aspecto do debate que merece maior atenção tanto dos acadêmicos quanto do governo.

O que permite o controle de qualidade e de preços em tais aplicativos são as redes. A tecnologia permitiu o surgimento de cadeias interligadas de usuários, as quais, por conta de seus efeitos multiplicadores, são capazes de conferir confiança aos clientes. Não é mais necessário que o Estado ateste a qualidade do serviço porque outros usuários podem fazê-lo, em tempo real, de modo extremamente eficiente – e provavelmente com rapidez e precisão superiores ao que o aparelho estatal poderia propiciar via regulação.

É preciso destacar ainda que as redes das quais se vale a economia do compartilhamento são qualificadas por mais um fator: elas criam

¹⁸ Na discussão sobre barreiras regulatórias e problemas trazidos pela regulação nos mercados de compartilhamento, SUNDARARAJAN, A. **Peer-to-peer Businesses and the Sharing Economy**: overview, economic effects and regulatory issues, Testimony for the Committee on Small Business of the U.S. House of Representatives, January 15th, 2014.

¹⁹ ZANATTA, R. Economias do compartilhamento: superando um problema conceitual. In: ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. (Orgs.). **Economias do Compartilhamento e o Direito**. Curitiba: Juruá, 2017.

aquilo que se convencionou chamar mercado de dois lados. O conceito de mercado de dois lados foi desenvolvido por Jean-Charles Rochet e Jean Tirole²⁰. Descrevendo brevemente o modelo dos autores, um mercado (ou plataforma) deste tipo é caracterizado pela “*presença de dois lados distintos cujo benefício último deriva da interação via uma plataforma comum*”²¹.

Há uma série de questões a serem resolvidas pelas empresas quando atuam neste tipo de modelo, a saber: é preciso estabelecer não um nível, mas uma estrutura de preços, pois no mais das vezes é necessário precificar de forma diversa os lados distintos da plataforma; é também preciso endereçar o problema do “ovo e da galinha”, em outras palavras, em estratégias para engajar os dois lados do mercado simultaneamente – visto que o interesse em permanecer na plataforma só existirá caso o outro grupo de usuários esteja presente no lado oposto desde o princípio. Aqui, porém, o que pretendemos ressaltar é uma terceira característica destes mercados: os efeitos de rede advindos do uso da plataforma.

Nas palavras de David Evans, “*um mercado tem efeitos de rede (também conhecidos como externalidades de rede ou externalidades positivas) quando os consumidores valorizam um produto tanto mais quanto mais outros consumidores utilizem o mesmo produto*”²². Ou seja, a demanda por determinado produto ou serviço é uma função crescente em relação ao número de demais usuários deste produto ou serviço. Há, portanto, um efeito multiplicador que pode manifestar-se de duas formas: em relação ao grupo de usuários no mesmo lado da plataforma (efeitos diretos) ou em relação ao grupo de usuários no lado oposto (efeitos indiretos)²³.

²⁰ Os autores desenvolveram uma série de artigos sobre o tema. Fazemos referência a alguns deles: ROCHET, J. C.; TIROLE, J. Platform Competition in Two-Sided Markets. **Journal of the European Economic Association**, v. 1, 4, p. 990-1029, jun. 2003. ROCHET, J. C.; TIROLE, J. Two-Sided Markets: A Progress Report. **The RAND Journal of Economics**, v. 37, n. 3 p. 645-667, out. 2006.

²¹ ROCHET, J. C.; TIROLE, J. Platform Competition in Two-Sided Markets. **Journal of the European Economic Association**, v. 1, 4, jun. 2003. p. 991.

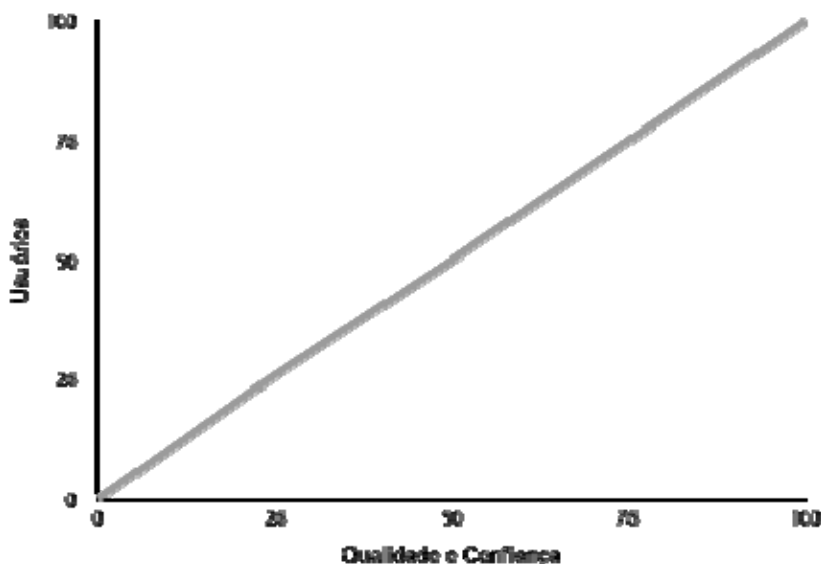
²² EVANS, D. S. The Antitrust Economics of Two-Sided Markets. **AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies**. set. 2002. p. 32. No original: “*A market has network effects (also known as network externalities or positive-feedback effects) when consumers value a product more the more other consumers use that product*”.

²³ Há uma diferença não trivial entre efeitos de rede diretos e indiretos. Como verificado anteriormente por um de nós, a diferenciação se torna especialmente relevante quando analisamos mercados de dois lados não tradicionais, como aqueles em que um dos lados da plataforma recebe o serviço de forma gratuita – ou mais precisamente, sem pagar por ele em dinheiro. Para mais, sugerimos a leitura de CLEMENTS, M. T. **Direct and Indirect Network Effects: Are They Equivalent?** Janeiro, 2004. p. 2.

É exatamente por conta dessa dinâmica que as ferramentas de compartilhamento obtiveram tanto sucesso. Sem dúvida, houve significativos e competentes investimentos em tecnologia, além de atendimento a demandas reprimidas no mercado, mas os efeitos de rede provavelmente foram determinantes para criar aplicativos convidativos ao usuário. São os efeitos positivos da rede, diretos e indiretos, que em grande parte explicam a diminuição da assimetria de informações e a viabilidade da autorregulação.

De que forma tais efeitos foram relevantes para a lógica regulatória? Trazendo a questão novamente ao exemplo a que temos recorrido com frequência, o mercado de transporte individual de passageiros, temos que a plataforma em questão é o aplicativo Uber (P) e os grupos de usuários são os motoristas parceiros (M) e os passageiros (C). Como já visto, os problemas deste mercado estão relacionados à qualidade do serviço oferecido e aos preços praticados, na medida em que C não possui todas as informações necessárias para selecionar M da melhor maneira possível. A inovação trazida por P foi precisamente um método para que o grupo C avalie o grupo M (e vice-versa), de forma a garantir níveis de confiança suficientes para viabilizar o serviço. Nesse sentido, verificamos efeitos de rede diretos, já que o interesse de C em P aumenta em função de um maior número no próprio grupo C.

Figura 1 – Efeitos de Rede em Plataformas de Dois Lados



A questão dos preços foi resolvida também por meio da rede. Como o aplicativo é capaz de identificar onde se localizam os membros de M e transmitir essa informação a C, a insegurança em relação à oferta diminuiu. Também foi possível determinar a tarifa instantaneamente de acordo com o balanço entre oferta e demanda, ou seja, uma alocação adequada de valores a depender do número de membros de M e C utilizando a plataforma num dado momento.

A partir desta descrição, pode parecer óbvio que as alternativas regulatórias até então estabelecidas passam a se tornar obsoletas. De fato, a tendência de muitas autoridades ao redor do mundo, movidas em grande parte por essa percepção, tem sido permitir a atuação de empresas como a Uber²⁴. Este também tem sido o argumento encabeçado pelas empresas do setor. Recentemente, manifestando-se perante uma comissão parlamentar britânica sobre a economia digital, o Airbnb chegou a afirmar:

Iniciativas autorregulatórias têm emergido (como o ainda não lançado 'marco de confiança' britânico sobre a Economia do Compartilhamento) que podem se mostrar como alternativas mais efetivas, mais flexíveis para a proteção do consumidor e da qualidade que modelos legais oficiais de regulação”, disse o Airbnb. “Nós, portanto, encorajariamos o Comitê [de Negócios, Inovação e Habilidades] a considerar o papel da autorregulação em um ambiente tão dinâmico. Este tem frequentemente se mostrado um modo muito mais efetivo de a regulação manter-se alinhada com os mercados em rápida evolução²⁵.

²⁴ Para citar apenas um exemplo, vale mencionar a manifestação da Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE), do México, que por meio da Opinión OPN-008-2015 entendeu: “*Mientras no exista modificación al marco jurídico, cualquier interpretación puede resolverse en favor del interés general, es decir, permitiendo actividades que generan opciones eficientes en beneficio del consumidor. Cabe recordar que la libre competencia y competencia es un bien jurídico tutelado por el artículo 28 constitucional y que el consumidor debe ser el centro de la regulación y la política pública*”. Para uma pesquisa comparativa sobre os esforços regulatórios, vide o relatório do InternetLab sobre o assunto. Disponível em: <<http://www.internetlab.org.br/wp-content/uploads/2016/01/Relato%CC%81rio-InternetLab.Inovac%CC%A7o%CC%83es-Regulato%CC%81rias-no-Transporte-Individual.pdf>>. Acesso em: 25 fev. 2016.

²⁵ Original em inglês: “*Self-regulatory initiatives are emerging (such as Sharing Economy UK’s forthcoming ‘trust mark’) that may present more effective, more flexible approaches to consumer protection and quality than statutory models of regulation,*” Airbnb said. “*We would therefore encourage the [Business, Innovation and Skills] Committee to consider the role of self-regulation in such a fast-moving environment. It is so often found to be a far more effective way of regulation keeping pace with rapidly evolving markets*”. Disponível em: <http://www.theregister.co.uk/2016/01/15/self_regulation_can_address_issues_that_arise_in_the_digital_economy_says_Airbnb/>. Acesso em: 29 jan. 2016.

Resta saber, no entanto, se a autorregulação será suficiente e se, portanto, de fato entraremos numa era de novos paradigmas, regida por uma lógica econômica distinta.

3 UMA NOVA LÓGICA ECONÔMICA?

O modo possivelmente mais otimista de encarar as mudanças tecnológicas recentes e o controverso conceito de economia do compartilhamento é aquele apresentado por Yochai Benkler em seu livro **The Wealth of Networks – How Social Production Transforms Markets and Freedom**. Segundo o autor, existe potencial para o surgimento de uma economia da informação em rede (“networked information economy”):

Tal economia seria caracterizada pelo que Benkler denomina “ação individual descentralizada”. Este tipo de ação é colaborativa e coordenada, mas não se insere no modelo de mercado tradicional. Além disso, é uma ação que não se baseia na ideia de propriedade. O modelo, dessa forma, é radicalmente distinto do atual (ou da “economia da informação industrial”)²⁶.

Se entendida dessa forma, a realidade que permeia a economia do compartilhamento parece inquestionavelmente positiva e quase certamente resultará numa lógica econômica que poderá ser efetivamente chamada de nova²⁷. É bastante provável também que essa descrição se coadune com um cenário em que a regulação seja desnecessária ou ao menos marginal²⁸.

²⁶ BENKLER, Y. **The Wealth of Networks – How Social Production Transforms Markets and Freedom**. New Haven: Yale University Press, 2006, p. 3. No original em inglês: “*What characterizes the networked information economy is that decentralized individual action—specifically, new and important cooperative and coordinate action carried out through radically distributed, nonmarket mechanisms that do not depend on proprietary strategies—plays a much greater role than it did, or could have, in the industrial information economy*”.

²⁷ Aqui cumpre fazer uma breve observação. Acreditamos ser possível que o cooperativismo da economia de compartilhamento torne-se realidade, mas ainda assim a estrutura capitalista mantenha-se inalterada. Isso porque o cooperativismo, a princípio, não altera a propriedade dos meios de produção. Este ponto, apesar de muito interessante e muito relevante, não será aqui abordado com maior profundidade, já que o que estamos argumentando é que nem a mudança para o paradigma do cooperativismo deve acontecer.

²⁸ Sobre o possível novo padrão regulatório e os desafios de mercados de rápida inovação para o estabelecimento de regras legais, RANCHORDÁS, S. Does Sharing Mean

Um dos problemas é que esse *framework* teórico parece não estar encontrando eco na realidade, pelo menos não completamente. Para que funcione de maneira eficiente como a descrita por Benkler, essa nova lógica econômica depende de dois fatores. Um deles são as já mencionadas redes. São elas que criam confiança e que fazem com que a regulação estatal se torne menos premente, pois são elas também que minimizam a assimetria de informação característica do sistema anterior.

Há um segundo fator, no entanto, destacado pelo autor: a ação individual descentralizada, fundamental para caracterizar uma mudança de paradigma. Se essas redes vierem a ser controladas por um número restrito de agentes, que passem a delimitar a forma como a informação flui e os cidadãos se relacionam, é pouco provável que o prognóstico venha a se confirmar. Na realidade, é provável que a regulação estatal volte a ser importante, mas agora de uma forma distinta, qual seja para controlar o acesso à estrutura das redes e o modo como a interação se dará nestes ambientes.

Não se trata, porém, de uma regulação tradicional de acesso às redes, que já existe e já foi largamente discutida em outros setores, como, por exemplo, o setor ferroviário²⁹. Não é isso que pretendemos aqui discutir, mas uma questão intrínseca aos mercados de tecnologias, a qual diz respeito principalmente aos algoritmos que regem a rede e que determinam seu funcionamento.

Em nosso entender, ainda que o potencial para uma produção “não mercadológica” e “não proprietária” de bens e serviços exista, tal potencial não vem se concretizando, pois as plataformas têm sido apropriadas por empresas, que não deixam espaço para a ação individual descentralizada. Mais que isso, os grupos econômicos se beneficiam dos efeitos de rede das ferramentas e conseguem estabelecer um poder de mercado considerável, por vezes tão elevado que chega a exigir uma adaptação por parte das autoridades.

Caring? Regulating innovation in the sharing economy. **Minnesota Journal of Law, Science and Technology**, v. 16, p. 413-473, Winter, 2015.

²⁹ Neste caso, a discussão diz respeito propriamente ao meio físico e o debate se trava em torno de três hipóteses: (i) co-propriedade dos bens de acesso – entendida a ferrovia como o bem fundamental para acessar o mercado, todos os agentes dependentes dela seriam de fato proprietários em conjunto; (ii) compartilhamento dos bens de acesso – o bem ferrovia é vendido a um agente econômico, que é obrigado a compartilhá-lo com os demais; e (iii) acesso necessário – ao entender o bem como uma facilidade essencial, o Estado opta por controlá-lo diretamente, por meio de uma empresa pública, por exemplo. Para mais sobre o tema de regulação, *vide* SALOMÃO FILHO, C. **Regulação da Atividade Econômica (Princípios e Fundamentos Jurídicos)**. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2008.

Com isso não queremos dizer que as inovações da economia do compartilhamento são intrinsicamente negativas e devem ser combatidas pelo governo e pela população. Como destacado, estas inovações trazem uma série de vantagens. No entanto, é preciso também ressaltar que não é por trazerem benefícios e solucionarem questões relevantes que tais plataformas significam o fim do aparato regulatório estatal ou o estabelecimento de uma nova lógica econômica.

Tudo leva a crer que estamos numa era de novos paradigmas concorrenciais, mas não propriamente em um momento histórico em que o cooperativismo substituirá o capitalismo como forma de produção. Essa oposição tem sido caracterizada por alguns autores como o embate entre a economia de compartilhamento e o cooperativismo das plataformas³⁰. Não se trata do fim da regulação estatal, mas da mudança de foco do aparato regulatório.

O que tem acontecido não é uma organização dos indivíduos com o auxílio da tecnologia disponível para internalização dos muitos benefícios das redes, por meio de um modelo alternativo à economia capitalista industrial em que os próprios cidadãos controlam os termos das relações. Empresas têm se apropriado dos mecanismos e se encarregado de usufruir mais intensamente deles, dando lugar a uma economia capitalista digital e amplamente conectada.

Se a regulação da qualidade do serviço ofertado pelo motorista parceiro deixa de ser um problema, outras questões surgem: em que termos se darão as relações entre usuários e plataformas? Quais serão os limites e regras para atuação destas plataformas? Como garantir a confiança dos usuários não mais nos prestadores dos serviços, mas na ferramenta que une as duas pontas do mercado?

Essa discussão na verdade vai muito além da economia do compartilhamento propriamente dita e toca boa parte do mercado advindo de novas tecnologias. A lógica das externalidades positivas advindas das redes tem sido utilizada por empresas em outros setores. Notadamente, vale mencionar as ferramentas de busca, cujo grande expoente é o Google, e as redes sociais, que têm como principal ator o Facebook. Em nenhum dos dois casos fala-se em economia do compartilhamento, porém

³⁰ Em alguns casos, “*platform capitalism*” versus “*platform cooperativism*”. Como Trebor Scholz ressaltar, “*Who needs the government if reputation systems can isolate the bad Airbnb host or abusive Uber driver? On the other hand, however, it is important to remind ourselves that governmental regulation still matters when it comes to securing wage floors for workers and preventing monopolies.*” – SCHOLZ, T. **Platform Cooperativism vs. The Sharing Economy**. Disponível em: <<https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharing-economy-2ea737f1b5ad#.d9xup5hrn>>. Acesso em: 20 dez. 2015.

ambos tiram proveito do mesmo tipo de tecnologia – as redes – e, por consequência, faria sentido atribuir-lhes preocupações semelhantes em termos regulatórios.

Outra questão bastante relevante e que dificilmente poderá ser resolvida pela autorregulação é a interação do mercado com o setor público. Para voltar ao exemplo que temos usado ao longo do texto, imaginemos que a Uber e seus semelhantes de fato consigam resolver o problema do transporte individual de passageiros e a regulação estatal do serviço torne-se desnecessária, pois deixem de existir falhas de mercado. Isso em nada modifica o problema urbano do transporte coletivo³¹. É muito provável que o Estado ainda precise coordenar essa interação, criando incentivos e alocando recursos de forma a criar um equilíbrio entre os modais. Inclusive, a proposta de regulamentação do município de São Paulo para a questão traz explicitamente a preocupação com o “uso intensivo do viário urbano”, ressaltando diretrizes como a melhoria nas condições de acessibilidade e mobilidade, além do desenvolvimento sustentável³².

Em resumo, uma vez que a grande inovação trazida pelo compartilhamento é o uso de plataformas, as quais são controladas, grande parte das vezes, por agentes econômicos específicos, comumente financiados pelos mesmos grandes grupos investidores³³, é preciso atentar para o modo de formatação destes mecanismos. Há que assegurar que a informação coletada é utilizada de forma responsável, que os usuários da plataforma, estejam em um ou outro lado do mercado, possuem direitos mínimos assegurados, que existe algum nível de transparência sobre o funcionamento da ferramenta, etc. É por isso que a regulação estatal, ainda que assuma outros parâmetros, continua e continuará sendo relevante. Caso contrário, corre-se

³¹ Para mais sobre problemas de economia urbana trazidos pela regulação do transporte individual de passageiros, *vide* ESTEVES, L. A. **O Mercado de Transporte Individual de Passageiros**: Regulação, Externalidades e Equilíbrio Urbano. Documentos de Trabalho do CADE. Setembro 2015. Disponível em: <<http://www.cade.gov.br/upload/O%20Mercado%20de%20Transporte%20Individual%20de%20Passageiros.pdf>>. Acesso em: 09 jan. 2016.

³² Para o texto completo da minuta, *vide*: <http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/infraestrutura/arquivos/DECRETO%2029%2012/minuta_de_decreto_uso_intensivo_do_viario_urbano.pdf>. Acesso em: 28 jan. 2016.

³³ Aqui a discussão poderia se desenvolver, no campo do direito concorrencial, para debates como o de controle de posições minoritárias e seu impacto na estrutura do mercado, já que, de acordo com o TechCrunch, diversas grandes empresas de tecnologia que competem entre si compartilham investidores. Para mais sobre o impacto de posições minoritárias e diretorias cruzadas, *vide* GABRIELSEN, T. S.; HJELMENG, E.; SØRGARD, L. Rethinking Minority Share Ownership and Interlocking Directorships: The Scope for Competition Law Intervention. **European Law Review**, Issue6, p. 837-860, 2011. Maiores informações disponíveis em: <<https://www.crunchbase.com/#/home/index>>. Acesso em: 26 fev. 2016.

o risco de substituir um modelo de regulação estatal para um modelo de regulação via monopólios. E provavelmente nem o maior dos liberais estaria plenamente confortável com essa situação.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O conceito de economia de compartilhamento é controverso, mas independentemente do seu significado exato, trata-se de uma realidade que tem desafiado a regulação estatal, mais propriamente desafiado os argumentos que sustentam sua necessidade enquanto balizadora de falhas de mercado.

Dizer, no entanto, que as novas tecnologias e o desenvolvimento de plataformas das quais se valem as empresas comumente identificadas como parte do compartilhamento acabará com a necessidade de intervenção do Estado não parece a resposta mais adequada. Sem dúvida, as novas tecnologias alterarão o panorama regulatório, mas não o eliminarão. Será preciso intervir em outras variáveis para garantir o bem-estar próprio de mercados concorrenciais, além de balizar o desenvolvimento destas novas tecnologias com outras preocupações relevantes para a sociedade.

REFERÊNCIAS

AKERLOF, G. A. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 84, n. 3, p. 488-500, ago. 1970.

BENKLER, Y. Sharing Nicely: On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production. **The Yale Law Journal**, v. 114, p. 273-358, 2004.

_____. **The Wealth of Networks – How Social Production Transforms Markets and Freedom**. New Haven: Yale University Press, 2006.

CHRISTENSEN, C. M. **The Innovator’s Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail**. Boston: Harvard Business School Press, 1997.

CLEMENTS, M. T. Direct and Indirect Network Effects: Are They Equivalent? **International Journal of Industrial Organization**, v. 22, n. 5, p. 633-645, maio, 2004.

COMISIÓN FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA (COFECI). México. **Opinión OPN-008-2015**, 2015.

ESTEVEZ, L. A. **O Mercado de Transporte Individual de Passageiros: Regulação, Externalidades e Equilíbrio Urbano**. Documentos de Trabalho do CADE. Set. 2015. Disponível em: <<http://www.cade.gov.br/upload/O%20Mercado%20de%20Transporte%20Individual%20de%20Passageiros.pdf>>. Acesso em: 09 jan. 2016.

EVANS, D. S. **The Antitrust Economics of Two-Sided Markets**. AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies. Set. 2002.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). DAF/COMP(2015) 3. Hearing on Disruptive Innovation. Issues paper by the Secretariat. 16-18 jun. 2015.

PASQUALE, F.; VAIDHYANATHAN, S. Uber and the lawlessness of the 'sharing economy' corporates. **The Guardian**, 25 jul. 2015. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/technology/2015/jul/28/uber-lawlessness-sharing-economy-corporates-Airbnb-google>>. Acesso em: 10 jan. 2016.

RAGAZZO, C. E. J.; FRADE RODRIGUES, E. Proporcionalidade e Melhora Regulatória: A regulação dos serviços de táxi. **Revista Do IBRAC**, v. 22, p. 277-305, 2012.

ROCHET, J. C.; TIROLE, J. Platform Competition in Two-Sided Markets. **Journal of the European Economic Association**, v. 1, n. 4, p. 990-1029, jun. 2003.

_____. Two-Sided Markets: A Progress Report. **The RAND Journal of Economics**, v. 37, n. 3, p. 645-667, out. 2006.

SALOMÃO FILHO, C. **Regulação da Atividade Econômica (Princípios e Fundamentos Jurídicos)**. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2008.

SCHOLZ, T. **Platform Cooperativism vs. The Sharing Economy**. Disponível em: <<https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharing-economy-2ea737f1b5ad#.d9xup5hrn>>. Acesso em: 20 dez. 2015.

Self-regulation can address issues that arise in the digital economy, says Airbnb. **The Register**, 15 jan. 2016. Disponível em: <http://www.theregister.co.uk/2016/01/15/self_regulation_can_address_issues_that_arise_in_the_digital_economy_says_Airbnb/>. Acesso em: 29 jan. 2016.

Senacon notifica Uber por 'tarifa dinâmica' no ano novo. **Extra**, 10 jan. 2016. Disponível em: <<http://extra.globo.com/noticias/economia/senacn-notifica-uber-por-tarifa-dinamica-no-ano-novo-18446481.html>>. Acesso em: 12 jan. 2016.

VIEGAS, C.; MACEDO, B. Falhas de Mercado: Causas, Efeitos e Controles. In: SCHAPIRO, M. G. (Org.). **Direito Econômico Regulatório**. São Paulo: Saraiva, 2010. Série GVLaw.

VISCUSI, W. K.; VERNON, J. M.; HARRINGTON JR., J. E. **Economics of Regulation and Antitrust**. Cambridge: The MIT Press, 2000.

ASPECTOS JURÍDICOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO: FUNÇÃO SOCIAL E TUTELA DA CONFIANÇA

*Carlos Affonso Pereira de Souza*¹

*Ronaldo Lemos*²

1 INTRODUÇÃO

As formas de acesso e de utilização dos mais variados tipos de bens e serviços atravessam um período de inegáveis mudanças. Economia do compartilhamento é apenas um disputado termo que procura caracterizar esse momento de transformação que atinge o transporte e a hospedagem, o trabalho intelectual e as atividades financeiras, dentre tantos outros aspectos da vida cotidiana.

As disputas pelo melhor termo para definir as atuais transformações não devem ser um obstáculo para aprofundar as consequências jurídicas derivadas desses movimentos. Diversos são os campos de aplicação do Direito impactados pela chamada economia do compartilhamento, demandando uma nova leitura sobre as práticas e suas derivações. Contrato, propriedade e trabalho são apenas algumas das categorias jurídicas que precisam ser analisadas para que se compreenda melhor a estrutura e os impactos da economia do compartilhamento.

¹ Doutor e Mestre em Direito Civil na Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). Diretor do Instituto de Tecnologia e Sociedade do Rio de Janeiro (ITS). Professor da Faculdade de Direito da UERJ e da PUC-Rio. Pesquisador Associado ao Information Society Project, da Faculdade de Direito da Universidade de Yale. Membro da Comissão de Direito Autoral, Direitos Imateriais e do Entretenimento da OAB/RJ.

² Doutor em Direito na Universidade do Estado de São Paulo. Mestre em Direito na Universidade de Harvard. Diretor do Instituto de Tecnologia e Sociedade do Rio de Janeiro (ITS). Professor da Faculdade de Direito da UERJ. Pesquisador Visitante e Liaison Officer para o Brasil do MIT Media Lab. Professor Visitante da Universidade de Princeton, afiliado ao Center for Information Technology Policy.

O objetivo deste curto artigo é passar em revista dois temas de prisma mais principiológico que podem servir de base para análises jurídicas de maior fôlego. Tomando o exemplo dos aplicativos que permitem a contratação de transporte privado, procura-se enfatizar como o desenvolvimento dessas alternativas para o deslocamento nas cidades é reforçado pelos fins que se buscam alcançar com a consagração da função social dos bens.

Em seguida, tomando por base o princípio da boa-fé objetiva nos contratos, destaca-se o papel que determinadas medidas de avaliação e transparência podem gerar para o incremento da tutela da confiança nas relações contratuais celebradas dentro de iniciativas geralmente caracterizadas como pertencentes ao fenômeno da economia do compartilhamento.

2 ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

A chamada economia do compartilhamento constitui o que diversos autores caracterizam como uma nova etapa no processo de desenvolvimento econômico, simbolizado pela superação da lógica de consumo em massa e visando ao acúmulo de bens, típica do final do último século, por um momento em que o mercado, já saturado por crises financeiras e pautado por necessidades ligadas à sustentabilidade e ao uso racional dos bens, passa a privilegiar novas formas de acesso a bens e a serviços. Em última instância, a economia do compartilhamento está baseada no uso de tecnologia da informação em prol da otimização do uso de recursos através de sua redistribuição, compartilhamento e aproveitamento de suas capacidades excedentes.

Ricardo Abramovay lembra que a economia do compartilhamento horizontaliza as relações humanas, “*descentraliza os instrumentos de produção e troca, abre caminhos para a cooperação direta ente indivíduos (conhecidas como **peer to peer** ou P2P) e empresas (**business to business** ou B2B) e contesta o uso indiscriminado dos direitos autorais como base da inovação*”³. Para o autor, as três principais transformações teóricas que a junção da lógica do compartilhamento com as mídias digitais possibilitam são (i) a *descentralização* das atividades impulsionadas pela rede; (ii) a redução dos *custos de transação*; e (iii) a emergência de uma *economia da atração* pautada na *confiança* existente em relações interpessoais⁴.

³ ABRAMOVAY, R. “A Economia Híbrida do Século XXI”. In: COSTA, E.; AGUSTINI, G. (Orgs). **De Baixo para Cima**. Rio de Janeiro: Aeroplano, 2014. p. 107.

⁴ *Ibidem*, p. 104-134.

A *descentralização* das atividades atinge em cheio o conceito de economia de escala, evidenciando que, se na sociedade tipicamente industrial a concentração de recursos era fundamental para a eficiência econômica, o modelo que começa a ser desenhado a partir da lógica do compartilhamento privilegiaria exatamente o oposto. Os recursos, em regra, não estariam mais centralizados nas mãos de poucos, mas sim poderiam ser gerados e explorados por aqueles situados nas pontas, usando a tecnologia para aproximar demandas⁵.

Um exemplo direto desse cenário reside no fato de que empresas usualmente identificadas como parte da chamada economia do compartilhamento, como Uber e Airbnb, respectivamente viabilizando locomoção e acomodação nas cidades, não possuem frotas de carros ou quartos para hospedagem próprios, atuando ambas as empresas como intermediários entre os polos interessados.

Sobre a questão da descentralização vale ainda ressaltar a possibilidade crescente de indivíduos fabricarem os itens de sua necessidade com o avanço das tecnologias de impressão 3D. O empoderamento que retira o consumidor de um estado de passividade (de consumidor para *prossumidor*), garantindo ao mesmo os meios para produzir itens que anteriormente seriam adquiridos no mercado, é fundamental para a compreensão da economia do compartilhamento. Essa lógica própria, e típica do desenvolvimento tecnológico, é resultado direto da expansão da World Wide Web como um espaço aberto para a inovação e hoje atinge não apenas a dinâmica do comércio, como também desafia o futuro do cenário industrial⁶.

O exemplo das impressoras 3D leva à segunda característica desse movimento: a redução dos *custos de transação*. O custo para se

⁵ Sobre o fenômeno da descentralização, lembra Yochai Benkler que o mesmo pode colocar em xeque o recurso ora ao mercado, ora ao Estado, como forma primordial de provisão de recursos. Segundo o autor: “*Goods, services, and resources that, in the industrial stage of the information economy required large-scale, concentrated capital investment to provision, are now subject to a changing technological environment that can make sharing a better way of achieving the same results than can states, markets, or their hybrid, regulated industries*”. BENKLER, Y. **The Wealth of the Networks**: how social production transforms markets and freedom. New Haven: Yale University Press, 2006. p. 120. É curioso perceber que, ao mesmo tempo em que empresas passam a atuar como intermediários entre os polos interessados, esse desenho não está isento de críticas, geralmente pautadas na afirmação de que essa dinâmica representaria nada mais do que a ascensão de novos intermediários, sendo mais correto reservar o nome “*economia do compartilhamento*” para práticas em que o compartilhamento fosse realizado diretamente entre os interessados.

⁶ Vide ANDERSON, Chris. **Makers**: the new industrial revolution. Nova Iorque: Crown, 2012. p. 225.

reproduzir desde uma obra intelectual até uma peça física é cada vez mais próximo de zero. Nesse sentido, a necessidade de empresas para galvanizar recursos e lidar com os custos de transação recebe a insólita companhia de pequenas iniciativas (por vezes até mesmo individuais).

O mercado da música talvez tenha sido um dos primeiros a sentir os efeitos dessa transformação quando músicos amadores a partir de suas casas começaram a atingir milhões através de plataformas *on-line*. Mas o achatamento dos custos de transação não se limitou à produção cultural, saltando rapidamente da economia criativa para um universo mais amplo de atividades, tornadas possíveis justamente pelo emprego intensivo de tecnologia.

Por fim, uma *economia da atração*, que entende as vontades pessoais e passa a tratar o indivíduo não como aquele para quem é empurrada uma demanda (*push economy*), mas sim como aquele que vê a sua demanda atendida (*pull economy*), se consolida. Para tanto, a confiança que emerge das relações pessoais é fundamental para a afirmação do momento de reflexão sobre as formas de atividade econômica.

O acesso gerado aos bens e aos serviços na economia do compartilhamento cria as condições para o desenvolvimento de um fenômeno denominado “consumo colaborativo”, que privilegia justamente o acesso em detrimento da aquisição de propriedade sobre os bens que não serão explorados em todo o seu potencial. Dessa forma, o ato de se valer de bens, da expertise e até mesmo da disponibilidade alheia, sempre em constante mediação através da tecnologia, marca esse período. Compartilha-se o carro, o quarto, a casa, um saber prático ou mesmo o tempo vago.

Saberia então o homem verdadeiramente compartilhar? A narrativa sempre lembrada da tragédia dos comuns, conforme imaginada por Garrett Hardin, em 1968, parece indicar que, ao agir apenas de acordo com os seus interesses particulares, o indivíduo terminaria por aniquilar ou reduzir os bens coletivos que garantem a qualidade de vida de todos⁷.

Buscando contrapor a conhecida figura, Yochai Benkler defende que a tecnologia poderia reduzir os impactos da tragédia dos comuns ao permitir a emergência de uma produção colaborativa entre pares. O autor procura evidenciar que existiria espaço para uma nova forma de produção e, conseqüentemente, de colaboração e compartilhamento entre os indivíduos, promovendo o bem-estar coletivo e o acesso individual a bens e a serviços⁸.

⁷ Disponível em: <http://www.garretthardinsociety.org/articles/art_tragedy_of_the_commons.html>. Acesso em: 05 jun. 2016.

⁸ Ao enfatizar a relação entre a lógica do compartilhamento e tecnologia, assim se posiciona o autor: “*To say that sharing is technology dependent is not to deny that it is a ubiquitous human phenomenon. Sharing is so deeply engrained in so many of our*

Uma consequência do cenário acima, no qual a aquisição de bens e a contratação de serviços de forma permanente dá lugar ao seu uso e prestação apenas quando necessário, termina por gerar não apenas uma nova lógica de apropriação de bens, mas também implica em uma significativa mudança para quem disponibiliza o bem ou o serviço, já que se procura retirar do mesmo o seu maior aproveitamento, evitando ociosidade e conectando a chamada economia do compartilhamento com uma cultura de colaboração e interatividade que marcou de modo muito relevante o desenvolvimento tecnológico das últimas décadas.

Diversas empresas, grandes ou pequenas, surgem na esteira do referido movimento. Seja através do aluguel de quartos de uma residência particular para curtas temporadas, do oferecimento para se cuidar de um animal de estimação alheio enquanto o dono viaja, da entrega de encomendas até inovadoras formas de se deslocar pela cidade, a economia do compartilhamento faz com que o possuidor de um bem que pode ser utilizado por terceiro possa alcançar um público interessado em se valer dele sem que a pessoa precise necessariamente adquirir o bem visado.

3 COMPARTILHAMENTO E TECNOLOGIA

A noção de compartilhamento, como dito, não é necessariamente nova no que diz respeito ao desenvolvimento tecnológico e o mesmo vale para a sua correlata conformação jurídica.

Nas últimas décadas, iniciativas como o desenvolvimento de *software* livre têm liderado o discurso sobre a lógica do compartilhamento aplicada à tecnologia da informação. Tendo como oposto o programa de computador desenvolvido de modo “proprietário”, em que apenas se concede ao usuário uma licença restrita para utilizar o *software*, não sendo permitido estudar a sua programação, alterá-la e com isso criar novos programas, o *software* livre representa um movimento que, ao invés de ser alheio às práticas de mercado, terminou por angariar notória aceitação

cultures that it would be difficult to argue that with the “right” (or perhaps “wrong”) technological contingencies, it would simply disappear. My claim, however, is narrower. It is that the relative economic role of sharing changes with technology. There are technological conditions that require more or less capital, in larger or smaller packets, for effective provisioning of goods, services, and resources the people value. As these conditions change, the relative scope for social-sharing practices to play a role in production changes. When goods, services, and resources are widely dispersed, their owners can choose to engage with each other through social sharing instead of through markets or a formal, state-based relationship, because individuals have available to them the resources necessary to engage in such behavior without recourse to capital markets or the taxation power of the state”. BENKLER, Y. **The Wealth of the Networks: how social production transforms markets and freedom.** New Haven: Yale University Press, 2006. p. 120.

comercial com grandes empresas como a Sun Microsystems e a IBM, além de organizações mundialmente conhecidas como a Mozilla, desenvolvendo programas através de modelo aberto de licenciamento.

As denominadas quatro liberdades essenciais para que um *software* seja considerado livre são: (i) liberdade de executar o programa como desejado; (ii) liberdade de estudar o seu funcionamento e promover adaptações (sendo o acesso ao código-fonte um requisito para tanto); (iii) liberdade de redistribuir cópias do programa; e (iv) liberdade de distribuir as versões modificadas, dando assim oportunidade que toda a comunidade possa se valer das transformações realizadas. Essas liberdades estão no cerne de todo licenciamento envolvendo *software* livres, o que demonstra o paralelo entre desenvolvimento tecnológico e o consequente aperfeiçoamento jurídico que suporta esse ambiente colaborativo⁹.

Na feliz expressão de Tercio Sampaio Ferraz e Juliano Maranhão:

A licença livre não significa perda de direito subjetivo que passaria a ser comum, sob o não impedimento e a autonomia de todos. A leitura nesses termos clássicos não é adequada. A licença livre significa exercício autônomo da liberdade no sentido de reciprocidade no acesso à informação e ao conhecimento informático. Nesse processo, o não impedimento ao uso é conferido, pelo autor, a todos, mas a ninguém é conferida competência para alterar o regime. Pelo contrário, todos são obrigados a manter o regime livre definido pelo autor, mesmo sobre as derivações que vierem a produzir, preservando o autor o poder de disposição sobre as próprias derivações. Portanto, a obra, mesmo em regime livre, continua sobre a esfera de atuação do autor, como forma de exercício de seu título, não importando abdicação ou transferência desse¹⁰.

Ao redor do *software* livre se formou uma comunidade de programadores e entusiastas que enxergam nessa forma de colaboração o meio mais eficaz para se criar programas cada vez mais sofisticados, seguros e que possam ser utilizados por um número crescente de pessoas¹¹.

⁹ Como destacam Sergio Branco e Walter Britto: “A partir da leitura do texto indicado, é fácil perceber que as questões envolvendo *software* livre não se centram em peculiaridades técnicas relacionadas ao *software*, mas sim peculiaridades jurídicas. Há que ficar claro que um *software* livre não se distingue dos demais em virtude de mecanismos técnicos”. (In: **O que é Creative Commons?** Rio de Janeiro: FGV, 2013. p. 56).

¹⁰ FERRAZ JUNIOR, T. S.; MARANHÃO, J. *Software Livre: A Administração Pública e a Comunhão do Conhecimento Informático*. In: FALCÃO, J.; LEMOS, R.; FERRAZ JUNIOR, T. S. **Direito do Software Livre e a Administração Pública**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2007. p. 142.

¹¹ O exemplo do *software* livre como comunidade baseada no compartilhamento é também explorado por Stefano Rodotà em seu **La Vita e le Regole**: tra diritto e non diritto. Milão: Feltrinelli, 2007. p. 134.

As lições aprendidas a partir da experiência do *software* livre geram impactos em outros setores criativos, com destaque para o desenvolvimento, especialmente na Internet, de um sistema de licenciamento jurídico que permitisse que músicas, textos, vídeos e também programas de computador, fossem amplamente difundidos, garantindo não apenas a autoria de seu criador, mas também já diretamente comunicando ao seu público quais liberdades seriam asseguradas com relação àquela obra.

Em outros termos, procura essa forma de licenciamento esclarecer se o usuário pode copiar a obra original, transformá-la, criando até mesmo uma nova obra e etc. Essas licenças, cuja iniciativa mais conhecida se denomina Creative Commons, adicionaram na década passada mais um componente sobre a cultura de compartilhamento e colaboração até então existente no desenvolvimento tecnológico¹².

Para além dos códigos de programação, licenças como a Creative Commons expandiram o espectro do compartilhamento, sem que isso implicasse em qualquer contrariedade à possibilidade de que uma obra autoral, licenciada através de seus termos, pudesse gerar remuneração ao seu autor. Bastaria ao mesmo licenciar a obra apenas para fins não comerciais, resguardando para si a contratação de qualquer uso comercial de sua criação.

A história da tecnologia da informação é marcada por movimentos cíclicos de abertura e fechamento, sempre instrumentalizados pelo consequente ferramental jurídico, conforme aponta Tim Wu¹³. No caso da economia do compartilhamento, encontra-se diante de um fenômeno que alia o potencial de colaboração nutrido nas últimas décadas por

¹² “Por meio desses documentos, o titular dos direitos autorais informa, previamente e expressamente, que usos permite que sejam dados à sua obra. Assim, aquele que tem acesso à obra sabe exatamente em que limite poderá dela se valer. Esses limites incluem as possibilidades de reproduzir, de modificar ou de explorar a obra economicamente – segundo convencionado pelo titular dos direitos autorais”. BRANCO, S.; BRITTO, W. **O que é Creative Commons?** Rio de Janeiro: FGV, 2013. p. 29.

¹³ Segundo o autor: “A história mostra uma progressão característica das tecnologias da informação: de um simples passatempo à formação de uma indústria; de engenhocas improvisadas a produtos maravilhosos; de canal de acesso livre a meio controlado por um só cartel ou corporação – do sistema aberto para o fechado. Trata-se de uma progressão comum e inevitável, embora essa tendência mal estivesse sugerida na alvorada de qualquer das tecnologias transformadoras do século passado, fosse ela telefonia, rádio, televisão ou cinema. A história mostra também que qualquer sistema fechado por um longo período torna-se maduro para um surto de criatividade: com o tempo, uma indústria fechada pode se abrir e se renovar, fazendo com que novas possibilidades técnicas e formas de expressão se integrem ao meio antes que o empenho para fechar o sistema também comece a atuar”. WU, T. **Impérios da Comunicação:** do telefone à internet, da AT&T ao Google. Rio de Janeiro: Zahar, 2012. p. 13.

movimentos como o *software* livre e o Creative Commons com a oportunidade de se desenvolver modelos de negócio que ampliam o uso de bens e o acesso a serviços¹⁴.

Todavia, é importante perceber que debaixo do conceito abrangente de economia do compartilhamento as mais variadas espécies de atividades são desempenhadas, desde aquelas que repudiam frontalmente a figura da empresa e com isso apontam para uma superação da lógica capitalista corrente, até aquelas que se ancoram na existência de uma empresa que desenvolve a tecnologia e viabiliza o contato entre os polos interessados.

Se é verdade que colaboração e tecnologia andam lado a lado, é justamente no componente jurídico que se pode encontrar uma das peças fundamentais para desvendar o futuro do movimento. Por isso, a seguir são abordadas algumas questões jurídicas que podem ser identificadas como fundamentais para a compreensão das transformações proporcionadas pela economia do compartilhamento.

4 ALGUNS ASPECTOS JURÍDICOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

Muito pode ser dito sobre os impactos jurídicos da economia do compartilhamento, sobretudo quando se alia à análise o desenvolvimento tecnológico através de plataformas *on-line* e aplicativos. Questionamentos sobre propriedade, contrato, responsabilidade e trabalho surgem de imediato.

Para os fins deste curto artigo, cumpre então focar em dois elementos centrais para o entendimento das iniciativas características da economia do compartilhamento. De um lado, é preciso perceber como esse fenômeno promove o uso eficiente dos bens e, consequentemente, atende às demandas relativas à sua função social, conforme reconhecidas pela legislação.

¹⁴ Sobre o futuro da economia do compartilhamento, explica Ricardo Abramovay: “*Não há qualquer garantia que os potenciais embutidos na oferta descentralizada, nos menores custos de transação e na emergência de uma economia da atração superem os principais impasses e desafios da economia tipicamente industrial. O conteúdo da economia híbrida do século XXI não está dado de antemão pelo poder da ciência e da técnica: ele depende fundamentalmente da capacidade que um leque variado de movimentos sociais terá para fazer com que as valorizações dos bens comuns tenham prioridade com relação aos interesses privados, na maneira como a rede se constrói. Um mundo em que a conexão em rede abra caminho a mudanças reais no sentido de democratizar a organização e o exercício do poder econômico, político e cultural não emerge espontaneamente do processo evolutivo da ciência e das técnicas*”. ABRAMOVAY, R. A Economia Híbrida do Século XXI. In: COSTA, E.; AGUSTINI, G. (Orgs). **De Baixo para Cima**. Rio de Janeiro: Aeroplano, 2014. p. 128.

Adicionalmente, o uso da tecnologia da informação aperfeiçoa a prática da transparência nas relações contratuais, promovendo um fortalecimento dos ditames da boa-fé objetiva. A tutela da confiança é assim aprimorada lado a lado com o desenvolvimento de novos mecanismos que permitem às partes pactuarem de modo claro e informado.

4.1 Uso Eficiente e Função Social dos Bens

Uma das mais evidentes características da economia do compartilhamento é a ampliação do uso eficiente dos bens e o consequente atendimento de sua função social. Embora a doutrina geralmente se dedique mais ao estudo da função social da propriedade imóvel do que àquela pertinente aos bens móveis, vale aqui trazer as referências que, ainda que pensadas para os imóveis, são de todo aplicáveis à lógica da economia do compartilhamento¹⁵ e ao acesso gerado a bens, como automóveis disponibilizados através de aplicativos que permitem contratar o transporte privado pela cidade.

Todo direito, assim como o direito à propriedade, pode ser visto pelo prisma de sua estrutura ou de sua função. Na dicção sempre repetida de Pietro Perlingieri, “o ‘como é?’ evidencia a estrutura, ‘para que serve?’ evidencia a função”¹⁶.

O conteúdo estrutural do direito de propriedade é composto pelas faculdades de usar, gozar e dispor da coisa, sendo ainda facultado ao titular mover as competentes ações relativas ao domínio para assegurar a tutela do seu direito. Esse conjunto de elementos compõe a estrutura, mas não retrata ainda a função do direito de propriedade¹⁷. O perfil estrutural do direito de propriedade encontra o seu núcleo central no exercício de um poder pelo seu titular, gerando a sujeição de terceiros a esse assenhoreamento do titular sobre a coisa¹⁸.

¹⁵ Nessa direção, e alertando para que a natureza jurídica do bem importa menos do que os usos que são feitos dele, vale destacar o comentário de Roberta Mauro: “*Em outras palavras, a função social faz com que importe menos a natureza do bem ou a sua classificação em abstrato, já que a sua disciplina jurídica e a tutela que lhe é conferida irão variar não com base em tais características, mas sim em virtude do papel por ele desempenhado ou dos usos que dele se faz na relação jurídica concreta*”. MAURO, R. A propriedade na Constituição de 1988 e o problema do acesso aos bens. In: TEPEDINO, G.; FACHIN, L. E. (Orgs.). **Diálogos sobre Direito Civil**, v. II. Rio de Janeiro: Renovar, 2008. p. 39.

¹⁶ PERLINGIERI, P. **Perfis do Direito Civil**: Introdução ao Direito Civil Constitucional. Rio de Janeiro: Renovar, 1997. p. 94.

¹⁷ TEPEDINO, G. Contornos constitucionais da propriedade privada. In: **Temas de Direito Civil**, v. I. Rio de Janeiro: Renovar, 2003. p. 269.

¹⁸ Conforme explicita, Francisco Santoro-Passarelli: “*Assim na propriedade como nos outros direito reais, que se constituem na senhoria independente e imediata do titular*”.

A função social vem então a se agregar ao elemento estrutural do direito, trazendo consigo a análise sobre as finalidades e os valores que devem ser alcançados através do desempenho do domínio sobre os bens. Sem cair na armadilha de estipular um alvo fixo a ser buscado pelo direito, é preciso compreender que não existe uma função da propriedade, mas sim funções que podem variar de acordo com o tipo de estatuto, com o tipo de propriedade sobre o qual se discute.

De toda forma, pode-se afirmar que a doutrina contemporânea reconhece na função social da propriedade um elemento que viabiliza a concretização de valores e termina por qualificar a própria extensão do poder que o titular exerce sobre o bem. Como recorda o ministro Luis Edson Fachin, impor uma função – no caso social – importa em determinar uma direção¹⁹. Seria então a função social da propriedade dotada da capacidade de alterar a estrutura do domínio, inserindo-se em seu perfil interno e atuando como critério de valoração do exercício do direito²⁰.

É equivocado imaginar a função social da propriedade como um limitador externo ao livre exercício dos poderes inerentes ao domínio por parte do titular. O antagonismo entre função social e liberdades amplas do titular mascara uma concepção ultrapassada que enxerga o direito de propriedade como um elemento monolítico, composto apenas de poderes e liberdades, sendo qualquer restrição ao exercício desses poderes um fator exógeno ao exercício do direito em si. Com esse raciocínio, o direito de propriedade se fecha no círculo vicioso dos egoísmos privados. Muito ao contrário, é importante perceber como a função social integra a essência do direito de propriedade, uma vez que os elementos estruturais e funcionais compõem o direito em si²¹.

A Constituição Federal, ao dispor sobre o direito de propriedade, insere a sua disciplina no rol dos direitos fundamentais, sendo a sua tutela constante do art. 5º, XXII. Logo no inciso seguinte, determina que “a propriedade atenderá a sua função social”. Da mesma forma, a propriedade privada e a sua função social são também reconhecidas constitucionalmente como princípios da Ordem Econômica (art. 170, II e III).

*sobre a coisa, o conteúdo prevalecente do direito subjetivo é o próprio poder, para o qual é instrumental a pretensão do titular contra outros sujeitos”. In: **Dottrine Generali del Diritto Civile**. 9. ed. Nápoles: Jovene, 2002. p. 71 (trad. livre).*

¹⁹ FACHIN, L. E. **Teoria Crítica do Direito Civil**. Rio de Janeiro: Renovar, 2000. p. 209.

²⁰ TEPEDINO, G. Contornos constitucionais da propriedade privada. In: **Temas de Direito Civil**, v. I. Rio de Janeiro: Renovar, 2003. p. 282.

²¹ Assim como os interesses econômicos e sociais sobre o bem também se integram, se não mais por nada porque a ineficiência econômica causa escassez de recursos, o que, em última instância, causa um empobrecimento à coletividade. Nesse sentido, vide TRIMARCHI, P. **Istituzioni di Diritto Privato**. Milão: Giuffrè, 2007. p. 459.

Para além do debate sobre a função social da propriedade urbana e rural, que transcende o escopo deste artigo, vale notar que o racional por trás de se funcionalizar a propriedade aparece nos dispositivos constitucionais, especialmente quando, ao tratar da propriedade rural, a CFRB determina em seu art. 186 que a função social é cumprida quando a propriedade rural atende, simultaneamente, segundo critérios e graus de exigência estabelecidos em lei, a requisitos como o *aproveitamento racional e adequado* e a utilização adequada dos *recursos naturais* disponíveis e *preservação do meio ambiente*.

No que tange à propriedade urbana, na legislação infraconstitucional pode-se mencionar a redação do art. 39 do chamado Estatuto da Cidade (Lei 10.257/2001), que assim dispõe sobre a função social da propriedade urbana, de forma complementar à diretriz constitucional:

*Art. 39. A propriedade urbana cumpre sua função social quando atende às exigências fundamentais de ordenação da cidade expressas no plano diretor, assegurando o atendimento das necessidades dos cidadãos quanto à **qualidade de vida**, à justiça social e ao **desenvolvimento das atividades econômicas**, respeitadas as diretrizes previstas no art. 2º desta Lei. (grifamos)*

Da conjugação dos dispositivos acima se percebe como o ordenamento jurídico brasileiro, ao tratar da propriedade dos bens imóveis, elencou em diversos momentos como critério para o seu atendimento: (i) o *aproveitamento racional e adequado*; (ii) preocupações com a *sustentabilidade*; (iii) o atendimento a necessidades relativas à *qualidade de vida* das pessoas; e (iv) o *desenvolvimento de atividades econômicas* através do bem.

Esses quadrantes, aplicáveis tanto aos bens imóveis como aos bens móveis, permitem perceber como iniciativas típicas da economia do compartilhamento atingem as demandas correspondentes à função social dos bens.

Tome-se por exemplo os aplicativos que permitem que pessoas possam contratar o transporte privado pela cidade, unindo passageiros e motoristas interessados, conforme realizado, por exemplo, pela Uber. No que diz respeito ao *aproveitamento racional e adequado*, é fácil perceber que deixar um carro, que poderia ser usado, parado na garagem não pode ser a forma mais eficiente de aproveitar integralmente a utilidade do bem. Ao permitir que motoristas profissionais possam conduzir passageiros interessados através de corridas solicitadas pelo aplicativo, é potencializado o uso dos automóveis cadastrados nas plataformas *on-line*²².

²² Não é raro encontrar um motorista, quando o mesmo atende à demanda pelo aplicativo, que relata ser a sua principal ocupação servir de transporte executivo para empre-

Já com relação às preocupações concernentes ao *meio ambiente* e à *sustentabilidade*, o recurso a aplicativos que permitem contatar transporte privado auxilia a diminuir o número de carros com apenas o motorista circulando na cidade, já que uma parcela de seus clientes são justamente aqueles que deixam de utilizar um carro próprio para se valer do transporte solicitado através do aplicativo. Poder-se-ia imaginar que, ao aumentar a frota de carros que podem servir para o transporte de passageiros individuais, sejam aqueles que prestam serviço de taxis, sejam aqueles que atuam de modo a oferecer transporte privado e individual, como a Uber e os motoristas executivos, existiria aqui um prejuízo ao meio-ambiente já saturado dos grandes centros urbanos. Essa é uma questão que ainda carece de maiores estudos, mas aparentemente o oferecimento de mais alternativas para que o proprietário de um automóvel venha a utilizar um carro alheio para ser transportado parece contribuir para que um número menor de carros ociosos circulem pela cidade, otimizando o transporte e reduzindo o impacto ambiental.

Ao oferecer a contratação de transporte em modalidade que, conforme abaixo descrito, garante conforto, transparência e confiança ao passageiro, é assegurado ao mesmo um incremento em sua *qualidade de vida*²³.

Por fim, a compatibilidade entre o discurso sobre a função social dos bens e os aplicativos de transporte no ambiente de *desenvolvimento de atividades econômicas* é também uma particularidade que chama atenção, justamente porque todo o discurso sobre função social da propriedade (seja dos bens imóveis, como dos bens móveis) está geralmente ligado à tentativa de se limitar o uso daquele proprietário que abusa do seu direito sobre a coisa, valendo-se dela sem que o bem seja explorado em benefício da coletividade. No caso presente, tem-se justamente o contrário, já que através dos aplicativos se torna possível ao proprietário de um bem (no caso um automóvel) explorar o mesmo de modo a atender a sua função social.

sas ou para clientes particulares. Quando não existe demanda por esses clientes já estabelecidos, o motorista liga o aplicativo e passa a operar como um motorista através do *app*, o que lhe garante não apenas uma remuneração extra, como também atende à necessidade de um novo cliente e maximiza o aproveitamento eficiente do automóvel.

²³ Essa particularidade intrínseca ao atendimento da função social dos bens chama a atenção justamente pela diversidade de situações em que o recurso ao aplicativo pode ser manejado pelos mais diferentes públicos, seja pais preocupados com a segurança de seus filhos em transportes individuais ou a contratação de transporte para a ida a uma festa ou cerimônia na qual o cliente busca mais conforto e, em caso de consumo de bebidas alcoólicas, evitar qualquer infração às leis de trânsito.

Essa é justamente a concepção contemporânea da função social da propriedade que, conforme destacado por Pietro Perlingieri, não se reduz à noção de limitação do atuar do proprietário, mas que, ao reverso, busca desenvolver um tino promocional, prestigiando as formas de utilização da propriedade que reforçam os princípios de solidariedade econômica, política, social e o pleno desenvolvimento da personalidade. Assim, é retirado da expressão função social da propriedade qualquer sinal de ódio à propriedade privada e se afirma em sua aplicação o vetor para que, através do exercício da propriedade, sejam alcançados os fins previstos no texto constitucional²⁴.

Dessa forma, vale ressaltar que não existe qualquer incompatibilidade entre o exercício da função social e a exploração econômica do bem dentro do sistema econômico capitalista. Muito ao reverso, conforme ressalta Anderson Schreiber, é importante esclarecer que

Funcionalizar a propriedade ao atendimento de interesses sociais não significa, de modo algum, propor o aniquilamento dos direitos individuais ou pregar a negação da propriedade privada. Muito pelo contrário. A função social, impondo ao proprietário a observância de determinados valores sociais, legitima a propriedade capitalista e a compatibiliza com a democracia social que caracteriza os sistemas políticos contemporâneos²⁵.

4.2 Transparência Gerada por Sistema de Avaliação

Uma segunda característica da economia do compartilhamento que gera amplos efeitos jurídicos é a transparência produzida pelas plataformas *on-line* aqui mencionadas. No caso de aplicativos para contratação de transporte, ao chamar um motorista identificado através do *app*, o

²⁴ PERLINGIERI, P. **Il Diritto Civile nella Legalità Costituzionale**. Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, 2001. p. 445.

²⁵ SCHREIBER, A. **Direito Civil Constitucional**. São Paulo: Atlas, 2014. p. 247. Ainda sobre a vinculação entre liberdade para o exercício de suas atividades e a correspondente vinculação social, afirma Léon Duguit: “*A liberdade, sem dúvida, é um direito e não uma prerrogativa que acompanha um homem pela sua natureza de homem. A liberdade é um direito porque o homem tem o dever de desenvolver sua atividade tão plenamente quanto possível, uma vez que a sua atividade individual é fator essencial da solidariedade por divisão de trabalho. Enfim, o homem desfruta o direito de desenvolver sua atividade com liberdade, mas, ao mesmo tempo, só possui esse direito enquanto consagra seu exercício a realização da solidariedade social. A liberdade concebida dessa forma assume um caráter inabalável, pois nesse sentido consiste unicamente na liberdade de se cumprir o dever social*”. **Fundamentos do Direito**. São Paulo: Ícone, 1996. p. 28.

passageiro desde já conhece o nome de quem prestará a atividade, além de visualizar uma foto do motorista, o tipo de carro e, de forma mais importante, a sua avaliação. O mesmo vale para uma série de outras plataformas, como a Airbnb, que permite ao interessado em um apartamento conhecer não apenas as suas condições, mas também o histórico de ocupação e avaliações passadas sobre o bem e seu proprietário.

A disponibilização dessas informações é um instrumento fundamental para a criação de um ambiente que incentive a formação de confiança entre aquele que busca um produto ou o desenvolvimento de uma atividade e quem pode atender à demanda²⁶. Por ser pautada por relações cada vez mais pessoais, ainda que prestadas por ou através de empresas, a economia do compartilhamento depende desse incremento no nível de transparência para que os indivíduos possam saber quem prestará a atividade solicitada e, até mesmo com base nas informações que venham a ser disponibilizadas, possam decidir sobre a efetiva contratação ou não.

Assim sendo, como um primeiro passo no sentido de radicalizar o atendimento do dever de informação, primado derivado do princípio jurídico da boa-fé objetiva, cabe às empresas que desenvolvem atividades típicas da economia do compartilhamento oferecer o maior número de informações que possam levar ao comportamento concluinte do contrato.

Essa postura, apoiada em inovadoras plataformas tecnológicas, pode não apenas humanizar a relação de natureza patrimonial que se busca desenvolver, como também fornecer os elementos necessários para a formação da vontade do usuário da plataforma. Quanto mais informações forem passadas, e maior a sua relevância para a conclusão do contrato e a melhoria da experiência de uso da plataforma, mais atendido certamente será o princípio da boa-fé objetiva, conforme disposto no art. 422 do Código Civil.

4.3 Reputação e Tutela da Confiança

O conhecimento de informações sobre quem prestará a atividade ou providenciará o acesso a determinado bem é, como dito, o primeiro passo no cumprimento integral do dever de informar e, em última instância, do princípio da boa-fé objetiva. Um fator adicional reside então no efeito que a transparência gera sobre os usuários da plataforma. Aqui

²⁶ CARVALHO, V.; MATTIUZZO, M. **Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica?** In: ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. (Orgs.). **Economias do Compartilhamento e o Direito**. Curitiba: Juruá, 2017.

cuida-se de explorar o papel crescente dedicado à reputação e à tutela da confiança²⁷.

A avaliação do motorista dá ao passageiro uma noção do histórico de corridas efetuadas pelo condutor e como os passageiros anteriores apreciaram (ou não) a atividade prestada. O histórico de críticas ou elogios ao proprietário de um apartamento e ao imóvel em si permite que o interessado possa decidir de modo cada vez mais informado.

Essa relevância destacada dos mecanismos de avaliação, presente em diversas atividades desenvolvidas na Internet, empodera o usuário, que passa a contar com uma ferramenta construída colaborativamente para obter informações que sozinho jamais conseguiria. A transparência gerada pelo aplicativo cria assim não apenas um ambiente no qual a reputação é o ativo mais importante para quem disponibiliza um bem ou presta uma atividade, ao mesmo tempo em que gera o efeito de estimular a confiança no sentido de que a atividade será bem desempenhada, reduzindo riscos e aumentando o cuidado com a outra parte contratante²⁸.

²⁷ Se o contrato em si já é um instrumento que visa à eliminação de riscos e desconfianças entre as pessoas que o celebram, a tutela da confiança representa um passo adicional para que, mesmo em meio ao que muitos chamam de crise do contrato, possa ser encontrado nas relações travadas pela Internet, com toda as suas peculiaridades, um ambiente propício para que a confiança seja incrementada. Sobre as peculiaridades da contratação através da Internet, afirma Claudia Lima Marques que “*o uso de um meio virtual ou a entrada em uma cultura visual leva a uma perda de significado ou de eficiência do princípio da boa-fé, que guiou o direito privado e, em especial o consumidor no século XX. Para alcançar a mesma eficácia em tempos virtuais pós-modernos, pareceu-me necessário evoluir para o uso de um paradigma mais visual (de aparência), de menos fidelidade e personalização (fides), de menos eticidade (valoração – bona) e sim de mais socialidade (qualquer forma de declaração vincula o profissional organizador da cadeia de fornecimento) e de coletiva repersonalização (realizar as expectativas legítimas de todo um grupo difuso de consumidores virtuais), a **confiança**, o modelo-mãe da boa-fé! Esta tese pode ser defendida em matéria de contratos civis, comerciais e de consumo, hoje, após a entrada em vigor do Código Civil de 2002 e suas noções basilares de função social dos contratos, boa-fé objetiva, bons costumes e combate ao abuso nos contratos paritários. Parece-me, pois, que o direito privado do século XXI como um todo deve evoluir para redescobrir o princípio da confiança (Vertrauensprinzip)*”. A chamada nova crise do contrato e o modelo de direito privado brasileiro: crise de confiança ou de crescimento do contrato?. In: MARQUES, C. L. (Coord) **A Nova Crise do Contrato**: Estudos sobre a nova teoria contratual. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007. p. 21. Especificamente sobre o princípio da confiança em contratos de consumo, vinculando o seu desenvolvimento ao princípio da transparência, vide FILHO, S. C. **Programa de Direito do Consumidor**. São Paulo: Atlas, 2008. p. 36.

²⁸ Em um mercado, que define como contendo as características de “*maximização dos proveitos e da rentabilidade dos investimentos, despersonalização e objetivação na*

A construção da reputação em sites e aplicativos que permitem a sua avaliação e acompanhamento é um dos mais instigantes temas da economia do compartilhamento. Pode-se afirmar que o sucesso de um motorista do Uber, de uma pessoa que aluga seus quartos no Airbnb ou mesmo do vendedor de seus bens no Mercado Livre é determinado pela sua reputação. E aqui a reputação atua em dois canais.

Por um lado, ao construir um sistema ancorado na reputação (quanto melhor avaliação, maior a sua reputação na plataforma), o sistema incentiva uma melhor prestação da atividade tendo em vista que a avaliação concedida pelo usuário será visível para futuros clientes. Por outro, ao exibir a avaliação de usuários anteriores, a plataforma induz o aumento de confiança, não apenas no que diz respeito a quem prestará a atividade, mas com relação à plataforma como um todo. Quanto mais uma boa avaliação corresponder à prestação satisfatória da atividade, mais confiável se torna a plataforma.

Existe ainda um efeito nada desprezível no que diz respeito à tutela da confiança na economia do compartilhamento. Trata-se do aumento do nível de confiança não apenas na realização da atividade ou com relação à plataforma, mas sim entre as pessoas como um todo. Ao permitir que alguém que até então era um estranho ingresse no seu carro (ou alternativamente ao ingressar no carro de um estranho), a plataforma cria bases para que as pessoas possam confiar mais umas nas outras²⁹.

*conduta, segurança qualificada das transações”, afirma Carneiro da Frada que “a doutrina dos deveres de proteção acaba realmente por corresponder a uma necessidade funcional do tráfico negocial, potenciando padrões acrescidos de segurança e zonas desoneradas de risco nesse setor”. CARNEIRO DA FRADA, M. A. **Contrato e Deveres de Proteção**. Separata do v. XXXVIII do Suplemento ao Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 1994. p. 278. Um efeito adicional do papel desempenhado pela confiança nas relações mediadas pelas modernas tecnologias da informação é justamente a simplificação de sistemas complexos cuja compreensão jamais poderia ser exigida da parte contratante. Nesse sentido, vide MARTINS, G. M. **Responsabilidade Civil por Acidente de Consumo na Internet**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008. p. 88.*

²⁹ Esse fator ganha ainda mais relevância quando se percebe, conforme destaca Teresa Negreiros, que a boa-fé objetiva prevista no Código Civil acaba exercendo o papel de forçar uma recondução da confiança para dentro de contratos cuja prática tem disseminado justo o sentimento oposto. Segundo lembra a autora: “*Lamentavelmente, porém, o agir com boa-fé, hoje um comando normativo expressamente consagrado em um dos dispositivos de maior ressonância do Código Civil de 2002 (art. 422), revela-se cada vez menos frequente, tanto na esfera dos negócios exclusivamente privados, como no trato da coisa pública. A extraordinária simpatia alcançada nos últimos tempos pelo caráter potencialmente transformador do princípio da boa-fé aparece, por isso e antes de mais nada, como um índice da escassez de comportamentos e atitudes que,*

O mesmo raciocínio pode ser aplicado para outras aplicações típicas da economia do compartilhamento, como o aluguel de quartos ou de residências para curtas estadias. É certo que um eficiente regime de seguros deve existir para indenizar eventuais danos decorrentes do uso do bem ou da realização da atividade, mas esse mecanismo jurídico em nada enfraquece o componente de confiança que parece estar no cerne do desenvolvimento da economia do compartilhamento.

Por fim, como forma de mitigar os imprevistos da desconfiança, aplicações típicas da economia do compartilhamento, como verdadeiros mercados de duas pontas, permitem não apenas a avaliação de quem garante acesso ao bem ou realiza a atividade, mas também de quem se vale da coisa ou da atividade contratada. Assim, quem contrata também é objeto de avaliação e cria com isso a sua própria reputação.

Nesse sentido, um detalhe que não deve passar despercebido é o fato de que, quanto mais dependente se torna essa economia do conhecimento de avaliações e reputações alheias, mais parece estranho que a reputação até então fique adstrita aos confins do site ou da aplicação na qual a mesma foi realizada. Um dos próximos passos que começa a ser dado, é refletir sobre a reputação alcançada em determinada plataforma como uma característica que integra o patrimônio do usuário e, sendo assim poderia ser compartilhada entre diferentes plataformas.

Esse passo não apenas poderia evitar a compartimentalização de tão relevante informação, como também servir de base para uma nova plataforma quando o usuário procurasse ingressar na mesma. Os limites deste texto não permitem aqui alongar sobre os paralelos entre reputação na economia do compartilhamento e cadastros de restrição ao crédito, ou mesmo na eventual “portabilidade” da reputação e os impactos na tutela da privacidade e dos dados pessoais, mas servem essas considerações para evidenciar o seu papel em todas as empresas dedicadas à chamada economia do compartilhamento.

5 CONCLUSÃO

A tecnologia da informação vem impulsionando diversas transformações nas formas de acesso a bens e a serviços. Por mais que a chamada economia do compartilhamento atravesse embates conceituais, é importante compreender como a dinâmica do compartilhamento não ape-

na prática contratual, expressem concretamente o ideal da boa-fé”. O princípio da boa-fé contratual. In: BODIN DE MORAES, M. C. (Coord). **Princípios do Direito Civil Contemporâneo**. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 222.

nas é reforçada pelo desenvolvimento tecnológico, como também se apoia em uma construção jurídica que busca esclarecer os fundamentos e os efeitos decorrentes de suas práticas.

A escolha da função social dos bens e da tutela da confiança visa a enfatizar como o fenômeno da economia do compartilhamento está inserido no arcabouço principiológico que anima a aplicação do ordenamento jurídico. Não se buscou aqui aprofundar a discussão sobre regimes de responsabilidade ou natureza do vínculo que une os diversos atores que participam das iniciativas típicas da economia do compartilhamento.

Todavia, procurou-se indicar caminhos que possam levar na direção de uma pesquisa mais aprofundada sobre o entrelaçamento dos elementos que são essenciais à economia do compartilhamento com algumas pedras de toque da principiologia constitucional e contratual.

A contribuição que a função social dos bens e a tutela da confiança desempenha na configuração das iniciativas da economia do compartilhamento não deve ser desprezada. Ela representa um caminho que pode afastar o entusiasmo e o deslumbramento que toda inovação tecnológica traz consigo, oferecendo caminhos que ao mesmo tempo justifiquem e permitam a melhor compreensão desse fenômeno.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. A Economia Híbrida do Século XXI. *In*: COSTA, Eliane; AGUSTINI, Gabriela (Orgs). **De Baixo para Cima**. Rio de Janeiro: Aeroplano, 2014. p. 104/131.
- ANDERSON, C. **Makers**: the new industrial revolution. Nova Iorque: Crown, 2012.
- BENKLER, Y. **The Wealth of the Networks**: how social production transforms markets and freedom. New Haven: Yale University Press, 2006.
- BRANCO, S.; BRITTO, W. **O que é Creative Commons?** Rio de Janeiro: FGV, 2013.
- CARNEIRO DA FRADA, M. A. **Contrato e Deveres de Proteção**. Separata do v. XXXVIII do Suplemento ao Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 1994.
- DUGUIT, L. **Fundamentos do Direito**. São Paulo: Ícone, 1996.
- FACHIN, L. E. **Teoria Crítica do Direito Civil**. Rio de Janeiro: Renovar, 2000.
- FERRAZ JUNIOR, T. S.; MARANHÃO, J. Software Livre: A Administração Pública e a Comunhão do Conhecimento Informático. *In*: FALCÃO, J.; LEMOS, R.; FERRAZ JUNIOR, T. S. **Direito do Software Livre e a Administração Pública**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2007. p. 115/164.
- FILHO, S. C. **Programa de Direito do Consumidor**. São Paulo: Atlas, 2008.

- MARQUES, C. L. (Coord). **A Nova Crise do Contrato**: Estudos sobre a nova teoria contratual. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007.
- MARTINS, G. M. **Responsabilidade Civil por Acidente de Consumo na Internet**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.
- MAURO, R. A propriedade na Constituição de 1988 e o problema do acesso aos bens. In: TEPEDINO, G.; FACHIN, L. E. (Orgs.). **Diálogos sobre Direito Civil**. v. II. Rio de Janeiro: Renovar, 2008. p. 33/60.
- NEGREIROS, T. O princípio da boa-fé contratual. In: BODIN DE MORAES, M. C. (Coord). **Princípios do Direito Civil Contemporâneo**. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 221/254.
- PERLINGIERI, P. **Il Diritto Civile nella Legalità Costituzionale**. Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, 2001.
- _____. **Perfis do Direito Civil**: Introdução ao Direito Civil Constitucional. Rio de Janeiro: Renovar, 1997.
- RODOTÀ, S. **La Vita e le Regole**: tra diritto e non diritto. Milão: Feltrinelli, 2007.
- SANTORO-PASSARELLI, F. **Dottrine Generali del Diritto Civile**. 9. ed. Nápoles: Jovene, 2002.
- SCHREIBER, A. **Direito Civil Constitucional**. São Paulo: Atlas, 2014.
- TEPEDINO, G. Contornos constitucionais da propriedade privada. In: **Temas de Direito Civil**. v. I. Rio de Janeiro: Renovar, 2003. p. 267/292.
- TRIMARCHI, P. **Istituzioni di Diritto Privato**. Milão: Giuffrè, 2007.
- WU, T. **Impérios da Comunicação**: do telefone à internet, da AT&T ao Google. Rio de Janeiro: Zahar, 2012.

ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO: SUPERANDO UM PROBLEMA CONCEITUAL¹

Rafael A. F. Zanatta²

1 INTRODUÇÃO

Não há dúvidas que o termo *economia do compartilhamento* está na moda no Brasil e no mundo. Uma pesquisa na versão inglesa do *Google* com os operadores *sharing economy* (economia do compartilhamento) aponta mais de 2 milhões de páginas com referência ao termo na Internet no início de 2016³. No repositório de livros da *Google* (o *GoogleBooks*), a expressão está presente em mais de 7 mil publicações⁴. No entanto, os números enganam. A quantidade de menções não significa que exista consenso sobre o significado de *economia do compartilhamento* hoje. Pelo contrário, há uma disputa conceitual em andamento entre, de um lado, uma tradição das ciências sociais próxima da antropologia e, de outro, empreendedores do Vale do Silício (EUA) e jornalistas do setor de economias digitais.

O presente ensaio sustenta que existe um problema conceitual no termo *economia do compartilhamento* em razão da colisão de significados propostos por estudos acadêmicos sobre lógicas cooperativas e de reciprocidade em economias em rede, de um lado, e o uso comercial, financeiro e

¹ O presente ensaio foi realizado no âmbito do projeto “*Economia do compartilhamento e desafios regulatórios no Brasil*”, executado pelo InternetLab com financiamento da Fundação Ford. O ensaio beneficiou-se dos comentários e críticas de Beatriz Kira, Francisco Brito Cruz e Pedro de Paula.

² Mestre em Direito e Economia Política pela Universidade de Turim. Mestre em Direito pela Universidade de São Paulo (2014). Líder de pesquisa do projeto “*Economia do compartilhamento e seus desafios regulatórios no Brasil*” no InternetLab. Contato: rafaelzanatta@usp.br.

³ Ver <https://www.google.co.uk/?gws_rd=ssl#q=%22sharing+economy%22>. Acesso em: 15 jan. 2016.

⁴ Ver <https://www.google.co.uk/?gws_rd=ssl#q=%22sharing+economy%22&tbm=bks>. Acesso em: 15 jan. 2016.

mediático do termo, de outro. Para solucionar tal impasse, existente há quase dez anos, o ensaio defende a utilização da expressão *economias do compartilhamento*, aqui definida em termos amplos como sistemas socioeconômicos mediados por tecnologias de informação direcionados ao compartilhamento de recursos para fins de consumo ou de produção.

O conceito de *economias do compartilhamento* é abrangente o suficiente para incluir sistemas de utilização de recursos ociosos para consumo, como a comunidade Airbnb (dedicada à exploração comercial de quartos vazios e apartamentos para viajantes de todo o mundo), bem como incluir sistemas de compartilhamento de bens para produção colaborativa, como a *Wikipédia* (dedicada à construção da maior enciclopédia aberta do mundo). O que há em comum nesses sistemas de consumo e produção é a existência de uma arquitetura de conexão de sujeitos pela Internet e a superação de modelos tradicionais de negócio e trabalho, caracterizados por verticalização e estruturas organizacionais rígidas.

A contribuição tem dois propósitos no contexto brasileiro. Primeiro, qualificar o debate sobre *economia do compartilhamento* para que ele não fique restrito a modelos de *consumo colaborativo* e plataformas de prestação de serviços para indivíduos (transporte, limpeza, cuidado de cães, etc.)⁵. No atual cenário de estagnação econômica e crise sistêmica, o conceito proposto neste ensaio garante centralidade a processos de compartilhamento de recursos com viés produtivo, democratizando as estruturas e as relações de produção⁶. Em segundo lugar, o ensaio tem como contribuição permitir uma visualização mais abrangente dos problemas jurídicos que podem emergir a partir da expansão desses sistemas socioeconômicos.

Por ser um texto dedicado ao problema conceitual da *economia do compartilhamento*, não serão discutidas aqui questões relacionadas à reconfiguração ou precarização do trabalho em tais economias⁷. Tampouco serão analisadas hipóteses sobre a sustentabilidade dessas economias⁸.

⁵ Essa visão restrita confunde “economia do compartilhamento” com o “consumo colaborativo” de que fala Rachel Botsman e Rogers Roo, focada essencialmente em plataformas de compartilhamento de bens físicos (roupas, livros, bicicletas, automóveis, utensílios domésticos). Ver BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **What's Mine Is Yours: how collaborative consumption is changing the way we live**. London: Collins, 2011.

⁶ A tese de “democratização da produção” está presente em obras de intelectuais brasileiros diversos como Caio Prado Jr., Celso Furtado e Roberto Mangabeira Unger. Por razões de escopo, o ensaio não aprofundará essa discussão clássica na teoria social brasileira.

⁷ Sobre o tema, ver o capítulo de Renan Kalil neste livro.

⁸ Em um sentido otimista, propondo uma “quarta revolução industrial”, ver RIFKIN, J. **The Zero Marginal Cost Society: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism**. New York: Macmillan, 2014. Em um viés cético, ver COPPOLA, F. **The Shabby Economy**. **Coppola Comment Blog**, 18 out. 2015. Disponível em: <<http://www.coppolacomment.com/2015/10/the-shabby-economy.html>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

O enfoque, em linhas gerais, é a investigação sobre a ressignificação de um conceito.

O ensaio é dividido em três partes. A primeira dedica-se à origem da expressão *economia do compartilhamento* na literatura de economia política da Internet, especialmente os trabalhos de Michel Bauwens e Yochai Benkler. O argumento dessa seção é que havia pouco consenso sobre o termo, apesar de existir um enfoque nas práticas produtivas mediadas por plataformas e o compartilhamento de insumos e recursos produtivos, especialmente na esfera imaterial. A segunda parte do ensaio destaca como que o termo *economia do compartilhamento* foi gradativamente perdendo seu enfoque em produção e, graças ao trabalho de veículos especializados e novas publicações sobre modelos de negócio na Internet, passou a designar plataformas de intermediação de relações de consumo de bens e serviços.

Por fim, a terceira parte do ensaio resume as principais críticas contemporâneas ao termo *economia do compartilhamento* e propõe uma categoria analítica plural, capaz de analisar sistemas distribuídos de consumo e de produção conectados por plataformas de comunicação. A partir das críticas de Juliet Schor (2014) e Trebor Scholz (2016), propõe-se uma categorização de diferentes sistemas socioeconômicos, diferenciados a partir da ação relacional existente (consumo ou produção) e da estrutura de tal sistema (corporativo ou cooperativo). A partir dessas matrizes de análise, argumenta-se que é possível enxergar a pluralidade de modelos existentes no universo das economias do compartilhamento.

2 COMPARTILHAMENTO E RECIPROCIDADE: DA ANTROPOLOGIA À ECONOMIA POLÍTICA DA INTERNET

Os debates sobre o *compartilhamento* apresentam variações significantes em razão da definição *do que se compartilha*. A antropologia tem se dedicado tradicionalmente ao estudo das formas de compartilhamento de bens físicos e “excludentes” ou “rivais”⁹, como artefatos, moradias e alimentos. Os estudiosos das economias digitais, por outro lado, analisam o compartilhamento de recursos imateriais e o caráter

⁹ Bens rivais são aqueles dotados de *excludability* no jargão da economia. O consumo de uma pessoa implica necessariamente na diminuição do potencial de consumo por outra, como no caso de uma fruta. Sobre os conceitos de *excludability* e *subctrability* na definição de bens privados, bens públicos e bens comuns ver OSTROM, E. **Governing the Commons: the evolution of institutions for collective action**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

aberto de modos de produção de bens culturais e informacionais. Essa divergência fundamental ajuda a explicar a dificuldade em utilizar o conceito “economia do compartilhamento” no início do século XXI.

2.1 Marcel Mauss e o Compartilhamento na Antropologia

O ato de compartilhar e a lógica da reciprocidade são objetos de estudo da antropologia e da sociologia desde a publicação de *Essai Sur Le Don* por Marcel Mauss, na França, em 1925¹⁰. Nesse ensaio clássico da antropologia, Mauss buscava responder a seguinte pergunta: “*que regra de legalidade ou autointeresse, em sociedades atrasadas ou do tipo arcaicas, obriga que o presente que foi recebido seja obrigatoriamente reciprocado? Que poder reside no objeto que faz com que o recipiente faça algo em retribuição?*”¹¹. Em outras palavras, o que explica a solidariedade e a reciprocidade em sociedades sem sistemas monetários complexos e sem uma economia de mercado baseada no comércio?

Ao estudar sistemas econômicos de sociedades supostamente arcaicas (e.g. grupos indígenas da costa noroeste dos EUA, tribos da Polinésia e casta Brahmin na Índia), Mauss identificou teias sociais complexas nas quais grupos de troca se conectam e incidem sobre bens simbólicos, tornando o “mercado” apenas um dos termos de um contrato mais geral e permanente dentro de um grupo social, formando um “sistema de prestações totais”. Para Mauss, a moralidade e a organização da “dádiva” – geradora de obrigações de dar, receber e retribuir – ainda existiriam em nossa sociedade, porém de forma “escondida e debaixo da superfície”¹². Daí a importância de estudar como são geradas obrigações nesses “presentes” – se são individuais ou geradas coletivamente – e os muitos “mercados econômicos”¹³ existentes, para além de uma visão restritiva de trocas de bens precificados.

Esse debate inaugurado por Mauss na década de 1920 também foi aprofundado por Karl Polanyi vinte anos depois, em seu clássico *A*

¹⁰ Marcel Mauss (1872-1950), sociólogo e antropólogo francês, era sobrinho de Émile Durkheim (1858-1917) e o substituiu na direção da *L'Année sociologique* após sua morte em 1917.

¹¹ MAUSS, M. *The Gift: the form and reason for exchange in archaic societies*. New York: Routledge, 2002. p. 4.

¹² *Ibidem*, p. 5.

¹³ Marcel Mauss nega a ideia clássica de “economia de mercado” de Adam Smith e dos utilitaristas ingleses. Para Mauss, “os mercados são um fenômeno humano que não é estrangeiro de nenhuma sociedade conhecida”. MAUSS, M. *The Gift: the form and reason for exchange in archaic societies*. New York: Routledge, 2002. p. 5.

Grande Transformação. Em um capítulo dedicado aos vários sistemas econômicos, Polanyi discute o modo de organização produtiva de várias sociedades não modernas, destacando o papel da reciprocidade e do compartilhamento de bens materiais nessas sociedades. Como sustentado por Polanyi, a “economia de mercado” autorregulada – configurada a partir de preços, moeda e livre contratação entre as partes –, teve pouca relevância antes do século XIX em muitas sociedades¹⁴. Diversos estudos de antropologia analisados por Polanyi sustentam seu argumento em defesa de uma “economia de reciprocidade”, a partir de uma premissa metodológica do *homem como ser social*, em oposição à economia clássica de Adam Smith e do raciocínio do indivíduo maximizador de utilidade. Polanyi dizia que *“a descoberta fascinante da pesquisa histórica e antropológica é que a economia do homem, como regra, está submersa em suas relações sociais. Ele não age para proteger seus interesses individuais para a posse de bens materiais, mas age para proteger sua posição social, seus argumentos sociais e seus bens sociais”*¹⁵.

Não é por acaso que esse caráter social dominou as pesquisas de antropologia sobre práticas de compartilhamento. No início do ano 2000, o termo *sharing economy* ainda era utilizado para designar práticas éticas e não consequencialistas de “troca recíproca” e compartilhamento¹⁶, bem como sistemas cooperativos de compartilhamento de alimentos por traços de aproximação afetiva¹⁷. Tais práticas se aproximam daquilo que Max Weber chamou de “arranjos comunistas para organização associativa do trabalho”¹⁸, onde a “racionalidade instrumental” (o cálculo utilitário do uso de meios para determinados fins) é substituída por uma “racionalidade substantiva” baseada na solidariedade¹⁹.

¹⁴ POLANYI, K. **The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Times**. Boston: Beacon Press, 2001. p. 45.

¹⁵ *Ibidem*, p. 48.

¹⁶ WIDLOK, T. Sharing by Default? Outline of an anthropology of virtue. **Anthropological Theory**, v. 4, n. 1, p. 53-70, 2004.

¹⁷ ZIKER, J.; SCHNEGG, M. Food Sharing at Meals. **Human Nature**, v. 16, n. 2, p. 178-210, 2005.

¹⁸ WEBER, M. **Economy and Society**. Edited by Gunther Roth and Clauss Wittich. New York: Bedminster Press, 1968. p. 158.

¹⁹ Aliás, é a partir da matriz da racionalidade substantiva que se organizaram os movimentos de “economia solidária” no Brasil – que inclui uma ampla rede de cooperativas, associações e organizações produtivas de gestão coletiva – e movimentos solidários de matriz religiosa, como a “economia da comunhão”. Ver SINGER, P. **Introdução à Economia Solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002; GOLD, L. **The Sharing Economy: solidarity networks transforming globalization**. Aldershot: Ashgate Publishing, 2004.

Parte da confusão conceitual reside nas origens conceituais do termo “compartilhamento” nos estudos antropológicos. Nessa terminologia do início da década de 2000, não há nenhuma conexão do termo com plataformas para utilização de bens ociosos. Trata-se do “velho paradigma” da economia do compartilhamento.

2.2 A Mudança Provocada pela Economia Política da Internet

É possível afirmar que o termo *economia do compartilhamento* passou a adquirir outro sentido com os estudos realizados sobre a economia política da Internet e as novas formas de produção social e cooperação possibilitadas pela comunicação em rede.

Dois teóricos se destacam enormemente nessa área. Primeiro, Yochai Benkler, que avançou consideravelmente o conhecimento no campo ao propor o conceito de *commons-based peer production*²⁰ para explicar um modo específico de produção, que se diferencia da tradicional dicotomia institucionalista entre arranjos baseados em hierarquia e arranjos contratuais de mercado. Para Benkler, a *Wikipédia*²¹ e o portal *Open Directory Project*²² seriam casos emblemáticos de colaboração em larga escala e trabalho humano onde não há impulsos motivacionais típicos das relações precificadas de mercado ou relações gerenciais de uma empresa. A produção em pares descrita por Benkler, no entanto, seria caracterizada por três elementos: ela deve ser *modular* (divisível em vários módulos e partes, como os vários artigos da *Wikipédia*), os módulos devem ter *granularidade* (as divisões devem resultar em tarefas pequenas e potencialmente distribuídas para um grande número de pessoas), deve ter *baixo custo de integração* (controle de qualidade sobre os módulos e mecanismos de integração de contribuições uma vez que o produto é finalizado).

Benkler é um teórico extremamente cauteloso. Ele não defende que tal modelo de produção em pares irá substituir integralmente os modelos clássicos de organização no capitalismo contemporâneo. No ensaio *Sharing Nicely* (2004) e no livro *The Wealth of Networks* (2006)²³ –

²⁰ BENKLER, Y. Coase's Penguin, or, Linux and “The Nature of the Firm”. *Yale Law Journal*, v. 112, n. 3, p. 369-446, 2002.

²¹ A Wikipédia, fundada por Jimmy Wales, é a maior enciclopédia colaborativa da história da humanidade. Sobre o conceito e tecnologia utilizados na Wikipédia, ver: <https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_Wikipedia#Formulation_of_the_concept>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

²² Apesar de pouco utilizado hoje, o ODP teve um papel crucial antes do desenvolvimento de algoritmos de busca pelo Yahoo e pelo Google. Ver: <<https://www.dmoz.org/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

²³ Disponível integralmente em: <http://www.benkler.org/Benkler_Wealth_Of_Networks.pdf>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

sua obra de maior destaque –, Benkler reafirma que a “*produção por pares baseada em bens comuns*”²⁴ é superior em segmentos específicos da economia, como o da produção cultural e imaterial amplificada pelo desenvolvimento das tecnologias da informação e computadores²⁵.

O argumento desenvolvido por Benkler é que a cooperação floresce nesses segmentos da sociedade em rede e dá sustentação a um modo de produção onde não há salários, horários de trabalho e sistemas de supervisão gerencial. A lógica da comunidade “Software Livre”, por exemplo, consiste na ideia que todos podem se beneficiar de códigos abertos e editáveis²⁶. Usuários assumem postura ativa e passam a ser colaboradores no processo de edição e revisão das melhorias feitas por milhões de indivíduos ao redor do mundo. E mais importante: o material produzido por essa rede de sujeitos não é protegido por uma moldura jurídica proprietária e excludente. Pelo contrário, as licenças pensadas dentro do movimento *Free Software* nos Estados Unidos incentivam a reutilização, a livre distribuição, a cópia e a modificação dos *softwares*²⁷. Conforme a argumentação de Benkler, as relações sociais na produção comum em pares não são mediadas por contratos ou relações jurídicas baseadas em propriedade privada em um sentido liberal clássico. O espaço institucional existente difere dos mercados tradicionais, adquirindo uma formatação chamada por Benkler de *commons*, onde não há “*controle exclusivo sobre recursos necessários para a ação*”²⁸. Para Benkler, tal formatação institucional possui a capacidade de gerar mais liberdade, capacidade autônoma de criação e desenvolvimento de capacidades humanas²⁹.

Se Yochai Benkler foi um dos pioneiros da discussão sobre práticas sociais de compartilhamento nos EUA, o ativista belga Michel Bauwens pode ser considerado um dos principais articuladores do debate

²⁴ A tradução de “produção por pares baseadas em bens comuns” foi proposta por Miguel Vieira. Ver VIEIRA, M. S. *Bens Comuns: Uma Análise Linguística e Terminológica*. MATLIT: Revista do Programa de Doutorado em Materialidades da Literatura, v. 3, n. 1, p. 99-110, 2015.

²⁵ BENKLER, Y. **The Wealth of Networks**: How social production transforms markets and freedom. New Haven: Yale University Press, 2006. p. 107-108.

²⁶ Para uma narrativa sobre a formação do movimento Software Livre e as consequências jurídicas dos embates entre grupos de programadores e ativistas com visões políticas distintas nos EUA, ver VALENTE, M. G. **Implicações Políticas e Jurídicas dos Direitos Autorais na Internet**. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Direito Universidade de São Paulo, 2013. Para um debate regulatório, ver o capítulo de Daniel Astone e Marcos Feres neste livro.

²⁷ É o caso da GNU General Public License escrita por Richard Stallman. Ver <https://en.wikipedia.org/wiki/GNU_General_Public_License>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

²⁸ BENKLER, Y. *Op. cit.*, 2006. p. 24.

²⁹ *Ibidem*, p. 301-340.

sobre “economias entre pares” (ou economia ponto a ponto)³⁰ na sociedade civil europeia, com fortes conexões com países latino-americanos como o Equador³¹.

Bauwens concorda com grande parte da análise positiva de Benkler, porém discorda que a “produção comum baseada em pares” seja um elemento complementar do capitalismo do século XXI³². Para Bauwens, trata-se do início de um movimento maior de transformação do capitalismo, em razão de mudanças tecnológicas e culturais, e transição para uma economia em pares (*peer-to-peer*), definida como “*uma forma específica de dinâmica relacional, baseada na equipotência dos participantes e organizada por meio da livre cooperação de partes iguais tendo em vista a realização de uma tarefa comum, com processos de tomada de decisão amplamente distribuídos pela rede*”³³. Em outras palavras, existe nos textos de Bauwens uma espécie de “programa político pós-capitalista” para sociedades em rede onde há distribuição das capacidades produtivas e ampla participação nos processos de tomada de decisão³⁴.

A leitura atenta dos textos de Yochai Benkler e Michel Bauwens revela vários pontos de aproximação e também de divergência. As aproximações óbvias são as preocupações com o caráter produtivo das economias em rede e o baixo custo de integração de indivíduos que trabalham na cocriação de bens imateriais, como enciclopédias digitais e *softwares* programados em licença aberta³⁵. As divergências relacionam-se com o papel da reciprocidade e do próprio conceito de *economia do compartilhamento*. Por exemplo, uma das teses de Benkler é que “*processadores*

³⁰ Essa tradução do conceito de Bauwens é utilizada por Ivana Bentes. Ver BENTES, I. O devir estético do capitalismo cognitivo. **XVI Encontro COMPÓS – Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Comunicação**, 2007. Disponível em: <<http://www.academia.edu/download/30510478/Estetica.Capitalismo.Cognitivo.Bentes.pdf>>. Último acesso em: 17 jan. 2017. Para uma discussão aplicada desse modelo econômico, ver ABRAMOVAY, R. **Muito Além da Economia Verde**. São Paulo: Abril, 2012.

³¹ Durante o ano de 2014, Bauwens foi o coordenador científico do programa *Sumak Yachai*, um projeto de mudança da matriz produtiva rumo a uma “sociedade do conhecimento livre, aberto e comum ao Equador”, de acordo com o *Plan Nacional Del Buen Vivir*. Ver <<http://flokssociety.org/que-es-esto/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

³² Ver <<http://peerproduction.net/issues/issue-1/invited-comments/from-the-theory-of-peer-production-to-the-production-of-peer-production-theory/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

³³ BAUWENS, M. Peer to peer and human evolution. **Integral Visioning**, v. 15, 2005. p. 11.

³⁴ *Ibidem*, p. 22-40.

³⁵ Os próprios exemplos dados pelos dois autores são muito semelhantes (Slashdot, Wikipedia, Free Software Movement, etc.).

*ubíquos de baixo custo, mídias em arquivo e conectividade em rede tornaram factíveis para indivíduos, sozinhos ou em cooperação com outros, criar e trocar informação, conhecimento e cultura em padrões de reciprocidade social, redistribuição e compartilhamento, em vez de produção proprietária baseada em mercado*³⁶. Bauwens, por outro lado, fala explicitamente da lógica de “não reciprocidade” da produção em pares³⁷. Para ele, a participação em tais processos produtivos é meramente voluntária e dedicada a uma coletividade não determinada (potencialmente aberta a novos membros)³⁸.

Por fim, existe uma discordância com relação ao termo *economia do compartilhamento*. Apesar de Yochai Benkler não utilizar diretamente tal expressão, seus ensaios discutem “práticas sociais de compartilhamento” e o uso comum de recursos intelectuais como uma modalidade econômica de destaque na sociedade em rede, como no caso do *Software Livre* e da *Wikipédia*³⁹. Já Bauwens, em uma tentativa de categorização de modos de produção em pares, identifica a economia do compartilhamento como um modelo onde “*indivíduos usem plataformas proprietárias para compartilhar suas expressões criativas, com o modelo sendo financiado por meio da monetização de suas atenções*”⁴⁰. O *Linux*, por outro lado, seria um exemplo da “economia dos comuns” (comunidades engajadas em autoprodução de artefatos comuns, apoiados por instituições não lucrativas que oferecem a base de governança das ações)⁴¹. Por fim, na concepção de Bauwens, existiria a “economia das fontes múltiplas”, onde empresas

³⁶ BENKLER, Y. **The Wealth of Networks**: How social production transforms markets and freedom. New Haven: Yale University Press, 2006. p. 462.

³⁷ BAUWENS, M. Par cum pari. Notes on the horizontality of peer to peer relationships in the context of the verticality of a hierarchy of values. In: **Pursuing the common good**: How solidarity and subsidiarity can work together, 2008. p. 248.

³⁸ Bauwens retoma as tipologias de relações sociais desenvolvidas pelo antropólogo Alan Fiske (1991) e defende que economias de reciprocidade explicadas por Marcel Mauss se baseiam em relações do tipo *equality matching*, onde as pessoas monitoram diferenças e obrigações entre participantes e sabem o que fazer para restaurar o equilíbrio. As economias *peer-to-peer*, dentro da tipologia de Fiske, se enquadrariam na categoria *communal sharing*, um tipo de relação onde as pessoas tratam os membros do grupo como equivalentes e indiferenciados em relação ao domínio social. Ver BAUWENS, M. *Op. cit.*, 2008. p. 254-256.

³⁹ BENKLER, Yochai. Sharing nicely: On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production. **Yale Law Journal**, v. 114, n. 2, p. 273-358, 2004.

⁴⁰ BAUWENS, M. *Op. cit.*, 2008, p. 249.

⁴¹ Bauwens categoriza o modelo de produção em pares da Wikipédia como *commons economy* e não como *sharing economy*.

criariam mercados para o livre oferecimento de trabalho *freelance*, cobrando uma porcentagem pela intermediação de tais negociações⁴².

Não é pretensão do ensaio detalhar as diferenças conceituais existentes entre os dois autores. O propósito de realizar uma análise mais cuidadosa de seus textos é reforçar a ideia de que Benkler e Bauwens inseriram o debate sobre *compartilhamento* dentro do paradigma da economia política da Internet e da sociedade em rede. Mais importante, eles retomaram uma matriz de análise da economia política crítica, inaugurada por Karl Marx, preocupada com o “modo como os indivíduos produzem socialmente”⁴³. Em outras palavras, o compartilhamento como método para a produção.

3 COMPARTILHAMENTO E CONSUMO COLABORATIVO: A REINVENÇÃO CONCEITUAL NO PÓS-CRISE

A crise financeira de 2008-2009, deflagrada inicialmente nos Estados Unidos da América, teve como uma de suas inúmeras consequências a reconfiguração conceitual do termo *economia do compartilhamento*. Foi nesse período de recessão econômica, redução do número de empregos e instabilidade do sistema financeiro⁴⁴ que forjou-se nos EUA um debate mais robusto sobre *consumo colaborativo* e as alternativas de consumo de bens ociosos e preexistentes para o aumento de renda⁴⁵.

O livro de Rachel Botsman e Roo Rogers **What Is Mine Is Yours**, publicado em 2010, é representativo desse movimento. A introdução conta a história de como surgiu o Airbnb em São Francisco e o modo como as relações negociais dos anfitriões envolvem “*uma mistura de ganhar um dinheiro extra e conhecer novas pessoas*”⁴⁶. Após relacionar inúmeros outros exemplos de empreendimentos de compartilhamento

⁴² O termo original é *crowdsourcing economy*. O exemplo dado por Bauwens é a empresa iStock, que permite a negociação de direito de usos de fotografias, ilustrações e criações artísticas diretamente com artistas.

⁴³ MARX, K. **Contribuição à Crítica da Economia Política**. Tradução de Florestan Fernandes. São Paulo: Expressão Popular, 2008. p. 238.

⁴⁴ Sobre o impacto social da crise, ver TOURAINE, A. **Após a Crise**: a decomposição da vida social e o surgimento de atores não sociais. Rio de Janeiro: Vozes, 2011; STIGLITZ, Joseph. **The Price of Inequality**. London: Penguin, 2012.

⁴⁵ Em 2009, surgiu a rede “Shareable”, que monitora práticas de compartilhamento e sistemas econômicos alternativos: <<http://www.shareable.net/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁴⁶ BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **What's Mine Is Yours**: how collaborative consumption is changing the way we live. London: Collins, 2011. p. 6.

de bens (roupas, bicicletas, apartamentos), os autores propuseram a tese de que existe uma “onda socioeconômica emergente” na qual os termos associados ao ato de compartilhar (cooperativas, bens coletivos e comunas) “*estão sendo renovados e transformados em formas atraentes e valiosas de colaboração e comunicação*”⁴⁷. O pivô dessa transformação é uma mudança cultural provocada pela conectividade das redes, uma prevalência pelo acesso a produtos e serviços em detrimento da propriedade⁴⁸ e a percepção de que “*o consumo colaborativo permite que as pessoas (...) economizem dinheiro, espaço e tempo, façam novos amigos e se tornem cidadãos ativos novamente*”⁴⁹.

É importante observar que o eixo central do debate feito por Bostman e Roger é sobre *como as pessoas consomem* e não mais *como as pessoas produzem socialmente*, como pensava Karl Marx e a tradição da economia política. É a partir da matriz do consumo colaborativo que os autores identificam (i) sistemas de serviços e produtos (e.g. Uber), (ii) mercados de redistribuição (e.g. OLX) e (iii) estilos de vida colaborativos (e.g. espaços de coworking e cohabitação). Tais sistemas dependem de princípios como “*massa crítica, capacidade ociosa, crença no bem comum e confiança entre estranhos*”⁵⁰.

O livro de Bostman e Roger, apesar de tratar do consumo colaborativo, discute especificamente um “*sistema em que as pessoas dividem recursos sem perder liberdades pessoais apreciadas e sem sacrificar seu estilo de vida*”⁵¹. Segundo os autores, o elemento basilar desse sistema é a livre vontade dos sujeitos e não a obrigatoriedade do compartilhamento. Para eles, essa ideia possui semelhanças com as pesquisas de Elinor Ostrom sobre a governança de bens comuns, a alocação de recursos e os problemas de distribuição dentro de uma comunidade. O elemento que une essas duas vertentes é a rejeição de paradigmas capitalistas e socialistas extremos e a preocupação com a capacidade dos indivíduos de cooperarem “*de acordo com o bem comum*”⁵².

Não foi preciso muito tempo para que a ideia de *consumo colaborativo* se misturasse com o termo *economia do compartilhamento* nos

⁴⁷ BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **What's Mine Is Yours**: how collaborative consumption is changing the way we live. London: Collins, 2011. p. 14.

⁴⁸ Essa tese foi aprofundada de modo pioneiro, ao menos nos grandes circuitos acadêmicos, por Jeremy Rifkin. Ver RIFKIN, J. **The Age of Access**: how the shift from ownership to access is transforming modern life. London: Penguin, 2000.

⁴⁹ BOTSMAN, R.; ROGERS, R. *Op. cit.*, 2011. p. 14.

⁵⁰ *Ibidem*, p. 15.

⁵¹ *Idem*.

⁵² *Ibidem*, p. 19.

EUA. O sucesso estrondoso de empresas como o Airbnb – uma plataforma que permite negociar o compartilhamento de uma casa ou um apartamento por um preço sugerido por algoritmos – fez com que o sistema financeiro e a mídia passassem a observar tais sistemas sócioeconômicos com mais interesse.

Em abril de 2011, Danielle Sacks escreveu o artigo **The Sharing Economy** para a revista *Fast Company*⁵³, detalhando uma cultura empresarial emergente de São Francisco e os inúmeros empreendimentos dedicados à monetização do uso temporário de recursos, impulsionados pela “*crise econômica, preocupações ambientais e a maturação das redes sociais*”. Baseando-se nas análises de Rachel Botsman, Sacks afirmou que a característica básica dessas novas plataformas é que elas “*extraem valor de coisas que nós já temos*”, fazendo com que a lógica do compartilhamento *on-line* se aplique ao mundo *off-line*. Nesse contexto, empresas de consultoria como Frost & Sullivan projetaram que empresas de compartilhamento de veículos (*car-sharing*) iriam faturar até 3 bilhões de dólares em cinco anos.

Logo após a crise financeira, fundos de capital de risco da Califórnia como *Google Ventures*, *Sequoia Capital* e *Greylock Partners* injetaram capital em empresas de utilização de bens ociosos. O exemplo do Airbnb é bastante representativo desse movimento no Vale do Silício. Conforme dados compilados pela *CrunchBase*, as rodadas de investimento iniciaram em 2009 e se intensificaram até 2015, quando atingiram a cifra dos bilhões de dólares.

Tabela 1. Rodadas de financiamento do Airbnb (2009-2015)

Data	Quantia	Investidor líder	Investidores
<i>Janeiro de 2009</i>	US \$ 20.000	-	Y Combinator
<i>Abril de 2009</i>	US \$ 600.000	Sequoia Capital	Sequoia Capital, Y Ventures

⁵³ Disponível em: <<http://www.fastcompany.com/1747551/sharing-economy>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

<i>Novembro de 2010</i>	US \$ 7.200.000	-	Sequoia Capital, Greylock Partners, Keith Rabois, Y Ventures, SV Angel, Elad Gil, Jeremy Stoppelman, Ashton Kutcher
<i>Julho de 2011</i>	US 112.000.000	\$ Andreessen Horowitz	Sequoia Capital, CrunchFund, Ashton Kutcher, Jeff Bezos, General Catalyst Partners, DST Global, Andreessen Horowitz, Oliver Jung
<i>Outubro de 2013</i>	US 200.000.000	\$ Founders Fund	Sequoia Capital, Ashton Kutcher, Crunch Fund, Founders Fund
<i>Abril de 2014</i>	US 475.000.000	\$ -	Sequoia Capital, Dragoneer Investment Group, T. Rowe Price, TGP Growth, Sherpa Capital
<i>Junho de 2015</i>	US 1.500.000.000	\$ General Atrantic, Hillhouse Capital Group, Tiger Global Management	Sequoia Capital, Hillhouse Capital Group, General Atlantic, Tiger Global Management, Temasek Holdings, Kleiner Perkinsm GGV Capital, China Broadband Capital, Horizon Venture,s Wellington Management, Baillie Gifford, T. Rowe Price, Fidelity Investments

Fonte: CrunchBase (2016).

O escalonamento milionário dos investimentos no ano de 2011 movimentou o mercado editorial financeiro, a mídia especializada em tecnologia e a academia especializada em economias digitais. Após o

texto de Sacks na *Fast Company*, surgiram várias outras matérias sobre a *sharing economy* com propostas conceituais distintas. Sara Horowitz, em matéria para o *The Atlantic* em dezembro de 2011, definiu a economia do compartilhamento como um sistema “baseado em pessoas que se juntam para criar seus próprios mercados (Airbnb), seus próprios produtos (Etsy) e sua própria moeda (TimeBanks)”⁵⁴. Charles Green, em artigo para a *Forbes* em maio de 2012, equiparou *economia do compartilhamento* com *consumo colaborativo* e afirmou que os termos se referem “a mercados para o compartilhamento de produtos e serviços entre indivíduos”⁵⁵. Por fim, a *The Economist* consagrou o termo com o artigo **The Rise of the Sharing Economy** em maio de 2013, utilizando-o para designar uma economia onde “pessoas alugam camas, carros, barcos e outros bens diretamente com os outros, coordenado pela Internet”⁵⁶.

Em todos esses textos, havia um diagnóstico de que a Internet havia reduzido os custos de transação, tornando a comunicação e o acesso à informação necessários para atos de compartilhamento ou empréstimo mais fáceis do que nunca. Além disso, especialmente nos Estados Unidos, o pós-crise estimou práticas de “consumo sustentável” voltadas ao uso de bens ociosos⁵⁷. O boom de plataformas de “compartilhamento” – muitas delas financiadas por tradicionais fundos de capital de risco do Vale do Silício – alavancou o discurso sobre o potencial de transformação das “economias *peer-to-peer*” e a suposta revolução gerada por essas plataformas de alcance global.

Não tardou para que acadêmicos da área de administração pasassem a integrar o debate sobre a economia do compartilhamento, como foi o caso de Arun Sundararajan, da *New York Business School*. Em um artigo publicado na *Harvard Business Review* em 2013, Sundararajan analisou o que estava por trás da compra da *ZipCar* (empresa de compartilhamento de veículos) pela *Avis* (tradicional empresa de aluguel de carros). Para ele, além dos custos extremamente reduzidos, tais empresas levam vantagem competitiva, pois permitem a “*desagregação de bens*”

⁵⁴ Disponível em: <<http://www.theatlantic.com/business/archive/2011/12/occupy-big-business-the-sharing-economy-s-quiet-revolution/249582/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁵⁵ Disponível em: <<http://www.forbes.com/sites/trustedadvisor/2012/05/02/trusting-and-being-trusted-in-the-sharing-economy/#1498fb21608a>>. Último acesso em: 17 jan. 2017 (Green também é acionista da empresa TrustCloud, que pretende criar uma espécie de “carteira de confiança” para os indivíduos na economia do compartilhamento).

⁵⁶ Disponível em: <<http://www.economist.com/news/leaders/21573104-internet-everything-hire-rise-sharing-economy>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁵⁷ O sociólogo finlandês Vesa-Matti Lahti identifica fatores culturais, tecnológicos e econômicos no surgimento da “economia do compartilhamento”, ressaltando a visão ecológica emergente nos consumidores. Ver LAHTI, V.; SELOSMAA, J. **A Fair Share: Towards a New Collaborative Economy**. Helsinki: Atena, 2013. p. 3-7.

físicos no espaço e no tempo, criando plataformas digitais que fazem esses componentes desagregados – alguns dias em um apartamento, ou uma carona de Berlim a Hamburg – sejam suscetíveis a precificação, matching e troca”⁵⁸. Com a expansão dos *smartphones*, Internet de alta velocidade e redes sociais, tal fenômeno teria capacidade de expansão global.

Para Sundararajan, tanto Uber quanto Airbnb seriam exemplos dessa economia do compartilhamento, pois envolveriam a negociação de bens físicos e serviços. Garantindo, ao mesmo tempo, – por intermediação de uma plataforma digital que reduziria o abismo informacional entre as partes –, maior confiança e facilidade para realização de transações. A visão de Arun Sundararajan, por fim, reforçou as narrativas da *Forbes* e da *The Economist*, mas parece ter gerado uma dúvida conceitual entre acadêmicos e pesquisadores da área. Afinal, a “economia do compartilhamento” seria limitada ao consumo? Haveria distinção entre “economia do compartilhamento” e “consumo colaborativo”?

4 CRÍTICAS AO CONCEITO DE “ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO”

Nos últimos três anos, diferentes acadêmicos passaram a atacar a utilização do termo *sharing economy*, especialmente após seu uso massivo por empresas tão diversas quanto a Uber⁵⁹ e o *TaskRabbit*⁶⁰. Um exemplo claro desse ataque é a publicação do ensaio **The Sharing Economy Isn't About Sharing at All**, escrito por Giana Eckhardt e Fleura Bardhi, na *Harvard Business Review* em janeiro de 2015⁶¹. Em um argumento semelhante ao de Max Weber, as autoras defendem que o *compartilhamento* é uma forma de troca social que ocorre entre pessoas conhecidas, sem viés

⁵⁸ SUNDARARAJAN, A. From Zipcar to the sharing economy. **Harvard Business Review**, v. 1, 2013. Disponível em: <<https://hbr.org/2013/01/from-zipcar-to-the-sharing-eco>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁵⁹ A Uber é uma das maiores empresas de fornecimento de serviços de transporte individual do mundo, presente em mais de 300 cidades em diferentes continentes. Sobre a expansão, os problemas regulatórios da empresa e o desafio para o poder público em termos de regulação experimental, ver RANCHORDÁS, S. Does Sharing Mean Caring: Regulating Innovation in the Sharing Economy. **Minn. JL Sci. & Tech.**, v. 16, p. 413-475, 2015.

⁶⁰ TaskRabbit é uma empresa fundada em 2008 em São Francisco, cujo modelo de negócios é a intermediação de serviços terceirizados que podem ser realizados rapidamente (serviços de babá, pequenas reformas, serviços de tradução, etc). Sobre o histórico da empresa e os fundos que a financiaram, ver: <<https://www.crunchbase.com/organization/taskrabbit>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁶¹ Ver <<https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>>. Último acesso: 17 jan. 2017.

instrumental ou orientada ao lucro, como no caso dos arranjos comunais domésticos e familiares⁶². Na visão de Eckhardt e Bardhi, se existe intermediação de mercado por uma plataforma para o uso de um bem ou serviço, existe uma *economia de acesso* e não de compartilhamento.

A proposta de Eckhardt e Bardhi é apenas uma entre muitas abordagens conceituais existentes hoje e que disputam validade (ou utilidade) na comunidade acadêmica. Essa última seção tem como finalidade apresentar as principais abordagens críticas existentes e fazer coro a essa disputa conceitual a partir de uma categoria analítica de *economias do compartilhamento*. Tal categoria busca resgatar o caráter produtivo da economia política da Internet e, ao mesmo tempo, acomodar modos de *consumo colaborativo* de bens.

4.1 Reconstruções Conceituais: o Que Não é “Economia do Compartilhamento”?

Uma primeira polêmica lançada contra a definição consolidada pela mídia entre os anos de 2012 e 2013 foi iniciada pela própria Rachel Botsman, autora que popularizou o termo *consumo colaborativo* nos EUA. No ensaio **The Sharing Economy Lacks a Shared Definition**⁶³, Botsman defendeu a tese de que primeiro devemos compreender a *economia colaborativa* como um todo e como algo maior que a *economia do compartilhamento*. Em um sentido bastante amplo, tal economia poderia ser definida como um sistema “*construído de redes distribuídas de indivíduos conectados e comunidades, em oposição a instituições centralizadas, transformando o modo como produzimos, consumimos, financiamos e aprendemos*”⁶⁴.

A tabela abaixo simplifica o argumento de Bostman. De acordo com sua tipologia, seria possível identificar tipos específicos de economia colaborativa em quatro setores distintos: produção, consumo, finanças e educação.

⁶² Modalidade de ação que Alan Fiske chama de “communal sharing”. Ver FISKE, A. P. **Structures of Social Life: The four elementary forms of human relations: communal sharing, authority ranking, equality matching, market pricing**. New York: Free Press, 1991.

⁶³ Disponível em: <<http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁶⁴ BOTSMAN, R. The Sharing Economy Lacks a Shared Definition. **Co-Exist Magazine**, 21 nov. 2013.

Tabela 2. Economia colaborativa e seus tipos segundo Rachel Botsman

<i>Tipos</i>	<i>Características</i>	<i>Exemplos (EUA)</i>
<i>Produção</i>	Design, produção e distribuição de bens por meio de redes colaborativas	TechShop, Quirky
<i>Consumo</i>	Máxima utilização de bens por meio de modelos eficientes de redistribuição e acesso compartilhado	Airbnb, Lyft
<i>Financiamento</i>	Bancos pessoa-a-pessoa e modelos de investimento colaborativos (<i>crowd-driven</i>) que descentralizam as finanças	KickStarter, Pave
<i>Educação</i>	Plataformas de educação aberta e modelos de educação pessoa-a-pessoa que democratizam a educação	SkillShare, Coursera

Fonte: Botsman (2013).

Para Botsman, os laboratórios de *makers* como os Fab Labs – laboratórios para fabricação baseados em máquinas de manufatura em massa, impressoras 3D, *laser cutters* e “*máquinas que são capazes de imprimir, cortar ou modelar objetos a partir de arquivos digitais sem nenhuma intervenção humana*”⁶⁵ – e as plataformas de invenção em pares como o *Quirky* são exemplos de uma economia colaborativa voltada à *produção*.

No entanto, conforme sua proposta de classificação, a *economia do compartilhamento* é um tipo específico de *economia de consumo*, caracterizada como “*um modelo econômico baseado no compartilhamento de bens subutilizados que variam desde espaços a habilidades e coisas por benefícios monetários ou não monetários*”⁶⁶. Em sua concepção, o

⁶⁵ WALTER-HERRMANN, J.; BÜCHING, C. Introduction. In: WALTER-HERRMANN, J.; BÜCHING, C. (Edit.). **FabLab**: Of machines, makers and inventors. Berlin: Verlag, 2014. p. 10.

⁶⁶ BOTSMAN, R. The Sharing Economy Lacks a Shared Definition. **Co-Exist Magazine**, 21 nov. 2013.

compartilhamento já pressupõe a existência de algo produzido e não se confunde com o trabalho humano voltado à produção de algo. A *economia do compartilhamento*, segundo o raciocínio de Rachel Botsman, é apenas um tipo específico de economia colaborativa de consumo.

O desconforto de Botsman com o termo *economia do compartilhamento* também ocorreu com pesquisadores da Universidade de Utrecht, na Holanda. Em um polêmico artigo intitulado **Stop Saying Uber is Part of the Sharing Economy**⁶⁷, Toon Meelen e Koen Frenken apresentam dois argumentos ao debate. Primeiro, que o termo *compartilhamento* ganhou uma conotação progressiva e positiva no mundo da tecnologia. Segundo, que “*muitas empresas afirmam falsamente que são parte da economia do compartilhamento*”⁶⁸.

Para conter o uso indiscriminado do termo por qualquer plataforma de intermediação de relações de acesso a produtos ou serviços, Meelen e Frenken propõem uma distinção entre “economia do compartilhamento”, “economia de serviço”, “economia de segunda mão” e “economia sob demanda”, conforme as características abaixo:

Tabela 3. Modalidades de economias digitais mediadas por plataformas

Tipos	Características	Exemplos
<i>Economia do compartilhamento</i>	Plataformas de relação consumidor a consumidor (C2C) que garantem uso temporário de um bem físico de forma eficiente	Airbnb, Streetbank
<i>Economia de serviço/produto</i>	Plataformas de relação empresa a consumidor (B2C) que garantem uso temporário de um bem físico	RentCars
<i>Economia de segunda mão</i>	Plataformas de relação consumidor a consumidor (C2C) que garantem transferência de propriedade de um bem	e-Bay, OLX
<i>Economia sob demanda</i>	Plataformas que conectam prestadores de serviços para quem precisa de algo de forma imediata	Uber, TaskRabbit

Fonte: Meelen & Frenken (2015).

⁶⁷ Originalmente publicado em: <<http://www.fastcoexist.com/3040863/stop-saying-uber-is-part-of-the-sharing-economy>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁶⁸ MEELEN, T.; FRENKEN, K. Stop Saying Uber is Part of the Sharing Economy. **Co-Exist Magazine**, 14 jan. 2015.

O conceito proposto por Meelen e Frenken é mais restritivo que o de Botsman e limita-se a plataformas voltadas ao uso de bens físicos ociosos, como utensílios domésticos, instrumentos de trabalho ou moradias. No entanto, na intenção de “limpar o terreno”, eles reforçam o caráter meramente consumista dessas economias, ignorando o “potencial produtivo” de economias do compartilhamento⁶⁹.

Uma visão mais equilibrada é a da socióloga Juliet Schor, do *Boston College*, que há mais de três anos tem realizado pesquisas qualitativas sobre a “economia do compartilhamento”. No ensaio **Debatendo a Economia do Compartilhamento**⁷⁰, Schor critica o uso indiscriminado do termo pelos empreendedores e pela mídia nos EUA e propõe uma categorização ampla em quatro eixos: “*recirculação de bens, uso expandido de bens duráveis, troca de serviços, e compartilhamento de bens produtivos*”⁷¹.

A “recirculação de bens” de Schor assemelha-se à “economia de segunda mão” de Meelen e Frenken, caracterizada por plataformas de conexão de pessoas que desejam comprar ou vender produtos já utilizados. No Brasil, os exemplos são OLX, Enjoei e Mercado Livre. O “uso expandido de bens duráveis” de Schor, por outro lado, aplica-se ao compartilhamento de carros, bicicletas e propriedades imóveis – como no caso das plataformas Fleety, Bicicletar e Airbnb. De acordo com Schor, iniciativas como o Tem Açúcar também entrariam nessa categoria, pois permitiam o uso de furadeiras e utensílios domésticos por outras pessoas, além do dono.

A “troca de serviços” teria duas modalidades distintas, segundo argumento de Schor. A primeira seria o “banco de tempo”, uma iniciativa dos anos 1980 de troca multilateral sem fins lucrativos de habilidades e experiências, como no caso da plataforma *Bliive*⁷². A segunda seria a monetização de serviços rápidos, exemplificada pelo *TaskRabbit* e o *Mechanical Turk* nos EUA – plataformas que permitem a contratação de pessoas para trabalhos imediatos. Por fim, o “compartilhamento de bens produtivos” de que fala Schor consiste no compartilhamento de insumos produtivos materiais e imateriais, como no caso das plataformas de programação em *software* livre – onde há compartilhamento dos códigos, um tipo específico de trabalho hu-

⁶⁹ KASSAN, J.; ORSI, J. Legal Landscape of the Sharing Economy. **The J. Envtl. L. & Litig.**, v. 27, p. 1-16, 2012.

⁷⁰ “Debatendo a Economia do Compartilhamento” integra esse livro como tradução. Utilizarei o original (*Debating the Sharing Economy*), em inglês, para referências aqui.

⁷¹ SCHOR, J. Debating the Sharing Economy. **Great Transition Initiative**, October, 2014. p. 2.

⁷² Ver em: <<http://bliive.com/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017, (defendendo que “em uma cultura que prega o individualismo e a competição (...), criando uma economia colaborativa, sustentável e baseada em pressuposto real de valor, poderemos voltar a ser quem deveríamos continuar sendo sempre: seres humanos sociais que são mais felizes quando se sentem úteis e parte do todo”).

mano cristalizado em sequências lógicas em linguagem de programação – e nos laboratórios *Fab Labs* – onde há formas híbridas de compartilhamento de impressoras 3Ds e materiais físicos, bem como compartilhamento de programações e “comandos” para tais impressoras⁷³.

A vantagem da tipologia abrangente de Juliet Schor é que ela não exclui as experiências de compartilhamento com viés produtivo. No entanto, ela ainda é problemática ao falar de *uma única economia do compartilhamento*, com vários tipos distintos, como as plataformas de revenda de bens utilizados e as plataformas de demanda de serviços domésticos, por exemplo. No limite, a tipologia de Schor também pode ser acusada de ser tão abrangente a ponto de incluir plataformas que não permitem nenhum tipo de *compartilhamento*, mas simplesmente a “venda de serviços de uns para os outros”⁷⁴ – algo denunciado por escritores de vertente crítica como uma nova etapa do “capitalismo de plataforma”⁷⁵ de notada “ideologia neoliberal”⁷⁶.

Para solucionar esse impasse, propomos o conceito de *economias do compartilhamento*, com o devido destaque para as finalidades de *consumo e produção*. Introduzimos também uma variável importante, já destacada por Juliet Schor (2014) e por Trebor Scholz (2016), relacionada ao modelo de propriedade da plataforma, se é *corporativa e verticalizada* ou *cooperativa e horizontalizada*.

⁷³ No Brasil, a iniciativa mais ousada para fomento aos Fab Labs é a da Prefeitura de São Paulo, que pretende inaugurar mais de 10 laboratórios no 1º semestre de 2016. Ver em: <<http://www.capital.sp.gov.br/portal/noticia/9376#ad-image-0>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁷⁴ No ensaio **The Shabby Economy**, Frances Coppola afirma que a ideia de *sharing economy* “parece estar baseada não na ideia de trabalho em conjunto para produzir algo para benefício mútuo (o princípio cooperativo), mas em milhões de pessoas que mal conseguem viver vendendo serviços e alugando bens uns para os outros”. Para a economista, tal sistema socioeconômico ignora a produção e é integralmente baseado em consumo – algo insustentável em longo prazo. COPPOLA, F. **The Shabby Economy**. **Coppola Comment Blog**. 18 out. 2015. Disponível em: <<http://www.coppolacomment.com/2015/10/the-shabby-economy.html>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁷⁵ Sascha Lobo, na Alemanha, foi o primeiro a mudar os termos do debate com a proposição de que deveríamos abandonar o conceito de *economia do compartilhamento* (*Sharing-Ökonomie*) em prol do conceito *capitalismo de plataforma* (*Plattform-Kapitalismus*). Ver LOBO, S. **Die Mensch-Mashine: Auf dem Weg in die Dumpinghölle**, Der Spiegel, Netzwelt, 03 set. 2014. Disponível em: <<http://www.spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/sascha-lobo-sharing-economy-wie-bei-uber-ist-plattform-kapitalismus-a-989584.html>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁷⁶ MOROZOV, E. Where Uber and Amazon Rule: welcome to the world of the platform. **The Guardian**, Technology, 07 jun. 2015. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/technology/2015/jun/07/facebook-uber-amazon-platform-economy>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

4.2 Uma Proposta Analítica: Economias do Compartilhamento

É possível falar em *economias do compartilhamento*, pois a ideia de pluralidade é mais consistente com os diversos sistemas sócios-econômicos de compartilhamento de recursos existentes, facilitados por tecnologias da informação e comunicação. Como afirmado anteriormente – e em consonância com os *insights* de ativistas do campo como Janelle Orsi e Juliet Schor –, a ideia de *economias* também amplia o escopo de análise para sistemas de circulação de bens para consumo, bem como sistemas de circulação de insumos e técnicas para produção.

Em termos analíticos, as diversas economias podem ser diferenciadas a partir da análise *do tipo de recurso compartilhado* e a *finalidade do compartilhamento*. Os recursos, ou bens, podem ser materiais ou imateriais⁷⁷. As finalidades, por outro lado, podem ser diferenciadas claramente entre (i) atos de compartilhamento voltados à satisfação de uma necessidade de consumo ou (ii) atos de compartilhamento voltados à satisfação de uma ação produtiva. O que há de comum nessas economias – e isso é fundamental nas economias digitais – é a existência de um *médium* humanamente construído, uma plataforma que reduz custos de transação e cria um arranjo institucional facilitador dessas relações sociais por atos comunicacionais⁷⁸.

Nessa perspectiva, é possível visualizar as economias do compartilhamento a partir de um quadrante, capaz de separar as variáveis “finalidade de compartilhamento” e “tipos de recursos compartilhados”. Tal separação tem como propósito trazer clareza para a distinção entre economias voltadas ao consumo e serviços, de um lado, e economias voltadas à produção, de outro, conforme exemplificado abaixo.

Tabela 4. Economias do compartilhamento (recursos x finalidades)

	<i>Recursos materiais</i>	<i>Recursos imateriais</i>
<i>Compartilhamento voltado ao consumo</i>	Airbnb (apartamentos)	SoundCloud (música)
<i>Compartilhamento voltado à produção</i>	Laboratórios de fabricação (<i>hardwares</i>)	<i>Open Software</i> (programação)

Fonte: Elaboração própria.

⁷⁷ O enfoque no tipo de recurso também é uma das características da metodologia de Elinor Ostrom.

⁷⁸ SUNDARARAJAN, A. Peer-to-peer businesses and the sharing (collaborative) economy: Overview, economic effects and regulatory issues. **Written testimony for the hearing titled The Power of Connection: Peer to Peer Businesses**, January, 2014. p. 1-2. SCHOR, J. Debating the Sharing Economy, **Great Transition Initiative**, October, 2014. p. 7.

Obviamente, a separação realizada pela tabela acima é limitada. É difícil traçar uma distinção clara entre consumo e produção no caso de bens materiais como o conhecimento ou a música. Um artista pode muito bem “consumir” uma música e tomá-la como inspiração para uma criação futura, do mesmo modo que um leitor da *Wikipédia* pode “consumir” um artigo sobre um determinado fato histórico para produzir uma biografia mais contextualizada de uma personalidade histórica. Do mesmo modo, os *Fab Labs* geralmente envolvem o compartilhamento de *hardwares* (impressoras 3D e cortadoras) e também de *software* e programação – o que torna a separação entre recursos materiais e imateriais nebulosa⁷⁹. A vantagem desse tipo de análise, no entanto, é visualizar claramente o tipo de recurso preponderantemente compartilhado e a finalidade central da relação social em questão.

Somada a essas duas variáveis, existe uma terceira, que assume uma importância fundamental em uma discussão crítica sobre as economias do compartilhamento. Trata-se da discussão sobre o modelo de organização dessas “plataformas de compartilhamento” e sua orientação para o lucro. Essa questão foi colocada em pauta por Juliet Schor ao analisar o perfil *for-profit* do Airbnb e da Uber – organizadas como grandes multinacionais privadas que atuam para maximizar o retorno de seus acionistas e investidores – em comparação com experiências *not-for-profit* de “bibliotecas de coisas” comunitárias, bancos de tempo e feiras de troca solidária⁸⁰.

O problema de uma estrutura corporativa e verticalizada é que ela não possui nenhuma abertura para os “pares” que integram a plataforma. No caso de plataformas de consumo/serviço como a Uber, a questão é visível: os usuários (motoristas e passageiros), apesar de serem a força motriz que garante oferta e demanda, não participam dos processos de definição da estrutura de governança da plataforma e dos mecanismos institucionais de definição de preços. Os “provedores de serviços”, no limite, ficam sujeitos a definições tomadas pelos gestores da empresa e capturam pouco do valor que é gerado pela plataforma⁸¹.

Para remediar tal situação, Juliet Schor visualiza a possibilidade de tornar tais plataformas mais horizontais e cooperativas. Um dos caminhos para isso é organizar as “*entidades do compartilhamento para se tornarem parte de um movimento mais amplo que busca redistribuir a*

⁷⁹ WALTER-HERRMANN, J.; BÜCHING, C. Introduction. In: WALTER-HERRMANN, J.; BÜCHING, C. (Edit.). **FabLab**: Of machines, makers and inventors. Berlin: Verlag, 2014. p. 2-7.

⁸⁰ SCHOR, J. Debating the Sharing Economy. **Great Transition Initiative**, October, 2014. p. 4-5.

⁸¹ *Ibidem*, p. 10.

riqueza e aumentar a participação, a proteção ecológica e a conexão social”⁸². Schor também prevê a possibilidade de “*plataformas cooperativas governadas pelos usuários*”⁸³ e a criação de plataformas solidárias por organizações não governamentais, igrejas, movimentos sociais e sindicatos.

Essas possibilidades de cooperativismo digital foram bem notadas por Trebor Scholz, da *The New School*, no ensaio **Platform Cooperativism vs. The Sharing Economy**⁸⁴. Para Scholz, é urgente pensar em cooperativas de trabalhadores que possam projetar suas próprias plataformas baseadas em aplicativos para “*fomentar formas verdadeiramente horizontais para prover serviços e bens, e confrontar os capitalistas de plataforma*”⁸⁵. Para Trebor, tais cooperativas devem se ancorar em cinco princípios básicos: elas devem ser de propriedade coletiva, os negócios devem ser controlados democraticamente (um cooperado, um voto), a missão deve ser garantir mais trabalhos, a cooperativa deve fornecer seguros de saúde e fundos de pensão, e a plataforma deve zelar pela dignidade dos trabalhadores⁸⁶.

Em 2015, essas ideias ecoaram no seminário *Platform Cooperativism*, organizado pela *The New School* em novembro de 2015, com a presença dos principais acadêmicos e ativistas da área⁸⁷. Posteriormente, as teses do ensaio de Scholz foram expandidas no ensaio **Platform Cooperativism: challenging the corporate sharing economy**, publicado no início de 2016, pela Fundação Rosa Luxemburgo de Nova Iorque⁸⁸.

Dentre as muitas análises críticas presentes nesse ensaio, o que há de valioso no argumento de Scholz é a “subversão” da lógica de plataformas como Uber e Airbnb para finalidades socialistas de copropriedade, autogestão e solidariedade, e combate à centralização do lucro por

⁸² SCHOR, J. Debating the Sharing Economy. **Great Transition Initiative**, October, 2014. p. 11.

⁸³ *Ibidem*, p. 11.

⁸⁴ Ver o original em: <<https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharing-economy-2ea737f1b5ad#.amilf6g62>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁸⁵ SCHOLZ, T. The Sharing Economy v. Platform Cooperativism. **Medium Platform**, December, 2014. Disponível em: <<https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharing-economy-2ea737f1b5ad#.amilf6g62>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁸⁶ SCHOLZ, T. *Op. cit.*, 2014.

⁸⁷ Ver em: <<http://platformcoop.net/>>. Último acesso em: 17 jan. 2017. Dentre os participantes estavam Michel Bauwens, Yochai Benkler, Juliet Schor, Arun Sundararajan, Sofia Ranchordás, Frank Pasquale, Janelle Orsi e outros.

⁸⁸ SCHOLZ, T. **Platform Cooperativism: challenging the corporate sharing economy**. New York: Rosa Luxemburg Foundation, 2016.

investidores⁸⁹. Além de apresentar uma tipologia sobre diferentes formas de cooperativismo digital, Scholz fornece exemplos concretos de iniciativas onde há participação dos “trabalhadores” na governança da plataforma e formas de redistribuição de recursos de forma horizontal, aos moldes do cooperativismo clássico. Em contraposição ao Uber, há o *LaZooz*, uma plataforma de mobilidade criada em Israel onde os usuários e os programadores são os próprios “donos” da empresa, participando diretamente de sua gestão e retribuídos por “moedas digitais” que fomentam as diferentes atividades necessárias para que o projeto tenha escala (criação de mapas, convite de usuários, motoristas disponíveis, programadores do aplicativo, etc)⁹⁰. O *LaZooz* tem com discurso a promoção da descentralização, o engajamento participativo, “uso justo” e o pertencimento a uma comunidade de cooperação⁹¹.

Outro exemplo dado por Scholz é o Resonate, uma plataforma de *streaming* musical criada em Berlim na qual os próprios músicos são os “cooperados”, responsáveis pela gestão coletiva dos direitos autorais, a participação na construção das regras da plataforma e na gestão proprietária da plataforma. Nesses dois exemplos, as plataformas não são estruturadas como empresas capitalistas clássicas, baseadas em hierarquia, relações de “comando e controle” verticais e centralização da propriedade. Em oposição, são plataformas estruturadas como cooperativas, baseadas em horizontalidade, criação de normas após procedimentos de votação e coletivização da propriedade, na medida do possível.

Assim, as economias do compartilhamento do século XXI podem ser vistas a partir de três diferenças fundamentais: (i) o recurso compartilhado (material/imaterial ou híbrido); (ii) a finalidade do compartilhamento (consumo/produção) e a (iii) estrutura de controle e gestão da plataforma (corporativa e hierarquizada/cooperativa e horizontal). É certo que os exemplos mais conhecidos hoje são as economias de compartilhamento de recursos materiais, de finalidade de consumo e controladas por corporações hierarquizadas (pense no Uber ou no Airbnb). Mas é possível enxergar alternativas, como propõem Juliet Schor, Michel Bauwens e Trebor Scholz. Como reconheceu Yochai Benkler na conferência *Platform Cooperativism*, a disputa de fundo é também ideológica⁹².

⁸⁹ SCHOLZ, T. **Platform Cooperativism**: challenging the corporate sharing economy. New York: Rosa Luxemburg Foundation, 2006. p. 14-15.

⁹⁰ Disponível em: <<http://www.lazooz.net/whitepaper.html>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁹¹ Ver a análise de Michel Bauwens sobre os valores do “cooperativismo de plataforma”: <http://p2pfoundation.net/Platform_Cooperativism>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

⁹² Ver a palestra de Benkler em: <<http://livestream.com/internetsociety/platformcoop/videos>>. Último acesso em: 17 jan. 2017.

5 CONCLUSÃO

Esse ensaio argumentou que é preciso superar o conceito de *economia do compartilhamento* e adotar uma concepção plural de *economias do compartilhamento*. Essa mudança terminológica é benéfica por, pelo menos, dois motivos. Primeiro, pois ela supera uma imprecisão conceitual que domina o debate sobre economias digitais há mais de uma década. Como ficou demonstrado na primeira parte do ensaio, a ideia de “compartilhamento” dos estudos antropológicos e dos teóricos da economia política da Internet foi subvertida pelo discurso dos investidores do Vale do Silício. Houve, no pós-crise nos Estados Unidos, uma transformação discursiva sobre o compartilhamento que transformou o significado do ato de compartilhar e o equiparou a atos de consumo colaborativo.

Segundo, pois a ideia de *economias do compartilhamento* é mais consistente com uma tradição das ciências sociais que garante centralidade não somente aos atos de consumo, mas também às formas como os sujeitos produzem socialmente. Esse resgate ao compartilhamento de recursos com viés produtivo honra os *insights* de Janelle Orsi e Juliet Schor, bem como retoma uma discussão já clássica de “produção baseada em comuns” e “produção em pares” de Yochai Benkler e Michel Bauwens.

Por fim, o ensaio apresentou uma nova forma de análise das economias do compartilhamento a partir de três variáveis. As duas primeiras relacionam-se ao tipo de recurso compartilhado – material ou imaterial – e à finalidade do compartilhamento mediado por uma plataforma – voltado ao consumo ou voltado à produção. A terceira variável, mais complexa, relaciona-se ao tipo de controle e gestão da plataforma, o que remete a uma distinção entre economias corporativas e verticalizadas e economias cooperativas e horizontalizadas.

Tal abordagem analítica permite uma amplitude maior de experiências e sistemas socioeconômicos passíveis de análise por cientistas sociais e juristas. Pensar nas tensões jurídicas dessas economias do compartilhamento torna-se, também, um desafio muito maior. Afinal, o desafio não consiste em amenizar problemas regulatórios de plataformas de caronas ou de hospedagem, como uma leitura simplista da “economia do compartilhamento” parece sugerir. Em última análise, a tarefa passa a ser pensar nas arquiteturas institucionais e jurídicas de economias colaborativas de fronteira no século XXI, como os laboratórios de fabricação coletiva, cooperativas digitais e comunidades de produção em bens comuns. O desafio está lançado para nossa geração.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. **Muito Além da Economia Verde**. São Paulo: Abril, 2012.
- BAUWENS, M. Peer to peer and human evolution. **Integral Visioning**, v. 15, 2005.
- _____. Par cum pari. Notes on the horizontality of peer to peer relationships in the context of the verticality of a hierarchy of values. In: **Pursuing the common good**: How solidarity and subsidiarity can work together, p. 247-262, 2008.
- BENKLER, Y. Coase's Penguin, or, Linux and "The Nature of the Firm". **Yale Law Journal**, v. 112, n. 3, p. 369-446, 2002.
- _____. Sharing nicely: On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production. **Yale Law Journal**, v. 114, n. 2, p. 273-358, 2004.
- _____. **The Wealth of Networks**: How social production transforms markets and freedom. New Haven: Yale University Press, 2006.
- _____; NISSENBAUM, H. Commons-based peer production and virtue. **Journal of Political Philosophy**, v. 14, n. 4, p. 394-419, 2006.
- BENTES, I. O dever estético do capitalismo cognitivo. **XVI Encontro COM-PÓS – Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Comunicação**, 2007. Disponível em: <<http://www.academia.edu/download/30510478/Estetica.Capitalismo.Cognitivo.Bentes.pdf>>. Acesso em: 17 jan. 2017.
- BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **What's Mine Is Yours**: how collaborative consumption is changing the way we live. London: Collins, 2011.
- _____. The Sharing Economy Lacks a Shared Definition. **Co-Exist Magazine**, 21 nov. 2013. Disponível em: <<http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>>. Acesso em: 17 jan. 2017.
- COHEN, M.; SUNDARARAJAN, A. Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy. **U. Chi. L. Rev. Dialogue**, v. 82, p. 116, 2015.
- COPPOLA, F. The Shabby Economy. **Coppola Comment Blog**, 18 out. 2015. Disponível em: <<http://www.coppolacomment.com/2015/10/the-shabby-economy.html>>. Acesso em: 17 jan. 2017.
- FISKE, A. P. **Structures of Social Life**: The four elementary forms of human relations: communal sharing, authority ranking, equality matching, market pricing. New York: Free Press, 1991.
- GOLD, L. **The Sharing Economy**: solidarity networks transforming globalization. Aldershot: Ashgate Publishing, 2004.
- KASSAN, J.; ORSI, J. Legal Landscape of the Sharing Economy. **The. J. Envtl. L. & Litig.**, v. 27, 2012. p. 1.
- LAHTI, V.; SELOSMÄÄ, J. **A Fair Share**: Towards a New Collaborative Economy. Helsinki: Atena, 2013.
- LOBO, S. Die Mensch-Mashine: Auf dem Weg in die Dumphinghölle. **Der Spiegel**, Netzwelt, 03 set. 2014. Disponível em: <<http://www.spiegel.de/netzwelt/>>

netzpolitik/sascha-lobo-sharing-economy-wie-bei-uber-ist-plattform-kapitalismus-a-989584.html>. Acesso em: 17 jan. 2017.

MARX, K. **Contribuição à Crítica da Economia Política**. Tradução de Florestan Fernandes. São Paulo: Expressão Popular, 2008.

MAUSS, M. **The Gift: the form and reason for exchange in archaic societies**. New York: Routledge, 2002.

MOROZOV, E. Where Uber and Amazon Rule: welcome to the world of the platform. **The Guardian**, Technology, 07. jun. 2015. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/technology/2015/jun/07/facebook-uber-amazon-platform-economy>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

OSTROM, E. **Governing the Commons: the evolution of institutions for collective action**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

POLANYI, K. **The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Times**. Boston: Beacon Press, 2001.

RANCHORDÁS, S. Does Sharing Mean Caring: Regulating Innovation in the Sharing Economy. **Minn. J.L. Sci. & Tech.**, v. 16, p. 413-475, 2015.

REICH, R. Why the Sharing Economy is Harming the Workers – And What Must Be Done. **Robert Reich's Blog**, 27 nov. 2015. Disponível em: <<http://robertreich.org/post/134080559175>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

RIFKIN, J. **The Age of Access: how the shift from ownership to access is transforming modern life**. London: Penguin, 2000.

_____. **The Zero Marginal Cost Society: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism**. New York: Palgrave Macmillan, 2014.

SCHOR, J. Debating the Sharing Economy. **Great Transition Initiative**, October, 2014.

SCHOLZ, T. **The Sharing Economy v. Platform Cooperativism**, Medium Platform, December, 2014. Disponível em: <<https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharing-economy-2ea737f1b5ad#.amilf6g62>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

_____. **Platform Cooperativism: challenging the corporate sharing economy**. New York: Rosa Luxemburg Foundation, 2016.

SINGER, P. **Introdução à Economia Solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

STIGLITZ, Joseph. **The Price of Inequality**. London: Penguin, 2012.

SUNDARARAJAN, A. From Zipcar to the sharing economy. **Harvard Business Review**, v. 1, 2013. Disponível em: <<https://hbr.org/2013/01/from-zipcar-to-the-sharing-eco>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

SUNDARARAJAN, A. **Peer-to-peer businesses and the sharing (collaborative) economy: Overview, economic effects and regulatory issues**. Written testimony for the hearing titled The Power of Connection: Peer to Peer Businesses, January, 2014.

VALENTE, M. G. **Implicações Políticas e Jurídicas dos Direitos Autorais na Internet**. 2013. Dissertação de Mestrado – Faculdade de Direito Universidade de São Paulo.

VIEIRA, M. S. Bens Comuns: Uma Análise Linguística e Terminológica. **MATLIT: Revista do Programa de Doutorado em Materialidades da Literatura**, v. 3, n. 1, p. 99-110, 2015.

TOURAINÉ, A. **Após a Crise**: a decomposição da vida social e o surgimento de atores não sociais. Rio de Janeiro: Vozes, 2011

WALTER-HERRMANN, J.; BÜCHING, C. (Edits.). **FabLab**: Of machines, makers and inventors. Berlin: Verlag, 2014.

WEBER, M. **Economy and Society**. Edited by Gunther Roth and Clauss Wittich. New York: Bedminster Press, 1968.

WIDLOK, T. Sharing by Default? Outline of an anthropology of virtue. **Anthropological Theory**, v. 4, n. 1, p. 53-70, 2004.

ZIKER, J.; SCHNEGG, M. Food Sharing at Meals. **Human Nature**, v. 16, n. 2, p. 178-210, 2005.

ÉTICA, ECONOMIA E RUPTURAS TECNOLÓGICAS: UMA ENTREVISTA COM O PROFESSOR RICARDO ABRAMOVAY

1 INTRODUÇÃO¹

A contestação do paradigma do *homo oeconomicus* e dos métodos de análise científica que concebem o indivíduo como um “agente racional” preocupado somente com a maximização de sua utilidade faz parte de uma tradição crítica do pensamento social que remonta aos trabalhos de Auguste Comte, Karl Marx, Émile Durkheim, Max Weber, Karl Polanyi e outros fundadores da hoje chamada “sociologia econômica”. No Brasil, um pensador dessa tradição – que questiona os “limites da racionalidade econômica” e pensa as relações sociais nos mercados – é Ricardo Abramovay, professor titular da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, hoje Professor Sênior do Instituto de Energia e Ambiente também da USP e um dos principais intelectuais do país.

Graduado em filosofia pela *Université de Paris X*, mestre em ciência política pela Universidade de São Paulo e doutor em sociologia pela Universidade Estadual de Campinas, Ricardo Abramovay possui uma formação heterodoxa, conectada com as tensões provocadas pelo capitalismo e com a dimensão social da economia. Durante a década de 1980, suas pesquisas se dedicaram às transformações da vida camponesa no interior do Brasil, nas alternativas de reforma agrária e nas dificuldades de compreender a problemática do campesinato no Brasil pela lógica do marxismo e da economia neoclássica². Na década de 1990, Abramo-

¹ Introdução escrita por Rafael A. F. Zanatta.

² Ver ABRAMOVAY, R. **Transformações na Vida Camponesa**: o sudoeste paranaense. Dissertação de mestrado. FFLCH, Universidade de São Paulo, 1981. ABRAMOVAY,

vay sofisticou o campo da sociologia rural com investigações sobre a agricultura sustentável, o “capital social dos territórios” e a construção social de mercados alternativos de agricultura a partir de uma análise de redes e relações sociais³. Na década de 2000, os estudos de Abramovay transitaram entre formas de organização dos mercados, o papel da sociedade civil no desenvolvimento local, a emergência de um discurso de responsabilidade ambiental no ambiente corporativo e a necessidade de uma ruptura metodológica para entender os mercados em sua dimensão social⁴.

Nessa entrevista⁵, o professor Ricardo Abramovay responde questões relacionadas a suas últimas obras e suas recentes investigações sobre as “economias do compartilhamento”. Abramovay conduz uma rica narrativa sobre movimentos empresariais que estão transformando o mundo, os perigos do surgimento de grandes empresas de tecnologia e a dimensão ética de uma economia baseada em bens comuns e em lógicas de sustentabilidade, responsabilidade intergeracional e compartilhamento.

Sem ter a pretensão de esgotar um único assunto ou explorar uma tese específica, o diálogo travado com o professor Abramovay permite a problematização de questões que permeiam este livro, oferecendo ao leitor novos *insights*, conceitos e debates intelectuais que moldarão a discussão sobre cooperação e compartilhamento na era digital.

Rafael A. F. Zanatta: Seus trabalhos têm se dedicado a grandes questões como: necessidade do consumo, ou necessidade dos homens e da sociedade; as finalidades da economia, da produção; e a crise do capitalismo contemporâneo. Como estes temas se conectam com aquilo que você chama de processo de transição para uma nova economia? Você

R. **O Que é Fome**. São Paulo: Abril Cultural, 1985. ABRAMOVAY, R. *Duas Visões do Comportamento Camponês*. **Cadernos de Ciência & Tecnologia**, v. 6, n. 2/3, p. 259-275, 1989.

³ Ver ABRAMOVAY, R. A dualização como caminho para a agricultura sustentável. **Estudos Econômicos**, v. 24, p. 157-182, 1994. ABRAMOVAY, R. Agricultura familiar e desenvolvimento territorial. **Reforma agrária**, v. 28, n. 1, 1998. p. 2. ABRAMOVAY, R. A rede, os nós, as teias: tecnologias alternativas na agricultura. **Revista de Administração Pública**, v. 34, n. 6, p. 159-177, 2000.

⁴ Ver ABRAMOVAY, R. Conselhos Além dos Limites. **Estudos avançados**, v. 15, n. 43, p. 121-140, 2001. ABRAMOVAY, R. Entre Deus e o Diabo. **Tempo Social, Revista de Sociologia da USP**, v. 16, n. 2, 2004, p. 36. ABRAMOVAY, R. Anticapitalismo e inserção social dos mercados. **Tempo Social**, v. 21, n. 1, p. 65-87, 2009. ABRAMOVAY, R. Desenvolvimento sustentável: qual a estratégia para o Brasil?. **Novos estudos-CEBRAP**, n. 87, p. 97-113, 2010.

⁵ Entrevista realizada em novembro de 2015 por Rafael Zanatta. Transcrição de Beatriz Kira e revisão de Ricardo Abramovay e Rafael Zanatta. Notas de rodapé inseridas pelos coordenadores da obra, com validação do entrevistado.

poderia explicar no que consiste esse processo de transição, que você aponta no livro “Muito além da economia verde”?

Ricardo Abramovay: Nova economia é muito mais uma imagem do que um conceito claro e distinto. Nova economia pode ser tanto a ideia de que a economia contemporânea está se desmaterializando, portanto, se renovando, quanto a ideia de que o julgamento a respeito das ações econômicas se faz por mecanismos impessoais, como o das bolsas de valores, e que é isso que determina e permite julgar o valor daquilo que está sendo produzido. Sob este ângulo, uma empresa vale não por aquilo que fatura, mas por seu valor acionário, isso também foi chamado de nova economia.

Quando eu empreguei esse termo tentei qualificá-lo com a seguinte ideia: nós estamos vivendo um processo de transição para uma vida econômica em que as decisões dos atores privados (e também dos atores públicos e associativos, claro – mas o que é paradoxal nisso é que isso venha de atores privados) a decisão desses atores é guiada não apenas por critérios objetivos como os que figuram no balanço, ou no valor das ações das empresas, mas também por finalidades de natureza ética. Isso não corresponde, à maioria, nem de longe, dos atores econômicos. Mas o fato de emergirem movimentos empresariais que colocam como seus objetivos explícitos a obtenção, a produção que satisfaça reais necessidades sociais e por meios que compatibilizem o sistema econômico com os limites ecossistêmicos, isso é inédito na história do capitalismo. E o importante é que as sociedades contemporâneas têm se apoiado no consumo de materiais, de energia e de recursos bióticos, incompatível com a manutenção dos serviços ecossistêmicos, dos quais dependemos. Não são apenas governos e sociedades civis que têm consciência disso, mas, cada vez mais, as próprias organizações empresariais, por diversas razões, inclusive por razões estritamente econômicas.

Acho que existe um movimento social no movimento empresarial, voltando a esse objetivo de compatibilizar o sistema econômico com a regeneração dos tecidos ambientais e sociais que foram destruídos pelo crescimento dos últimos anos. Pode parecer estranho falar em movimentos sociais para se referir a isso, mas eu acho que movimentos sociais, muito mais do que gente na rua, é a emergência de uma cultura, a partir de um conjunto mais ou menos descentralizado de ideias e de iniciativas. A partir do final do século XX, o que acontece é que grandes empresas e organizações ligadas a essas grandes empresas, passam a se dar conta que no mundo com 7 bilhões e 200 milhões, caminhando em direção a 9 ou 10 bilhões de habitantes, o risco de colapso, seja em função das mudanças climáticas, seja em função do esgotamento de água, poluição etc, passa a constituir uma ameaça aos negócios.

Então com isso se coloca um desafio inédito para as próprias empresas. Por exemplo, o setor automobilístico contemporâneo, não tem mais como escamotear o fato de que o seu produto corresponde ao contrário da finalidade para qual ele foi inicialmente criado. Em vez de ser um vetor de mobilidade, tem sido sistematicamente um vetor de imobilidade. E até muito recentemente a reação da indústria automobilística a essa constatação consistia em dizer “isso não é um problema nosso, nós não somos culpados pelo trânsito, a gente só produz automóveis. Quem é culpado pelo trânsito são as prefeituras, os governos, etc. Nós estamos fazendo dentro da lei uma coisa que se pode fazer”. Esse raciocínio começa a mudar porque as empresas percebem que é imenso, estrategicamente, o risco de persistirem no aprofundamento dessa contradição entre o produto e a sua finalidade inicial, para os próprios negócios. E mesmo que a indústria automobilística não perceba, outros setores percebem, por exemplo, a indústria digital se dá conta disso e vai criando alternativas.

O carro sem motorista, por exemplo, é virtualmente uma fantástica alternativa à propriedade do automóvel individual, e mesmo que não se possa ser muito otimista em relação às suas perspectivas, na Europa, nos próximos 10 ou 20 anos, carros sem motoristas e carros compartilhados a partir do fato de eles serem sem motoristas, vão corresponder a uma parcela grande da mobilidade urbana. Ou seja, em vez de ter um carro você vai pegar um carro como você pega um transporte coletivo.

O outro exemplo é o exemplo da alimentação. Não é possível que as empresas produtoras de *junk food*, e, sobretudo as de refrigerantes, façam como se a epidemia de obesidade fosse um problema dos consumidores e dos governantes, e não um problema do qual elas são vetores. Então esses dois grandes exemplos, mas que não são os únicos, motivaram o aparecimento de algumas organizações empresariais que a partir de óticas diferentes, diversificadas procuram recolocar os termos a partir dos quais a empresa privada funciona.

São vários os exemplos. O primeiro é o sistema “B” (*Benefit Corporation*), um movimento que surge em 2008 nos EUA e se amplia (chegando há uns dois anos à América Latina), e que procura fazer com que os compromissos socioambientais da empresa tenham para seus acionistas o mesmo peso dos compromissos econômicos. E esses compromissos socioambientais precisam estar claramente expostos. A Patagonia e a Natura, por exemplo, são *Benefit Corporations* ou, como se diz na América Latina, Empresas B.

O movimento em torno do capitalismo natural, coordenado por Amory Lovins, do qual o *Rocky Mountain Institute* é talvez a expressão mais importante também vai nesta direção. O esforço de refletir sobre o

capitalismo não apenas com base nos critérios abstratos de preço das ações, preço dos produtos, etc, mas a partir de critérios concretos, como energia, matéria, recursos bióticos – coisa que é feita por esse grupo – faz parte desse esforço. De certa forma, o percussor disso de toda maneira é o Clube de Roma, com o relatório “Limites ao crescimento” publicado em 1972 e que nunca foi uma previsão apocalíptica de que as coisas, as matérias primas, iam acabar e sim um esforço vindo de gente, digamos assim, respeitada no meio empresarial, de refletir sobre as relações entre sistema econômico e ecossistemas.

Três outros exemplos chamam a atenção, bem recentes. O primeiro é o exemplo do *B Team*: um grupo que procura suprimir a mentira em que estão baseados os preços contemporâneos, sugerindo às empresas que façam uma espécie de dupla contabilidade: além da contabilidade convencional, preconiza que seja feito um cálculo que diga às empresas como seriam os resultados econômicos caso elas tivessem que pagar pelo uso de serviços ecossistêmicos dos quais elas dependem e que sistematicamente contribuem para destruir. Então o primeiro esforço nessa direção foi feito pela PUMA. O resultado é o seguinte: o lucro da empresa em 2011 foi de 200 milhões de euros. Se ela tivesse que pagar o custo real da água, do lixo e das emissões associadas a sua cadeia de valor, deste lucro teriam que ser subtraídos nada menos que 147 milhões de euros. São custos pelos quais as empresas não pagam ou pagam muito pouco. E claro que isso contribui para perpetuar a degradação.

Em 2015, uma organização empresarial norte-americana, chamada *GreenBizz* editou um relatório⁶ baseado num estudo de 1600 corporações globais, com a pergunta: “como seriam os balanços dessas empresas se elas tivessem que pagar pelos serviços ecossistêmicos dos quais elas dependem e que sistematicamente destroem”? O resultado é que seus lucros seriam zerados, ou seja, se a gente tivesse que pagar pelos elementos que nós consumimos e que não fazem parte do sistema de preços, todo esse sistema seria completamente colocado de cabeça para baixo. E isso, essas informações são muito importantes para o Brasil, para a América Latina, porque os setores justamente que mais se apoiam sobre o não pagamento de serviços ecossistêmicos são os setores dos quais o Brasil e a América Latina mais dependem. São os setores primários. Esse movimento empresarial então é interessante.

Os dois outros movimentos empresariais que eu vou mencionar agora estão muito relacionados entre si. O primeiro é a Biomimética, cuja

⁶ State of Green Business Report 2015. Disponível em: <<https://www.greenbiz.com/report/state-green-business-report-2015>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

principal protagonista é Janine Benyus, pesquisadora, ativista e líder empresarial. A ideia básica é que o processo de inovação pode e deve inspirar-se no conhecimento dos processos naturais. A natureza tem que ser a grande fonte de inspiração para a inovação. Uma revolução inclusive filosófica, num certo sentido. Porque em vez de você respeitar o preceito cartesiano e baconiano de que o homem é mestre e senhor da natureza e a molda segundo suas finalidades, ao contrário, você passa a entender a importância de aprender com os processos evolutivos naturais. Se você conseguir entender isso, a chance de se fazer um uso mais racional da energia, da matéria e dos recursos bióticos, aumenta. Os exemplos são inúmeros, desde o velcro até o desenho do trem bala. E essa foi uma das grandes inspirações de um movimento que ganha prestígio crescente, a “Economia Circular”.

O termo é usado pela Fundação Ellen MacArthur. Ela é uma espécie de Amir Klink britânica, que fez, em 2005, à vela, a circunavegação do globo no menor tempo: 81 dias. Durante este período, ela tinha que contar com os recursos que estavam dentro do veleiro, ela não podia se abastecer. Isso foi uma fonte de inspiração para que ela procurasse líderes empresariais, da sociedade civil, de grandes consultorias e de universidades. A fundação Ellen MacArthur, que tem como proposta básica transitar de uma economia baseada na ideia de extrair, transformar, consumir e descartar em uma economia circular, uma economia em que você não só recicle, mas revalorize as bases bióticas e técnicas a partir das quais a oferta de bens e produtos pode ser feita. É claro que alguma perda (alguma entropia, como dizem os especialistas), sempre tem nesse processo. Mas o ritmo da revolução tecnológica em que nós nos encontramos é tão acelerado e generalizado que as chances de colocar este progresso científico e tecnológico a serviço de uma redução no uso de matéria, energia e recursos bióticos, aumentam muito. A Fundação Ellen MacArthur, hoje, conta com mais de 100 empresas globais, entre as quais a Renault, a IBM, e acaba de se instalar no Brasil. E justamente o que é interessante é o componente ético, ou seja, o que a Economia Circular preconiza é que as ações das empresas têm partir da pergunta “e depois, o que vai acontecer com o que eu produzo?”. Quer dizer, é o contrário do princípio que rege uma economia descentralizada, em que, se eu sou um produtor de parafuso, eu preciso ser bom em produzir parafuso. O que as pessoas vão fazer com parafuso, o que vai acontecer com esse parafuso depois que eu produzir, isso não é problema meu. Aqui não, aqui passa a ser um problema dos atores privados o que vai acontecer com o que eles fazem depois que eles o fazem. É claro que, você vai me perguntar, o que garante que os atores privados possam fazer isso? Nada garante. Por isso que é

importante a existência de um movimento, e de um movimento que inclusive pressione a legislação nessa direção.

Em suma, existem sim, são minoritários, mas existem sim, movimentos empresariais capazes de colocar a questão ética, da finalidade no eixo da decisão econômica.

RZ: Eu queria conectar essa primeira resposta sobre movimentos empresariais e nova economia a uma questão que surge no seu livro “Muito além da economia verde” no capítulo sobre Economia Verde, onde você afirma “o descolamento entre bens e serviços e sua base material e energética, ocorre a um ritmo que pode ser acelerado consideravelmente, com resultados sociais e ambientais extraordinariamente positivos”. Essa ideia parece se conectar um pouco com as discussões do Jeremy Rifkin⁷ sobre terceira revolução industrial, com que você dialoga no seu livro. Quais são as conexões que existem entre a terceira revolução industrial do Rifkin e a ideia de economia verde que você teoriza nesse capítulo?

RA: Em primeiro lugar, a própria Fundação Ellen MacArthur reconhece que os progressos na redução do uso de energia, na redução de emissões, na redução do uso de materiais, na redução de diferentes formas de poluição, esses progressos são muito mais relativos a cada unidade de valor produzida, ou a cada tonelada produzida, do que absolutos. Ou seja, o descasamento entre a riqueza e a sua base material, energética e biótica tem sido real, mas ele é em grande parte compensado por um fantástico aumento na produção e no consumo. O que nos joga diante de um impasse, ou aquilo que era visto até muito recentemente como um impasse. Tim Jackson, em “Prosperidade sem Crescimento”⁸, fala que se nós não formos capazes de falar (é quase uma perspectiva Rousseauista) ao coração dos homens, no sentido de que eles reduzam suas aspirações de consumo, nós estaremos numa espécie de esteira rolante, em que por mais progresso científico e tecnológico que se alcance, os avanços serão sempre contrabalançados por aumento no consumo, na produção e, portanto, no uso de recursos.

Além disso, como mostram os trabalhos de Vaclav Smil⁹, a produção contemporânea vai utilizando cada vez mais materiais cujo reaproveitamento vai ficando cada vez mais difícil. Isso acontece em produtos

⁷ RIFKIN, J. **The Zero Marginal Cost Society**: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism. New York: Macmillan, 2014.

⁸ JACKSON, T. **Prosperity without growth**: economics for a finite planet. Londres: MPG Books, 2009. Disponível em: <<http://www.ipu.org/splz-e/unga13/prosperity.pdf>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

⁹ ABRAMOVAY, R. **PIB pró-consumo é bom, menos nas consequências**. 2014. Disponível em: <<http://ricardoabramovay.com/pib-pro-consumo-e-bom-menos-nas-consequencias/>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

eletrônicos, isso acontece com a alimentação. No caso da alimentação, por exemplo, a maioria das cadeias de *fast food* impulsiona o consumo do que os especialistas chamam de “monstros híbridos”, ou seja, formas de embalagem que não são passíveis de qualquer chance de reciclagem.

Esse ponto de vista, que é o ponto de vista que eu defendi no “Muito Além da Economia Verde”, parece-me hoje, quatro anos após a publicação do livro insuficiente. Sou menos pessimista do que quando escrevi “Muito Além da Economia Verde”. A razão fundamental é que o ritmo da mudança tecnológica capaz de acelerar a transição para uma economia de baixo carbono acelerou-se de forma impressionante e isso não tem sido, a meu ver, levado suficientemente em consideração pelos que são céticos com relação às chances de desacoplamento entre riqueza e sua base energética, material e biótica.

A revolução dos semicondutores, por exemplo, está transformando o mundo da energia, numa velocidade que quase ninguém suspeitava há apenas cinco ou seis anos. Esta é a principal explicação da diferença entre a frustrante conferência climática de Copenhague, em 2009 e o promissor encontro de Paris, realizado em dezembro de 2015. Em Copenhague, Índia e China insistiam na tese de que a responsabilizar dos países desenvolvidos pelo estoque de gases de efeito estufa na atmosfera e, mais que isso, pelo direito de as nações mais pobres ocuparem o espaço carbono com suas próprias emissões. A energia a carvão na época era tão mais barata que qualquer outra, que levar eletricidade para todos (condição de desenvolvimento numa sociedade moderna) implicava necessariamente em ampliar as emissões de gases de efeito estufa. O resultado era um impasse, pois a contrapartida desta aspiração dos países em desenvolvimento era que os ricos reduzissem drasticamente suas emissões. Como os países ricos (sobretudo EUA e Austrália) também dependem de carvão, a única maneira de reduzir suas emissões seria que eles reduzissem seu crescimento econômico. Em Paris o impasse foi em grande parte contornado não só pela habilidade dos diplomatas e pela pressão da sociedade civil, mas também por um conjunto de mudanças técnicas que fizeram com que explodisse a oferta de energia renováveis, aí incluindo as perspectivas de armazenamento de energia e o carro elétrico. É claro que a questão dos limites ao crescimento se coloca, mas a ênfase hoje está muito mais nas chances reais de desacoplamento do que nestes limites. O primeiro ministro da Índia comprometeu-se em Paris com a construção do correspondente a seis usinas de Itaipu em energia solar e quatro em energia eólica, nos próximos seis anos. A China investiu em solar, em 2015, tanto quanto EUA e União Europeia juntos. Mas isso não se refere apenas a energia. Os materiais que compõem a riqueza social contemporânea estão sofrendo também uma transformação impressionante. A fibra

de carbono que era um material caro, daqui dez ou vinte anos vai competir com vantagem com o ferro. Estamos vivendo uma revolução referente à energia, a novos materiais, e também à informação. O uso de Big Data está fazendo com que também na agricultura haja economia de recursos, e o conhecimento do meio natural permite, virtualmente, melhorar os sistemas produtivos.

É claro que tudo isso traz problemas imensos e novos de concentração de renda e de poder, de ameaça à privacidade e, sobretudo, de decomposição do mercado de trabalho tal como o conhecemos hoje. Mas é inegável que estas transformações têm velocidade tal, que o raciocínio que norteou a ideia de que nós não podemos ter um descolamento entre produção e a sua base material energética e biótica, que este descolamento é sempre e necessariamente relativo e será sempre contrabalançado pelo aumento do consumo e da produção, este raciocínio começa a ser contestado. Uma das melhores expressões disso está no livro de Ralf Fücks¹⁰, dirigente do Partido Verde alemão. Se é verdade que a França e a Inglaterra (e em parte os EUA) reduziram seu consumo de materiais, energia e recursos bióticos transferindo sua indústria para a China, o mesmo não pode ser dito da Alemanha, cuja indústria cresceu. E este crescimento baseou-se em quantidades cada vez menores de emissões, de materiais e de energia. Os alemães entenderam que incorporar inteligência, informação aos processos econômicos supõe não apenas aptidão para criar estes serviços de alta qualidade, mas capacidade de integrá-los a processos industriais.

Isso não quer dizer, é claro, que ciência e tecnologia detêm a chave para solucionar os grandes desafios socioambientais contemporâneos, longe disso. A revolução tecnológica da qual eu acabo de me mostrar tão admirador e entusiasta tem sido um dos mais importantes vetores do processo impressionante de reconcentração da riqueza nos Estados Unidos e, de forma geral, no mundo desenvolvido e mesmo na China. Se, por um lado, esta revolução permite ampliar a riqueza, produzi-la provavelmente em condições muito menos danosas do que foi feito até aqui, ela, por outro lado, não só destrói uma quantidade impressionante de postos de trabalho, mas traz consigo um efeito muito perverso, que é o efeito *the winner takes all*. O esportista famoso de hoje ganha muito mais do que o Pelé poderia ter pensado em ganhar. Por quê? Antes da era digital eu torcia e ia ao estádio para ver o time do meu estado. Isso gerava uma renda para remunerar os esportistas locais. O mesmo se aplica aos

¹⁰ ABRAMOVAY, R. Por uma revolução verde, de viés biônico. **Valor Econômico**, 2015. Disponível em: <<http://ricardoabramovay.com/por-uma-revolucao-verde-de-vies-bionico/>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

artistas. Agora não: você desembarca no aeroporto de Congonhas e a publicidade mostra o Barcelona e o Bayern de Munique. Por que o público vai ter interesse pelo décimo melhor esportista ou artista do mundo, se ele tem acesso ao primeiro? Isso atinge também o mundo dos executivos. Destruição de trabalhos e concentração de renda, mesmo os mais entusiastas desta revolução tecnológica reconhecem estes seus efeitos perversos.

A principal proposta para enfrentar este problema vem de muito tempo atrás. André Gorz¹¹ contribuiu, 25 anos atrás, a sua elaboração. Ele preconizava uma renda de cidadania universalizada. Se a riqueza aumenta tanto e torna-se cada vez menos dependente do trabalho, são necessários mecanismos institucionais de distribuição de riqueza e não a ficção de que o mercado de trabalho poderá oferecer base para a reprodução social. É mais fácil de dizer do que de fazer, claro, mas é interessante notar que o livro¹² premiado pela McKinsey e o Financial Times como livro do ano de 2015¹³ vai exatamente na mesma direção.

RZ: Minhas próximas perguntas referem-se a ensaios mais recentes que você publicou. No texto “Economia híbrida do século XXI”, que integra a coletânea “De baixo para cima” você reafirma que parte crescente da prosperidade do século XXI virá de uma organização social marcada pela descentralização, pela cooperação, e pela partilha. Essa é uma frase que parece que você endossa no seu texto. No entanto, o papel do Estado e do Direito foram tradicionalmente pensados no século XX como elementos de burocrática, à competição entre agentes econômicos e a garantia da propriedade privada. Poucos elementos institucionais que permitem o compartilhamento. Como você enxerga esse “curto circuito” entre essa ideia poderosa de uma economia do compartilhamento e essas estruturas institucionais tradicionais, que não estão voltadas a isso, aparentemente?

RA: Em primeiro lugar há um contraste entre o caminho que é preconizado pelo pensamento e pelos movimentos sociais do século XIX para superar o tipo de organização social que essa estrutura jurídica protege e protege e o caminho que hoje se anuncia como superação deste tipo de organização social. Desde Marx até o final dos anos 1970, a emancipação social tinha como pressuposto concentrar os meios de pro-

¹¹ GORZ, A. **Metamorfoses do Trabalho**: crítica da razão econômica. Annablume, 2003. Disponível em: <https://books.google.com.br/books/about/Metamorfoses_Do_Trabalho.html?id=MnfwUY5lw14C&redir_esc=y>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

¹² FORD, M. **Rise of the Robots**: Technology and the threat of a jobless future. New York: Basic Books Group, 2015.

¹³ Disponível em: <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/45ea0f60-8d55-11e5-8be4-3506bf20cc2b.html#axzz45iWu1hd0>>. Último acesso em: 13 abr. 2016.

dução e troca nas mãos do Estado, por meio de uma organização democrática da sociedade e do planejamento. A produção social deixaria de atender ao objetivo de lucro e passaria a responder às necessidades sociais e isso geraria processos redistributivos construtivos, baseados em ampla participação social, em uma economia em que a força produtiva da sociedade em vez de estar em mãos privadas, estaria sob controle público. Subjacente a isso haveria uma estrutura jurídica. O que Hobsbawm chamou de o curto século XX demonstrou a tragédia social, cultural e intelectual embutida nesta utopia emancipatória. A meu ver, quem mais profundamente demonstrou esta tragédia foi André Gorz, sobretudo em *Metamorfoses do Trabalho*, livro do qual já falei. Gorz mostra que com a drástica redução da classe operária, o próprio vínculo entre valor e trabalho se dissolve. Com isso a ideia de que a classe operária organizada pode organizar a oferta de bens e serviços de forma mais racional e democrática que a anarquia da produção envolvida necessariamente na produção capitalista simplesmente se desfaz, perde não só relevância intelectual, mas também e, sobretudo consistência social. Além disso, os incentivos para a almejada participação social são inteiramente falhos e só subsistem em períodos de crise profunda, de guerra, no início das revoluções, mas logo rotinizam-se e são por aí esterilizados. O chamado socialismo real não sucumbiu por ataque de suas forças inimigas, mas, antes de tudo, pela própria impossibilidade de uma sociedade de massas ganhar coesão por mecanismos em que a vida econômica está legalmente toda concentrada no Estado.

Ao final da vida, Gorz¹⁴ enxergava nos *hackers*, nos produtores de *softwares* livres, no compartilhamento a que a era digital começava a dar lugar, os vetores das transformações que a classe operária não mais encarnava. Afinal, ali onde o capital exigia estritos direitos de propriedade, começavam a emergir movimentos e realizações capazes de associar a riqueza ao compartilhamento. Daí poderia vir uma nova estrutura jurídica, não mais baseada na proteção dos direitos de propriedade e sim no aprofundamento destas novas e promissoras formas de cooperação social para a qual a cultura digital apontava. O que ele não teve tempo de presenciar é que cada uma destas formas inicialmente contestadoras foi incorporada e absorvida por grandes empresas capitalistas.

RZ: Isso está inclusive no último livro do Yochai Benkler¹⁵, sobre cooperação, em que ele mostra os exemplos claros, de como a IBM

¹⁴ GORZ, A. Imaterial (o) – Conhecimento, Valor. *Annablume*, 2005. Disponível em: <https://books.google.com.br/books/about/Imaterial_o_Conhecimento_Vvalor.html?hl=pt-BR&id=Tn2GRU3uTtIC>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

¹⁵ BENKLER, Y. *The Penguin and the Leviathan*: How cooperation triumphs over self-interest. New York: Crown Business, 2011.

passa a adotar a lógica centralizada do trabalho granular de software livre no seu próprio processo produtivo, não?

RA: E justamente aí reside um problema sério com o argumento de Jeremy Rifkin. Os exemplos de como o compartilhamento toma muitas vezes o lugar do uso privado, de como o acesso é mais importante que a propriedade são, de fato, cada vez mais numerosos. Mas os grandes protagonistas contemporâneos destas transformações não são movimentos sociais independentes, mas antes de tudo e cada vez mais, grandes corporações. Tanto no Airbnb como no Uber, há um intermediário que absorve parte significativa do valor transacionado. São empresas que estão entre as mais valiosas da economia global. Por mais que o uso compartilhado e descentralizado de ativos como carros e quartos de uma residência seja positivo, este uso submete-se ao poder centralizado de uma grande corporação. Não é simples compartilhamento entre pessoas. Ao mesmo tempo, não há dúvida de que as corporações tradicionais incorporaram estas inovações e passam a se apoiar (é o caso que você cita da IBM) em formas compartilhadas de acesso a recursos, como os softwares livres.

O mesmo pode ser dito das patentes. Por maior que seja sua importância, hoje há um número crescente de líderes e de acadêmicos mostrando que a inovação pelos pares, e, portanto, a inovação cuja patente não é uma propriedade individual, é um componente decisivo do processo de inovação. Mais que isso, a patente tem sido muito mais um elemento para proteger empresas que se apropriam dos processos criativos, do que instrumento de defesa da criação e a criatividade. O livro de Chris Anderson, *Makers*¹⁶, mostra isso muito bem. Publiquei um artigo sobre o tema em minha coluna na Página 22¹⁷. Não é que patente vá deixar de ser importante. Mas compartilhamento, inovação pelos pares e ruptura com as hierarquias convencionais deixam de exprimir caminhos alternativos ao capitalismo e incorporam-se ao *mainstream* dos comportamentos dominantes. Não é surpreendente então que o Fórum Econômico Mundial, de Davos, se debruce cada vez mais sobre o tema e que jovens empresários tenham lançado um documento sobre economia do compartilhamento¹⁸.

¹⁶ ANDERSON, C. **Makers**: The New Industrial Revolution. New York: Random House, 2012.

¹⁷ ABRAMOVAY, R. A Inovação Pelos Pares Veio Para Ficar, Página 22, FGV-EAESP, 02 abr. 2015. Disponível em: <<http://www.pagina22.com.br/2015/04/02/a-inovacao-pelos-pares-veio-para-ficar/>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

¹⁸ YOUNG GLOBAL LEADERS. Circular Economy Innovation & New Business Models Dialogue, **The Forum Young Global Leaders**. Davos, World Economic Forum, 2013. Disponível em: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_YGL_CircularEconomyInnovation_PositionPaper_2013.pdf>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

Mas insisto: por mais que isso seja positivo, tem também o outro lado da mesma moeda, o fato de que estes avanços no compartilhamento têm sido organizados fundamentalmente por grandes corporações. Mais que isso: este impressionante domínio corporativo ameaça este bem comum da humanidade, que é a internet, o que tem sido denunciado por Tim Berners Lee, seu criador, que teceu elogios ao Marco Civil da Internet aprovado no Brasil.

RZ: Qual sua opinião sobre a tentativa de construir uma abstração teórica e jurídica que dê condições de proteger os “commons”¹⁹ de modo a evitar que ele seja apropriado por estruturas empresariais privadas?

RA: Este é um dos maiores desafios do nosso tempo, a emergência de mecanismos que permitam defender, valorizar e ampliar os bens públicos e coletivos dos quais depende cada vez mais a vida social. Estes bens estão permanentemente ameaçados por privatização, que se trate da atmosfera (com as mudanças climáticas), da internet ou da apropriação privada de tantos espaços públicos urbanos. Um passo decisivo para ampliar a esfera pública da vida social consiste em distingui-la da esfera estatal. É fundamental lutar para que a dimensão pública do que se faz na esfera privada, inclusive por parte das empresas, seja discutido e receba a interferência direta da sociedade e não só por meio do Estado. Aliás, é o que está ocorrendo cada vez mais e o comprometimento crescente de muitas corporações com redução de emissões de gases de efeito estufa é um importante sinal nesta direção. O uso de recursos sociais para oferecer bens e serviços será cada vez menos uma questão privada. Isso não significa que você vai desapropriar as empresas e transformá-las em propriedade estatal, claro. Significa que estão emergindo mecanismos e uma arquitetura para que as ações privadas sejam fortemente influenciadas pelo interesse público. E isso não vem apenas do mecanismo de preços, mas de um conjunto crescente de compromissos empresariais, muito minoritários, mas, hoje, já expressivos. O pensamento de esquerda tem dificuldade para lidar com esta ideia. Robert Reich²⁰, por exemplo, que foi Ministro do Trabalho do Clinton é um crítico de tudo o que significa responsabilidade socioambiental corporativa, porque segundo ele, de certa forma, os empresários são, por definição, irresponsáveis, já que só visam o lucro. Quem tem que ser responsável é o Estado. E se a gente está procurando e indicando empresários responsáveis, é porque a gente

¹⁹ “Commons” é um termo utilizado na literatura para designar “bens comuns” e relações institucionais que derivam da governança desses bens. Os “commons” não são bens públicos nem bens privados e não se encaixam nas categorias jurídicas tradicionais do direito.

²⁰ REICH, R.B. The Case Against Corporate Social Responsibility. Goldman School of Public Policy Working Paper No. **GSPP08-003**, 2008. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=1213129>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

está compactuando com um Estado que é minimalista e irresponsável. Eu entendo o contexto em que Robert Reich fez estas afirmações (ao final do governo Bush). Não há dúvida de que a empresa capitalista visa o lucro: mas acho que ignorar a pressão social exercida sobre as empresas e tratá-las como estruturas imutáveis cujos comportamentos já conhecemos é um erro. Tratar o mundo empresarial como uma caixa preta imune à influência social me parece muito mais uma expressão metafísica do que ciência empírica.

RZ: A gente tocou, na nossa conversa, em alguns pontos de economia colaborativa, do compartilhamento. Voltando na questão, identificamos que, nos últimos dois anos, o termo *sharing economy* ou economia compartilhada, ou economia colaborativa se espalhou; e se espalhou principalmente para descrever formas de uso eficiente de recursos materiais existentes, tais como a *The Economist* e outras revistas – principalmente as de tecnologia – costuma cobrir quando comentam que as formas emergentes de compartilhamento de bicicletas, apartamentos e bens já estão produzidos. A mídia tem um viés muito forte de a economia do compartilhamento ser simplesmente um método de uso eficiente de um recurso produzido. Por outro lado, existem autores que já discutiam há mais tempo as formas de produção em pares (*peer to peer*) em que os insumos são utilizados de forma compartilhada, e até mesmo o produto que é gerado por essa colaboração não é protegido por uma figura tradicional de propriedade privada, ele se torna uma espécie de *commons* e isso seria uma espécie também de *sharing economy*, com viés de produção. Pensando nessa dicotomia, que pode existir entre economias do compartilhamento de consumo, ou produção, que tipo de ferramental conceitual você costuma usar, e pensar esse termo “economia do compartilhamento”?

RA: O compartilhamento no consumo é socialmente salutar, construtivo, estimula a convivialidade, que é provavelmente a coisa de que mais precisamos nas sociedades contemporâneas, sobretudo no meio urbano. Mas sua questão não se refere só ao consumo. Refere-se também à produção. Mas o que é a colaboração social na produção? A história do Século XX deu duas respostas a esta pergunta, ambas decepcionantes. A primeira foi o socialismo real: a colaboração social, o compartilhamento viria do controle estatal (exprimindo controle social) sobre os grandes meios de produção e troca. A segunda veio de experiências fascinantes, mas sempre localizadas de controle por parte de operários de fábricas falidas: é a expressão mais emblemática da economia solidária. Hoje ninguém mais preconiza a estatização dos meios de produção e troca como base para cooperação social. E por mais interessantes e promissoras que sejam as iniciativas de recuperação e autogestão de fábricas (em Mondragon, na Espanha, surgiu uma verdadeira corporação de propriedade social) é difícil conceber que transitar para uma cooperação social mais ampla passe fundamentalmente por aí.

A resposta convencional dos economistas a essa pergunta sobre cooperação social é que sua melhor forma é aquela que resulta do pleno e fluido funcionamento do sistema de preços. Por quê? Porque se o sistema de preços funcionar bem, cada indivíduo vai se dedicar a fazer aquilo que tem vocação, ou cada indivíduo vai se dedicar àquilo que sabe fazer, e oferecer isso à sociedade da maneira a mais eficiente possível e em condições competitivas. Assim, dizem os partidários deste ponto de vista, os benefícios para todos aumentem. É justamente isso que a ideia convencional de socialismo procurava enfrentar, dizendo “não, não faz sentido essa competição”, porque como esses meios a partir dos quais os produtos são oferecidos, são cada vez mais poderosos e concentrados, é melhor que eles estejam em mãos do Estado que deles saberá fazer um uso voltado para o interesse social e não para o lucro.

A novidade com relação a esta abordagem é que parte importante destes meios de produção descentralizou-se e poderão descentralizar-se ainda mais. O mundo das grandes aglomerações operárias, operando com base em dispositivos gigantescos e caríssimos, este mundo está em decomposição. Os custos de transação com base nos quais a economia institucional justifica a própria existência da empresa privada estão caindo de forma acelerada com a revolução digital. A ideia, que dominou o pensamento econômico, de que há forçosamente um *trade-off* entre equidade e eficiência, esta ideia é fortemente atenuada pela revolução digital. Porque virtualmente pode-se ter eficiência de maneira descentralizada. A concentração deixa de ser uma condição de eficiência.

Para mim essa era uma ideia interessante porque no início da minha vida intelectual eu a defendi com relação à agricultura. De certa forma, a noção de agricultura familiar, que tanto prosperou no Brasil, contesta a noção muito recorrente de que a eficiência estava nas grandes fazendas.

RZ: Essa é uma ideia que estava no seu trabalho de doutorado? Paradigmas do Capitalismo Agrário em Questão?²¹

RA: Exatamente. Qual era o paradigma? O paradigma dominante era de que a agricultura seria dominada por empresas movidas a trabalho assalariado, como na indústria. Agricultura familiar aparecia como um resquício do passado que seria fatalmente suprimido. Mas a verdade é que nos países do capitalismo central, o grosso da oferta é garantido por unidades produtivas onde a propriedade, a gestão e o trabalho vêm da família. Trabalho assalariado em larga escala na agricultura é sinal de atraso, isso só ocorre ali onde o trabalho é muito mal pago. Num país como o

²¹ ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do Capitalismo Agrário em Questão**. 3. ed. São Paulo: EdUSP, 2007.

Brasil, mostrar a importância da agricultura familiar significava (publiquei o livro em 1992) mostrar que uma agricultura moderna e eficiente não precisava ter por base grandes extensões territoriais e trabalho mal pago.

O raciocínio hoje, com relação às formas atuais de progresso técnico, claro que não é o mesmo. Mas, ao menos em parte, a era digital abre a possibilidade de que indivíduos e comunidades locais tenham acesso a dispositivos que lhes permitam eficiência sobre a base de instrumentos produtivos descentralizados. A energia distribuída (em contraposição, por exemplo às grandes hidrelétricas) é um exemplo neste sentido. Autores como Chris Anderson, Michel Bauwens e Jeremy Rifkin acham que esta descentralização não vai limitar-se ao mundo virtual, mas, por meio de impressoras em três dimensões e máquinas de corte a laser, chegará à própria matéria.

Até agora esta mudança dos *bits* para os átomos, não aconteceu. E resta saber, se ela vier, se vai realmente descentralizar oportunidades ou se haverá mecanismos pelos quais a concentração que se observa no mundo virtual também se reproduza na produção material.

Será que nós vamos ter força, como sociedade civil para constituir movimentos que inibam esse poder? Porque, durante o Século XX, ninguém seria capaz de produzir, um automóvel, ou o que fosse, enfim, uma bola de futebol, de maneira privada, com baixo custo, antes desses dispositivos digitais. Portanto, isso dava a essa propriedade centralizada uma legitimidade que hoje os grandes detentores do domínio sobre a economia digital talvez não possuam tão claramente. Eles se apoiam muito menos na eficiência daquilo que eles detêm, do que em um controle, que no fundo poderia ser hackeado. Mas acho que não respondi a sua pergunta.

RZ: Respondeu parcialmente, mas podemos retomar. Era uma pergunta sobre qual é o ferramental conceitual que você utiliza quando você pensa “economias do compartilhamento” ou “economia do compartilhamento”? Esse termo tem sido muito utilizado por matérias jornalísticas, mas as pessoas não conseguem pensar claramente em que consiste isso, o que está sendo compartilhado, para quais fins e quais são os modos de compartilhamento.

RA: O mais importante é evitar a ingenuidade deslumbrada segundo a qual a descentralização chegou. Não, a descentralização não chegou e o mundo digital é um mundo de imensa e crescente concentração de poder e de força. Isso fica claro na denúncia permanente de Edward Snowden sobre o uso que o poder repressivo do Estado tem feito da internet²², mas também na imensa concentração de riqueza em mãos

²² GREENWALD, G. No Place to Hide: Edward Snowden, the NSA, and the US surveillance state. New York: Macmillan, 2014.

das empresas digitais. Eu não leio, nos mais importantes e férteis pensadores da economia da informação em rede, em Yochai Benkler e em Manuel Castells, essa contradição entre a ampliação das chances de cooperação direta entre as pessoas a que a economia digital dá lugar e o poder dos que dominam esse mundo digital. Castells²³ insiste que nós podemos (para falar como os espanhóis), porque nós temos os meios técnicos para o poder. Isso é inédito, nós não precisamos da mediação do Estado, do controle estatal sobre os grandes meios de produção e troca para que isso nos abra caminho à nossa cooperação como espécie humana. Nós não precisamos mais disso, porque esses grandes meios de produção e troca (e essa é uma observação de natureza teórica, conceitual) eles vão deixando de existir, serão cada vez mais descentralizados, estarão em mãos de indivíduos, e permitirão que a cooperação direta e indireta entre indivíduos se faça nos mais diversos planos. Do ponto de vista teórico-conceitual, a cooperação social trazia embutida em si um risco e um dilema fortíssimo, que era: sempre que você punha os indivíduos para cooperar, essa cooperação só funcionava se esses indivíduos tivessem presentes fisicamente, se eles pudessem interagir fisicamente. A economia solidária de certa forma se apoia nessa premissa, os operários tomam conta de uma fábrica falida e decidem conjuntamente, olho no olho, todo mundo participando, o que vai acontecer. O próprio poder socialista supunha os soviets, os conselhos, que seriam instâncias organizadas e representativas (que nunca funcionaram enquanto tal, é importante lembrar).

RZ: Elinor Ostrom²⁴ também sempre considera exemplos reais de comunidades lidando com recursos naturais, onde há presença física dos membros da comunidade para o estabelecimento de um modelo de gestão de um recurso de acesso comum.

RA: O trabalho de Elinor Ostrom é fundamental porque rompe com a dicotomia convencional na ciência política entre gestão por meio do mercado (que supõe direitos de propriedade claramente definidos e indivíduos operando de forma racional e descentralizada) e gestão por meio do Estado, que supõe a força hierárquica da autoridade. Ostrom examina centenas de exemplos em que a gestão de recursos comuns se faz por meio de organizações comunitárias, não por mercados nem pelo

²³ CASTELLS, M. **A Sociedade em Rede: A era da informação: economia, sociedade e cultura.** v. 1. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

²⁴ Elinor Ostrom foi uma cientista política que reestruturou o campo de estudos econômicos sobre “bens comuns” e instituições de governança de bens compartilhados. Suas pesquisas durante as décadas de 1980 em Indiana foram consolidadas no livro **Governing the Commons**, que ganhou projeção mundial na década de 1990. Em 2009, Elinor Ostrom recebeu o Prêmio de Ciências Econômicas da Academia de Estocolmo (“Prêmio Nobel”). Ver: <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/ostrom-lecture.html>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

Estado. Mas não se pode ignorar ao menos dois problemas que esta participação suscita.

Em primeiro lugar, a participação direta dos indivíduos na tomada de decisão a respeito dos seus recursos, até aqui, ela foi pensada fundamentalmente em situações locais. Segundo, são inúmeros os casos, sobretudo quando se trata de participação política, ou de participação em processos de planejamento, em que essa participação direta acaba sendo mediada por uma preocupação a respeito da sua real representatividade. O risco é que, tão logo esta participação se institucionalize, seu ímpeto inovador pode ser esterilizado pelo tema da representação. No caso de muitos Conselhos de Desenvolvimento Rural, que eu acompanhei durante o início dos anos 2000 no interior do Brasil²⁵, a discussão deixava de ser “como é que a gente faz para inovar” e passava a ser “quem é que é representado aqui e quem é que está representando quem”. E aí a hierarquia e a burocratização que havia sido expulsa pela porta da frente voltam e entram pela porta dos fundos. Abordei este tema num artigo publicado em 2010, na revista *Sociologias*²⁶.

RZ: E como isso muda com a era digital?

RA: Acho que Manuel Castells faz a aposta de que esse impasse é suprimido pela cultura digital, porque aí não se trata mais de representação, mas da presença direta das pessoas, por meios que eram inexistentes antes do início da cultura digital. Mas eu não vejo nem o Castells, nem o Benkler, não vejo neles uma reflexão sobre a ameaça representada pelo poder das grandes corporações e seus modelos de negócios, que consiste em apoiar seus ganhos nos dados que os usuários lhes oferecem involuntariamente e gratuitamente. Quem levanta isso de forma interessante é Alex Pentland, autor de *Social Physics*²⁷.

Em suma, teoricamente, o jeito de pensar a mudança social na era digital, muda. Mais que isso: muda o significado do que é e como pode emergir a cooperação social. Antes da era digital, não haveria como você imaginar cooperação social em uma macro escala senão sob a forma de poder estatal e representativo. Não é que, na era digital, o Estado perca

²⁵ Ver ABRAMOVAY, R. Conselhos Além dos Limites. *Estudos avançados*, v. 15, n. 43, p. 121-140, 2001.

²⁶ ABRAMOVAY, R.; MAGALHÃES, R.; SCHRODER, M. Representatividade e inovação na governança dos processos participativos: o caso das organizações Brasileiras de agricultores familiares. *Sociologias*, Porto Alegre, v. 12, n. 24. 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1517-45222010000200010>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

²⁷ PENTLAND, A. *Social Physics*: how good ideas spread-the lessons from a new science. London: Penguin, 2014.

relevância, é claro. Mas não é o Estado (ainda que fosse representativo e democrático) que vai exprimir fundamentalmente esse processo de cooperação social. Não tem porquê ser o Estado.

RZ: E você acha que as plataformas teriam um propósito, uma finalidade, um conjunto de valores, e que a participação voluntária ou não dos seus membros acabam substituindo, ou criando uma série de micro formas de organização que vão replicar um pouco a lógica do Estado?

RA: Eu não sei. E eu acho que ninguém sabe. Mas a aspiração, quando se valoriza a participação descentralizada e não hierárquica, é suprimir não só a burocracia e o autoritarismo que emergem das formas representativas convencionais, mas fortalecer as possibilidades de inovação. Ao mesmo tempo, o que se vê é que as iniciativas recentes que promoveram amplas mobilizações e sem estruturas organizadas que lhes dessem sustentação parecem ter-se esvanecido. Sua capacidade de acumular forças e traduzir isso no plano da política é muito limitada.

Há um aspecto teórico e metodológico muito importante em nossa conversa e ele é analisado pelo livro, que já mencionei, de Alex Pentland, **Social Physics**. As ciências sociais, até aqui analisam a sociedade, ou, de forma viva, a partir do convívio dos antropólogos, etnólogos, com pequenos grupos, ou de maneira massiva, mas por meio de retratos, fazendo comparações de dados censitários ao longo do tempo, e testando hipóteses causais a respeito da evolução destes retratos. Mas agora isso mudou: pela primeira vez, o acesso a “Big Data” traz a possibilidade de se conhecer e acompanhar comportamentos sociais ao vivo. Isso muda muito, a forma e o conteúdo do conhecimento da sociedade. Pode-se observar massas humanas em seus comportamentos cotidianos de forma completamente inédita. Isso vai acabar interferindo no conhecimento que diferentes instâncias do poder público e o próprio ativismo têm da vida social. Por enquanto estes dados têm sido usados como base para o modelo de negócios dos gigantes da internet e sua consequência é ameaça à privacidade, que mereceu até um número especial da *Nature*, no início de 2015²⁸.

RZ: Uma última pergunta. Em dezembro de 2014, no texto “Tendências da economia compartilhada”²⁹ você apontou três tendências que mereceriam mais estudos por acadêmicos da área, ou pessoas interes-

²⁸ WILSON, S. Big data held to privacy laws, too. **Nature**, v. 519, 414, 2015. Disponível em: <<http://www.nature.com/nature/journal/v519/n7544/full/519414a.html#/author-information>>. Último acesso em: 13 abr. 2016.

²⁹ ABRAMOVAY, R. Tendências da Economia Compartilhada **Estadão Link**, 29 dez. 2014. Disponível em: <<http://ricardoabramovay.com/tendencias-da-economia-compartilhada/>>. Último acesso em: 13 abr. 2016.

sadas no debate sobre economia compartilhada, que seriam: conectividade de compartilhada dos objetos (internet das coisas); capacidade de produção e disseminação cultural das comunidades, que é um fenômeno relevante; e, terceiro, a apropriação privada dos conteúdos, da riqueza imaterial produzida pelos sujeitos nas redes. A pergunta é: um ano depois de ter apontado esses três objetos a que nós deveríamos prestar mais atenção, tem algum elemento que surgiu, que ganhou destaque na sua análise, que não foi identificado ano passado? Você mantém a posição de que esses três fenômenos são dignos de mais atenção e estudo para pensar o presente e o futuro das economias do compartilhamento?

RA: Eu acho que um elemento que eu não levei suficientemente em conta ao dizer isso, talvez embutido na ideia de internet das coisas, mas que não é exatamente a mesma coisa, é o que eu já mencionei, que é o ritmo do progresso tecnológico. E com o qual eu acho que a gente tem que lidar a partir daquilo que o grande pensador alemão Hans Jonas, autor do **Princípio da Responsabilidade**³⁰ preconiza, que é a heurística do medo. A heurística do medo não é um convite à paralisia. Ela consiste em dizer que os meios técnicos dos quais a gente dispõe hoje para interferir na natureza, na vida social, no nosso corpo, e na nossa capacidade reprodutiva como espécie, esses meios técnicos são muito mais poderosos do que as bases éticas a partir das quais nós somos capazes de pensá-los. A possibilidade de prever as suas consequências é muito menor do que os danos que esses meios técnicos podem causar. Esse progresso técnico tem se acentuado muito durante a segunda década do século XXI e, sobretudo, ele tem se generalizado a muitos domínios da vida social.

Claro que os benefícios daí decorrentes podem ser imensos. Basta ver o que China³¹ e Índia³² estão fazendo em matéria de energia solar e eólica. Mas na relação com a ciência e a técnica é fundamental a consciência autorreflexiva sobre nossos limites éticos para lidar com elas. Estes limites só podem ser colocados pela sociedade civil, mas eles têm que ser elaborados e estudados na academia; têm que fazer parte dos critérios de decisão empresarial; enfim, devem estar presentes em todas as organizações. A gente tem que intensificar a capacidade autorreflexiva em torno dessa aceleração da ciência e da técnica. Sem isso, podemos

³⁰ JONAS, H. **The Imperative of Responsibility**: in search of an ethics for the technological age. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

³¹ Ver: <<http://www.nytimes.com/interactive/projects/cp/climate/2015-paris-climate-talks/china-raises-its-targets-for-renewable-energy>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

³² Ver: <<http://www.theguardian.com/environment/2015/nov/30/india-set-to-unveil-global-solar-alliance-of-120-countries-at-paris-climate-summit>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

perder oportunidades incríveis, e ingressar numa lógica autodestrutiva, como temia com razão Hans Jonas. Hans Jonas não é um “ambientalista”. Sua reflexão é sobre ciência e tecnologia. E ele escreveu o princípio da responsabilidade em 1979. Ele morreu em 1993 e não podia sequer imaginar os avanços e os benefícios potenciais destes avanços que estamos vivendo hoje, por exemplo, com as consequências da revolução dos semicondutores na oferta de energia. Mas estes avanços não eliminam, ao contrário, aumentam a necessidade de nos relacionarmos com a ciência e a técnica tendo por base a heurística do medo.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. **Transformações na Vida Camponesa: o sudoeste para-naense**. (1981). Dissertação de mestrado. FFLCH – Universidade de São Paulo.
- _____. **O Que é Fome**. São Paulo: Abril, 1985.
- _____. Duas Visões do Comportamento Camponês. **Cadernos de Ciência & Tecnologia**, v. 6, n. 2/3, p. 259-275, 1989.
- _____. A dualização como caminho para a agricultura sustentável. **Estudos Econômicos**, v. 24, p. 157-182, 1994.
- _____. Agricultura familiar e desenvolvimento territorial. **Reforma agrária**, v. 28, n. 1, 1998. p. 2.
- _____. A rede, os nós, as teias: tecnologias alternativas na agricultura. **Revista de Administração Pública**, v. 34, n. 6, p. 159-177, 2000.
- _____. Conselhos Além dos Limites. **Estudos avançados**, v. 15, n. 43, p. 121-140, 2001.
- _____. Entre Deus e o Diabo. **Tempo Social, Revista de Sociologia da USP**, v. 16, n. 2, 2004. p. 36.
- _____. Anticapitalismo e inserção social dos mercados. **Tempo Social**, v. 21, n. 1, p. 65-87, 2009.
- _____. Desenvolvimento sustentável: qual a estratégia para o Brasil?. **Novos estudos-CEBRAP**, n. 87, p. 97-113, 2010.
- _____.; MAGALHÃES, R.; SCHRODER, M. Representatividade e inovação na governança dos processos participativos: o caso das organizações Brasileiras de agricultores familiares. **Sociologias**, Porto Alegre, v. 12, n. 24, 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1517-4522010000200010>. Acesso em: 19 jan. 2017.
- _____. **PIB pró-consumo é bom, menos nas consequências**. 2014. Disponível em: <<http://ricardoabramovay.com/pib-pro-consumo-e-bom-menos-nas-consequencias/>>. Acesso em: 19 jan. 2017.
- _____. A Inovação Pelos Pares Veio Para Ficar. **Página 22**, FGV-EAESP, 02 abr. 2015. Disponível em: <<http://www.pagina22.com.br/2015/04/02/a-inovacao-pelos-pares-veio-para-ficar/>>. Acesso em: 19 jan. 2017.

_____. Por uma revolução verde, de viés biônico. **Valor Econômico**, 2015. Disponível em: <<http://ricardoabramovay.com/por-uma-revolucao-verde-de-vies-bionico/>>. Acesso em: 19 jan. 2017.

ANDERSON, C. **Makers: The New Industrial Revolution**. New York: Random House, 2012.

CASTELLS, M. **A Sociedade em Rede: A era da informação: economia, sociedade e cultura**. São Paulo: Paz e Terra, 1999. v. 1.

FORD, M. **Rise of the Robots: Technology and the threat of a jobless future**. New York: Basic Books Group, 2015.

GORZ, A. **O Imaterial – Conhecimento, Valor e Capital**. Tradução de Celso Azzam Júnior. São Paulo: Annablume, 2005. Disponível em: <https://books.google.com.br/books/about/Imaterial_o_Conhecimento_Vvalor.html?hl=pt-BR&id=Tn2GRU3uTtIC>. Acesso em: 19 jan. 2017.

JACKSON, T. **Prosperity without growth: economics for a finite planet**. Londres: MPG Books, 2009. Disponível em: <<http://www.ipu.org/splz-e/unga13/prosperity.pdf>>. Acesso em: 19 jan. 2017.

JONAS, H. **The Imperative of Responsibility: in search of an ethics for the technological age**. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

PENTLAND, A. **Social Physics: how good ideas spread-the lessons from a new science**. London: Penguin, 2014.

REICH, R.B. The Case Against Corporate Social Responsibility. **Goldman School of Public Policy Working Paper No.** GSPP08-003, 2008. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=1213129>. Acesso em: 19 jan. 2017.

STATE OF GREEN BUSINESS REPORT 2015. Disponível em: <<https://www.greenbiz.com/report/state-green-business-report-2015>>. Acesso em: 19 jan. 2017.

WILSON, S. Big data held to privacy laws, too. **Nature**, v. 519, 2015, p. 414. Disponível em: <<http://www.nature.com/nature/journal/v519/n7544/full/519414a.html#author-information>>. Acesso em: 13 abr. 2016.

YOUNG GLOBAL LEADERS. Circular Economy Innovation & New Business Models Dialogue, **The Forum Young Global Leaders**. Davos: World Economic Forum, 2013. Disponível em: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_YGL_CircularEconomyInnovation_PositionPaper_2013.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2017.

PARTE II:
CASOS PRÁTICOS DE
ECONOMIAS DO
COMPARTILHAMENTO DE
CONSUMO E SERVIÇOS

INOVAÇÕES REGULATÓRIAS NO TRANSPORTE INDIVIDUAL: O QUE HÁ DE NOVO NAS MEGACIDADES APÓS O UBER?

Rafael A. F. Zanatta¹
Pedro C. B. de Paula²
Beatriz Kira³

1 CONTEXTUALIZAÇÃO E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA⁴

Desde 2010, novas empresas de tecnologia vêm provocando profundas transformações no transporte individual de passageiros ao redor do mundo. Inicialmente, tais mudanças tiveram início nos Estados Unidos da América com o surgimento de empresas como a Uber, cujo modelo de negócio consiste em conectar passageiros e motoristas por

¹ Mestre em Direito e Economia Política pela Universidade de Turim. Mestre em Direito pela Universidade de São Paulo (2014). Líder de pesquisa do projeto “Economia do compartilhamento e seus desafios regulatórios no Brasil” no InternetLab. Contato: rafaelzanatta@usp.br.

² Professor de Direito Econômico da Universidade São Judas Tadeu. Mestre em Direito Econômico e Economia Política pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (2014). Pesquisador do projeto “Economia do compartilhamento e seus desafios regulatórios no Brasil” no InternetLab. Contato: pedro.paula@internetlab.org.br.

³ Doutoranda em Direito Econômico pela Universidade de São Paulo e graduada pela mesma instituição. Mestranda em Ciências Sociais da Internet no Oxford Internet Institute. Coordenadora da área de conjuntura do InternetLab, onde também participou da pesquisa “Economia do compartilhamento e seus desafios regulatórios”. Contato: beatriz.kira@internetlab.org.br.

⁴ O artigo é fruto de pesquisa concebida dentro do projeto do InternetLab “economia do compartilhamento e seus desafios regulatórios no Brasil”, financiado pela Fundação Ford. Uma versão preliminar foi publicada em janeiro de 2016, como contribuição para a consulta pública sobre o Decreto de Regulação da Exploração Econômica do Uso Intensivo do Viário Urbano, lançada pela Prefeitura de São Paulo.

meio de um aplicativo para celulares, permitindo a avaliação de ambos os usuários e facilidade para pagamento⁵. Ao expandir-se para mais de 200 cidades em menos de três anos⁶, a empresa tem enfrentado a resistência de taxistas e grupos locais, que exigem a proibição de empresas como a Uber pela falta de licenciamento e pelo descumprimento de regulações específicas para o transporte individual, considerado “serviço público” em muitos países⁷.

As respostas jurídicas à emergência de empresas de tecnologias centradas em transporte são diversas e variadas em razão da cultura jurídica local, o poder de mobilização dos taxistas e a capacidade de articulação política das novas empresas de tecnologia. As respostas também variam entre *judiciais* – decisões do Judiciário motivadas por petições de interessados ou órgãos de controle – e *legislativas* – iniciativas de regulação⁸ por parlamentares ou autoridades de transporte.

No Brasil, ainda não há um estudo sistematizado sobre essas respostas jurídicas. Em Madrid (Espanha), Bruxelas (Bélgica) e Milão (Itália), Tribunais de Justiça determinaram a suspensão das atividades da Uber em razão da ausência de autorização do poder concedente e pela “concorrencial desleal” com o setor de táxis. Em Paris (França), uma nova legislação para o transporte particular (*véhicules de tourisme avec chauffeurs*) foi criada exigindo o registro de todas as empresas que operam nesse setor, a vedação do uso de plataformas GPS e pagamento automatizado, e a exigência de “postos fixos”, não obstante a expansão

⁵ Ver a patente original para uma descrição detalhada do funcionamento do sistema inventado pela Uber, CAMP, G.; SALAZAR, O.; KALANICK, T. **U.S. Patent Application 12/928,254**, December 2010.

⁶ A expansão se deve a uma soma de fatores: enorme quantidade de capital privado investido na Uber, possibilidade imediata de expansão e lucratividade do negócio, expansão dos serviços de Internet no mundo, grande quantidade de aparelhos celulares com conexão com Internet, bancarização da população e expansão da utilização de cartões de crédito, problemas com os serviços de táxi nas principais cidades, entre outros.

⁷ Em estudo preliminar apresentado à Câmara dos Deputados da República Federativa do Brasil, analisamos a análise da expansão da Uber no mundo, os confrontos jurídicos gerados no Brasil e as reações legislativas em São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Brasília, ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**, InternetLab, 2015.

⁸ Apesar da existência de uma literatura sócio-jurídica que considera *regulation* como qualquer forma de influência do comportamento humano, realizada por agentes estatais e não estatais, utilizamos aqui uma definição primariamente “estado-centrista de regulação” Black, J. Decentring regulation: Understanding the role of regulation and self-regulation in a ‘post-regulatory’ world. **Current Legal Problems**, v. 54, n. 1, p. 103-146, 2002, que privilegia o controle focado e sustentado por uma agência pública sobre atividades que são valorizadas por uma comunidade.

desse setor com novas empresas de tecnologia como SnapCar, Green Tomato Cars, CabDriver, Le Cab, Marcel e Cinq-S⁹.

Nos Estados Unidos, o trabalho pioneiro de regulamentação das novas empresas de tecnologia no setor de transporte (e.g., Lyft, Uber, Sidecar) ocorreu na Califórnia, por iniciativa da *Public Utilities Commission* (PUC), em 2013. Após um processo administrativo de audiências públicas e consultas com partes interessadas, a PUC criou uma nova categoria jurídica, *transportation network companies* (TNC), e distinguiu as TNC das tradicionais empresas de táxi e do simples compartilhamento de veículo (*carsharing*). A regulação aprovada pela autoridade californiana exige uma licença especial para as TNC, seguro de 1 milhão de dólares¹⁰, inspeção de veículos, programas de treinamento de motoristas, políticas de “tolerância zero” para drogas e álcool e verificação de antecedentes criminais¹¹.

A experiência da Califórnia tem fomentado discussões regulatórias em diferentes estados americanos, com preocupações divergentes, ora mais centradas em questões trabalhistas (qual a relação jurídica e de trabalho do motorista conectado a tais plataformas), ora em questões tributárias (qual a natureza jurídica do serviço prestado e qual a melhor forma de tributação), ora em questões de direito do consumidor (mecanismos para segurança do passageiro e proteção do consumidor)¹². No entanto, em razão do caráter local do serviço de transporte individual, sua regulação tem ocorrido de forma fragmentada em nível nacional e com limitações jurisdicionais¹³.

⁹ JACQUÉ, P. Taxis contre Uber: où sont les chiffres? **Le Monde**, 2015. Acesso em: 26 jun. 2015.

¹⁰ Para um estudo específico sobre as regras de seguro para as TNC, ver Kelly, A. Chapter 389: Closing the App Gap with Insurance Requirements for Transportation Network Companies. **McGeorge Law Review**, 46, 2014, p. 399.

¹¹ GERON, T. California becomes first state to regulate ridesharing services Lyft, Sidecar. Uberx. **Forbes**, 2013. Acesso em: 29 mar. 2013 e Kelly, A. Chapter 389: Closing the App Gap with Insurance Requirements for Transportation Network Companies. **McGeorge Law Review**, 46, 2014. p. 399.

¹² Como exemplos dessa discussão regulatória na literatura, ver o debate sobre os modelos regulatórios que podem ser adotados na South Carolina (DODSON, E. Transportation Network Companies: how should South Carolina adjust its regulatory framework?, **South Carolina Review**, n. 66, p. 701-718, 2015) e na Pennsylvania (RASSMAN, C. L. Regulating rideshare without stifling innovation: Examining the drivers, the insurance gap, and why Pennsylvania should get on board. **Pitt. J. Tech. L. & Pol'y**, v. 15, 2014, p. 81). Para um argumento de defesa do consumidor na regulação dessas empresas, ver KOOPMAN, C.; MITCHELL, M. D.; THIERER, A. D. **The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change**. George Mason University, 2014.

¹³ Kelly aponta que a regulação feita pela autoridade californiana (PUC) encontrou problemas de jurisdição, pois a agência não detinha o mandato legislativo para exigir

Apesar de existir uma crescente literatura sobre os desafios regulatórios dessa nova economia e dos novos modelos de mobilidade compartilhada¹⁴, ainda não há um estudo comparativo que sistematize as estratégias regulatórias colocadas em prática nos últimos dois anos, em diferentes jurisdições, para proteger o interesse público e normatizar a operação de tais empresas.

Assim, tendo em mente a discussão brasileira sobre o assunto¹⁵ e a ausência de um estudo comparativo capaz de oferecer ao regulador um cardápio de estratégias regulatórias para essas novas empresas de tecnologia, a nossa equipe se debruçou sobre a seguinte pergunta: como que cidades semelhantes a São Paulo reagiram, em termos regulatórios, ao surgimento de empresas de tecnologia no setor de transporte individual?

2 RELEVÂNCIA DO PROBLEMA NO BRASIL E O PAPEL DO INTERNETLAB

Detalhamos a seguir por que a discussão regulatória de empresas de tecnologia de transporte é relevante no Brasil e qual é o papel do InternetLab nesse debate regulatório. Esse pano de fundo político – com efeitos no Judiciário, na autoridade concorrencial e no Legislativo – mostra a importância de pesquisas qualificadas sobre a área e a dificuldade dos atores de discutir algo além de “proibição ou não proibição”¹⁶ de empresas como Uber.

ações do Departamento de Justiça, como a verificação de antecedentes criminais para motoristas, KELLY, A. Chapter 389: Closing the app gap with insurance requirements for Transportation Network Companies. **McGeorge Law Review**, 46, 399, 2014.

¹⁴ SUNDARARAJAN, A. **Peer-to-peer businesses and the sharing (collaborative) economy**: overview, economic effects and regulatory issues. Written testimony for the hearing titled The Power of Connection: Peer to Peer Businesses, January, 2014; COHEN, B.; KIETZMANN, J. Ride on! Mobility business models for the Sharing Economy. **Organization & Environment**, September 2014; RASSMAN, C. L. Regulating rideshare without stifling innovation: Examining the drivers, the insurance gap, and why Pennsylvania should get on board. **Pitt. J. Tech. L. & Pol'y**, v. 15, 2014. p. 81. ZANATTA, R. & DE PAULA, P. C. B. **Quando a nuvem desce ao chão**, Diálogos NDIS, 2014.

¹⁵ Ver tópico 2.

¹⁶ A superação da ideia simplista entre “proibir ou não proibir” tem sido defendida por pesquisadores do InternetLab em diferentes textos. Ver ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. Entendendo a decisão que suspendeu a Uber em São Paulo. **Brasil Post**, 30 abr. 2015, 2015b; e Antonialli, D; Brito Cruz, F, *Uber: “sim e não” não são as únicas respostas*, Deu nos Autos. **O Estado de São Paulo**, 06 maio 2015. Último acesso em: 19 jan. 2017.

2.1 A Regulação do Transporte Individual em Perspectiva Histórica

No Brasil, um dos problemas centrais ligados à emergência das empresas de tecnologia de transporte é o “caráter público” do transporte individual de passageiros. Historicamente, o controle dos transportes nas cidades foi regularmente alvo de normatização pelo poder público. Nossa pesquisa histórica em São Paulo mostra que o transporte individual foi, desde o final do século XIX, caracterizado como serviço de interesse público e fortemente regulado pelo governo, em um conflituoso ambiente de greves e negociações com os trabalhadores. Explicamos, a seguir, quais elementos caracterizam tal interesse público.

Após a Independência, na segunda metade do século XIX, o Império do Brasil dá continuidade a uma política de controle e racionalização da vida urbana, já presente em Portugal desde o século XVII¹⁷, por meio dos Códigos de Posturas. Nesse período, “ocorre uma estruturação da administração e novas funções se constituem no quadro administrativo municipal”¹⁸. Com relação ao transporte individual – feito por tálbures e carroças de tração animal por trabalhadores após abolição da escravatura –¹⁹, Códigos de Posturas e regulações municipais passam a definir regras mínimas de segurança para passageiros e um amplo controle sobre os condutores de tais transportes²⁰. Nesse período, houve uma concentração de poder na figura da Inspetoria de Polícia para verificação das licenças e aplicação de punições (multas) em caso de descumprimento de regras.²¹

No período da Primeira República, em um momento histórico caracterizado pela “*perspectiva higienista de controle do espaço urbano*”²², o controle estatal se deu sobre os veículos (que deveriam ser higie-

¹⁷ ABREU, L. **Pina Manique**: um reformador no Portugal das Luzes. Lisboa: Gradiva, 2013.

¹⁸ Feldman, S. Avanços e limites na historiografia da legislação urbanística no Brasil. **R. B. Estudos Urbanos e Regionais**, n. 4, p. 33-47, 2001. p. 37.

¹⁹ Terra, em estudo de história social do transporte, analisa o uso do trabalho escravo no transporte de membros de classe nobre no Rio de Janeiro no século XIX e a gradativa transição para um modelo operado por trabalhadores de baixa classe social e crescente capacidade de mobilização e articulação política, TERRA, P. C. **Cidadania e Trabalhadores**: cocheiros e carroceiros no Rio de Janeiro (1870-1906). Tese de Doutorado. Universidade Federal Fluminense, 2012.

²⁰ Sobre a “*alteração das funções dos espaços da cidade em favor de maior controle e racionalização*” e a influência do capital internacional, ver FREHSE, F. **O tempo das ruas de São Paulo de fins de Império**. Editora da Universidade de São Paulo, 2005.

²¹ TERRA, P. C. **Cidadania e Trabalhadores**: cocheiros e carroceiros no Rio de Janeiro (1870-1906). Tese de Doutorado. Universidade Federal Fluminense, 2012. p. 127-128.

²² Feldman, S. Avanços e limites na historiografia da legislação urbanística no Brasil. **R. B. Estudos Urbanos e Regionais**, n. 4, p. 33-47, 2001. p. 38.

nizados e não poderiam transportar cadáveres) e motoristas (que deveriam trajar roupas adequadas e manter aparência “limpa”), reforçando regras já existentes nos Códigos do Império. Atos municipais passaram a tabelar o preço da corrida, garantindo ao cidadão conhecimento prévio sobre os custos. Em São Paulo, com a expansão do número de veículos e as dificuldades de fiscalização pelo município, ocorreu o compartilhamento de funções regulatórias com a Secretaria de Justiça e Segurança do Estado de São Paulo²³. As greves de 1905 e 1906 dos condutores de bondinhos e *chauffers* em São Paulo sinalizam a crescente capacidade de mobilização dos trabalhadores nesse período, em um contexto de urbanização, imigração, formação da classe operária e disseminação de ideários anarquistas e sindicalistas²⁴.

Na Era Vargas (1930-1945), ocorreu aquilo que Eduardo A. Vasconcellos chamou de “estadualização” das regras de trânsito²⁵, com a atribuição de competência da regulação dos táxis para órgãos de polícia do Estado de São Paulo, especialmente a Diretoria de Serviço de Trânsito (DST), criada em 1931 e reestruturada em 1934. Até a década de 1960, a regulação do transporte individual se deu por *órgãos estaduais*, incluindo o controle de fraudes sobre taxímetros, a verificação de licenças e fiscalização dos veículos e a apuração de denúncias feitas por passageiros²⁶.

A “estadualização” teve fim após o regime militar, com a autonomia dos municípios garantida na Constituição de 1967 (art. 10, VII). No governo Costa e Silva, o Decreto 62.926/1968 alterou o Código de Trânsito Brasileiro e atribuiu ao município a competência para “*conceder, autorizar ou permitir exploração de serviço de transporte coletivo para as linhas municipais*”, “*regulamentar o serviço de automóvel de aluguel (táxi)*” e “*limitar o número de automóveis de aluguel*” (art. 37). A competência para tributação desses serviços também foi garantida ao município (art. 22, VII). Nesse período, cidades como São Paulo aprovam

²³ VASCONCELLOS, E. A. **Circular é preciso, viver não é preciso**: a história do trânsito na cidade de São Paulo. Annablume, 1999.

²⁴ MOREIRA, S. **São Paulo na Primeira República**: as elites e a questão social. Brasília, 1988. p. 18-21.

²⁵ VASCONCELLOS, E. A. **Circular é preciso, viver não é preciso**: a história do trânsito na cidade de São Paulo. Annablume, 1999. p.103-104.

²⁶ Em nossa pesquisa com fontes documentais (jornais e periódicos), identificamos inúmeros casos de dificuldade do DST em fazer valer as regras vigentes e de punição aos infratores (modificação do taxímetro, desrespeito ao valor tabelado). Os jornais também eram utilizados pelas classes dominantes para denúncias feitas contra motoristas, em diálogo direto com as autoridades.

suas próprias leis municipais para regulação do transporte individual, como a Lei 7.329/1969, ainda em vigor hoje²⁷.

O desenho regulatório criado para o transporte individual na década de 1960 manteve-se praticamente inalterado no Brasil desde então em termos estruturais (autoridade competente, controle de entrada e tarifário), com enfoque nos serviços de táxi. Existe um número limitado de alvarás que são emitidos pelo poder público. Motoristas que desejam oferecer o serviço de transporte de táxi (transporte individual público e serviço de interesse público local) devem obter tal alvará a partir de um procedimento altamente burocratizado. Nesse sentido, a indústria de táxi configurou-se no Brasil como um mercado fechado, no qual a regulação caracteriza-se, em primeiro plano, “*pelas barreiras à entrada e saída do mercado e pela política tarifária*”²⁸.

A introdução e expansão da telefonia a partir da década de 1980 provocaram novas mudanças na indústria do táxi no Brasil. Para reduzir os “custos de ociosidade” (o custo de retornar sem passageiro após uma corrida), grupos se organizaram em diferentes estratégias, por meio da compra coletiva de telefones para pontos ou pela estruturação de cooperativas e Rádio Táxis²⁹. O número de alvarás manteve-se estável, apesar do crescente processo de migração de pessoas do campo para as cidades, elevando os preços dos mesmos³⁰. A dependência de *autorização* por meio de alvará e procedimentos legalizados para execução do serviço configurou o táxi como *serviço de interesse público local*³¹. Na legislação

²⁷ Em São Paulo, a Secretaria Municipal de Transporte é criada em 1967 por iniciativa do Prefeito Faria Lima (1965-1969). A arquitetura institucional desenhada nessa época mantém-se pouco alterada.

²⁸ DIAS, F. Contribuição metodológica para o cálculo das tarifas de táxi: um estudo de caso em Brasília. **Revista dos Transportes Públicos**, São Paulo, v. 123, p. 25-38, 2009. Último acesso em: 19 jan. 2017. Tal arranjo regulatório, no entanto, apresenta problemas de *enforcement* há décadas. O controle tarifário com tabelamento de preço, por exemplo, tem sido contornado com modificações no taxímetro ou distorções de preço por meio de corridas mais longas ou trajetos impróprios e desfavoráveis a passageiros.

²⁹ Segundo Martins, a primeira Rádio Táxi de São Paulo é de 1975 (Cooperativa de Táxi Vermelho e Branco) e foi constituída com 500 veículos a partir de apoio da Secretaria Municipal de Transporte, que viabilizou uma tarifa especial para essa modalidade, MARTINS, W. Táxi Vermelho e Branco, São Paulo, **Revista Táxi**, 01 ago. 2012, 2012. Último acesso em: 19 jan. 2017.

³⁰ DIAS, F. **Serviços de Táxi: elementos para um novo modelo regulatório**. Dissertação. Mestrado em Engenharia Civil e Ambiental – Universidade de Brasília, 2007.

³¹ “A prestação de transporte urbano, consubstanciando serviço público de interesse local, é matéria albergada pela competência legislativa dos Municípios, não cabendo aos Estados-membros dispor a seu respeito” (ADI 2.349, Rel. Min. Eros Grau, julgamento em 31.8.2005, Plenário, DJ de 14.10.2005).

e na literatura, o táxi foi caracterizado como uma das espécies de transporte público³². A Lei Federal 9.503/1997 (Código de Trânsito Brasileiro) também definiu que “*os veículos de aluguel, destinados ao transporte individual ou coletivo de passageiros de linhas regulares ou empregados em qualquer serviço remunerado, para registro, licenciamento e respectivo emplacamento de característica comercial, deverão estar **devidamente autorizados pelo poder público concedente***” (art. 135) – reforçando o controle estatal sobre essa atividade.

Durante o governo Dilma, duas mudanças importantes aconteceram com relação à regulação do transporte individual. A primeira foi a introdução da “lei dos taxistas” (Lei Federal 12.468/2011), que regula a *profissão de taxistas*. Tal legislação definiu que “*é atividade privativa dos profissionais taxistas a utilização de veículo automotor, próprio ou de terceiros, para o transporte público individual remunerado de passageiros*” (art. 2º). A segunda mudança foi a criação da Lei Federal 12.587/2012, que instituiu as diretrizes da Política Nacional de Mobilidade Urbana. Essa norma definiu o transporte público individual como “*serviço remunerado de transporte de passageiros aberto ao público, por intermédio de veículos de aluguel, para a realização de viagens individualizadas*” e o transporte motorizado privado como “*meio motorizado de transporte de passageiros utilizada para a realização de viagens individualizadas por intermédios de veículos particulares*” (art. 4º).

A transformação das normas de regulação do transporte individual em um período de quase 200 anos no Brasil, desde o Código de Posturas de 1830, mostra alguns objetivos regulatórios que podem ser claramente identificados: (i) redução da insegurança com relação ao condutor a partir do controle prévio dos motoristas matriculados; (ii) definição de um preço previamente conhecido pelo usuário; (iii) limitação do número de prestadores de serviço a partir da exigência e emissão controlada de alvarás; (iv) inspeção dos veículos por agente público para evitar acidentes; (v) prevenção de fraudes do mecanismo de controle de preço (taxímetro)³³.

³² GOMIDE, Alexandre de Ávila. **Transporte urbano e inclusão social**: elementos para políticas públicas. Texto para Discussão (TD) 960 – IPEA. Brasília: Ipea, 2003. Disponível em: <<http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/2893>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

³³ Esses “objetivos regulatórios” foram identificados em nosso estudo preliminar, ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**, InternetLab, 2015. O termo “objetivos regulatórios” é retirado de FERGUSON, Thomas; ROGERS, Noel. WILSON, J., *The Politics of Regulation*, In: Thomas Ferguson & Noel Rogers, **The Political Economy**: readings in the politics and economics of American public policy. M. E. Sharpe, 1984. p.

2.2 O Problema Jurídico das Plataformas *Peer-To-Peer* e a Ofensiva Contra a Uber

O surgimento de plataformas como Unicaronas, BlaBlaCar e Uber tem gerado tensões jurídicas no Brasil e no mundo³⁴. As tensões se dão pelas *diferenças* de tais serviços com as formas tradicionais de transporte individual e a inexistência de normas jurídicas adequadas a esses novos serviços.

Unicaronas e BlaBlaCar, por exemplo, conectam motoristas e passageiros que estão se deslocando de uma cidade para outra, permitindo a avaliação dos usuários e a estipulação negociada do “preço” do serviço (transporte em veículo particular). A inovação gerada por essas empresas é a redução da assimetria de informação entre usuários. A união de redes sociais (e.g. *Facebook*) com tais plataformas garante mais confiança entre as partes e facilita a colaboração. Além disso, há um efeito em escala: quanto mais usuários e mais operações *on-line*, maior o potencial de aumento das intermediações em razão de mais informações e confiança estabelecida pelas plataformas. No Brasil, a polêmica em torno de aplicativos como Unicaronas se dá em razão da cobrança do valor de custeio. Como reação, a Agência Nacional de Transportes Terrestres editou a Resolução 4287/2014, que considera “*serviço clandestino o transporte remunerado de pessoas, realizado por pessoa física ou jurídica, sem autorização ou permissão do Poder Público competente*” (art. 1º). Como sanção, veículos podem ser apreendidos, uma vez demonstrada a onerosidade do transporte³⁵.

A polêmica em torno da empresa Uber, por sua vez, ganhou uma magnitude muito maior que os debates sobre o Unicaronas em 2014. Isso, pois, a Uber propõe um modelo de negócio radical: qualquer pessoa habilitada para direção profissional pode se cadastrar na plataforma e se

83-84 e BALDWIN, R., CAVE, M., & LODGE, M. **Understanding regulation: theory, strategy, and practice.** Oxford University Press, 2012.

³⁴ SUNDARARAJAN, A. **Peer-to-peer businesses and the sharing (collaborative) economy:** overview, economic effects and regulatory issues. Written testimony for the hearing titled The Power of Connection: Peer to Peer Businesses, January, 2014; COHEN, B.; KIETZMANN, J. Ride on! Mobility Business Models for the Sharing Economy. **Organization & Environment**, September 2014; e RANCHORDAS, S., Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy, **Minnesota Journal of Law, Science & Technology**, 2015. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2492798>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

³⁵ A questão sobre os *apps* de caronas é polêmica e depende de interpretação do que consiste “carona comercial” (com intenção de lucro). Sobre as possíveis interpretações jurídicas, ver BERNARDO, K. Polêmica dos *apps* de carona tem respaldo no Marco Civil. **Startupi**, 12 mar. 2014. 2014. Último acesso em: 19 jan. 2017.

tornar um “motorista colaborador” (autônomo). Uma vez aprovado pelos procedimentos internos da empresa (verificação de antecedentes e entrevista), o motorista se torna um “parceiro da Uber”, estando disponível para oferecer transporte para qualquer usuário conectado no aplicativo com seu *smartphone*. O transporte individual é oferecido de forma independente das regulações aplicáveis ao setor de táxi. Isso, pois, segundo a empresa, os motoristas da Uber não oferecem “transporte público individual”, já que operam em *plataforma privada*, não sendo possível realizar uma corrida ao chamá-lo em locais públicos.

A questão foi judicializada em 2015 por iniciativa de associações de taxistas em São Paulo, partindo do argumento de concorrência desleal, ausência de permissão do poder concedente e exercício ilegal da profissão. Em abril, um magistrado em São Paulo decidiu pela suspensão do aplicativo Uber nas principais plataformas tecnológicas (*Samsung, Apple, Android*) por não haver autorização ou permissão do Poder Público competente³⁶. A ação foi posteriormente extinta sem resolução do mérito por questões de ilegitimidade ativa³⁷.

Tal ação iniciou um processo de debate público sobre a “ilegalidade do Uber” que ganhou corpo entre os meses de maio, junho e julho de 2015. Em maio, o deputado Paulo Teixeira (PT/SP) apresentou o PL 1584/2015, propondo a alteração do Código de Trânsito Brasileiro para incluir parágrafo único no art. 135, dispondo que “*a prestação de serviço remunerado de transporte de passageiros por intermédio da utilização de aplicativo ou qualquer outro serviço tecnológico está sujeita à autorização do poder público concedente*”. Seis dias depois, a deputada Renata Abreu (PTN/SP) apresentou o PL 1667/2015, o qual veda a prestação de transporte público individual “*por pessoas físicas ou jurídicas que não atendam as características do veículo e do condutor exigidas pela autoridade de trânsito*” (art. 1º). Tal projeto de lei também inclui na “vedação do serviço vedado” (sic) a “*disponibilização por meio de aplicativos de celulares, sítios de internet, rádio ou quaisquer outros meios de comunicação existentes e futuras inovações tecnológicas*” (parágrafo único).

A “ofensiva contra a Uber” também ocorreu em nível local, com iniciativas legislativas em São Paulo e projetos de lei voltados espe-

³⁶ ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**, InternetLab, 2015.

³⁷ “A juíza Fernanda Camacho, da 19ª Vara Cível de São Paulo, havia extinguido ação de mesmo escopo ajuizada por outra associação de taxistas (Associação de Taxi Boa Vista) sem julgamento do mérito, pois entendeu que a associação não tinha legitimidade para representar os interesses dos taxistas como um todo. A ação deveria ter sido interposta pelo Ministério Público, segundo interpretação da magistrada”. *Idem*.

cificamente à proibição de “*plataformas de intermediação de serviços de transporte*” (prevendo, inclusive, a retenção do veículo que realiza o serviço e a cassação da licença do motorista). Em muitos casos, a proposição foi resultado de mobilização organizada de associações de táxis junto a membros do legislativo.

Em junho, por iniciativa do deputado Alfredo Kaefer (PSDB/PR), a Câmara dos Deputados realizou uma audiência pública para discutir a regulamentação do aplicativo Uber no Brasil. A audiência – que teve participação do InternetLab – foi marcada pelo clima de tensão, pelos protestos de representantes de sindicatos e pelas ameaças de agravamento do conflito. Nas semanas seguintes, os taxistas organizaram novos protestos contra a Uber em São Paulo e no Rio de Janeiro, paralisando o serviço de táxi nos aeroportos e principais pontos das duas cidades.

Por fim, além das mobilizações no legislativo municipal (São Paulo) e na Câmara dos Deputados, o senador Ricardo Ferraço (PMDB/ES) propôs em agosto o PLS 530/2015 para “*regulamentar e organizar o sistema de transporte individual a partir de provedores de rede de compartilhamento*”. O projeto cria as figuras do “motorista parceiro” (“*empreendedor que disponibiliza a opção do compartilhamento, podendo ser de sua propriedade ou de outrem*”), da “rede digital” (“*qualquer plataforma tecnológica que pode ou não estar consubstanciada em aplicativo on-line, software, website ou outro sistema que possibilita o contato entre ofertante e demandante do compartilhamento*”) e do “provedor de rede de compartilhamento” (“*empresa, organização ou grupo que, operando através de plataforma tecnológica, fornece conjunto de funcionalidades acessível por meio de terminal conectado à internet, que organiza e opera contato entre ofertantes e demandantes e compartilhamento*”).

As iniciativas legislativas de 2015 evidenciam uma clara mobilização dos poderes republicanos para lidar com as plataformas de intermediação de transporte no Brasil.

2.3 A Ausência de Conhecimento Jurídico Aplicado: Como Regular?

Os conflitos políticos e sociais em torno de empresas como a Uber, bem como as iniciativas legislativas feitas por alguns membros do Legislativo, levantam algumas questões centrais no debate brasileiro: quais são as categorias jurídicas necessárias para regular esses serviços? O que deve ser regulado? Quais os objetivos da regulação e quais os ins-

trumentos regulatórios que podem ser utilizados?³⁸ Deve-se criar uma lei específica para empresas de transporte individual como a Uber? É possível legislar sobre novas modalidades de compartilhamento de veículos (e.g. *carsharing*, caronas solidárias, transporte com motoristas) com apenas um instrumento normativo?

Essas discussões implicam escolhas normativas (que tipo de sociedade queremos) e detalhes jurídico-institucionais sobre como atingi-los – um exercício típico de *policy-making* e desenho de políticas públicas³⁹. No entanto, o problema fundamental de lidar com as plataformas *peer-to-peer* é sua novidade e as transformações que as tecnologias de informação e códigos proporcionam⁴⁰. Ainda há poucas experiências de regulação sobre plataformas *peer-to-peer*, como é o caso da Califórnia, que tratou especificamente de “empresas de transporte em rede”. No Brasil, a experiência regulatória sobre o assunto (acumulada por quem desenha políticas regulatórias) é praticamente inexistente – ou meramente proibitiva⁴¹, o que justifica um olhar para o exterior e para experiências concretas de regulação dessas plataformas, dentro de uma preocupação regulatória maior com mobilidade urbana.

A abordagem comparativa, voltada à compreensão de inovações legislativas e novas formas de regulação do transporte individual em dife-

³⁸ Para uma discussão teórica das “razões da regulação” no direito, na ciência política e na economia, ver BALDWIN, R., CAVE, M., & LODGE, M. **Understanding regulation: theory, strategy, and practice**. Oxford University Press, 2012.

³⁹ BENNETT, C. J., & HOWLETT, M. The lessons of learning: Reconciling theories of policy learning and policy change. **Policy sciences**, 25(3), p. 275-294, 1992; HOWLETT, M. **Designing public policies: principles and instruments**. Routledge, 2010; e BALDWIN, R., CAVE, M., & LODGE, M. **Understanding regulation: theory, strategy, and practice**. Oxford University Press, 2012.

⁴⁰ Um exemplo dado por Arun Sundararajan é questionar as razões fortes de exigir documentos e informações sobre as pessoas que prestam os serviços. A *razão* de regular desta forma, típica do século XX, é garantir a idoneidade dos prestadores e minimizar os riscos para o consumidor (é indesejável permitir que qualquer assassino ou estuprador seja motorista, por exemplo). Mas as plataformas de tecnologia permitem saber, de antemão, quem são os prestadores de serviço e quais avaliações a pessoa teve. Por tal motivo, Sundararajan acredita que a *regulação interna*, já feita pelas empresas que criam tais *softwares*, é muito mais eficaz no sentido de promoção do bem-estar e minimização de riscos, SUNDARARAJAN, A. **Peer-to-peer businesses and the sharing (collaborative) economy: overview, economic effects and regulatory issues**. Written testimony for the hearing titled The Power of Connection: Peer to Peer Businesses, January, 2014.

⁴¹ Um exemplo de projeto de lei meramente proibitivo é o do vereador Adilson Amadeu (PL 349/2014), aprovado pela Assembleia Legislativa em setembro de 2015. Sobre o assunto, ver BARROS, C. A Guerra das Caronas em São Paulo. **A Pública/Carta Capital**, 30 set. 2015, 2015. Último acesso em: 19 jan. 2017.

rentes cidades do mundo, pode auxiliar os atores envolvidos com a discussão normativa brasileira, identificando pontos obscuros que não foram tratados nos projetos de lei recém-criados e questões de interesse público ainda não debatidos com maior intensidade no Brasil.

Em São Paulo, a ausência de conhecimento sobre o assunto tornou-se patente. Após a aprovação do projeto de lei 349/2014 pela Assembleia Legislativa e sanção do prefeito Fernando Haddad, o Executivo lançou-se à tarefa de regular por decreto o assunto em um prazo exíguo. Em dezembro de 2015, a Prefeitura de São Paulo abriu para consulta pública o texto do Decreto de Regulação da Exploração Econômica do Uso Intensivo do Viário Urbano, que cria um novo modelo de transporte individual e busca compatibilizar os novos serviços e tecnologias com a legislação de táxi da cidade.

3 METODOLOGIA

3.1 O que Comparamos?

Nossa pesquisa debruçou-se sobre cidades que possuem população semelhante a São Paulo, cuja região metropolitana tem aproximadamente 20 milhões de pessoas. Deste modo, um primeiro critério de definição das jurisdições é a eleição de cidades com grandes populações e centros urbanos desenvolvidos, com exclusão de cidades de médio e pequeno porte. Para tanto, utilizamos o conceito de “megacidades”, isto é, regiões metropolitanas com mais de 8 milhões de habitantes⁴².

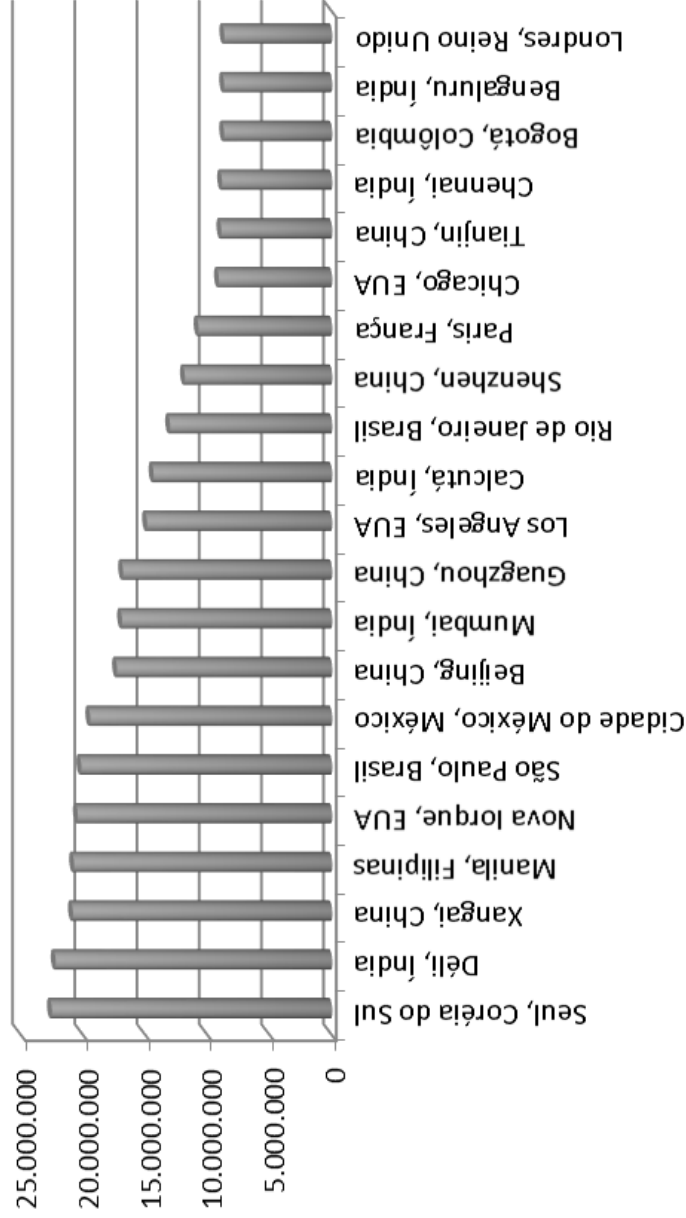
O segundo critério de seleção é a existência de regulação estatal sobre empresas de tecnologias no setor de transporte (*ridesharing firms*). A tabela no Anexo 1 mostra como as maiores cidades do mundo (incluindo as regiões metropolitanas) estão reagindo ao surgimento de tais aplicativos para celular e se existe alguma norma jurídica proposta ou aprovada sobre tal setor. A partir de sondagem na mídia especializada, definimos se a cidade seria objeto de análise ou não, em perspectiva regulatória.

Os critérios para exclusão aplicados foram: (1) não existem empresas de tecnologia relevantes atuando no setor de transporte, conforme levantamento midiático; (2) a regulação é incipiente ou inexistente, de acordo com mídia especializada (por meio de busca no repositório *GoogleNews*); (3) manutenção de normas existentes para transporte individual e atitude proibitiva por parte das autoridades públicas com uso de leis anteriormente vigentes (isto é, novas normas proibitivas são analisadas).

⁴² FUCHS, R. **Mega-city Growth and the Future**. United Nations University Press, 1994.

A partir dos critérios de seleção e exclusão adotados, chegamos a um total de 21 megacidades, reunidas em 13 jurisdições específicas⁴³, conforme especificado no gráfico abaixo.

⁴³ As regulações propostas em China e Índia são de nível federal. Nesse sentido, as megacidades indianas de Nova Déli, Mumbai, Calcutá e Chennai foram reunidas em uma única jurisdição. O mesmo se aplica para as megacidades chinesas de Xangai, Beijing, Guagzhou, Shenzen e Tianjin.

Gráfico 1. População das megacidades estudadas**Fonte:** Elaboração própria

As experiências regulatórias das jurisdições eleitas para a pesquisa foram estudadas por meio da análise de dois tipos de textos de teor jurídico: (1) proposta de regulamentação do setor em estágio de debate público (como nos casos de Londres e China, por exemplo); ou (2) norma formal criada por autoridade do executivo ou do legislativo em nível nacional (e.g. Ministério dos Transportes), autoridade do executivo ou do legislativo em nível estadual ou municipal (e.g. Assembleia Legislativa do Estado ou Câmara Municipal), autoridade regulatória setorial (e.g. agência reguladora de transportes) ou autoridade local para transporte (e.g. Secretaria de Transporte do Município ou Comissão de Transporte do Estado).

Nosso estudo priorizou a análise das “alternativas regulatórias”⁴⁴ existentes no transporte individual em perspectiva comparada. Por *alternativas regulatórias* entendemos, de forma ampla, as diferentes opções institucionais disponíveis para criar normas direcionadas às plataformas de tecnologia que conectam motoristas e passageiros para fins de transporte motorizado feito por veículos. Elas representam a soma das diferentes estratégias de regulação das jurisdições analisadas em nosso estudo.

Não buscamos oferecer uma teoria da regulação que explique a garantia de franquias e direitos de monopólio, regras que afetam os custos de entrada e regulação tarifária. Vários estudos em economia explicam por que o setor de táxi é um mercado regulado em termos de tarifa e controle de entrada⁴⁵. Buscamos superar os modelos de análise centrados em controle tarifário, barreiras de entrada e estímulos à competição, com enfoque em novos objetos de regulação, que não existiam na indústria do táxi anterior à Internet.

3.2 Os Cuidados com a Comparação e as Lentes Teóricas da Pesquisa

O método comparativo é longe de trivial e exige clareza de ideias e limitações de ambições para evitar “usos e abusos” com relação

⁴⁴ SHAPIRO, S. A., & MCGARITY, T. O. Reorienting OSHA: Regulatory Alternatives and Legislative Reform. *Yale Journal on Regulation*, 6, 1, 1989.

⁴⁵ BEESLEY, M. Regulation of Taxis. *The Economic Journal*, v. 83, n. 329, p. 150-172, 1973; BEESLEY, M.; GLAISTER, S. Information for Regulating: the case of taxis, *The Economic Journal*, v. 93, n. 371, p. 594-615, 1983; CAIRNS, R. D., & LISTON-HEYES, C. Competition and regulation in the taxi industry. *Journal of Public Economics*, 59(1), p. 1-15, 1996; MORRISON, P. S. Restructuring effects of deregulation: the case of the New Zealand taxi industry. *Environment and planning A*, 29(5), p. 913-928, 1997; YANG, H., & WONG, S. C. A network model of urban taxi services. *Transportation Research Part B: Methodological*, 32(4), p. 235-246, 1998; OCDE. *Taxi Services and Regulation*. Paris: OCDE, 2007. Disponível em: <<http://www.oecd.org/regreform/sectors/41472612.pdf>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

às inferências que podem ser feitas pela simples análise de determinados materiais jurídicos em comparação com outros⁴⁶. Uma das maiores críticas feitas ao “método comparativo”, em geral, é justamente a falta de explicitação dos propósitos da comparação e o caráter meramente funcionalista da análise, como se a agregação de semelhanças em diferentes jurisdições levasse a uma ideia de convergência entre as melhores técnicas jurídicas⁴⁷.

Uma segunda crítica contundente é o excesso de preocupação instrumental na pesquisa comparativa, como se o pesquisador assumisse integralmente a posição de *policy-maker* e abandonasse a reflexão crítica sobre as diferenças entre culturas jurídicas e relações de poder no direito⁴⁸. Nessa pesquisa, evitamos essas distorções por duas estratégias. Primeiro, evitamos a pretensão de oferecer uma resposta regulatória normativa ao debate brasileiro de forma direta (como deve ser). Segundo, buscamos entender as nuances e as peculiaridades de cada sistema jurídico, atentando para as características dos “formantes jurídicos” das jurisdições estudadas (mais estruturadas em precedentes judiciais ou em legislações) e os problemas de tradução de conceitos jurídicos nesses vários ordenamentos⁴⁹.

Para além dessas preocupações metodológicas gerais em direito comparado, adotamos alguns cuidados específicos no caso da pesquisa focada em regulação do transporte individual em megacidades.

Uma primeira questão a se observar no estudo comparado de regulações para o transporte individual no mundo é a diferença entre *competência regulatória* em diferentes jurisdições. Isso, pois, tal competência pode ser local (município ou autoridades da esfera municipal), regional (regiões com autonomia política) ou nacional (autoridade do governo). Conforme estudo prévio realizado por Fábio Dias em Brasília – **Serviços de Táxi: elementos para um novo modelo regulatório**⁵⁰, um dos poucos estudos sobre indústria do táxi conduzidos no Brasil –, há grande variação entre competência regulatória nos principais países do mundo, conforme pode mostrar tabela abaixo:

⁴⁶ KAHN-FREUND, O. On Uses and Misuses of Comparative Law. **The Modern Law Review**, 37(1), p. 1-27, 1974.

⁴⁷ REIMANN, M. The progress and failure of comparative law in the second half of the twentieth century. **The American Journal of Comparative Law**, p. 671-700, 2002 e MICHAELS, R. The Functional Method of Comparative Law. *In: The Oxford Handbook of Comparative Law* (p. 339-382). Oxford University Press, 2006.

⁴⁸ FRANKENBERG, G. Critical Comparisons: Re-thinking comparative law. **Harv. Int'l. LJ**, 26, 411-448, 1985; SARAT, A., & SILBEY, S. The Pull of the Policy Audience. **Law & Policy**, 10(2-3), p. 97-166, 1988

⁴⁹ SACCO, Rodolfo. Legal formants: a dynamic approach to comparative law (Installment I of II). **The American Journal of Comparative Law**, v. 39, n. 1, p. 1-34, 1991.

⁵⁰ DIAS, F. **Serviços de Táxi: elementos para um novo modelo regulatório**. Dissertação. Mestrado em Engenharia Civil e Ambiental – Universidade de Brasília, 2007.

Tabela 1. Distribuição das competências regulatórias por nível de governo

Nível de governo	País															
	Alemanha	Austrália	Belgica	Brasil	Canadá	C. do Sul	Dinamarca	EUA	França	Holanda	Inglaterra	Irlanda	Japão	Noruega	N. Zelândia	Suécia
Local	X		X	X	X	X	X	X	X		X	X	X			
Regional	X	X					X				X			X	X	
Nacional			X	X		X	X		X	X		X		X	X	X

Fonte: DIAS, F. **Serviços de Táxi: elementos para um novo modelo regulatório**. Dissertação. Mestrado em Engenharia Civil e Ambiental – Universidade de Brasília, 2007.

O grau de complexidade adicionado a essa pesquisa é o caráter de interação entre normas locais, regionais e nacionais, que pode variar de país para país. Nesse sentido, um primeiro cuidado que deve se ter com a pesquisa comparada é a compreensão, se possível, (i) do poder normativo da autoridade que editou a norma e (ii) o compartilhamento de funções regulatórias de um nível de governo (*e.g.* local) com outro (nacional)⁵¹.

3.3 Como os Dados Foram Coletados?

Não há um repositório unificado para a pesquisa de regulações relacionadas ao transporte individual nas jurisdições selecionadas para essa pesquisa. Para a realização da sondagem, os dados midiáticos foram coletados por meio do repositório *GoogleNews* (que filtra jornais virtuais e veículos midiáticos de diferentes países). Posteriormente, após verificação de inovação regulatória relevante, o processo de coleta de dados ocorreu por meio de (1) leitura de notícias relacionadas à regulação e (2) busca de sítio do governo onde o texto está disponível.

No caso das legislações disponíveis em português, inglês, espanhol e francês, a leitura da regulação foi feita na língua original. No caso da proposta de regulação da China, no entanto, encontramos apenas a versão em chinês do texto. Por este motivo, recorremos ao tradutor *online Google Translator*, que gerou uma versão em inglês a partir da qual fizemos a leitura do texto. A partir dos dados coletados, a equipe analisou as regulações e preencheu uma tabela de análise dos objetos de regulação. Com isso, buscamos responder as perguntas de pesquisa delimitadas.

4 RESULTADOS DA PESQUISA: ANÁLISE GERAL

Apresentamos aqui os resultados mais relevantes de nossa pesquisa comparada, com enfoque nas alternativas regulatórias para as empresas de tecnologia de transporte individual. Dividimos essa seção em duas partes. A primeira define os conceitos utilizados em nossa pesquisa. A segunda apresenta o resultado geral da nossa análise comparativa. Posteriormente, discutimos as inovações regulatórias mais importantes identificadas nas megacidades estudadas em uma seção separada.

⁵¹ Obviamente, um olhar detalhado para o compartilhamento de funções regulatórias exigiria o estudo das normas constitucionais de cada país e a compreensão da arquitetura jurídica em nível nacional.

4.1 Conceitos: Tipos de Regulação para Transporte Individual

De acordo com a literatura especializada em transporte individual, a regulação do setor de táxi pode ser dividida em três tipos fundamentais: “regulação de quantidade”, “regulação de qualidade” e “regulação de conduta de mercado”⁵². A “regulação de quantidade” inclui a regulação do preço (ou controle tarifário, dependendo do regime de serviço) e as restrições de entrada, como concessão ou cessão de licenças para operação. A “regulação de qualidade” inclui os padrões dos veículos, os critérios exigidos aos motoristas (e.g. obrigatoriedade de cursos sobre os bairros da cidade) e as regras relacionadas à segurança. Por fim, a “regulação de conduta de mercado” inclui regras sobre o modo como os clientes são buscados e o modo como motoristas devem se filiar a rádio-táxis⁵³.

Em nossa pesquisa, fizemos uso dessa tipologia com pequenas adaptações. Por *regulação de quantidade*, entendemos regulações com foco econômico, voltados à sustentação do mercado e ao controle estatal. Exemplos de regras de sustentação de mercado são aquelas voltadas ao licenciamento, controle tarifário e barreiras de entrada artificiais, como a exigência de um alvará especial para realização do transporte individual (como o famoso sistema de *medallions* existente desde a década de 1930 nos Estados Unidos)⁵⁴. Na *regulação de quantidade* também entendemos que se encontram as regras de definição de competência e controle estatal, como definição de autoridade para monitoramento e *compliance*, regras de validade da licença e mecanismos de punição. Essa categoria também compreende novas regras voltadas ao acesso a dados pelo Estado e à obrigatoriedade de existência de servidores de bancos de dados em território nacional.

⁵² SALANOVA, J. M., ESTRADA, M., AIFADOPOULOU, G., & MITSAKIS, E. A review of the modeling of taxi services. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 20, 150-161, 2011.

⁵³ *Ibidem*, p. 151. Essa visão de modelos de regulação não é uníssona. Cooper *et al.* utilizam um modelo de “controle de qualidade” (voltadas à segurança, conforme e aparência), “restrição de quantidade” (número de licenças, *medallion caps*) e “regulação econômica” (tarifas e taxas), COOPER, J.; MUNDAY, R.; NELSON, J. Taxi! Urban economies and the social and transport impacts of the taxicab. **Ashgate**, 2010. Tal modelo nos parece inapropriado para tipos de regras voltadas à redução de desigualdades e gestão urbana.

⁵⁴ Há décadas, existe um consenso entre economistas de que, no ocidente, “*a indústria do táxi é regulada em quase todos os lugares; se regulada, preços (tarifas) são fixados e uma variedade de outras restrições são impostas, mais notavelmente sobre o número de táxis licenciados que podem operar*” BEESLEY, M.; GLAISTER, S. Information for Regulating: the case of taxis. **The Economic Journal**, v. 93, n. 371, p. 594-615, 1983. p. 594

Por *regulação de qualidade*, entendemos as regras com foco no bem-estar do consumidor e usuário do serviço de transporte. A regulação por qualidade inclui regras relacionadas à qualidade dos veículos operados, à habilitação e ao treinamento dos motoristas, à obrigatoriedade de seguro pelos prestadores e às inúmeras regras voltadas à proteção dos direitos dos consumidores. Tais regras incluem direitos à informação sobre o serviço prestado, documentação do pagamento (recibos) e proteção de dados pessoais manejados por plataformas tecnológicas. Ainda, entendemos que a regulação de qualidade inclui regras específicas de acessibilidade para pessoas com deficiência e mecanismos de denúncia de violência contra a mulher. A racionalidade regulatória de fundo é a proteção do usuário e a garantia da qualidade do serviço de transporte.

Por *regulação de conduta de mercado*, entendemos as regras com foco em externalidades negativas ou positivas (efeitos gerados em razão da prática do oferecimento do serviço de transporte individual e uso do viário que atingem pessoas e relações sociais alheias à prática originária) e incentivos direcionados a finalidades de interesse público. A regulação de conduta de mercado compreende um conjunto de regras mais sofisticadas por parte do regulador, como a delimitação da prestação do serviço em determinadas áreas, a limitação da forma de oferta (se veículos podem circular pelas vias ou devem permanecer em uma base) e o controle do número de horas trabalhadas (para evitar acidentes e exploração excessiva do trabalho). Por regulação de conduta de mercado também entendemos as regras para subsídio cruzado entre modais (tributação do transporte individual para investimento no transporte público), incentivos para operação em áreas desfavorecidas e ações afirmativas para acesso ao mercado, como política de cotas de gênero para motoristas.

Uma vez definidos os conceitos, podemos proceder à análise comparativa geral das jurisdições estudadas.

4.2 Regulações do Transporte Individual: Análise Geral dos Resultados

A regulação do transporte individual tem se mostrado crescentemente complexa nas 21 megacidades estudadas. O surgimento de novas empresas de tecnologia voltadas ao transporte, como Uber e Lyft, reforçou o grau de preocupação do regulador com relação à sustentabilidade desses mercados, proteção dos consumidores e controle de externalidades como poluição e congestionamento.

Nossa pesquisa analisou novas leis, atos normativos e consultas públicas propostas nos últimos três anos para regulação do transporte

individual, após a experiência inaugural da *Public Utilities Commission* da Califórnia em 2013 – a primeira autoridade reguladora a criar um conjunto de regras específicas para as “empresas de transporte em rede” (*transportation network companies*)⁵⁵.

Para simplificação da análise, reunimos em uma única tabela os diferentes tipos de regras existentes para transporte individual a partir de cada uma das categorias de regulação deste estudo (regulação de quantidade, qualidade e de conduta de mercado). A análise geral dos resultados permite um quadro geral da complexidade da regulação, ainda em constante transformação.

Os itens marcados com asterisco (e negrito) são aqueles que surgiram no processo de redefinição da regulação do transporte individual, após ingresso de empresas de tecnologia no setor, fenômeno ocorrido nos últimos três anos.

**TABELA 2. TIPOS DE REGULAÇÃO (TRANSPORTE INDIVIDUAL):
EXEMPLOS EM MEGACIDADES**

QUANTIDADE <i>Foco econômico: sustentação do mercado</i>	QUALIDADE <i>Foco no consumidor: qualidade, segurança e equilíbrio de forças</i>	CONDUTA DE MERCADO: <i>Foco em externalidades e incentivos para fins públicos</i>
Necessidade de obtenção de licenças	Exigências em relação aos veículos (ano, marca, modelo)	Delimitação territorial
Limite ao número de licenças		Forma de oferta do serviço
Controle tarifário	Exigência de curso/treinamento dos motoristas	Controle de horas do motorista
Inspeção (delimitação de competências)	Verificação de antecedentes criminais/direção	Contribuição previdenciária
Penalidades	Idade mínima para os motoristas	Tempo de espera mínimo entre as corridas*
Tarifa de inscrição	Disponibilização de informações sobre motorista,	Subsídio cruzado para política pública*
Validade e renovação		
Obrigação de guarda de dados em servidores locais*		
Compartilhamento/disponibiliza�o de dados com o poder público*		

⁵⁵ Sobre a experiência regulatória na Califórnia, ver KELLY, A. Chapter 389: Closing the App Gap with Insurance Requirements for Transportation Network Companies. *McGeorge Law Review*, 46, 399, 2014.

veículo e corrida para os usuários* Sistema de avaliação dos motoristas* Exigência de recibo Seguro obrigatório Central de atendimento Regras de proteção dos dados pessoais* Mecanismos de denúncia de violência contra mulher* Acessibilidade para pessoas com deficiência	Incentivos para operação em áreas desfavorecidas (créditos/planos)* Ação afirmativa para acesso ao mercado*
---	--

Fonte: Elaboração própria a partir de análise de 21 megacidades

A análise dos dados, com enfoque nas inovações surgidas nos últimos anos, evidencia três fenômenos importantes relacionados ao surgimento de *“organizações (...) que oferecem serviços pré-arranjados de transporte por compensação financeira usando uma aplicação on-line (app) ou plataformas que conectam passageiros com motoristas usando seus veículos pessoais”*⁵⁶. O primeiro, e mais óbvio, é a criação de regras específicas às empresas de tecnologia, como a obrigatoriedade de compartilhamento de dados para fins de planejamento urbano e a preocupação com a existência de servidores alocados no território jurisdicional do regulador (exemplo da China) para fins de investigação por autoridades policiais e estímulo a empresas locais. Tal conjunto de regulações era inexistente na indústria de táxis e transporte individual antes do advento da Internet e da expansão das empresas de tecnologia.

O segundo fenômeno é a crescente importância da regulação de conduta de mercado em detrimento da regulação de quantidade, uma

⁵⁶ Definição jurídica criada originalmente pela **California Public Utilities Commission** para se referir às “TNCs”.

preocupação clássica da literatura dedicada a essa indústria⁵⁷. Reguladores de megacidades como Cidade do México, São Paulo e Los Angeles estão preocupados com mecanismos de redução de desigualdades e estímulo à operação em áreas desfavorecidas. Tal preocupação é extremamente relevante em cidades com grandes contingentes populacionais e enormes áreas periféricas, onde há discriminação de passageiros de bairros pobres e um alto estímulo à concentração do serviço de transporte em áreas centrais e gentrificadas.

Um terceiro fenômeno relevante é a introdução de novas regras voltadas à redução de desigualdades entre grupos minoritários e questões de gênero. Evidências no campo da regulação de qualidade são os mecanismos de denúncia de violência contra a mulher (exemplo da Índia), regras de acessibilidade para pessoas com deficiência (preocupação grande em cidades como Nova Iorque, Los Angeles, São Francisco e Chicago) e políticas de treinamento para que motoristas possam lidar com pessoas deficientes, evitando discriminação por parte de motoristas (regra proposta pela *Transport for London*, na Inglaterra). Já no campo da regulação de conduta de mercado, a previsão de percentuais mínimos de motoristas mulheres é um exemplo da especial atenção dada à questão da igualdade na conformação do mercado.

Na próxima seção, discutiremos em detalhes quais as inovações mais relevantes identificadas em nossa pesquisa e qual o motivo da introdução de tais regras. Por fim, discutiremos a relevância da regulação proposta em São Paulo em perspectiva comparada.

5 RESULTADOS DE PESQUISA: INOVAÇÕES REGULATÓRIAS

A presente seção apresenta os resultados de nossa pesquisa comparada de forma sintética, sem um detalhamento profundo dos tipos de regulação em cada jurisdição. A análise é qualitativa e focada nos exemplos relevantes encontrados em diferentes megacidades. Explicamos as variações mais significativas nas cidades estudadas e apresentamos quadros com exemplos de novas regras.

5.1 Regulações de Quantidade e Controle Estatal

Em relação à exigência de licenças para operar, identificamos dois tipos de estratégias nas regulações analisadas: em alguns casos hou-

⁵⁷ COOPER, J.; MUNDAY, R.; NELSON, J. *Taxi! Urban economies and the social and transport impacts of the taxicab*. Ashgate, 2010.

ve a criação de uma nova categoria para qualificar empresas de tecnologia que operam no setor de transportes, sendo que em outros as categorias já existentes de transporte individual foram mantidas e os novos operadores foram obrigados a se adequarem a elas.

A regulação aprovada pela *California Public Utilities Commission* inovou ao cunhar o conceito *Transportation Network Companies*, que designa organizações que oferecem serviço remunerado e preagendados por meio de aplicativo ou plataforma *on-line* que conecta passageiros e motoristas de veículos particulares. Esta mesma nomenclatura foi posteriormente adotada pela regulação das Filipinas, com menção explícita no texto normativo à regulação californiana. Conceitos similares foram criados em Chicago (*Transportation Network Operator*) e propostos na Índia (*On-demand Information Technology based Transportation Aggregator*). Em contraste, cidades como Paris e Bogotá optaram pela manutenção das categorias anteriores e criaram regras para evidenciar a submissão das novas empresas aos conceitos antigos⁵⁸.

No caso da Colômbia, assim como na legislação do Rio de Janeiro, o serviço de transporte individual mediado por tecnologia enquadra-se nas categorias tradicionais, mas na espécie de luxo, envolvendo a mesma lógica já existente de alvarás para operação por veículo, mas agora incluindo o cadastro das empresas que visam a mediar a prestação do serviço prestado pelos “taxis de luxo” ao consumidor final. Interessante destacar, também, que nessas jurisdições a espécie de luxo que foi criada com a intenção de enquadrar os novos modelos baseados em tecnologia, ainda que tenha que obedecer à mesma lógica de obtenção de alvarás para cada veículo, deverá operar somente por intermediação tecnológica, não competindo “na rua” com a espécie de táxi comum.

Nossa pesquisa apontou também para certa variação em relação à autoridade responsável pela fiscalização e aplicação das regras de transporte individual. Mesmo nos casos em que novas categorias foram criadas, algumas jurisdições optaram por manter a competência com a autoridade responsável pelos modelos tradicionais de transporte (caso de Nova Iorque, por exemplo, onde a competência para controle dos *E-Hail Application Provider* é da *NYC Taxi and Limousine Commission*). A regulação propos-

⁵⁸ O caso francês é paradigmático, pois a legislação “reforçou as exigências de licença profissional para todos os motoristas e vedou a utilização de softwares de georeferenciamento por parte dos *véhicules de tourism avec chauffeur (VTC)* – categoria criada em 2009 para ampliar o número de carros em Paris” (Grifos nossos). Em outras palavras, novas empresas como a Uber foram enquadradas como veículo de turismo com motorista, categoria de transporte submetida a algumas restrições (obrigatoriedade de permanecer em uma base fixa e vedação de GPS e sistemas *on-line*).

ta pela Prefeitura de São Paulo, por sua vez, ao criar a categoria *Operadores de Transporte Credenciadas* (OTCs) cria também o Comitê Municipal de Uso do Viário (CMUV), instituído pela Secretaria Municipal de Infraestrutura Urbana e Obras para acompanhamento, desenvolvimento e deliberação das normas e políticas públicas referentes às OTCs⁵⁹.

Ainda em relação às licenças, há variações dos procedimentos previstos nas legislações estudadas. Em alguns casos, é exigido que a empresa solicitante esteja estabelecida no local de oferta do serviço (caso das regulações propostas por São Paulo e pela China, por exemplo). Outras jurisdições estabelecem que o licenciamento será exclusivamente *on-line*, com submissão de documentos em uma plataforma digital, como no caso da Cidade do México e da Califórnia.

Com relação à limitação do número de motoristas filiados a empresas como Uber, Lyft e BlaBlaCar, a tendência das megacidades parece ser a de não realizar o controle artificial de novos ingressantes ou limitação do número de veículos, apesar da preocupação de que um número muito alto de novos motoristas no transporte individual poderia levar a uma redução da qualidade e dos preços, em um cenário de competição elevada e excesso de oferta neste mercado. A proposta do prefeito Bill de Blasio, de Nova Iorque, de limitar o número de veículos do Uber gerou intensas reações em meados de 2015 e nenhuma medida concreta foi avançada até o final do ano passado. Em setembro de 2015, estimava-se que 20.000 motoristas estavam cadastrados no UberX (a modalidade de transporte em carros populares da Uber) em Nova Iorque, com risco de aumento do congestionamento em Manhattan⁶⁰. Em Janeiro de 2016, a Prefeitura lançou o estudo “*For-Hire Vehicle Transportation Study*”, que analisou dados entre agosto e dezembro de 2015 sobre a região de Manhattan. O estudo identificou que a redução da velocidade dos veículos na região central “*é causada primariamente por fretes e transportes, atividades de construção e aumento populacional*”⁶¹ e que a utilização de táxis manteve-se estável. O estudo, por fim, não recomenda a limitação do número dos veículos “*for-hire*”⁶².

⁵⁹ Para uma análise detalhada da proposta de São Paulo, ver a linha do tempo interativa criada pelo InternetLab sobre o caso: <<http://www.internetlab.org.br/pt/opinioao/a-regulacao-do-transporte-individual-em-sao-paulo-o-que-esta-em-jogo/>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

⁶⁰ HAWKINS, A. Uber Doubles Number of Drivers – just as de Blasio feared, **Crain's New York Business**, 07 out. 2015, 2015. Último acesso em: 19 jan. 2017.

⁶¹ CITY OF NEW YORK. *For-Hire Vehicle Transportation Study*. **City of New York**, January, 2016

⁶² HAWKINS, A. Uber Doubles Number of Drivers – just as de Blasio feared. **Crain's New York Business**, 07 out. 2015, 2015. p. 11.

A cidade de Bogotá, por meio da regulação nacional colombiana, é a única megacidade estudada a criar explicitamente um critério de limitação do número de veículos. Outras cidades, mantendo o sistema de licenças e autorizações emitidas por veículo, podem manter e provavelmente manterão mecanismos menos sofisticados de controle de oferta. A regulação colombiana prevê que o número de veículos será limitado considerando um critério de eficiência de utilização dos veículos autorizados, que deverá ser superior a 80%. O engenhoso sistema prevê a realização de estudos para identificação de “quilômetros produtivos” e utilização ótima dos veículos, conforme quadro abaixo.

Quadro 1. Exemplo de regra de limitação de número de veículo em Bogotá (Decreto 1079 de 2015, “Decreto Único Reglamentario del Sector Transporte”)

Artículo 2.2.1.3.7.3. Procedimiento para la determinación de las necesidades de equipo. El estudio técnico se elaborará teniendo en cuenta el porcentaje óptimo de utilización productivo por vehículo, con fundamento en los siguientes parámetros:

1. Características de la oferta. Con el fin de determinar la oferta existente de taxis, la autoridad de transporte competente deberá contar con un inventario detallado, completo y actualizado de las empresas y del parque automotor que presta esta clase de servicio en el respectivo distrito o municipio.

2. Determinación de las necesidades de equipo. Para determinar las necesidades de los equipos, la autoridad de transporte competente deberán llevar a cabo las siguientes actividades:

A) Recolección de información por métodos de encuestas:

1. A conductores, mediante la selección de los vehículos objeto de estudio de acuerdo con el tamaño muestral. La toma de información deberá realizarse y distribuirse proporcionalmente dentro de los siete (7) días de la semana, para cubrir el ciento por ciento (100%) de la muestra.

2. A usuarios, dirigida a quienes hagan uso de los vehículos seleccionados en las encuestas a conductores y deberá realizarse en los mismos términos y condiciones anteriores.

El tamaño de la muestra deberá ser representativo frente a la totalidad del parque automotor que ofrece este servicio.

B) Procedimiento y determinación de las necesidades de equipo:

Realizada la recolección de información en las condiciones anotadas, se procesará y analizará el comportamiento que presenta la utilización del servicio público individual de pasajeros.

El comportamiento se cuantificará a través de los siguientes índices:

1. *Kilómetros recorridos en promedio día por vehículo.*
2. *Kilómetros productivos recorridos en promedio día por vehículo, definido como los kilómetros recorridos efectivos transportando pasajeros.*
3. *Porcentaje de utilización productivo por vehículo, definido como la relación entre los kilómetros productivos recorridos en promedio día por vehículo y los kilómetros recorridos en promedio día por vehículo.*

La determinación de las necesidades de equipos es el resultado de comparar el porcentaje de utilización productivo por vehículo que determine el estudio, con el porcentaje óptimo de ochenta por ciento (80%).

Si el porcentaje de utilización productivo por vehículo que arroja el estudio es menor del ochenta por ciento (80%) existe una sobreoferta, lo cual implica la suspensión del ingreso por incremento de nuevos vehículos. En caso contrario, podrá incrementarse la oferta de vehículos en el número de unidades que nivele el porcentaje citado.

Por fim, dentre as regulações de quantidade, é importante ressaltar as regras relativas ao compartilhamento de dados das empresas de tecnologia com o poder público. Empresas de transporte em rede que operam por aplicativo ou sítio eletrônico têm potencial de gerar dados muito ricos sobre mobilidade urbana, incluindo informações sobre OD (origem-destino), quantidade de corridas realizadas, tempo de duração das viagens, entre outros. Este tipo de informação pode auxiliar o planejamento urbano e a formulação de políticas públicas de transporte mais eficientes para as cidades, o que pode justificar a exigência de compartilhamento estabelecida por várias regulações analisadas.

Quadro 2. Exemplo de regra de compartilhamento de dados em Los Angeles (“California Public Utilities Commussion Regulation”)

One year from the effective date of these rules and annually thereafter, each TNC shall submit to the Safety and Enforcement Division a verified report detailing:

- 1) *the number of rides requested and accepted by TNC drivers within each zip code where the TNC operates; and the number of rides that were requested but not accepted by TNC drivers within each zip code where the TNC operates;*
- 2) *the number of drivers that were found to have committed a violation and/or suspended, including a list of zero tolerance complaints and the outcome of the investigation into those complaints;*
- 3) *a list of each accident or other incident that involved a TNC driver and was*

reported to the TNC, the cause of the incident, and the amount paid, if any, for compensation to any party in each incident;

4) the average and mean number of hours and miles each TNC driver spent driving for the TNC;

5) the number and percentage of their customers who requested accessible vehicles, and how often the TNC was able to comply with requests for accessible vehicles.

Pela regra proposta por São Paulo, por exemplo, operadores devem compartilhar dados necessários ou úteis ao controle e regulação de políticas públicas de mobilidade urbana em tempo real por intermédio do Laboratório de Tecnologia e Protocolos para a Mobilidade Urbana – Mobilab⁶³. Já no caso da regulação de Londres, a autoridade responsável optou por não exigir dados das empresas, por conta do excesso de informações geradas⁶⁴, mas prevê a necessidade de armazenamento desses dados pelos prestadores de serviço pelo período de um ano.

5.2 Regulações de Qualidade

Identificamos diversas regras para a garantia da qualidade direcionadas aos veículos utilizados para o transporte de passageiros. Há regulações que utilizam como critério de qualidade o valor do veículo, como o caso da Cidade do México, que estabelece o custo de origem mínimo de duzentos mil pesos⁶⁵. Em outros casos, um dos critérios é o ano de fabricação do veículo: nas Filipinas os carros devem ter no máximo 3 anos da data de fabricação, no caso de Bogotá no máximo 7 anos de uso, além de uma potência específica do motor e outras características do veículo.

As regras de qualidade dizem respeito também às exigências relativas aos motoristas. Em vários casos, é exigida verificação de antece-

⁶³ A proposta diz que “as OTCs credenciadas ficam obrigadas a abrir e compartilhar com a Prefeitura, por intermédio do Laboratório de Tecnologia e Protocolos para a Mobilidade Urbana – Mobilab, dados necessários ou úteis ao controle e regulação de políticas públicas de mobilidade urbana, garantida a privacidade e confidencialidade dos dados pessoais dos usuários”.

⁶⁴ A justificativa dada pela Transport for London é: “*We do not intend to require booking records to be routinely shared with us due to the huge volume of data that would entail. However, the record keeping requirements will still apply and we will continue to review records as part of compliance inspections*”.

⁶⁵ A Cidade do México também exige condições específicas para o carro: “*Art. 3. Tener calcomanía cero; tener cuatro puertas; aire acondicionado; cinturones de seguridad funcionando para todos los pasajeros, bolsas de aire delanteras, radio y portar identificación en el interior del vehículo que al efecto determina la Secretaría en lugar visible*”.

dentes criminais e bom histórico de condução de veículos (Índia, China, Califórnia, por exemplo). Há casos em que é exigida também a realização de curso ou treinamento específico para o transporte de passageiros. O exemplo mais representativo dessa exigência foi observado na regulação de Londres, que inclui o conhecimento da topografia da cidade dentre os conteúdos dos treinamentos dos condutores, bem como conhecimento mínimo de língua inglesa (considerando o grande número de trabalhadores imigrantes no país).

Uma inovação interessante nas regras de regulação do transporte, criadas no contexto das novas tecnologias, diz respeito à obrigatoriedade de fornecimento de informações aos usuários antes do início da corrida. O uso de plataformas *on-line* e aplicativos para intermediação do serviço de transporte tem o potencial de diminuir a assimetria de informações, pois permite que vários dados sobre o motorista, o veículo, o custo estimado da corrida, entre outros, sejam disponibilizados ao consumidor.

Tabela 3. Variação entre regras de exibição de informações ao consumidor

Local	Texto regulatório (tradução)
<i>Índia (Nova Déli, Mumbai, Calcutá e Chennai)</i>	O operador deve assegurar que o veículo está equipado com um dispositivo capaz de rastrear a localização física e medição da distância e do tempo usando o mesmo dispositivo para calcular a distância e o tempo de viagem precisamente, garantido pelo proprietário do veículo. O tipo de equipamento de rastreamento deve possuir interoperabilidade entre diferentes licenças, se o veículo está disponível em mais do que “uma plataforma de tecnologia de transporte sob demanda”.
<i>China (Xangai, Beijing, Guagzhou, Shenzhen e Tianjin)</i>	A reserva de táxi na prestação de serviços em rede deve fornecer o nome do motorista, fotografia, número de telefone e avaliação dos seus serviços, bem como informações sobre a licença do veículo. O veículo deve utilizar um taxímetro verificado e os passageiros devem ter uma emissão de recibo eletronicamente.
<i>São Paulo</i>	São requisitos mínimos para a prestação do serviço: i) utilização de mapas digitais para acompanhamento do trajeto e do tráfego em tempo real; ii) avaliação da qualidade do serviço pelos usuários; iii) disponibilização eletrônica ao usuário da identificação do motorista com foto, do modelo do veículo e do número da placa de identificação; iv) emissão de recibo eletrônico para o usuário. Além disso, a OTC deve disponibilizar sistema de divisão de corridas entre chamadas de usuários cujos destinos possuam trajetos convergentes, garantida a liberdade de escolha dos usuários.

Fonte: Elaboração própria.

Como observado acima, as regras de exibição de informações aos usuários são semelhantes em jurisdições como Índia e China, com poucas variações na regulação. No caso da regulação de Londres, no entanto, há uma regra restritiva de exibição de informação, que proíbe as plataformas de disponibilizarem mapas com as localizações aproximadas dos veículos, como forma de proteger os usuários contra possíveis fraudes.

Quadro 3. Exemplo de regras de transparência e proteção ao consumidor na Índia (“Advisory for Licensing, Compliance and Liability of On-Demand Information Technology based Transportation Aggregator”)

1.4. The operator must publish its policy on taxi fare, registration of taxis and drivers with its platform/application, sharing of fares with taxi owners and drivers, safety of passengers, grievance redressal mechanism for passengers etc. It must also follow these policies meticulously and transparently.

(...)

3.2. The operator must ensure that the vehicle is equipped with a device capable of physical location tracking and metering of distance and time using the same, for calculating the distance and time for travel accurately, fitted by the owner of the vehicle and such tracking equipment must be interoperable between different Licensees, if the vehicle is available on more than one on-demand transportation technology platform.

(...)

7.2 In order to promote passenger safety, the Licensee must:

a) Ensure that the on demand technology transportation aggregators web or mobile application to connect drivers to riders displays for the passenger a clear picture of the driver and a picture or description (including license plate number) of the vehicle and such other details that allows the rider to verify that the driver of the vehicle is person whose details the rider has received via the on-demand technology transportation aggregator

Variações foram encontradas também em relação à exigência de central de atendimento aos usuários. A proposta da Índia exige a disponibilidade de central de atendimento 24h. A legislação da Califórnia exige apenas uma central telefônica ou endereço eletrônico para encaminhamento de denúncias e reclamações, enquanto Londres determina a disponibilização de uma linha de telefone fixa.

Regras de proteção de dados pessoais não existiam nas regulações tradicionais de serviços de transporte e são necessárias especialmente no contexto de produção e armazenamento de dados dos usuários. A regulação da China estabelece regras para guarda segura dos dados pes-

soais dos usuários, informações sobre trajetos, localizações e opções de pagamentos, além de exigir o armazenamento em servidores locais. Níveis mínimos de segurança no armazenamento dos dados, além da previsão de um período de guarda de dados de três anos, são previstas na legislação de Nova Iorque.

Inovações regulatórias muitas vezes são reações a conjunturas particulares. Na Índia, após notícia da ocorrência de um caso de estupro por motorista da Uber, a regulação proposta prevê que os aplicativos devem conter um *emergency safety button*, também conhecido como ‘botão do pânico’. Esta medida visa proteger principalmente mulheres usuárias dos serviços contra eventuais violências.

Quadro 4. Exemplo de regras de proteção de violência contra mulher na Índia (“Advisory for Licensing, Compliance and Liability of On-Demand Information Technology based Transportation Aggregator”)

7.2 In order to promote passenger safety, the Licensee must:

- b) Develop and include a feature in the mobile application that provides riders the ability to share their location with a minimum 2 number of persons within their safety network*
- c) Develop and include a feature in the mobile application that gives riders the ability to contact local police in case of an emergency*
- d) Enable data transfer of the location of the vehicle, vehicle and driver to the data network of the Central or State Government whenever demanded*

Finalmente, muitas regulações analisadas incluíram a previsão de regras de acessibilidade e não discriminação, em um contexto no qual megacidades são cada vez mais diversas e cosmopolitas. A proposta da Índia prevê uma política de tolerância zero à discriminação, estabelecendo penalidades para motoristas que recusarem o serviço, usarem linguagem discriminatória ou ofensiva, ou avaliarem o passageiro com base em sexo, raça, casta, credo, religião ou nacionalidade. Chicago, por sua vez, determina que a plataforma *on-line* ou aplicativo seja acessível para usuários com deficiências visuais e auditivas, além de obrigar a oferta de opção por veículos adaptados a cadeiras de rodas.

O estudo conduzido pela cidade de Nova Iorque também observou que um dos principais desafios regulatórios é garantir que “*todos os usuários, independentemente da necessidade de acessibilidade, gozem da mesma habilidade de usar transportes de aluguel (for-hire)*” e que a cidade “*deve garantir a executabilidade das ações de inclusão e garantia*

do acesso a pessoas com necessidades”⁶⁶. Outra opção regulatória analisada é a obrigatoriedade de treinamentos especiais dos motoristas para o trato com pessoas com necessidades especiais. Tal opção regulatória não se baseia em regras do tipo comando e controle (proibição de discriminação e punição), mas prevê alternativas de conscientização e capacitação de motoristas a partir de um esforço do poder público.

Quadro 5. Exemplo de proposta de treinamento de motoristas para não discriminação de pessoas com deficiência em Londres (“Private Hire Regulations Review”)

Disability awareness training

(...)

Groups representing disabled passengers have told us of many issues with the availability of private hire vehicles and more general attitude to those with disabilities. Private hire drivers cannot discriminate against disabled passengers and this training will protect both the passenger and the driver.

We will include a requirement that introduces training for private hire drivers, to include disability awareness. This will be developed from autumn 2015 and all new license applicants will be expected to undertake the training prior to becoming licensed. Renewal applicants will also be required to undertake this training ahead of the renewal of their license.

Há, enfim, um conjunto de regras de controle de qualidade com enfoque no treinamento de motoristas, empoderamento do consumidor pela obrigatoriedade de informações exibidas por plataformas tecnológicas e garantia de não discriminação e acessibilidade.

5.3 Regulações de Conduta de Mercado

Regras de delimitação espacial da oferta do serviço dizem respeito, principalmente, a proibições de novos atores circularem em determinados locais, o que pode estar relacionado a uma tentativa de conduta de mercado. A legislação de Nova Iorque proíbe a operação de veículos nos aeroportos da cidade (La Guardia e JFK). De forma semelhante, a regra da Califórnia impede a circulação de veículos nos aeroportos do estado, a não ser quando expressamente autorizados pela autoridade responsável pelo aeroporto em questão.

⁶⁶ CITY OF NEW YORK. For-Hire Vehicle Transportation Study. **City of New York**, January, 2016. p. 10.

Semelhantes a esta limitação, são regras sobre a forma de solicitação do serviço, isso é, o modo pelo qual os passageiros requisitam as corridas. Chicago, Califórnia, Filipinas, Colômbia e Índia determinam que os novos modais de transporte poderão aceitar apenas corridas solicitadas por intermédio das plataformas digitais (site ou aplicativo). Ou seja, diferentemente dos serviços tradicionais de táxi, não será possível a oferta dos serviços nas ruas das cidades. No caso da França, especifica e diferentemente, os ‘carros de luxo’ devem ficar estacionados em local determinado, sendo vedado que circulem pela cidade quando não estiverem transportando passageiros.

Quadro 6. Exemplo de regra de limitação de oferta de transporte privado em Manila (“Department of Transportation and Communications Order 2015-011”)

4. Transportation Network Vehicle Service

(...)

h) Driver must always have an on-line enabled digital device during a pre-arranged ride;

i) Driver must only carry passengers who pre-arrange rides through TNC-provided on-line-enabled application and not through phone call or booking service;

j) Driver is prohibited from accepting street hails from potential passengers;

k) Driver is prohibited from accepting passengers in the airports, unless authorized by the airport management

O controle de horas de trabalho dos motoristas aparenta ser uma forma de garantia de condições salubres de trabalho para os motoristas e de segurança para os usuários do serviço e do trânsito em geral. A proposta de regulação da Índia determina que as empresas de tecnologia não podem exigir que os motoristas trabalhem por um número mínimo de horas, ao mesmo tempo em que exige que o número máximo de horas obedeça as regras existentes para garantia da segurança. O controle de horas, no caso indiano, deverá ser feito por meio do aparelho GPS, que deve registrar o número de horas dirigidas.

A legislação de Chicago, por sua vez, determina que nenhum motorista deve dirigir por um período superior a 10 horas a cada 24 horas, nem para uma mesma empresa, nem somando os períodos dirigidos para empresas diferentes. A regulação de Londres se diferencia das demais ao exigir que os motoristas aguardem cinco minutos entre as corri-

das, o que, mais do que uma preocupação com motoristas, usuários ou trânsito, aparenta ser uma tentativa de criar uma desvantagem competitiva aos novos modelos, mas também pode ser vista como uma proteção ao consumidor, permitindo o tempo hábil de verificar o cadastro do motorista e sua efetiva localização.

A legislação da Cidade do México é inovadora em termos de política pública. Ela prevê um mecanismo de subsídio cruzado, pelo qual 1,5% do valor da corrida será revertido para um *Fondo para el Taxi, la Movilidad y el Peatón*⁶⁷.

Também identificamos nas legislações a criação de incentivos para operação em áreas mais desfavorecidas. Chicago obriga as empresas a fornecer os serviços para áreas mais carentes de oferta, bem como a garantir que os motoristas cumpram com esta determinação. A regulação da Califórnia, por sua vez, estabelece que as TNCs devem apresentar um plano para garantir que a oferta do serviço não crie desigualdades entre comunidades favorecidas e comunidades carentes. A proposta de regulação de São Paulo vai ao encontro destas experiências internacionais ao prever que “o preço público da outorga poderá ser alterado como instrumento regulatório destinado a controlar a utilização do espaço público e a ordenar a exploração adicional do viário urbano de acordo com a política de mobilidade e outras políticas de interesse municipal”.

Quadro 7. Exemplo de regra de atendimento a bairros periféricos em Chicago (“Municipal Code of Chicago”)

9-115-180 Operating Regulations

(...)

(j) (1) Licensees shall have an affirmative duty to respond to requests for service in underserved areas and to insure compliance with this subsection by the licensee’s drivers. Licensees shall immediately report to the commissioner any of the licensee’s drivers who fails to comply with the requirements of this subsection.

Por fim, o projeto de decreto da Prefeitura de São Paulo é inovador em buscar contribuir para a superação das desigualdades de gênero ao criar uma ação afirmativa de acesso ao mercado. A regra proposta

⁶⁷ Esse mecanismo ainda é pouco utilizado nas regulações das megacidades, mas oferece uma alternativa interessante de tributação de um mercado mais elitizado (transporte individual privado) para investimento no “transporte público” (ônibus ou mesmo táxi – considerado transporte público individual), favorecendo a população como um todo.

estabelece que ao menos 15% dos créditos de quilômetros adquiridos pelas OTCs sejam utilizados em corridas com motoristas mulheres – uma medida de redução de desigualdade de gênero ainda pouco vista em outras megacidades.

6 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS: QUAIS AS LIÇÕES PARA OS REGULADORES BRASILEIROS?

O estudo técnico conduzido por Nova Iorque em janeiro de 2016 aponta cinco princípios para a regulação do transporte diante das rápidas transformações tecnológicas vistas nos últimos anos: simplicidade (garantir que o sistema seja fácil de entender e de trabalhar), flexibilidade (manter a habilidade de adaptação de acordo com mudanças tecnológicas e em modelos de negócio), balanceamento (garantir as proteções necessárias com a fricção mínima), *enforcement* (minimizar as chances de atividade informal e ilícita) e justiça (tratar todos os setores de modo mais igualitário possível, exceto quando as diferenças forem guiadas por objetivos políticos e regulatórios). Táxis, carros de luxo e serviços de transporte mediados por aplicativos, na visão dos gestores nova-iorquinos, devem ser regulados com algumas variações, porém com os mesmos objetivos regulatórios de “(i) *qualidade da experiência do passageiro*, (ii) *novas oportunidades de renda e bons trabalhos*, (iii) *fomento de um mercado competitivo e inovador no transporte de aluguel*, (iv) *garantia de opções com acessibilidade*, (v) *segurança e eficiência do viário urbano* e (vi) *manutenção de uma estrutura regulatória com integridade*”⁶⁸.

As conclusões do recente estudo de Nova Iorque são semelhantes às análises mais recentes feitas pela Diretoria Geral de Políticas Internas do Parlamento Europeu. Em um relatório publicado em outubro de 2015, os assessores técnicos do Parlamento reconhecem que, apesar de algumas claras vantagens trazidas pela emergência de empresas como Uber, CarPooling e BlaBlaCar – *e.g.* a redução do “custo de busca” pelos consumidores, a redução da assimetria de informações sobre qualidade e preços de serviços e a possibilidade de avaliação e construção de sistemas reputacionais que podem conduzir a serviços melhores –, existem vazios regulatórios que devem ser superados para nivelar o ambiente de competição entre taxistas e as TNCs (*transport network companies*), evitar a tendência monopolista de tais empresas, monitorar o uso de dados pessoais e violações à privacidade, evitar a discriminação de passageiros e

⁶⁸ CITY OF NEW YORK. For-Hire Vehicle Transportation Study. **City of New York**, January, 2016. p. 9.

motoristas, avaliar a precarização das condições de trabalho dos motoristas e garantir a qualidade do serviço de transporte aos consumidores⁶⁹.

Nosso estudo analisou o modo como 34 megacidades reagiram, em termos regulatórios, à emergência de empresas de tecnologia no setor de transporte individual (*ride hailing*) e compartilhado (*ridesharing*). 13 megacidades (Tóquio, Jacarta, Carachi, Cairo, Osaka, Moscou, Dhaka, Buenos Aires, Istanbul, Lagos, Nagóia, Lima e Kinshasa) não tiveram inovação regulatória significativa, totalizando 38% do nosso universo. 21 megacidades tiveram propostas normativas para o setor, resultando em 62% do universo investigado, as quais foram estudadas em detalhes. A simples análise numérica sugere uma tendência relevante nas megacidades em tratar deste problema como uma questão estratégia de política urbana.

Nossos resultados parciais de pesquisa comparativa mostram que, mesmo considerando-se a diversidade de ambientes institucionais envolvidos, os elementos regulatórios ainda podem ser divididos entre regulação de quantidade, de qualidade e de conduta de mercado, com algumas adaptações. O que é mais interessante nas megacidades analisadas é uma tendência de complexificação da regulação do transporte individual, com um enfoque cada vez maior em regulações de “conduta de mercado” para fins de controle de externalidades e promoção de políticas sociais (como visto em Cidade do México, Bogotá, Nova Iorque e São Paulo).

O debate sobre proibição e permissão aparenta ser de pouca relevância para essas cidades⁷⁰, diante da consciência de muitos reguladores da expansão incontrolável desses serviços de transporte mediado por *smartphones* e os impactos urbanos de tal mercado, como a proteção ao meio ambiente, a gestão do tráfego e a gestão dos sistemas da mobilidade urbana como um todo, integrando o transporte individual a outros modais e dinâmicas urbanas.

Para além da complexificação da regulação com vistas a atingir finalidades diversas do controle de quantidade e de qualidade, pôde-se perceber outro interessante fator. Inicialmente, nossa hipótese de pesquisa se pautava na ideia de que a primeira regulamentação do setor promovida pelo Estado da Califórnia nos EUA pautaria o debate regulatório influen-

⁶⁹ AZEVEDO, Filipa; MACIEJEWSKI, Marius. **Social and Economic Legal Consequences of Uber and Similar Transportation Network Companies**. Briefing for European Parliament. Brussels: European Parliament, 2015. p. 3-4. Disponível em: <http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/563398/IPOL_BRI%282015%29563398_EN.pdf>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

⁷⁰ Para uma análise semelhante, ver ANTONIALLI, D; BRITO CRUZ, F. Uber: “sim e não” não são as únicas respostas, Deu nos Autos. **O Estado de São Paulo**, 06 maio 2015, 2015 e ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**, InternetLab, 2015.

ciando transplantes irrefletidos (a simples transferência de uma experiência regulatória de um local para outro). No entanto, muito embora o conceito de *Transport Network Company* tenha se difundido consideravelmente e a preocupação em regulamentar a atuação da plataforma para além dos motoristas individualizados esteja presente em inúmeros textos normativos, é possível perceber importante diversificação regulatória.

As preocupações regulatórias comuns são claramente identificadas, contudo, a forma de se dar conta delas diverge significativamente, como, por exemplo, na limitação do número de atores no mercado, na maneira de se tutelar a privacidade dos dados dos usuários, entre outros. Há também preocupações inteiramente distintas, regulações que se voltam fortemente à promoção de igualdade e regulações focadas na criação de ambientes de mercado. Essas constatações, apesar de indicarem a rejeição de nossa hipótese inicial, fortalecem o argumento de necessidade de preocupação com as racionalidades regulatórias que vimos construindo desde a contribuição para o debate na Câmara dos Deputados, em junho de 2015⁷¹.

Nesse sentido, a consulta pública de São Paulo – ocorrida no mês de janeiro de 2016 –⁷² é representativa do amadurecimento do debate regulatório do setor no Brasil, trazendo inovações significativas no modelo de regulação dessas empresas no país. Primeiro, pois a tendência nos poderes Legislativos de nível municipal era de mera proibição e não regulamentação⁷³. Segundo, pois há uma definição de uma categoria jurídica específica em São Paulo, a dos “*Operadores de Transporte Credenciados*” (OTC), o que evidencia um esforço regulatório em pensar características específicas de um mercado surgido há pouco tempo. Terceiro, pois há na proposta o desenho institucional de um sofisticado sistema de compra de crédito para uso do viário urbano, o que serve como uma espécie de “*painel de controle*” para que o regulador crie estímulos, por precificação (aumento ou redução de custo para compra do direito ao uso do viário por quilômetros rodados), para corridas em locais menos privilegiados. Há, também, um mecanismo de recompensa por “*externalidades negativas*”: se há custo maior socializado com congestionamentos no centro e aumento de poluição, o regulador estipula um preço maior pelo crédito, o que pode ser reinvestido em políticas urbanas ou mesmo reinvestimento no sistema de transporte público.

Há questões em aberto sobre a capacidade do poder público de monitorar os dados compartilhados por tais empresas em tempo real (uma

⁷¹ ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**, InternetLab, 2015.

⁷² Ver: <<http://consulta.ousintensivoviario.prefeitura.sp.gov.br/>> .

⁷³ ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**, InternetLab, 2015, p. 9-16.

preocupação que identificamos em Londres) ou mesmo os custos para criação de uma estrutura regulatória deste porte. Também restam questões a respeito da integração e ordenação conjunta dos diferentes atores existentes em mercados similares e que competem por públicos igualmente semelhantes.

O surgimento de novos modelos de negócio, aliado à utilização da tecnologia na própria ação regulatória do setor público, gera desafios não abrangidos pela experiência angariada no setor até o momento e que demanda imaginação e flexibilidade regulatórias para dar conta dos diversos interesses públicos em questão. A constatação que fizemos de que as novas regulamentações tendem a se preocupar mais com o que chamamos de “conduta de mercado”, enquanto regras relativas às externalidades e incentivos para fins de interesse público, aparentam ser um bom sinal da evolução e do amadurecimento do debate público no setor. No entanto, ainda não está claro qual o futuro dessas plataformas e como será sua relação com os operadores tradicionais do serviço.

Um importante exemplo que ficou fora de nossas análises por conta dos critérios objetivos de população foi a saída da Uber do relevante mercado alemão (especialmente Frankfurt), demonstrando que questões envolvendo o ambiente institucional de cada mercado devem impactar os rumos de sua regulação e mesmo a viabilidade econômica e jurídica de determinados mercados.

A cidade de São Paulo, ao abrir a mencionada consulta pública, pode ter dado um importante passo adiante na definição clara das regras do jogo em sua jurisdição. Sua normatização, em termos de complexidade, racionalidade e objetivos regulatórios, aparenta ter levado em consideração as possibilidades e as necessidades da cidade e soube se valer das recentes experiências bem sucedidas do setor no mundo⁷⁴. Resta saber se a regulação se tornará efetiva, dado que há um imenso conflito de dispositivos normativos proibindo, regulando e alterando consideravelmente o setor em São Paulo.

REFERÊNCIAS

ABREU, L. **Pina Manique**: um reformador no Portugal das Luzes. Lisboa: Grádiva, 2013.

ANTONIALI, D; BRITO CRUZ, F. Uber: “sim e não” não são as únicas respostas, Deu nos Autos. **O Estado de São Paulo**, 06 maio 2015.

AZEVEDO, Filipa; MACIEJEWSKI, Marius. **Social and Economic Legal Consequences of Uber and Similar Transportation Network Companies**.

⁷⁴ Uma análise semelhante, reconhecendo o caráter inovador de São Paulo e como ela se vale da experiência da Cidade do México, foi produzida por pesquisadores do Banco Mundial (Garrido, 2016).

- Briefing for European Parliament. Brussels: European Parliament, 2015. Disponível em: <http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/563398/IPOL_BRI%282015%29563398_EN.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2017.
- BARROS, C. A Guerra das Caronas em São Paulo. **A Pública/Carta Capital**, 30 set. 2015.
- BALDWIN, R; CAVE, M; LODGE, M. **Understanding regulation: theory, strategy, and practice**. New York: Oxford University Press, 2012.
- BAZIAD, M. Jakarta Task Force Keeping an Eye on Uber and GrabCar. **Digital News Asia**, 17 set. 2015.
- BEESELEY, M. Regulation of Taxis. **The Economic Journal**, v. 83, n. 329, p. 150-172, 1973.
- BEESELEY, M.; GLAISTER, S. Information for Regulating: the case of taxis, **The Economic Journal**, v. 93, n. 371, p. 594-615, 1983.
- BENNETT, C. J; HOWLETT, M. The lessons of learning: Reconciling theories of policy learning and policy change. **Policy sciences**, 25(3), p. 275-294, 1992.
- BERNARDO, K. Polêmica dos apps de carona tem respaldo no Marco Civil. **Startupi**, 12 mar. 2014.
- BLACK, J. Decentring regulation: Understanding the role of regulation and self-regulation in a 'post-regulatory' world. **Current Legal Problems**, 54(1), p. 103-146, 2002.
- BOND, A. An App for That: local government and the rise of the sharing economy. **Notre Dame Law Review**, v. 90, p. 77-96, 2015.
- BRAITHWAITE, J. Responsive regulation and developing economies. **World Development**, 34(5), p. 884-898, 2006.
- CAMP, G.; SALAZAR, O.; KALANICK, T. **U.S. Patent Application 12/928, 254**, December 2010.
- CAIRNS, R. D; LISTON-HEYES, C. Competition and regulation in the taxi industry. **Journal of Public Economics**, 59(1), p. 1-15, 1996.
- CITY OF NEW YORK. For-Hire Vehicle Transportation Study. **City of New York**, January, 2016.
- COHEN, B.; KIETZMANN, J. Ride on! Mobility Business Models for the Sharing Economy. **Organization & Environment**, September 2014.
- COOPER, J.; MUNDAY, R.; NELSON, J. **Taxi! Urban economies and the social and transport impacts of the taxicab**. Farnham, Surrey: Ashgate Publishing, 2010.
- DIAS, F. **Serviços de Táxi: elementos para um novo modelo regulatório**. 2007. Dissertação. (Mestrado em Engenharia Civil e Ambiental) – Universidade de Brasília.
- DIAS, F. Contribuição Metodológica para o Cálculo das Tarifas de Táxi: um estudo de caso em Brasília. **Revista dos Transportes Públicos**, São Paulo, v. 123, p. 25-38, 2009.
- DODSON, E. Transportation Network Companies: how should South Carolina adjust its regulatory framework? **South Carolina Review**, n. 66, p. 701-718, 2015.
- FELDMAN, S. Avanços e limites na historiografia da legislação urbanística no Brasil. **R. B. Estudos Urbanos e Regionais**, n. 4, p. 33-47, 2001.

- FRANKENA, M.; PAULTLER, P. Economic Analysis of Taxicab Regulation. **Transportation Research Record**, issue number 1103, 1996. Disponível em: <<http://trid.trb.org/view.aspx?id=288271>>. Acesso em: 19 jan. 2017.
- FRANKENBERG, G. Critical Comparisons: Re-thinking comparative law. **Harv. Int'l. LJ**, 26, p. 411-448, 1985.
- FREHSE, F. **O Tempo das Ruas de São Paulo de Fins de Império**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2005.
- FUCHS, R. **Mega-city Growth and the Future**. Tokyo: United Nations University Press, 1994.
- GARRIDO, G.; ALVES, B.; TARGA, F. São Paulo's Innovative Proposal to Regulate Shared Mobility by Pricing Vehicle Use. **Transport for Development Blog**, The World Bank, 26 jan. 2016.
- GERON, T. California becomes first state to regulate ridesharing services Lyft, Sidecar, Uberx. **Forbes**, 19 set. 2013.
- GOMIDE, Alexandre de Ávila. **Transporte urbano e inclusão social: elementos para políticas públicas**. Texto para Discussão (TD) 960 – IPEA. Brasília: Ipea, 2003. Disponível em: <<http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/2893>>.
- HAWKINS, A. Uber Doubles Number of Drivers – just as de Blasio feared. **Crain's New York Business**, 07 out. 2015.
- HOWLETT, M. **Designing public policies: principles and instruments**. Abingdon, Oxon: Routledge, 2011.
- JACQUÉ, P. Taxis contre Uber: où sont les chiffres? **Le Monde**, 26 jun. 2015.
- KELLY, A. Chapter 389: Closing the App Gap with Insurance Requirements for Transportation Network Companies. **McGeorge Law Review**, 46, 2014. p. 399.
- KAHN-FREUND, O. On Uses and Misuses of Comparative Law. **The Modern Law Review**, 37(1), p. 1-27, 1974.
- KOOPMAN, C.; MITCHELL, M. D.; THIERER, A. D. **The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change**: George Mason University, 2014.
- MARTINS, W. Táxi Vermelho e Branco, São Paulo. **Revista Táxi**, 01 ago. 2012.
- MICHAELS, R. The Functional Method of Comparative Law. In: **The Oxford Handbook of Comparative Law** (p. 339-382). Oxford: Oxford University Press, 2006.
- MOREIRA, S. **São Paulo na Primeira República: as elites e a questão social**. São Paulo: Brasiliense, 1988.
- MORRISON, P. S. Restructuring effects of deregulation: the case of the New Zealand taxi industry. **Environment and planning A**, 29(5), p. 913-928, 1997.
- OCDE. **Taxi Services and Regulation**. Paris: OCDE, 2007. Disponível em: <<http://www.oecd.org/regreform/sectors/41472612.pdf>>.
- OXFORD ANALYTICA. Taxi Apps Could Transform Global Transport Models. **Oxford Analytica**, 22 ago. 2014.
- OSAWA, J. Japan to Suspend Uber's Pilot Ride-Sharing Service. **Wall Street Journal**, 04 abr. 2015.
- PELLING, M; BLACKBURN, S. (Eds.) **Megacities and the Coast: risk, resilience and transformation**. Abingdon, Oxon: Routledge, 2013.

- RANCHORDAS, S. Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy. **Minnesota Journal of Law, Science & Technology**, 2015. Disponível em : <<http://ssrn.com/abstract=2492798>>. Acesso em: 19 jan. 2017.
- RASSMAN, C. L. Regulating rideshare without stifling innovation: Examining the drivers, the insurance gap, and why Pennsylvania should get on board. **Pitt. J. Tech. L. & Pol'y**, v. 15, 2014. p. 81.
- REIMANN, M. The progress and failure of comparative law in the second half of the twentieth century. **The American Journal of Comparative Law**, p. 671-700, 2002.
- SACCO, Rodolfo. Legal formants: a dynamic approach to comparative law (Installment I of II). **The American Journal of Comparative Law**, v. 39, n. 1, p. 1-34, 1991.
- SALANOVA, J. M. ESTRADA, M. AIFADOPOULOU, G; MITSAKIS, E. A review of the modeling of taxi services. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 20, p. 150-161, 2011.
- SARAT, A., & SILBEY, S. The Pull of the Policy Audience. **Law & Policy**, 10(2-3), p. 97-166, 1988.
- SHAPIRO, S. A; MCGARITY, T. O. Reorienting OSHA: Regulatory Alternatives and Legislative Reform. **Yale Journal on Regulation**, 6, 1, 1989.
- STRONG, C. When Apps Pollute: regulating transportation network companies to maximize environmental benefits. **University of Colorado Law Review**, 86, 1049, 2015.
- SUNDARARAJAN, A. **Peer-to-peer businesses and the sharing (collaborative) economy**: overview, economic effects and regulatory issues. Written testimony for the hearing titled The Power of Connection: Peer to Peer Businesses, January, 2014.
- TERRA, P. C. **Cidadania e Trabalhadores: cocheiros e carroceiros no Rio de Janeiro (1870-1906)**. 2012. Tese de Doutorado – Universidade Federal Fluminense.
- THOMPSON Jr, B. H. Foreword: The Search for Regulatory Alternatives. **Stan. Envtl. LJ**, 15, VIII, 1996.
- VASCONCELLOS, E. A. **Circular é Preciso, Viver não é Preciso: a história do trânsito na cidade de São Paulo**. São Paulo: Annablume, 1999.
- YANG, H; WONG, S. C. A network model of urban taxi services. **Transportation Research Part B: Methodological**, 32(4), p. 235-246, 1998.
- WATSON, A. **Legal Transplants: An approach to comparative law**. Athens, Georgia: University of Georgia Press, 1993.
- WILSON, J; The Politics of Regulation. In: FERGUSON, Thomas; ROGERS, Noel. (Eds.) **The Political Economy: readings in the politics and economics of American public policy**. New York: M. E. Sharpe, 1984.
- ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**. InternetLab, 2015.
- ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. Entendendo a Decisão que Suspendeu a Uber em São Paulo. **Brasil Post**, 30 abr. 2015, 2015b.
- ZEIDERMAN, A. Cities of the future? Megacities and the space/time of urban modernity. **Critical planning**, Summer. p. 23-39, 2008.

Anexo 1. Definição de jurisdições estudadas				
	Cidade	População	Situação regulatória	Eleita?
1	Tóquio, Japão	37.160.000	De acordo com Osawa (2015), Uber opera em Tóquio em parceria com os 50.000 taxistas da cidade e não houve criação de regulação própria para novas empresas de tecnologia.	Não
2	Jakarta, Indonésia	26.063.000	Agência de transporte (<i>Jakarta Transportation Agency</i>) afirma que Uber é ilegal, deve constituir pessoa jurídica no país e seguir regras existentes (Baziad, 2015).	Não
3	Seul, Coreia do Sul	22.547.000	De acordo com informações do <i>Financial Times</i> , uma lei foi aprovada em dezembro de 2014 para multar motoristas de Uber não registrados. A empresa ajustou seu modelo de negócios e começou a operar em parceria com uma empresa local de táxis.	Sim
4	Déli, Índia	22.242.000	O site <i>Techcrunch</i> indica que o <i>Ministry of Road Transport and Highways</i> da Índia publicou uma proposta de diretrizes para regulamentar empresas como a Uber e a Ola, concorrente local.	Sim
5	Xangai, China	20.860.000	O governo chinês postou uma proposta de regulamentação de aplicativos de transporte individual de passageiros. O texto está aberto para discussão. Segundo o <i>Financial Times</i> , o governo pretende anunciar regras nacionais até o final do ano, que irão proibir ou autorizar formalmente o mercado de “caronas pagas”.	Sim
6	Manila, Filipinas	20.767.000	De acordo com o site <i>Tech in Asia</i> , o <i>Department of Transportation and Communications (DOTC)</i> das Filipinas determinou que seja criada uma nova categoria de transporte, conhecida como <i>Transportation Network Companies (TNCs)</i> .	Sim

7	Carachi, Paquistão	20.711.000	O site de notícias <i>Tech in Asia</i> afirma que o mercado para aplicativos de <i>ride-sharing</i> no Paquistão ainda é muito incipiente, principalmente por conta de questões culturais. Não encontramos notícias de tentativas regulatórias permissivas ou proibitivas relacionadas a este mercado.	Não
8	Nova Iorque, EUA	20.464.000	A cidade de NY aprovou uma legislação que permite a operação de empresas como a Uber na cidade por um período experimental de 4 meses, ao longo dos quais serão realizados estudos de impacto. Segundo o site do jornal <i>NY Daily</i> , a empresa Uber está pressionando por uma legislação estadual, para regulamentar o serviço em todo o estado de NY.	Sim
9	São Paulo, Brasil	20.186.000	Um projeto de lei regulamentando o compartilhamento de automóveis a partir do acesso a redes digitais foi aprovado em primeira votação na Câmara Municipal de São Paulo, em dezembro de 2015. A prefeitura da cidade lançou em 29 de dezembro de 2015 consulta pública sobre novo modelo de transporte individual.	Sim
10	Cidade do México, México	19.463.000	Em julho de 2015, a cidade do México se tornou a primeira da América Latina, e a maior do mundo, a publicar uma regulação para serviços de transporte por aplicativo.	Sim
11	Cairo, Egito	17.816.000	A Uber opera na cidade, mas não foram encontradas notícias relatando a existência de estratégias regulatórias.	Não

12	Beijing, China	17.311.000	O governo chinês postou uma proposta de regulamentação de aplicativos de transporte individual de passageiros. O texto está aberto para discussão. Segundo o <i>Financial Times</i> , o governo pretende anunciar regras nacionais até o final de 2015, que irão proibir ou autorizar formalmente o mercado de “caronas pagas”.	Sim
13	Osaka, Japão	17.011.000	A Uber opera na cidade, mas não foram encontradas notícias relatando a existência de estratégias regulatórias.	Não
14	Mumbai, Índia	16.910.000	O site <i>Teche Crunch</i> indica que o <i>Ministry of Road Transport and Highways</i> da Índia publicou uma proposta de diretrizes para regulamentar empresas como a Uber e a Ola, concorrente local.	Sim
15	Guangzhou, China	16.827.000	O governo chinês postou uma proposta de regulamentação de aplicativos de transporte individual de passageiros. O texto está aberto para discussão. Segundo o <i>Financial Times</i> , o governo pretende anunciar regras nacionais até o final do ano, que irão proibir ou autorizar formalmente o mercado de “caronas pagas”.	Sim
16	Moscou, Rússia	15.512.000	A Uber opera na cidade, mas não foram encontradas notícias relatando a existência de estratégias regulatórias.	Não
17	Los Angeles, EUA	14.900.000	Em setembro de 2013, a <i>California Public Utilities Commission</i> aprovou uma regulação para <i>Transportation Network Companies (TNC)</i> . Em agosto de 2015, o <i>Los Angeles City County</i> aprovou um processo de licenciamento que permitirá que TNCs operem no aeroporto de LA.	Sim
18	Calcutá, Índia	14.374.000	O site <i>Teche Crunch</i> indica que o <i>Ministry of Road Transport and Highways</i> da Índia publicou uma proposta de diretrizes para regulamentar empresas como a Uber e a Ola, concorrente local.	Sim

19	Dhaka, Bangladesh	14.000.000	Até o momento não há notícias de empresas de tecnologias atuando no mercado de transporte individual de passageiros.	Não
20	Buenos Aires, Argentina	13.639.000	Até o momento não há notícias de empresas de tecnologias atuando no mercado de transporte individual de passageiros.	Não
21	Istanbul, Turquia	13.576.000	A Uber opera na cidade, mas não foram encontradas notícias relatando a existência de estratégias regulatórias.	Não
22	Rio de Janeiro, Brasil	13.043.000	Em setembro de 2015, Eduardo Paes, prefeito do Rio de Janeiro, promulgou a lei que proíbe o uso de aplicativos como o Uber na cidade.	Sim
23	Shenzhen, China	11.855.000	Segundo o <i>Southern Metropolitan Daily</i> , autoridades locais declararam que serviços de aplicativos para chamar caronas que conectam usuários e carros privados são ilegais na cidade. O comitê de transporte local recentemente reuniu executivos da Uber, da Didi Kuaidi e da Yongche, as três maiores empresas do setor, para discutir alternativas regulatórias.	Sim
24	Lagos, Nigéria	11.547.000	A Uber opera na cidade, mas não foram encontradas notícias relatando a existência de estratégias regulatórias.	Não
25	Paris, França	10.755.000	A lei conhecida como <i>Thévenoud Act</i> , aprovada no início de 2015, proibiu a modalidade UberPop, por agenciar motoristas não licenciados para o transporte individual de passageiros.	Sim
26	Nagóia, Japão	10.027.000	Até o momento não há notícias de empresas de tecnologias atuando no mercado de transporte individual de passageiros.	Não
27	Lima, Perú	9.121.600	A Uber opera na cidade, mas não foram encontradas notícias relatando a existência de estratégias regulatórias.	Não

28	Chicago, EUA	9.121.000	A cidade aprovou regulamentação para os chamados <i>Transportation Network Providers</i> (TNP).	Sim
29	Kinshasa, Congo	9.046.000	Até o momento não há notícias de empresas de tecnologias atuando no mercado de transporte individual de passageiros.	Não
30	Tianjin, China	8.922.000	O governo chinês postou uma proposta de regulamentação de aplicativos de transporte individual de passageiros. O texto está aberto para discussão. Segundo o <i>Financial Times</i> , o governo pretende anunciar regras nacionais até o final do ano, que irão proibir ou autorizar formalmente o mercado de “caronas pagas”.	Sim
31	Chennai, Índia	8.865.000	O site <i>Techcrunch</i> indica que o <i>Ministry of Road Transport and Highways</i> da Índia publicou uma proposta de diretrizes para regulamentar empresas como a Uber e a Ola, concorrente local.	Sim
32	Bogotá, Colômbia	8.702.000	Segundo a agência de notícias <i>Sputnik</i> , o vice-presidente da Colômbia anunciou que será promulgado decreto que regulamentará os aplicativos para serviço de transporte individual de passageiros, provavelmente em novembro de 2015.	Sim
33	Bengaluru, Índia	8.702.000	O site <i>Techcrunch</i> indica que o <i>Ministry of Road Transport and Highways</i> da Índia publicou uma proposta de diretrizes para regulamentar empresas como a Uber e a Ola, concorrente local.	Sim
34	Londres, Reino Unido	8.686.000	De acordo com o canal de notícias <i>CNN Money</i> , autoridades de transporte de Londres estão considerando novas regras para regulamentar empresas como a Uber.	Sim

Fonte (população): World Atlas (2012).

Tabela: Elaboração própria.

MOBILIDADE URBANA E COMPARTILHAMENTO DE VEÍCULOS

Ana Pellegrini¹

Gabriela Rodrigues de Andrade²

1 INTRODUÇÃO

Com a regulamentação, na cidade de São Paulo, dos serviços prestados por aplicativos como a Uber, o compartilhamento de veículos se tornou um dos assuntos mais comentados da mídia.

Este artigo tentará fornecer um mapeamento das questões mais importantes envolvidas na discussão sobre o compartilhamento de veículos: primeiramente, de que se trata exatamente esse compartilhamento e o que ele traz de novo. Após, o que esta modalidade de serviços pode trazer de benéfico à coletividade e, por último, os tipos de desafio que a implementação desse arranjo encontra.

Nosso objetivo, longe de esgotar qualquer tipo de debate, é fomentá-lo, apontando os pontos de controvérsia mais polêmicos e urgentes da discussão.

2 O QUE É A ECONOMIA COMPARTILHADA DE VEÍCULOS E POR QUE ELA É ALGO NOVO?

Tentar rastrear a origem do compartilhamento de veículos (num primeiro momento, como uma prática isolada para o atendimento de necessidades específicas) poderia nos levar ao começo da própria história dos veículos, com o compartilhamento de carruagens puxadas a cavalo

¹ Diretora Jurídica da Uber no Brasil. Bacharela em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e Mestra em Direito pela University of California Berkeley, com ênfase em *Information Technology, Entertainment and Intellectual Property*.

² Advogada da Uber no Brasil. Bacharela em Direito pela Universidade de São Paulo.

para o transporte individual de pessoas, por volta do ano de 1600. Se, ao fim e ao cabo, o compartilhamento de veículos não parece uma ideia exatamente nova, soa estranho que se fale agora na economia compartilhada dos veículos como algo efetivamente inovador.

Este é um problema que permeia o debate da própria economia do compartilhamento, como um gênero do qual o compartilhamento de veículos seria uma espécie. Por que falar na promoção de qualquer tipo de inovação se, em maior ou menor medida, sempre existiu, na história da humanidade, a ideia e a prática do compartilhamento de determinados recursos entre as pessoas?

2.1 Entre o “Não Mais” e o “Ainda Não”: o Conceito de Compartilhamento de Veículos³

Ponto pacífico é que o conceito de economia de compartilhamento é disputado, e falar na confluência de aspectos presentes em todas as concepções⁴ já criadas e explicadas é uma tarefa difícil. Dentro desse contexto, a discussão sobre uma economia do compartilhamento de veículos não escapa a essa dificuldade.

Esse obstáculo demanda estudos próprios e não poderá ser superado neste artigo, mas pode ser contornado se tentarmos apontar o que poderiam ser alguns dos aspectos fundamentais que constituem a ideia do compartilhamento de veículos. Isso pode ser feito de duas formas diferentes: a primeira seria a observação das categorias⁵ existentes daquilo que atualmente se considera como este tipo de compartilhamento. A coleta de

³ Subtítulo inspirado no título de resenha de Hannah Arendt sobre a continuidade da tradição histórica.

⁴ “A ideia é esta. As pessoas podem ter concepções diferentes de alguma coisa e podem discutir umas com as outras, e muitas vezes discutem, sobre qual concepção é a melhor. Você observará a evidente analogia com as interpretações rivais de uma ‘coisa’. No contexto das concepções, esta ‘coisa’ é o ‘conceito’ e é constituída por um nível de abstração a respeito do qual há uma concordância quanto a um conjunto distinto de ideias, e que é empregada em todas as interpretações. Uma concepção, por outro lado, incorporará certa controvérsia que encontra-se ‘latente’ no conceito” (GUEST, 2010, p. 39).

⁵ Algumas das categorias que podem ser apontadas (ainda que não seja claro quais poderiam ser os gêneros e suas respectivas espécies) são o *carsharing* (que poderia, num primeiro momento, ser tido como a disponibilização de um veículo que possa ser utilizado por mais de um usuário(a)), o *ridesharing* (que poderia ser tido como o compartilhamento de uma viagem, da qual mais de uma pessoa pode dispor) e, dentro dessas categorias, outras subcategorias, tais quais o *carpool*, o *real-time ridesharing* e o *peer-to-peer ridesharing*.

aspectos comuns a todas essas categorias poderia indicar, em alguma medida, pontos constituintes fundamentais dessa ideia. Esse método, entretanto, apresenta alguns problemas. O principal deles é que não temos como afirmar que todas as categorias analisadas efetivamente correspondem ao conceito que procuramos.

A segunda possibilidade é tentar o caminho inverso. Isso significa voltar ao ponto que indica que a prática do compartilhamento de veículos⁶ não é algo particularmente novo na história da humanidade e, a partir daí, identificar o que sempre houve nesta ideia (e o que há de fundamental nela) e, após, o que pode ter mudado para que possamos falar em uma “economia do compartilhamento de veículos” que seja efetivamente inovadora.

Assim, o exercício que faremos neste tópico, longe de nos propormos a conceituar o compartilhamento de veículos, é tão somente o de indicar de elementos que, intuitivamente, parecem fundamentais a esta ideia, e com os quais possamos trabalhar minimamente.

Se nos arriscarmos a apontar os primeiros elementos que parecem abarcar qualquer noção de compartilhamento de veículos, a primeira coisa seria, obviamente, a existência do compartilhamento de um veículo privado, de forma a utilizar a capacidade ociosa desse ativo. Assim, a capacidade do veículo que não estivesse sendo utilizada por seu (sua) proprietário(a) estaria sendo compartilhada com terceiros(as) e aproveitada em seu máximo.

Até este ponto, podemos separar ao menos três elementos que parecem fundamentais à ideia de compartilhamento de veículos: o (1) compartilhamento de um (2) veículo⁷ (3) privado⁸.

⁶ A ideia do “compartilhamento de veículos” como uma espécie dentro do gênero da economia do compartilhamento que tem suas próprias categorias pode, ainda, suscitar uma discussão sobre a verdadeira natureza desse compartilhamento. A discussão seria especificamente sobre o que é efetivamente compartilhado: o veículo ou o transporte (fim a que se destina o veículo)? Esse será outro debate do qual teremos de nos esquivar, por enquanto. É importante, entretanto, que sejam obstáculos conscientemente deixados no meio do caminho, para que saibamos que devem ser superados. Assim, o uso do termo “veículo” deve ser entendido, neste artigo como compreendendo a possibilidade de tratar de “transporte” também.

⁷ Complementando a nota de rodapé 4, não determinar se o que se compartilha são veículos ou transporte é um debate que pode levar a resultados diferentes quando falamos sobre os bens e os interesses em jogo no arranjo do compartilhamento. Pode também, a outro nível, indicar uma pretensa diferença entre categorias como o *cars-haring* e o *ridesharing*.

⁸ Ressaltamos o elemento “privado” aqui para que a ideia de compartilhamento não se confunda com a ideia de transporte público ou coletivo.

Esses elementos são os que podem ser apontados como fundamentais à prática isolada de compartilhamento de veículos que, historicamente, existe desde que veículos existem. Como já vimos, não trazem nada de novo.

2.2 A Inovação do Compartilhamento de Veículos

O que mudou, então, para que hoje se possa falar no compartilhamento de veículos como algo inovador?

Não é contraintuitivo pensar, aqui, no papel fundamental que o desenvolvimento tecnológico possui na sociedade moderna, e na forma através da qual a tecnologia é capaz de moldar arranjos econômicos. No caso do compartilhamento de veículos, a tecnologia cria facilidades que permitem a massificação e sistematização dessas práticas de compartilhamento, de forma que elas possam deixar de ser incidentais. Muito possivelmente é apenas a interferência e uso das inovações tecnológicas na promoção do compartilhamento de veículos que nos permite falar no surgimento de uma economia do compartilhamento de veículos nos termos próximos do que temos atualmente, e como algo efetivamente inovador.

Nosso ponto aqui é, portanto, arriscar dizer que a inovação está na criação de um arranjo inteiro que traga em seu núcleo a ideia do compartilhamento de veículos.

Trazemos, assim, os quatro elementos que parecem fundamentais a uma ideia inovadora de economia do compartilhamento: a existência de um arranjo que tenha o (1) compartilhamento de um (2) veículo (3) privado em seu (4) cerne (e não como resultado de necessidades incidentais).

Trazer o compartilhamento de veículos para o centro da estrutura criada para o atendimento da demanda de transporte individual privado torna possível falarmos na ideia de um arranjo específico que se diferencia do modelo de consumo⁹ do sistema econômico capitalista. Essa afirmação ganha força quando abordamos particularidades interessantes do pano de fundo cultural que envolve a questão da propriedade do automóvel¹⁰: a propriedade do carro pode indicar, em alguma medida e em muitas culturas (em grande parte pela larga influência norte-americana na cultura ocidental contemporânea): a) um rito de passagem à idade adulta (no Brasil, um

⁹ Manter a oposição da ideia de compartilhamento ao nível da ideia de cultura de consumo nos mostra não há problema que o compartilhamento ocorra por meio de uma prestação de serviços remunerada.

¹⁰ Para mais informações a respeito, recomendamos a leitura de BALL e TASAKI, 1992, p. 155-172.

olhar rápido à classe média alta, por exemplo, mostra que não é incomum que pais presenteiem filhos(as) com carros como presentes de aniversário de 18 anos; b) masculinidade; e até mesmo c) independência.

Isso quer dizer que o vínculo criado entre automóvel e consumidor é um vínculo forte e cultural, inegavelmente explorado pelas indústrias automotivas. Nesse sentido, parte do grande impacto inovador da economia de compartilhamento de veículos tem a ver com incentivar o uso total dos veículos que já circulam nas ruas em vez de incentivar a aquisição de novos veículos sem o aproveitamento de sua capacidade ociosa, propondo reformas que começam pela desmistificação de um dos maiores símbolos da cultura do consumo.

Apenas a observação de todas essas características sistematizadas nos permite ter um panorama mais preciso das verdadeiras inovações que um modelo como o do compartilhamento de veículos pode oferecer à sociedade como um todo. Este caminho que traçamos, que deixa muitas arestas a serem aparadas, determina tão somente o recorte deste artigo, que se ocupará de falar sobre as plataformas que conectam indivíduos interessados no compartilhamento de veículos para transporte privado.

3 POR QUE O MODELO DE COMPARTILHAMENTO DE VEÍCULOS É BENÉFICO?

Compreender em que aspecto é possível falar em uma economia do compartilhamento de veículos inovadora não é suficiente para afirmarmos que essas inovações são necessárias ou benéficas à coletividade em alguma medida. Para indicarmos benefícios do modelo de compartilhamento de veículos em relação ao tradicional modelo de consumo de automóveis, vale a pena traçarmos um caminho que: a) parta dos problemas que ensejam a criação de um novo arranjo; b) passe pelas formas através das quais esse modelo endereça o problema; e c) explique os motivos pelos quais essas soluções teriam algum tipo de diferencial em relação a outras soluções disponíveis.

3.1 Os Efeitos Adversos do Excesso de Veículos nas Ruas

O excesso de carros nas ruas é uma questão presente em quase todas as grandes cidades do mundo, e não é um problema novo. No Brasil, de 2001 a 2012 a frota brasileira passou de 24 milhões para 50 milhões de veículos¹¹. Ou seja, em uma década o número de veículos acu-

¹¹ Disponível em: <http://www.observatoriodasmetropoles.net/download/auto_motors2013.pdf>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

mulados nas ruas duplicou em relação a todas as décadas anteriores. O relatório elaborado em Dezembro de 2015 pelo Departamento Nacional de Trânsito¹² sobre a frota nacional mostra que a frota total¹³ de veículos nas grandes regiões e unidades do Brasil era de 90.686.936. Desse total, 54.84% (49.822.709) eram automóveis e 22.29% (20.216.193) eram motocicletas.

Os problemas que resultam desse crescimento desenfreado são diversos, e podem ser divididos em pelo menos duas frentes principais: problemas ambientais e problemas de mobilidade urbana.

No aspecto ambiental, o primeiro problema de que se pode falar são os custos ambientais de extração e de transformação de matéria-prima para a fabricação de veículos automotores. Começam com a extração e a transformação mineral (o minério de ferro é transformado em aço, que agora responde pela maior parte da massa dos veículos) e se prolongam por todo o ciclo de fabricação de um carro: o chumbo e o ácido presentes em baterias são venenosos e perigosos, por exemplo, e o descarte inadequado dessas substâncias é um problema grave, além do consumo de energia, produção de poluição e emissão de substâncias tóxicas que também constituem custos ambientais derivados da fabricação e distribuição excessiva de automóveis.

Os custos de fabricação, entretanto, ainda não são os indicadores ambientais mais preocupantes. Se considerarmos que cada veículo roda em média 50km/dia, que o combustível majoritário é o gasol (mistura de gasolina e álcool) e que a média de emissão de CO² é de 150g por quilômetro rodado, a projeção¹⁴ é de que a frota do ano de 2010 tenha emitido 171,1 milhões de toneladas de CO². Segundo essa mesma projeção, seriam necessários 945 mil quilômetros de Mata Atlântica para neutralizar essas emissões (aproximadamente 11,11% da superfície do país). Considerando que estes dados se referiam a uma frota de 64.817.974 em 2010, e que a emissão de CO² é proporcional à quantidade de veículos, é

¹² DENATRAN: <<http://www.denatran.gov.br/frota2015.htm>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

¹³ Incluindo automóveis, bondes, caminhões, caminhões tratores, caminhonetes, camionetas, chassi plataformas, ciclomotores, micro-ônibus, motocicletas, motonetas, ônibus, quadriciclos, reboques, semi-reboques, *side cars*, tratores esteira, tratores roda, triciclos, utilitários e outros.

¹⁴ Estimativa feita pelo professor Genebaldo Freira, pesquisador e Diretor do Programa de Mestrado e Doutorado em Planejamento e Gestão Ambiental da Universidade Católica de Brasília (UCB) para matéria do G1: <<http://g1.globo.com/carros/noticia/2011/02/frota-de-veiculos-cresce-119-em-dez-anos-no-brasil-aponta-denatran.html>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

razoável supor que, de acordo com a quantidade de veículos apontada como a frota brasileira no final de 2015, estes números possam ter aumentado quase pela metade até o começo de 2016.

No que diz respeito à mobilidade urbana, um grande problema são os congestionamentos dos grandes centros urbanos, apontados como uma das maiores crises de qualidade de vida nos Estados Unidos já no início da década de 90¹⁵. Esse é um problema que afeta principalmente áreas de crescimento rápido, e tem consequências não só na qualidade de vida do cidadão como tem impactos econômicos consideráveis: horas perdidas em autoestradas constituem produção econômica perdida.

No Brasil, falta espaço nas ruas para a quantidade de carros em circulação. Uma frota de 94 milhões de carros ocuparia, para que todos fossem acomodados lado a lado, uma área maior que a área total de Singapura.

3.2 Soluções Oferecidas pelo Modelo de Compartilhamento de Veículos

À luz das dificuldades de conceituação apontadas no tópico 2, não faria sentido nos referirmos à “economia do compartilhamento de veículos” como um todo capaz de oferecer em todas as suas modalidades as mesmas soluções aos mesmos problemas. Podemos, entretanto, usar o exemplo de funcionamento de uma plataforma específica para chegarmos a algumas conclusões úteis.

Atualmente o exemplo mais conhecido nessa categoria, a Uber foi fundada¹⁶ em 2009 em São Francisco, Califórnia, e opera como intermediária em um modelo de *ridesharing*. Grosso modo, isso pode ser traduzido como um modelo no qual duas partes, uma interessada em vender um produto e/ou serviço e outra interessada na aquisição do mesmo produto e/ou serviço, interagem diretamente para a realização da transação. Nesse caso, o “produtor” desta relação é, inicialmente, possuidor tanto dos meios de produção quanto do produto final. A plataforma conecta, assim, motoristas autônomos(as) prestadores(as) de serviços e passageiros(as).

Isso funciona de forma simples: o(a) motorista autônomo(a) baixa o aplicativo da Uber e se registra, apresentando documentação específica e se submetendo a um procedimento de *background check* para ser aceito(a) na plataforma. Do outro lado, passageiros(as) também se registram no aplicativo, apresentando alguns dados específicos. Passada a

¹⁵ Para mais informações a respeito, recomendamos a leitura de FREILICH e WHITE, 1991.

¹⁶ Para mais informações: <<https://www.uber.com/our-story/>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

etapa de registro e aceite, passageiros(as) podem demandar serviços de transporte de qualquer lugar a qualquer lugar, e os(as) motoristas mais próximos dos locais apontados como ponto de embarque têm a possibilidade de aceitar ou rejeitar o pedido. Após a prestação de serviço, tanto passageiros(as) quanto motoristas podem avaliar a qualidade da viagem, e esta avaliação se reflete em uma nota geral visível a outros(as) usuários(as) que possam fornecer ou solicitar o serviço¹⁷.

Importante ressaltar que as informações fornecidas por todos(as) os(as) usuários(as) da plataforma são resguardadas por uma forte política de privacidade, que garante que os dados pessoais sejam mantidos em segurança e não sejam repassados a terceiros(as). Assim, ao permitir que, com segurança dos dados fornecidos, os dois lados do mercado atendido se avaliem mutuamente, a plataforma faz com que tanto motoristas quanto passageiros(as) colaborem para a manutenção da qualidade da prestação do serviço intermediado.

Pensar em como esse arranjo oferece soluções aos problemas suscitados no tópico anterior, entretanto, torna necessária uma abstração que permita compreendermos quais são as questões envolvidas nessa discussão. Isso porque, em um primeiro momento, isso permitirá verificar se essas soluções realmente são oferecidas e, num segundo momento, fornecerá com maior clareza um panorama de como (se) o serviço da plataforma oferece à coletividade benefícios colaterais que a diferenciem de outras soluções disponíveis.

Assim, voltamos às duas frentes de problemas causados pelo excesso de carros nas ruas: ambiental e de mobilidade urbana. Interessante observar que a solução dessas duas classes de problema é oferecida pela natureza do compartilhamento (ao menos nos moldes endereçados por essa plataforma específica): ao permitir que um(a) motorista autônomo(a) utilize a capacidade ociosa de seu veículo para prestar serviços de transporte a passageiros(as), a plataforma permite que, ou o(a) passageiro(a) atendido(a) deixe de tirar da garagem um veículo próprio ou, no limite, que o(a) passageiro(a) deixe de comprar um veículo próprio (tendo em vista a possibilidade de uso dos serviços de transporte de motoristas autônomos(as) a longo prazo).

Um veículo a menos na rua significa um veículo a menos circulando em um viário urbano que já opera no limite, e menores índices de

¹⁷ Essa descrição se refere aos serviços oferecidos nas modalidades UberX e UberBlack. Há ainda o UperPool, no qual uma mesma viagem pode ser dividida por mais de um(a) passageiro(a), desde que os caminhos a serem percorridos coincidam em alguma medida. A Uber oferece ainda outros serviços, como o UberCopter, mas estes não são tão relevantes ao escopo deste artigo.

emissão de CO₂. Um veículo a menos comprado significa, além disso, menores custos ambientais de fabricação. Obviamente, este tipo de abstenção (da movimentação ou compra de um veículo) não seria de qualquer proveito se ocorresse apenas de forma incidental. Daí, novamente, a importância de falarmos em um arranjo todo voltado a esse ponto, possível apenas por meio de plataformas de tecnologia que organizem a prestação de serviços de transporte e distribuam as demandas dos dois lados do mercado.

Importa aqui, também, compreender que opor este modelo de compartilhamento a uma determinada cultura de consumo significa dizer que, a longo prazo, pode-se operar uma mudança positiva na cultura do automóvel. O ponto é mostrar que, se o transporte individual não precisa depender do veículo próprio, e pode ser sim compartilhado, a simbologia da propriedade de um carro talvez não faça mais sentido na sociedade contemporânea.

3.3 Por que Essas Soluções se Diferenciam de Outras Soluções Disponíveis?

Ainda que os serviços prestados por plataformas como a Uber possam resolver o problema do excesso de carros nas ruas, o surgimento da economia de compartilhamento de veículos não teria sentido se não trouxesse algum tipo de diferencial em relação às soluções já disponíveis para o mesmo problema.

Algumas das soluções mais óbvias que podemos apontar aqui, e que parecem endereçar os mesmos problemas com suficiência, são as relacionadas à melhoria do transporte urbano. Nosso objetivo, neste tópico, é demonstrar em que medida plataformas como a Uber oferecem diferenciais que, ainda que não desmereçam outras soluções disponíveis, podem melhorar o fornecimento de transporte individual nas grandes cidades de maneiras diversas e complementares.

A primeira, e talvez mais visível, é a segurança e comodidade que essa modalidade de compartilhamento de veículos oferece: um(a) passageiro(a) não precisa mais limitar sua movimentação pela cidade aos horários ou pontos de funcionamento do transporte público, ou se deslocar em busca de veículos de transporte individual coletivo para conseguir sair diretamente do ponto de sua preferência até o ponto de destino. Essa segurança e comodidade, somada a preços acessíveis e um serviço de qualidade, suscita melhorias em termos de acesso à cidade¹⁸.

¹⁸ Há diversos estudos pautados no direito à cidade, e esta não é uma demanda nova no cenário urbano. O conceito surge com a obra *Le droit à la ville* (1968), do sociólogo

A segunda, e provavelmente menos citada, merece ser contemplada diante de um pano de fundo mais completo da atual situação da economia brasileira, em que o nível de desemprego sobe gritantemente (ainda que não se possa dizer que este resultado seja uma particularidade brasileira). Em maio de 2016, o Instituto Brasileiro de Geografia e estatística (IBGE) divulgou que a taxa de desemprego ficou em 11,2% no trimestre encerrado em abril desse ano. A taxa é a maior já registrada pela série histórica do indicador, que teve início em janeiro de 2012.

Neste contexto, a oportunidade de atuar como prestador(a) autônomo de serviços em um mercado de demanda crescente (justamente pela acessibilidade, comodidade e qualidade do serviço) assume, várias vezes, um papel importante na composição de renda de motoristas que integram a parcela da população mais afetada pelas decorrências da atual crise econômica.

Conseguimos resumir a duas novas frentes as características do serviço fornecido por plataformas como a Uber que fornecem benefícios à coletividade urbana, quais sejam: (i) a melhoria do acesso e proveito das cidades, por meio do fomento de um serviço de transporte individual cômodo, acessível e de qualidade; e (ii) o incentivo ao empreendedorismo autônomo, capaz de amainar, para diversos(as) motoristas, as consequências financeiras da crise econômica brasileira.

4 OS DESAFIOS DA IMPLEMENTAÇÃO DO COMPARTILHAMENTO DE VEÍCULOS

4.1 O Compartilhamento de Veículos no Mundo

Dentro do recorte que apontamos como objeto deste artigo, é importante levantar alguns números sobre o crescimento de plataformas de compartilhamento de veículos no mundo. Tendo como exemplo a Uber, só nos Estados Unidos, o número de motoristas parceiros(as) que faziam uso da plataforma cresceu de quase 0 a 160.000 entre o meio de 2012 e o final de 2014. No terceiro trimestre de 2015, a Uber gerou 498 milhões de dólares e, em janeiro de 2016, a plataforma já prestava serviços em mais de 500 cidades ao redor do mundo, em mais de 80 países diferentes.

O maior desafio que a economia de compartilhamento de veículos tem enfrentado, contudo, é a regulamentação estatal dessas atividades à luz de suas particularidades.

francês Henri Lefebvre, e é definido como um direito de não exclusão social das qualidades e benefícios da vida urbana.

No que se refere à realidade brasileira especificamente, esse desafio deve ser enfrentado respeitando-se as premissas básicas elencadas na Constituição Federal, especialmente os princípios do art. 170 de tal Carta. Nesse sentido, a jurisprudência do STF:

*De fato, o texto constitucional de 1988 é claro ao autorizar a intervenção estatal na economia, por meio da regulamentação e da regulação de setores econômicos. Entretanto, o exercício de tal prerrogativa deve se ajustar aos princípios e fundamentos da Ordem Econômica, nos termos do art. 170 da Constituição*¹⁹.

Portanto, muito embora diversos interesses (público e privado) autorizem a intervenção do Estado na economia, os princípios constitucionais devem ser obedecidos pelos legisladores. Além dos princípios da dignidade da pessoa humana, da valorização social do trabalho e da justiça social, a regulação da economia diretamente toca discussões a respeito da livre iniciativa/livre concorrência, uma vez que qualquer intervenção estatal pode representar restrição ao protagonismo dos particulares consagrado pelo poder constituinte²⁰.

Especialmente, a livre concorrência é imprescindível para a evolução capitalista. A tecnologia permitiu a criação de novos produtos e novos serviços que substituem constantemente serviços ou produtos mais antigos, substituindo-se portanto a ordem anterior. Por mais esse motivo, eventual regulação econômica de um novo setor – como o da economia do compartilhamento – deve ser mínima e o mais flexível possível, mantendo a possibilidade de inovações e acompanhando as mudanças tecnológicas e científicas da sociedade contemporânea. Cabe, assim, aos sistemas regulatórios proporcionar um ambiente favorável ao aperfeiçoamento e desenvolvimento do processo evolucionário inerente ao capitalismo.

Assim, qualquer atividade econômica que se pretenda regulamentar, devem ser observados os princípios elencados pela Constituição Federal.

¹⁹ RE 422941 – Rel.: Min. Carlos Velloso – Segunda Turma, j. em 06.12.2005, DJ 24.03.2006 PP-00055 Ement vol-02226-04 PP-00654 LEXSTF v. 28, n. 328, 2006, p. 273-302.

²⁰ O Ministro Marco Aurélio, em análise da ADPF 46, destacou a opção do constituinte brasileiro em consagrar a livre iniciativa na CF de 1988: “a partir desse descrédito no *potencia empresário do Estado como forma de atingir eficazmente o progresso e a transformação social, os papéis que dantes lhe foram destinados passaram por uma redistribuição, no intuito de reduzir o tamanho da máquina burocrática, devolvendo-se à iniciativa particular as atividades que estavam sendo prestadas. O pêndulo retorna à iniciativa privada, de modo a assegurar-lhe o papel de protagonista na sociedade*” (ADPF 46, Relator: Min. Marco Aurélio, Rel. p/ Acórdão: Min. Eros Grau, Tribunal Pleno, j. em 05.08.2009, DJe-035 Divulg 25-02-2010 PUBLIC 26.02.2010 Ement vol-02391-01 PP-00020 RTJ vol-00223-01 PP-00011).

Especialmente no que se refere ao compartilhamento de veículos, a tecnologia possibilitou que o serviço de transporte individual privado, que já era efetivamente prestado por motoristas privados e motoristas executivos tivesse um maior alcance e penetrabilidade. Com efeito, ao intermediar a conexão entre motoristas particulares e usuários interessados em contratar o serviço de transporte individual privado, aplicativos como Zipcar, RelayRides, Car2Go, Lyft e Uber promoveram uma espécie de reforma cultural. Por anos, quedou-se imprescindível a aquisição de um carro próprio para se obter conforto e comodidade no transporte pelas grandes cidades. Todavia, com o advento do modelo da economia compartilhada, surgem novos modelos bem sucedidos, principalmente, por serem de boa qualidade, preço moderado e de patente segurança.

Não só o serviço de transporte individual privado intermediado pelas plataformas tecnológicas mencionadas acima já existia como já era previsto na legislação federal brasileira.

A atividade dos motoristas que utilizam tais plataformas tem expressa previsão na Lei Federal 12.587/2012²¹, que instituiu as **Diretrizes da Política Nacional de Mobilidade Urbana**. A referida lei faz clara distinção entre duas modalidades de transporte: o transporte privado individual e o público individual.

Diante disso, a Política Nacional de Mobilidade Urbana surge enquanto instrumento normativo fundamental à questão, traçando os principais aspectos, objetivos e diretrizes a serem observados pelo poder municipal. Ainda pela sistemática constitucional, seria de competência Federal a definição dos parâmetros centrais a serem desenvolvidos pelos Municípios. Embora promulgada em 2012, o texto originário não engloba – de forma expressa – a regulamentação do transporte individual privado

²¹ O transporte motorizado de passageiro individual privado se encontra previsto expressamente nos §§ 1º, I e 2º, incs. I, “a”, II, “b” e III, “b” do art. 3º c/c art. 4º, inc. X da Lei 12.587/2012, nos seguintes termos:

“Art. 3º. O Sistema Nacional de Mobilidade Urbana é o conjunto organizado e coordenado dos modos de transporte, de serviços e de infraestruturas que garante os deslocamentos de pessoas e cargas no território do Município. § 1º São modos de transporte urbano: I – **motorizados**; e II – não motorizados. § 2º Os serviços de transporte urbano são classificados: I – quanto ao objeto: a) **de passageiros**; b) de cargas; II – quanto à característica do serviço: a) coletivo; b) **individual**; III – quanto à natureza do serviço: a) público; b) **privado**.” “Art. 4º Para os fins desta Lei, considera-se: VIII – transporte público individual: serviço remunerado de transporte de passageiros aberto ao público, por intermédio de veículos de aluguel, para a realização de viagens individualizadas; [...] X – **transporte motorizado privado**: meio motorizado de transporte de passageiros utilizado para a realização de viagens individualizadas por intermédio de veículos particulares”. (Grifos nossos)

e nem o fenômeno da *sharing economy*. O silêncio da lei, no entanto, não significa a ilegalidade dos serviços já prestados por meio de diversos aplicativos de *smartphone*, que – diante da existência de regulamento específico – encontram-se protegidos no âmbito da livre iniciativa e da liberdade profissional, ambos valores constitucionalmente assegurados²².

Assim, a atividade dos motoristas particulares que se utilizam dessas plataformas tecnológicas para prestação do serviço de transporte individual privado é lícita e está expressamente prevista em Lei Federal, não se confundindo com aquela exercida pelos taxistas e não podendo ser, portanto, proibida. Tal fato restou reconhecido pelo Poder Judiciário em diversas ocasiões. A título de exemplo:

“Ora, consoante se extrai do que já decidido nos autos do processo de 0406585-73.2015.8.19.0001, e do que consta destes autos, o réu opera serviço de transporte privado individual de passageiros (art. 4º, X, da Lei 12.587/12), com a utilização de veículos particulares, por meio de aplicativo (plataforma tecnológica) que conecta motoristas e pretensos passageiros. Logo, o que se estabelece entre passageiro e motorista, independente da relação jurídica entre este e o ora réu, é contrato privado de transporte remunerado, regido pelas disposições do Código Civil. O pagamento pelo transporte, ressalte-se, é denominado preço, de natureza privada.

Os taxistas, substituídos pelo autor, por outro lado, desempenham transporte público individual de pessoas (art. 4º, VIII, da Lei 12.587/12), transporte aberto ao público, realizado com a utilização de veículos de aluguel. Nessa linha, são autorizatários do Poder Público municipal, nos termos dos arts. 20 e 21, ambos, da LC 159/15, do Município do Rio de Janeiro, e do Regulamento de fls. 101/133, submetendo-se ao poder de polícia específico quanto à matéria (art. 30, I, da CR/88). É dizer que, entre passageiro e o taxista, dá-se contrato de transporte submetido a regime jurídico híbrido, de direito privado (Código Civil) e de direito público (Direito Administrativo), aplicando-se a legislação específica e os regulamentos municipais específicos. O pagamento pelo transporte, sublinhe-se, é denominado

²² Segundo Daniel Sarmento, consultado sobre a legalidade dos serviços prestados pelos motoristas vinculados à empresa Uber, assim destacou: “*Pelo princípio da livre empresa (art. 170, Parágrafo único, CF), a falta de regulamentação de uma atividade econômica não a torna ilícita, não impedindo o seu exercício. Ademais, em razão do referido princípio, o exercício de atividade econômica em sentido estrito, como a desempenhada pela Consulente e pelos seus motoristas credenciados, não depende de prévia licença ou autorização estatal, até o eventual advento de regulamentação estatal que disponha em sentido contrário*”. (SARMENTO, Daniel. **Ordem Constitucional Econômica, Liberdade e Transporte Individual de Passageiros**: o ‘caso Uber’. Parecer s/n, Rio de Janeiro: 10 jul. 2015, p. 40. Disponível em: <<http://s.conjur.com.br/dl/paracer-legalidade-uber.pdf>>. Último acesso em: 19 jan. 2017).

tarifa, preço-público, contraprestação típica de serviços públicos concedidos ou serviços privados de interesse público. Em breves linhas, traçados os lindes fundamentais do serviço prestado por cada agente, vê-se que o 'modus operandi' de cada qual é sensivelmente próprio, não havendo que se dizer da existência de concorrência entre os prestadores de cada qual. Pelas mesmas razões, dadas às várias diferenças entre os serviços, não há, tampouco, que se cogitar da aplicação, ao réu, do regime jurídico próprio dos taxistas, ora substituídos pelo autor. De modo que, ausente ilegalidade que se divise de pronto na atuação do réu, a quem é livre a prática de atividade econômica, assim como a qualquer pessoa (art. 170, parágrafo único, da CR/88), não há que se falar na suspensão da atividade que desempenha”.

(37ª VC/RJ. Processo 0217065-60.2016.8.19.0001. Decisão proferida em 06/08/2016.)

“Quanto à alegação de que a requerida não se encaixa no regulamento da Lei 12.468/2011 e 12.587/2012, podendo ser considerado um transporte clandestino, igualmente deve ser afastada.

A Lei 12.468/2011 regulamenta a profissão de taxista, estabelecendo no art. 2º como ‘atividade privativa dos profissionais taxistas a utilização de veículo automotor, próprio ou de terceiros, para transporte público individual.

Como já esclarecido, o serviço colocado à disposição pelo réu é de serviço privado de transporte, e não de transporte público, e está regulado no art. 730 do Código Civil.

A lei 12.587/2012 define o que é transporte motorizado privado, como sendo o meio motorizado de transporte de passageiros utilizado para realização de viagens individualizadas por intermédio de veículos particulares, mas não restringe a prestação desse serviço a taxista.

Como se vê o ‘transporte público individual’ difere do ‘transporte privado individual’, porque o primeiro é ‘aberto ao público’, isto é, no ‘transporte público individual’ há a obrigatoriedade de atendimento universal, razão pela qual o taxista não pode recusar o passageiro ou o trajeto por ele solicitado, ao passo que no ‘transporte privado individual’ impera a autonomia da vontade do motorista, que tem o direito de aceitar firmar o contrato de transporte com o consumidor, de acordo com sua conveniência (Minª. Nancy Andrichi, fl. 382/383, processo 123911-3)”.

(8ª VC/BSB. Processo 0036012-19.2015.8.07.0001. Sentença proferida em 25.07.2016.)

Nesse sentido, percebe-se que a própria PNMU prevê tal modalidade, apenas não a disciplinando, o que é plenamente justificável, pois o transporte privado individual não representava à época uma opção viável no que concerne à mobilidade urbana (que foi possibilitada por meio dos aplicativos tecnológicos). Como afirmado, tal tipo de serviço, antes utili-

zado de forma restritiva, passou apenas nos últimos anos a significar uma real forma de circulação de pessoas dentro da cidade.

Além disso, os serviços intermediados por tais empresas encaixam-se, de forma patente, na categoria de transporte individual privado, que, apesar de não regulamentado, é previsto pela lei de mobilidade urbana, ao se conjugar o disposto no art. 4º, § 2º, II, “a” com o inc. III, “b”, do mesmo artigo.

É importante destacar que a própria lei se caracteriza pela abertura às inovações tecnológicas, de modo a estimular o desenvolvimento e o aprimoramento de novos métodos relativos a questões de mobilidade.

Além disso, por representar uma forma alternativa de meio de transporte em substituição do uso individual do automóvel, a proposta igualmente reforça diversos outros princípios e diretrizes centrais da Lei de Mobilidade Urbana, como o “desenvolvimento sustentável das cidades, nas dimensões socioeconômicas e ambientais” (art. 5º, II), a busca pela “eficiência, eficácia e efetividade na circulação urbana” (art. 5º, IX), e, sobretudo, a “mitigação dos custos ambientais, sociais e econômico dos deslocamentos de pessoas” (art. 6º, IV).

4.2 Natureza da Atividade de quem Compartilha o Veículo para Prestar o Serviço de Transporte

A atividade dos motoristas parceiros da Uber tem natureza privada, uma vez que não há como esperar dela o atendimento a princípios básicos que regem os serviços públicos, como a obrigatoriedade, a continuidade, a regularidade e a universalidade. Não há também as mesmas obrigações atinentes ao transporte individual público, desenvolvido por taxistas.

A dicotomia entre as modalidades de natureza privada e pública de transporte é também estabelecida nos arts. 730 e 731 do Código Civil, que diferenciam o contrato privado de transporte daquele exercido em virtude de autorização, permissão ou concessão.

O ordenamento jurídico permite o exercício concomitante das modalidades pública e privada de transporte individual. A Lei Federal 8.987/1995, denominada lei de concessões, ao regular o art. 175 da Constituição Federal, expressamente prevê como regra, em seu art. 16, a atuação da iniciativa privada no exercício de uma atividade concomitantemente com a prestação da mesma através do sistema público. Essa possibilidade de coexistência vem sendo reforçada por diversas decisões judiciais, conforme exemplo abaixo:

“A Legislação Federal, em harmonia com as citadas garantias constitucionais, impõe a coexistência entre os permissionários de serviços públicos e os agentes privados que exerçam atividades econômicas no mesmo setor. Estabelece o art. 16 da Lei 8.987/95: “A outorga de concessão ou permissão não terá caráter de exclusividade, salvo no caso de inviabilidade técnica ou econômica justificada no ato a que se refere o art. 5º desta Lei”.

Sendo estreme de dúvidas que não cabe ao Governo fornecer aos cidadãos serviço de veículo particular com motorista, salta à vista o paradoxo que seria pretender um regime de exclusividade para uma atividade econômica propriamente dita, quando até mesmo nos casos de serviços públicos essa situação seria excepcionalíssima. Não se verifica, em juízo de delibação, qualquer inviabilidade técnica ou econômica que justifique a instituição de um monopólio ou oligopólio protegido pelo Estado no que diz respeito à atividade de transporte individual de passageiros, consoante argumentado acima, revelando-se perfeitamente possível a convivência dos agentes cadastrados pelo Estado e de outros que atuam a título privado.

(TJRJ. 1ª Vara de Fazenda Pública – Exmo – Juiz Bruno Bodart – Processo 0381084-20.2015.8.19.0001 – j. em 10.05.2016). (Grifos nossos)

4.3 Regulamentação: o que os Municípios Podem Fazer?

Não obstante a existência de expressa previsão legal e base constitucional já debatidas acima, inúmeras têm sido as tentativas de proibição de aplicativos como o Uber e do exercício do transporte privado individual.

As oposições têm sido lideradas não apenas por taxistas, como já mencionado, mas também pelos poderes Legislativo e Executivo municipais. Diversos municípios editaram leis proibindo o exercício do transporte privado de passageiros (com e sem o auxílio de aplicativos), impondo valores vultosos de multa tanto para motoristas como para operadoras de aplicativos relacionados ao transporte individual privado.

Também, autoridades municipais de trânsito e de transporte têm organizado robustas operações para apreender os veículos dos motoristas, sob a alegação de exercício de transporte ilegal ou sem regulamentação.

Tais condutas violam as garantias constitucionais já analisadas acima, bem como traduzem verdadeiro excesso da atuação municipal. Aos municípios compete regulamentar e fiscalizar o exercício do transporte individual privado, mas não o proibir. O CADE assim se manifestou na ADIN que tramitou perante o Tribunal de Justiça de São Paulo.

Isso porque o art. 22, I, IV, IX e XI, da Constituição Federal dispõe que é competência privativa da União editar normas em matéria de

direito civil, informática, diretrizes da política nacional de transportes, trânsito e transporte. Ainda, o art. 170, parágrafo único, da CRFB determina que é assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei. Assim, no caso do transporte individual privado de passageiros, qualquer restrição nesse sentido teria que advir de Lei Federal, em razão da competência privativa da União.

Não obstante o art. 30, I, CRFB confira ao Município um espaço para legislar sobre questões de interesse local, isto apenas pode ocorrer se de forma harmoniosa com o previamente estatuído pelo legislador federal, sendo vedado ao ente municipal proibir a atividade.

Assim, ao editar normas que impedem o exercício de atividades econômicas previstas em Lei Federal ou que afetem a essencialidade dessas atividades, os municípios extrapolam a competência que lhes foi estipulada pela Constituição Federal.

Nesse sentido tem se posicionado o Poder Judiciário:

Ação direta de inconstitucionalidade lei municipal que dispõe sobre proibição do uso de carros particulares cadastrados em aplicativos para o transporte remunerado individual de pessoas no município de são paulo.

[...] Política nacional de mobilidade urbana que conforma o transporte privado individual de passageiros, inserindo-o nos modais de mobilidade urbana (art. 3º, §2º, inc. Iii, alínea 'b' da lei 12.587/2012) natureza jurídica de atividade privada evidenciada serviço de transporte público individual de passageiros (táxis) que guarda características próprias e distintivas atividade privada que é resguardada pela livre iniciativa

Estímulo à livre concorrência, incrementando benefícios socialmente desejáveis, incluindo ampliação do leque de escolha do consumidor norma puramente proibitiva que contraria princípios elementares da ordem econômica, como livre iniciativa, livre concorrência e defesa do consumidor (arts. 1º, inc. Iv, e 170 'caput' e inc. Iv, v e parágrafo único da cr) excepcional intervenção estatal no âmbito da iniciativa privada que somente se legitima quando fundada em razões juridico-constitucionais relevantes, num exame de proporcionalidade, o que não ocorre [...]

Como já destacado, a ingerência do Poder Público na regulamentação da atividade privada deve pautar-se por valores constitucionais relevantes, fundados no interesse coletivo envolvido, materializando atuação do poder de polícia administrativa.

Regulamentar, todavia, pode traduzir mitigação legítima na liberdade econômica em maior ou menor grau, sopesando-se os valores envolvidos, o que não se alinha juridicamente ao comando puramente proi-

bitivo enunciado na lei atacada, que revela tendência misoneísta e protetora de interesses classistas”.

(TJSP – Órgão Especial. ADIN 2216901-06.2015.8.26.0000 – Rel. Des. Francisco Casconi – j. em 05.10.2016)

Calha lembrar que não se está a afirmar que a municipalidade seja incapaz de regulamentar o serviço de transporte privado-individual de passageiros, pois tal possibilidade é prevista no art. 174 da CF, consoante apontado alhures, mas sim alertar que não é possível criar óbice ao seu legítimo desempenho na atual conjuntura legislativa, pois a União ao exercer sua competência para dispor sobre trânsito e transporte editou a Lei Federal 12.587/2012 e não limitou o serviço de transporte privado-individual.

(...)

*Consoante inculcado acima de forma exaustiva, o serviço prestado pelos impetrantes deve ser enquadrado como atividade privada em sentido estrito, de modo a não caber à municipalidade impedir o exercício de atividade econômica. Mesmo que seja alegada a possibilidade de o município “organizar e prestar diretamente ou sob o regime de concessão ou permissão, os serviços públicos e interesse local, incluindo o de transporte coletivo, que tem caráter essencial” (art. 30, V, da CF), infere-se que o transporte individual de passageiros não se adequa a hipótese em evidência. **Portanto, afigura-se ilegítimo o obstáculo criado aos motoristas vinculados à UBER e a quaisquer outras plataformas semelhantes.***

(...)

Consoante se vê, por qualquer ângulo, a conclusão é no sentido de não caber ao poder público municipal impedir a atividade desempenhada pelos motoristas-impetrantes vinculadas à UBER e que prestam o serviço de transporte privado-individual. Portanto, há fundado temor que os impetrantes venham a sofrer com a aplicação de penalidades pelas autoridades impetradas”.

(2ª VFP/REC – Exmo. Juiz de Direito Évio Marques da Silva. MS 0036960-59.2016.8.17.2001 – Decisão liminar proferida em 14.09.2016)

Segundo o art. 30, inc. I, da CF: “Art. 30. Compete aos Municípios: I legislar sobre assuntos de interesse local;”

O alcance desta regra não pode atingir a essencialidade da atividade privada visto que a sua anulação significaria a retirada da regra constitucional da liberdade de exercício da atividade econômica. Os limites do legislador municipal são marginais. (...)

Pode o poder público legislar sobre normas locais de tráfego de veículos (p. ex., uso exclusivo de faixa azul pelo serviço de transporte público, com exclusão de veículos particulares, não beneficiando o Impetrante), bem como regular, planejar e avaliar a política de mobilidade urbana, tratar da proteção da população no que diz respeito à

higiene e saúde, mas não pode exigir que o particular obtenha prévia autorização para adquirir, fazer uso de veículo particular ou autorizar se o cidadão pode ou não exercer atividade econômica.

Pode o poder público municipal regulamentar a respeito modo de exercício, não podendo haver submissão do cidadão ao poder público sobre a iniciativa de realiza-lo, como se o poder público fosse tutor de toda a atividade econômica em sua essência.

(7ª VFP/REC – Exmo – Juiz de Direito Haroldo Carneiro Leão – MS 0037103-48.2016.8.17.2001. Decisão liminar proferida em 12.09.2016)

5 CONCLUSÃO

Do extenso panorama pincelado neste artigo, é difícil retirar conclusões que não sejam a existência de controvérsias. Da inexistência de um conceito uno de economia do compartilhamento (o que se reflete na inexistência de um conceito uno de compartilhamento de veículos) à melhor forma de os Poderes Executivo e Legislativo lidarem com as inovações trazidas por estes novos arranjos, não há uma resposta única a ser oferecida.

O único ponto pacífico é que é inegável que há, para o surgimento de regulações ou regulamentações dessas atividades (e de atividades econômicas de forma mais ampla), limites e parâmetros a serem seguidos e observados. A possibilidade de intervenção do Estado está restrita à geração de externalidades negativas ou falhas de mercado, privilegiados, assim, os princípios da livre iniciativa e da concorrência, conforme destaca o art. 170 do texto constitucional.

Em se tratando especificamente das atividades de aplicativos como o Uber, contudo, observa-se que, em algumas localidades, há, além do excesso de atuação da municipalidade, fatores diferenciados que interferem nas regulamentações que surgem, entre eles os interesses específicos e exclusivos de determinados grupos.

Cria-se, dessa forma, um jogo de forças entre a mobilização dos diferentes grupos interessados nas regulações das atividades, buscando a criação de regras que os beneficiem individualmente, e impede-se que os novos arranjos criados pelo transporte individual privado de passageiros ofereçam ao máximo os benefícios à coletividade a que se propõe.

É escancarado, assim, um cenário perverso em termos de racionalidade legislativa, que deixa de atender ao interesse público e atende tão somente aos interesses de grupos específicos, visando à criação de regras que maximizem o retorno financeiro e eleitoral obtido pelos grupos responsáveis pela regulação de atividades.

Há, assim, não somente a necessidade de adequação das estruturas jurídico-administrativas à nova realidade apontada pelo paradigma do compartilhamento, mas também (e talvez principalmente) a necessidade de que todos os princípios constitucionais sejam observados por quem pretenda regular referidos serviços, respeitando-se, acima de interesses esparsos, o interesse público, a livre iniciativa e a concorrência.

REFERÊNCIAS

- BALL, Dwayne A; TASAKI Lori H. The Role and Measurement of Attachment in Consumer Behavior. **Journal of Consumer Psychology**, 1 (2), 1992.
- BARDHI, Fleura. ECKHARDT, Giana M. Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing. **Journal of Consumer Research**, v. 39, issue 4, p. 881-898 2012.
- FREILICH, Robert H., e WHITE, S. Mark. Transportation Congestion and Growth Management: Comprehensive approaches to resolving America's major quality of life crisis, **24 LOY. L.A. L. REV.** 915 (1991).
- GUEST, Stephen. Ronald Dworkin, Tradução de Luís Carlos Borges. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- MILLER, Stephen R; First Principles for Regulating the Sharing Economy. 53 **Harvard Journal on Legislation**, 147, 2016.
- TENE, Omer; POLONETSKY, Jules. Big Data for All: Privacy and User Control in the Age of Analytics. 11 **Nw. J. Tech. & Intell. Prop.** 239, 2013.

A RESPONSABILIDADE CIVIL DOS INTERMEDIÁRIOS NA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

*José Mauro Decoussau Machado*¹
*Pamela Gabrielle Meneguetti*²

1 ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO: UMA NOVA REALIDADE

Sharing economy, economia do compartilhamento ou economia do consumo colaborativo são apenas alguns dos diversos termos utilizados para denominar uma nova tendência de modelos de negócio que veio à tona a partir do desenvolvimento tecnológico dos últimos anos. A possibilidade de compartilhamento de bens e serviços, aliada à extrema facilidade de comunicação gerada por novas tecnologias, fez surgir um ambiente propício para que esses novos modelos se desenvolvessem³.

A ideia de compartilhar bens e serviços certamente não é inovadora, mas sem dúvida alcançou outro patamar em vista da utilização de plataformas tecnológicas que viabilizam o compartilhamento em larga

¹ Advogado. Sócio do escritório Pinheiro Neto Advogados. LL.M. em Law Science & Technology – Stanford University. Mestre em Direito Processual Civil – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Professor no curso de pós-graduação em Propriedade Intelectual da Escola Superior da Advocacia – ESA.

² Advogada. Associada sênior do escritório Pinheiro Neto Advogados. Mestre em Direito Constitucional – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Especialista em Propriedade Intelectual e Responsabilidade Civil dos Provedores de Internet pela Fundação Getúlio Vargas.

³ Da análise de notícia publicada pela revista “Exame”, verifica-se a mudança da mentalidade dos americanos que, anteriormente, acumulavam inúmeros bens, ao passo que atualmente os jovens de entre 20 e 35 anos optam por compartilhar esses mesmos bens, tendência que impulsionou novos conceitos empresariais.

Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/economia-do-compartilhamento-ganha-adeptos-nos-eua>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

escala e com uma facilidade incrível⁴. As plataformas atuam como verdadeiros catalizadores na relação entre o usuário e aquele que oferece o produto ou serviço. Não se trata, no mais das vezes, apenas de facilitar a comunicação entre eles, mas sim de criar a confiança necessária para que a relação entre eles exista e se desenvolva. As plataformas estabelecem condições mais previsíveis e uniformes para ambas as partes, que fazem com que a relação seja possível. A diferença reside justamente nesse ponto: eliminar os riscos envolvidos no compartilhamento com alguém que não se conhece e de quem não se tem nenhuma referência.

A economia do compartilhamento se vale geralmente do que se convencionou chamar *disruptive innovation*, ou seja, modelos de negócio que reestruturam o mercado com base na inovação⁵. A teoria da *disruptive innovation* foi popularizada por Clayton Christensen em 1997, surgindo, desde então, diversas discussões acerca do seu conceito⁶.

Note-se que, no mais das vezes, não estamos falando apenas de uma inovação tecnológica revolucionária, mas de toda uma maneira de fazer negócios que não encontra paralelo, seja quanto à forma de se relacionar com o usuário, seja quanto ao atendimento de suas expectativas.

Segundo a concepção original da teoria da *disruptive innovation*, empresas de pequeno porte (*disrupters*), frequentemente com poucos recursos em um estágio inicial, tornam-se capazes de desafiar empresas de grande porte (*incumbents*) que atuam de forma tradicional. Os *disrupters* criam mercados que não existiam ou desenvolvem modelos de negócio direcionados a consumidores muitas vezes marginalizados por modelos tradicionais, amoldando-se às suas necessidades (sobretudo preço e qualidade). Isso faz com que conquistem fatias de mercado gradualmente, à medida que o modelo se aprimora, passando não só a atender aqueles consumidores que aderiram ao modelo já no estágio inicial, mas também os consumidores dos *incumbents*, que são atraídos por serviços de melhor qualidade⁷.

⁴ Nesse sentido: “Often, the idea of sharing was already there, but the creation of an on-line platform or a smartphone application that connects users in a simple way constitutes the innovative element of the practice”. RANCHORDAS, S. Does sharing mean caring? Regulating innovation in the sharing economy. Minnesota Journal of Law, Science & Technology (Winter 2015). Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2492798>>. Acesso em: 8 jan. 2016.

⁵ SHANNON, R. T. **Disruptive innovation demands delicate regulation**, 2016.

⁶ Constantinos Markides, ao criticar a abordagem do assunto por Clayton Christensen, evidencia uma clara distinção entre *disruptive technological innovation* e *disruptive business-model innovation*, MARKIDES, C. **Disruptive Innovation: In Need of Better Theory**, 2010. A OCDE também propõe uma abordagem própria do tema, OECD, **Hearing on disruptive innovation**, 2015.

⁷ CHRISTENSEN, C. M.; RAYNOR, M.; MCDONALD, R. Disruptive Innovation? **Harvard Business Review**, December 2015. p. 44.

Segundo dados da *PricewaterhouseCoopers* (“PWC”)⁸, o acesso a bens e serviços por meio de plataformas de compartilhamento já é uma realidade e tem movimentado valores significativos na economia mundial, cerca de US\$ 15 bilhões em 2014, podendo atingir US\$ 35 bilhões em 2025. Pesquisa realizada pela PWC nos Estados Unidos em dezembro de 2014 revelou outros dados que demonstram o crescimento e potencial do setor: cerca de 44% dos consumidores norte-americanos se consideram familiarizados com a economia do compartilhamento⁹; 19% dos adultos norte-americanos já realizaram ao menos uma transação nesse meio; e 7% participaram ativamente como fornecedores dessa nova tendência.

Em franca expansão e impulsionada pelas novas tecnologias e inovação, a tendência de compartilhar fez surgir uma série de aplicativos voltados para as mais variadas necessidades e interesses. O site www.collaborativeconsumption.com traz inúmeras informações sobre a economia do compartilhamento e lista mais de mil empresas que oferecem oportunidades de negócio nos mais diversos ramos de atividade.

Os aplicativos inseridos na economia do compartilhamento permitem que pessoas comuns compartilhem bens e serviços entre si, usufruindo mutuamente de diversos benefícios. Nos Estados Unidos, o compartilhamento tem sido uma alternativa para complementar a renda de aposentado¹⁰. Em São Paulo, recente notícia revela que compartilhar moradia já é tendência entre pessoas com mais de 30 anos¹¹.

Uber, Airbnb e tantas outras plataformas promoveram uma verdadeira democratização do compartilhamento, tornando o mercado mais competitivo e o acesso a bens e serviços cada vez mais facilitado e conveniente. Acomodações e automóveis são os exemplos mais comuns de bens compartilhados, mas é possível citar outros como bicicletas, equipamentos esportivos, roupas, brinquedos, joias, serviços de *personal trainer*, etc.

O crescimento dos intermediários que adotam esse modelo de negócio no Brasil demonstra o grande potencial da economia do compartilhamento, especialmente em tempos de crise econômica. A base nacional do Airbnb, por exemplo, cresce a um ritmo aproximado de 10% ao

⁸ Disponível em: <<https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

⁹ Da análise dos dados informados pela PWC, nota-se que foram considerados como exemplos de empresas que atuam na economia de compartilhamento o Airbnb, Uber, Lyft, Spotify, dentre outros.

¹⁰ Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2015/09/1687892-economia-do-compartilhamento-atrai-adultos-mais-velhos.shtml>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

¹¹ Disponível em: <<http://classificados.folha.uol.com.br/imoveis/2016/01/1724068-dividir-a-casa-e-tendencia-entre-pessoas-com-mais-de-30-anos.shtml>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

mês. A empresa, que foi responsável por um quinto das acomodações durante a Copa de 2014, é patrocinadora oficial dos Jogos Olímpicos de 2016 e garantirá acomodação de 80 mil leitos durante o evento¹². O Uber, por sua vez, desde que chegou ao Brasil (2014), já atingiu a marca de mais de 700 mil usuários cadastrados e 7 mil oportunidades de trabalho¹³.

Embora a grande maioria dos envolvidos na economia do compartilhamento seja de pessoas comuns, é importante notar que essa nova tendência também pode proporcionar vantagens a empresas de forma geral. Exemplo disso é o modelo adotado pela empresa *Seventh Generation*, que compartilha equipamentos, instalações e serviços de logística inclusive com concorrentes, utilizando-se de recursos de forma mais eficiente. Conforme explica Joey Bergstein, *General Manager da Seventh Generation*, o compartilhamento como modelo de negócio permite que a empresa utilize de 5 a 6 centros de distribuição compartilhados, estando mais próxima ao seu mercado. Se esse modelo não fosse adotado, a empresa teria condições de manter com recursos próprios apenas 1 ou 2 desses centros, dado o elevado custo¹⁴.

Esses dados demonstram que estamos diante de uma nova e complexa realidade que, como tal, apresenta diversos desafios ao Direito. A economia do compartilhamento tem suscitado inúmeras controvérsias de natureza jurídica, especialmente no que se refere à responsabilidade civil dos intermediários. Discute-se, por exemplo, se as normas legais existentes são ou não aplicáveis e/ou suficientes para tutelar os direitos dos usuários. E mais do que isso: qual é o nível de responsabilidade que deve ser atribuído aos intermediários?

A velocidade com que surgem os novos modelos de negócio e a sua íntima relação com tecnologias inovadoras representam dificuldades adicionais para a análise jurídica do tema. É preciso compreender, profundamente, o funcionamento da tecnologia para avaliar quais regras devem ser aplicadas a ela, o que não é uma tarefa fácil por si só. Há nuances a serem consideradas, até porque cada tecnologia e cada modelo de negócio é estruturado de uma forma peculiar e, como tal, deve receber um tratamento diferenciado.

Além disso, como pano de fundo de toda discussão jurídica, não se pode esquecer a importância desses novos modelos para a sociedade

¹² Disponível em: <<http://colunas.revistaepocanegocios.globo.com/tecneira/2015/10/27/crise-economica-impulsiona-crescimento-do-Airbnb-no-brasil/>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

¹³ Disponível em: <<https://newsroom.uber.com/sao-paulo/pt/>>. Acesso em: 16 jan. 2016.

¹⁴ Disponível em: <<https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

como um todo. Muitos desses modelos melhoram substancialmente a qualidade de vida das pessoas, permitindo, por exemplo, que tenham uma renda adicional, que viajem mais ou que tenham acesso a transporte mais barato e de melhor qualidade. Essas não são – ou não deveriam ser – questões estranhas à análise jurídica do tema, eis que a Constituição assegura, de diferentes formas, não só a proteção do interesse público como também a livre iniciativa. Em outras palavras, há que se evitar uma aplicação simplista e irrefletida de regras preexistentes, sob pena de se causar um mal maior, que é a eliminação de novos modelos de negócio e de todo um ambiente propício para que floresçam¹⁵. Como dizia H.L. Mencken, *“há sempre uma solução óbvia para todos os problemas humanos – simples, plausível e errada”*¹⁶.

Nesse contexto, este artigo tem por objetivo analisar o papel e as responsabilidades dos intermediários que disponibilizam plataformas de compartilhamento, partindo do pressuposto de que as normas aplicáveis ao setor devem considerar adequadamente as suas peculiaridades. O objetivo não é o de esgotar todas as controvérsias jurídicas que o tema naturalmente suscita, mas apenas tecer algumas considerações sobre parâmetros para imputação de responsabilidade às plataformas que atuam no âmbito da economia do compartilhamento.

2 OS BENEFÍCIOS DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

A economia do compartilhamento vem gerando uma relevante mudança de paradigmas, sobretudo porque a propriedade de bens e serviços, tal como a conhecemos, vem perdendo importância, cedendo espaço ao acesso a tais bens e serviços de acordo com a conveniência de cada um.

¹⁵ Essa análise não tem passado despercebida pelo Poder Judiciário, como evidencia o seguinte trecho de acórdão: “[...] O excelente sistema introduzido em nosso direito com a promulgação do Código de Defesa do Consumidor deve ser preservado e constantemente aperfeiçoado, pois representou um degrau ponderável de progresso na institucionalização da defesa do consumidor, ante sua vulnerabilidade e posição de dependência em relação ao fornecedor. No entanto, não deve o CDC ser aplicado de tal forma que venha a inviabilizar tipos de negociação que melhor atendem ao consumidor, nesta era desenfreada de progresso cibernético. Ou seja, com todos os incommensuráveis benefícios que o CDC trouxe, não se pode, em nome da defesa do consumidor, permitir que ele, consumidor, possa ser favorecido pelo simples fato de ser o mais fraco na relação. Esta fraqueza relativa deve ser sempre considerada, porém não pode ser alçada a alvará para a irresponsabilidade. [...]” (BRASIL – Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo – 28ª Câmara de Direito Público – Apelação 0179673-03.2007.8.26.0100, São Paulo – 29.4.2014).

¹⁶ MENCKEN, H. L. *Prejudices*: second series. 1920. p. 158 – tradução livre.

Dois fatores parecem ser os grandes responsáveis por esse fenômeno. O *primeiro* e mais intuitivo é a existência de plataformas que proporcionam maior exposição e disponibilidade de bens e serviços em larga escala; o *segundo* é a possibilidade de se usufruir de bens e serviços a um custo reduzido e de forma mais conveniente, sem a necessidade de adquiri-los¹⁷. Não se descartam ainda as preocupações ambientais, a recessão global e a redefinição do sentido de comunidade como fatores que impulsionaram o desenvolvimento da economia do compartilhamento.

Antes da disponibilização dessas plataformas, até era possível compartilhar um automóvel ou um apartamento, mas as dificuldades práticas e a inconveniência para se concretizar uma transação dessa natureza eram fatores determinantes. Essa situação gerava desestímulo a esse tipo de prática e as oportunidades de negócio não eram bem-sucedidas.

A realidade atual é outra. As plataformas de compartilhamento proporcionam diversas vantagens e benefícios aos seus usuários, o que acabou por estimular o desenvolvimento de uma verdadeira “cultura do compartilhamento”. Essas plataformas viabilizam o acesso em larga escala a bens e serviços, criando regras objetivas e informações detalhadas. Há avaliações de pessoas que já os utilizaram e sistemas seguros de pagamento, o que também cria estímulo para que as transações sejam realizadas.

Mas não é só. Outros benefícios são aqueles gerados aos proprietários que disponibilizam seus bens subutilizados e passam a auferir renda com o compartilhamento. Em tempos de crise econômica, essa tendência assume especial relevância ao possibilitar uma fonte de renda ao proprietário e, ao mesmo tempo, o acesso a bens e serviços com custos reduzidos¹⁸. Trata-se de verdadeira oportunidade de ingresso no mercado de trabalho para quem esteja buscando uma colocação. A flexibilidade também é um grande benefício aos proprietários, que podem optar por disponibilizar seus bens e serviços conforme sua conveniência.

¹⁷ Nesse sentido: “*Sharing practices have become a widespread phenomenon with the development of information and communication social technology that easily connects strangers, supports peer-to-peer collaboration, increases incentives to cooperate, acquires information about the past and present, and predicts future behavior of participants involved in sharing practices. In addition, the price of sharing is significantly lower than the price of owning*”. RANCHORDÁS, S. Does sharing mean caring? Regulating innovation in the sharing economy. **Minnesota Journal of Law, Science & Technology**, 2015. p. 5.

¹⁸ “The rise of the sharing economy”. Disponível em: <<http://www.economist.com/news/leaders/21573104-internet-everything-hire-rise-sharing-economy>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

O compartilhamento, da mesma forma, em princípio poderia ser considerado ambientalmente sustentável, já que aquele que opta por usufruir de um bem compartilhado não irá adquiri-lo, reduzindo-se, conseqüentemente, a demanda por bens e recursos¹⁹. Há ainda benefícios culturais imensuráveis em se hospedar em quartos compartilhados ou junto a uma família local, possibilitando troca de experiências e novos contatos. A facilidade para usufruir de todas essas vantagens proporcionadas pela economia do compartilhamento também pode ser considerada um benefício, já que para ser inserido nesse mercado basta baixar um aplicativo.

Não se pode negar, porém, que, assim como em qualquer outra relação jurídica, o envolvimento na economia do compartilhamento não é isento de riscos. Faz-se necessário, pois, analisar de forma mais detalhada a relação que se estabelece entre os usuários e os intermediários e as responsabilidades imputáveis a cada um deles.

3 HÁ NECESSIDADE DE NORMAS ESPECÍFICAS?

A ausência de normas específicas que estabeleçam direitos, obrigações e responsabilidades na economia do compartilhamento pode constituir uma opção política e ser até preferível em países como os Estados Unidos, onde o *laissez-faire* em determinadas circunstâncias proporciona melhores resultados se comparado à regulação. No caso do Brasil, no entanto, não editar normas específicas em matéria de responsabilidade não parece ser a opção mais adequada para fomentar o desenvolvimento da economia do compartilhamento.

Isso não significa que o ordenamento jurídico brasileiro já não disponha de normas aplicáveis à matéria em extensão suficiente para dirimir as demandas atuais. Pelo contrário, a teoria geral da responsabilidade civil assim como determinados dispositivos do Código de Defesa do Consumidor (em especial aqueles que tratam da vinculação da oferta, a responsabilidade pelo fato ou vício do produto ou serviço e excludentes de responsabilidade do fornecedor por ausência de defeito no serviço ou culpa exclusiva do consumidor ou de terceiro), são perfeitamente aplicáveis a modelos de negócio inseridos na economia do compartilhamento.

A inexistência de normas que considerem as especificidades da economia do compartilhamento, no entanto, pode gerar grande insegurança

¹⁹ Sobre a dificuldade de se mensurar esses “benefícios” ambientais: **How green is the sharing economy?** (Disponível em: <<http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/how-green-is-the-sharing-economy/>>. Acesso em: 9 mar. 2016) e **Is sharing really green?** (Disponível em: <<http://ensia.com/voices/is-sharing-really-green/>>. Acesso em: 09 mar. 2016).

rança jurídica²⁰. Em um cenário como esse, cada autoridade local tem autonomia para, dentro de sua esfera de competência, interpretar as normas legais existentes em diferentes sentidos, gerando posicionamentos conflitantes e inconciliáveis, o que pode inviabilizar o regular exercício e o desenvolvimento de práticas de compartilhamento. Esse cenário é ainda mais alarmante no caso do Brasil, que até o momento não colocou em prática meios efetivos de controle de decisões conflitantes²¹.

Esse cenário de incerteza pode desestimular investimentos em inovação e o surgimento de *startups*²², além de inviabilizar o crescimento das empresas já existentes. Os próprios consumidores e usuários podem deixar de participar da economia do compartilhamento enquanto não puderem contar com regras mínimas, afetando-se, pois, o crescimento do setor de forma direta²³.

Um bom exemplo de como a ausência de normas específicas pode afetar a segurança jurídica foi a situação vivenciada no Brasil até o advento do Marco Civil da Internet (Lei 12.965/2014). Antes dessa impor-

²⁰ Esse cenário de incerteza vem sendo reconhecido pelo próprio Poder Judiciário. Nos termos de recente acórdão do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, a intensificação do poder fiscalizatório coloca as empresas em área de incerteza quanto à sua qualificação jurídica. Tal fato ocasiona o receio das empresas quanto às consequências que podem advir caso haja discrepância entre a autocompreensão que sustentam e a definição que a administração pública lhes imputa. No entendimento dos desembargadores, “*estamos diante de uma autêntica tensão entre abstrato e concreto, ou, para colocar em outro registro, entre direito e vida, norma e ação*”. (BRASIL – Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo – 5ª Câmara de Direito Público – Agravo de Instrumento 2174800-51.2015.8.26.0000 – São Paulo – 19.10.2015).

²¹ O Novo Código de Processo Civil (Lei 13.105/2015) pretende alterar esse cenário com a criação do “incidente de resolução de demandas repetitivas” (arts. 976 e seguintes), mas somente a prática poderá confirmar a sua efetividade para evitar a prolação de decisões conflitantes sobre uma mesma questão controvertida.

²² Nesse sentido: “*The absolute lack of rules can also be undesirable, opening the doors to conflicts between innovation and other values. This is particularly true when it comes to the inevitable relationship between legal conditions and innovation, since the lack of an effective legal framework in the poorest countries is the main obstacle to innovation and consequently to economic growth*”. RANCHORDÁS, S. Does sharing mean caring? Regulating innovation in the sharing economy. **Minnesota Journal of Law, Science & Technology**, 2015. p. 30.

²³ Nesse sentido: “*Consumers and users of sharing economy practices might also be reluctant to participate in these activities if they are not provided with a minimum of guarantees – for example, that they will arrive safe and sound at their destination, in the case of Uber, or that the risk of food poisoning is limited, in the case of the meal sharing apps*”. (RANCHORDÁS, S. Does sharing mean caring? Regulating innovation in the sharing economy. **Minnesota Journal of Law, Science & Technology**, 2015. p. 35.

tante lei, a jurisprudência oscilou em diferentes sentidos, ora atribuindo aos provedores de aplicação de Internet a responsabilidade objetiva com fundamento no risco da atividade ou em dispositivos do Código de Defesa do Consumidor, ora lhes atribuindo o dever de remover conteúdos reputados ilícitos mediante mera notificação da vítima, em prazos não razoáveis e sob pena de responsabilização pelo ilícito²⁴. Isso sem contar em ordens judiciais que impunham aos provedores o dever de monitorarem o conteúdo postado por seus usuários, a fim de evitar a prática de ilícitos.

Ao prever, como regra geral, que a responsabilidade dos provedores de aplicação de Internet por conteúdo de terceiros é subjetiva e apenas decorre do descumprimento de ordem judicial que apresente “*identificação clara e específica do conteúdo apontado como infringente, que permita a localização inequívoca do material*”²⁵, o Marco Civil da Internet eliminou um cenário de incerteza e abriu espaço para o crescimento e novos investimentos no setor. Se o Marco Civil da Internet não tivesse sido aprovado nesses termos, continuaríamos a nos deparar com o risco de responsabilização de blogueiros, por exemplo, por comentários realizados por leitores no seu blog²⁶.

A edição de normas específicas sobre a matéria disciplinada pelo Marco Civil da Internet não era imprescindível. As normas existentes até então, sobretudo princípios constitucionais, já permitiam alcançar conclusão no mesmo sentido do que veio a ser estabelecido pelo art. 19 do Marco Civil da Internet, que privilegia a liberdade de expressão. A mera ausência da norma específica, no entanto, dava margem a um cenário de incerteza e de interpretações discrepantes, como, por exemplo, decisões que entendiam pela aplicabilidade de disposições do Código de

²⁴ Sobre o tema: SIVIERO, F.; SANCHEZ, G. C. O novo regime de responsabilidade civil dos provedores de aplicações de Internet *In*: ARTESE, G. (Coord.). **Marco Civil da Internet**: Análise Jurídica sob uma perspectiva Empresarial. São Paulo: Quartier Latin, 2015. p. 159 e ss.; e SOUZA, C. A.; LEMOS, R. **Brazilian courts and the Internet – Rulings before and after the Marco Civil on Intermediary Liability**, 2014.

²⁵ “Art. 19. Com o intuito de assegurar a liberdade de expressão e impedir a censura, o provedor de aplicações de internet somente poderá ser responsabilizado civilmente por danos decorrentes de conteúdo gerado por terceiros se, após ordem judicial específica, não tomar as providências para, no âmbito e nos limites técnicos do seu serviço e dentro do prazo assinalado, tornar indisponível o conteúdo apontado como infringente, ressalvadas as disposições legais em contrário.

§ 1º A ordem judicial de que trata o caput deverá conter, sob pena de nulidade, identificação clara e específica do conteúdo apontado como infringente, que permita a localização inequívoca do material”.

²⁶ Disponível em: <http://www.conjur.com.br/2006-set-07/dono_blog_responde_comentario_leitores>. Último acesso em; 19 jan. 2017.

Defesa do Consumidor ou da teoria do risco da atividade. Daí a importância do Marco Civil da Internet e suas normas específicas como forma de conferir segurança jurídica quanto à responsabilidade imputável aos provedores de aplicação de Internet por ato de seus usuários.

Nos Estados Unidos, em contrapartida, a existência do chamado *safe harbor*²⁷, que isenta os intermediários de responsabilidade sobre o conteúdo de seus usuários contribuiu para o desenvolvimento das grandes empresas do Vale do Silício. Embora existam algumas exceções na legislação norte-americana (como, por exemplo, direitos autorais), o sistema de *safe harbours* foi e é importante para garantir segurança jurídica às empresas que ali se desenvolveram²⁸.

Essa breve comparação entre a evolução do cenário legislativo norte-americano e brasileiro em tema conexo sugere a existência de uma relação necessária entre estímulo à inovação e regime de responsabilidade atribuído às empresas. Em outras palavras, é vital criar um sistema de responsabilidade justo e previsível, sob pena de desestimular aqueles que se propõem a atuar nesse setor. É claro que não se pode considerar que o *safe harbor* foi o único fator responsável pelo sucesso dos grandes provedores norte-americanos, mas não há dúvida de que contribuiu em muito para permitir o desenvolvimento de um ambiente favorável à inovação e ao crescimento das empresas do Vale do Silício.

Esse exemplo reforça o entendimento de que, apesar da existência de normas suficientes para tratar da matéria no ordenamento jurídico brasileiro, não editar normas específicas sobre direitos, obrigações e responsabilidades inerentes à economia do compartilhamento, especialmente no caso do Brasil, não é uma opção adequada para fomentar o seu desenvolvimento e aproveitar o seu potencial.

O excesso de normas, por outro lado, também enseja desestímulo à inovação, já que esta é baseada essencialmente na liberdade e criatividade²⁹. A regulação em nível excessivo, além de não necessariamente

²⁷ Section 230 of the Communications Decency Act: “No provider or user of an interactive computer service shall be treated as the publisher or speaker of any information provided by another information content provider”.

²⁸ Sobre a importância do *safe harbor* e sua relação com a inovação, vale conferir as informações disponibilizadas pela *Electronic Frontier Foundation*, inclusive interessante infográfico que consolida esses fatores. Disponível em: <<https://www.eff.org/pt-br/issues/cda230>> e <<https://www.eff.org/issues/cda230/infographic>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

²⁹ Nesse sentido: “The awareness that the government should intervene in the regulation and promotion of innovation is insufficient. In some cases, governments try to promote innovation without first understanding what it truly implies, which can result

garantir mais segurança às transações, cria empecilhos e entraves ao surgimento de novas plataformas e ao desenvolvimento do mercado como um todo.

A solução parece estar no meio termo. Apesar de não ser imprescindível, a criação de normas gerais que levem em consideração as peculiaridades, a constante evolução tecnológica e o potencial de desenvolvimento da inovação parece ser o equilíbrio ideal de interesses para evitar a insegurança jurídica e, ao mesmo tempo, permitir que o setor se desenvolva de forma adequada e segura, gerando benefícios para todos os envolvidos e, sobretudo, para a sociedade.

Em suma, não obstante o ordenamento jurídico brasileiro já disponha de normas gerais que são aplicáveis às relações jurídicas que se estabelecem por meio da economia do compartilhamento, não se pode negar o benefício gerado pela criação de normas específicas sobre direitos, obrigações e responsabilidades dos envolvidos como forma de gerar mais segurança jurídica.

Tais normas poderiam tratar inclusive de padrões mínimos de segurança e qualidade para a proteção dos direitos dos usuários sem onerar as plataformas em relação a aspectos que não são capazes de controlar ou interferir. Muitas dessas medidas de controle já são adotadas voluntariamente pelas plataformas com base em suas próprias políticas internas – aliás, esse é invariavelmente um elemento presente em *disruptive innovations*, mas a disciplina legal traria maior segurança e previsibilidade, evitando decisões conflitantes em circunstâncias idênticas.

4 O LIMITE DA RESPONSABILIDADE DOS INTERMEDIÁRIOS

Disciplinar as novas relações que se estabelecem por meio da economia do compartilhamento é um grande desafio. É importante considerar a peculiaridade da relação jurídica que se estabelece entre os envolvidos para que se possa estipular a extensão da responsabilidade de cada um. Daí porque não é possível tratar o tema da responsabilidade civil a partir de uma única regra geral, pois as normas e os limites variarão con-

in the enactment of laws that place too many burdens on innovators, stifling innovation instead of stimulating it. In other cases, the lack of knowledge as to what the innovation process entails can be visible in the development of innovation policies that are costly but incorrectly targeted". RANCHORDÁS, S. Does sharing mean caring? Regulating innovation in the sharing economy. Minnesota Journal of Law, Science & Technology, 2015. p. 32.

forme o papel desempenhado pelas diferentes plataformas de compartilhamento disponíveis. Também é relevante considerar, em matéria de responsabilidade, a maneira com que cada plataforma oferta o seu serviço e a extensão das informações que disponibiliza a seus usuários.

Diferentemente daquelas que se estabelecem mediante o uso dos serviços tradicionais, as relações de economia compartilhada ocorrem entre *três* envolvidos, sendo o papel, as obrigações e responsabilidades de cada um essencialmente diversas³⁰. Aquele que decide se hospedar em uma acomodação compartilhada, por exemplo, estará estabelecendo relações jurídicas de natureza diversa com o proprietário do imóvel e com a plataforma escolhida. Da mesma forma, aquele que opta por utilizar um aplicativo que conecta usuários e motoristas estará estabelecendo relações de natureza diversa com o motorista que se cadastrou no aplicativo e com a plataforma utilizada.

Essa peculiaridade demanda diferentes alocações de responsabilidade para cada envolvido, que devem ser específicas conforme o seu papel na relação jurídica. O papel dos intermediários, em linhas gerais, é oferecer uma plataforma *on-line* que viabilize o compartilhamento entre usuários (*peer-to-peer*) de acordo com regras previamente estabelecidas. No entanto, como já ressaltado, a existência de diversos tipos de modelos de negócio com regras próprias e diferentes níveis de envolvimento e controle dos intermediários sobre as transações dificultam sobremaneira a criação de uma regra geral que se aplique irrestritamente a toda e qualquer hipótese.

Da mesma maneira, as plataformas de compartilhamento atuam de forma peculiar quando comparadas aos demais provedores de aplicação de Internet, de modo que as normas aplicáveis a tais provedores não podem ser transpostas a essa nova realidade. Em outras palavras, as normas do Marco Civil da Internet (Lei 12.965/2014) foram concebidas para disciplinar outro tipo de relação entre provedores e usuários, não sendo diretamente aplicáveis às hipóteses aqui tratadas.

A responsabilidade prevista nos arts. 19 e 21 do Marco Civil da Internet não é aplicável às relações que se estabelecem na economia do compartilhamento, já que estas não dizem respeito a “conteúdo” criado por usuários. Ainda assim, ao estabelecer como princípio que rege o uso da Internet no Brasil a “*responsabilização dos agentes de acordo com suas atividades, nos termos da lei*” (art. 3º, inc. VI), o Marco Civil da Internet prevê indicativos da sistemática de responsabilidade a ser seguida inclusive no que se refere à economia do compartilhamento.

³⁰ KATZ, V. Regulating the sharing economy. *Berkeley Technology Law Journal*, v. 30, n. 4, 2015. p. 1080.

Os provedores de aplicação de Internet, em geral, adotam uma postura passiva em relação ao conteúdo de terceiros, já que não é dado a tais provedores exercer controle prévio que represente censura ou restrição à liberdade de expressão de seus usuários. As plataformas que atuam na economia do compartilhamento, por outro lado, exercem em geral algum tipo de controle sobre as transações, o que é necessário e inerente ao próprio serviço. Essa peculiaridade sugere que um regime de total imunidade às plataformas de compartilhamento não é o ideal³¹. Isso não significa, porém, que tais plataformas devam ser responsabilizadas por todo e qualquer risco gerado aos usuários das plataformas.

Aliás, no que se refere a risco, é importante ressaltar que a manutenção de uma plataforma que possibilita o contato entre usuários para realizarem transações entre si não implica, por sua natureza, riscos para direitos alheios, a ensejar a caracterização da responsabilidade objetiva prevista no art. 927, parágrafo único, do Código Civil.

A responsabilidade objetiva estabelecida no parágrafo único do art. 927 do Código Civil aplica-se àquelas atividades cujos riscos são intrínsecos, como, por exemplo, o transporte de produtos tóxicos, o armazenamento de explosivos etc. É evidente que a disponibilização na Internet de uma plataforma que possibilita o contato entre usuários para realizarem transações não se enquadra no conceito de atividade de risco previsto em tal dispositivo³².

A doutrina especializada na responsabilidade dos provedores de serviços de Internet é firme ao sustentar que as atividades por estes desenvolvidas não podem ser consideradas de risco, tampouco economicamente perigosas, sendo o mesmo entendimento perfeitamente aplicável às empresas que atuam na economia do compartilhamento:

³¹ Nesse sentido, o Superior Tribunal de Justiça reconheceu que não seria razoável impor aos *sites* de veiculação de anúncios e viabilização de contatos para compra e venda a prévia fiscalização sobre a origem de todos os produtos anunciados na plataforma pelo fato de tal fiscalização não constituir atividade intrínseca ao serviço oferecido. (BRASIL – Superior Tribunal de Justiça – Terceira Turma, Recurso Especial 1.383.354 – 26.08.2014).

³² Nesse sentido: “[...] A expressão ‘independentemente de culpa’ contida no parágrafo único do art. 927 do novo Código Civil indica que ali foi consagrada uma cláusula geral de responsabilidade objetiva. Tão ampla e abrangente que, se interpretada literalmente, todos os que exercem alguma atividade de risco passarão a responder objetivamente, até quando estivermos dirigindo nosso veículo particular e formos envolvidos em um acidente. É que na sociedade moderna todas ou quase todas as atividades implicam algum risco. Cumpre, então, examinar os reais contornos desta cláusula, fixando seu verdadeiro alcance. [...]” CAVALIERI FILHO, S. **Programa de Responsabilidade Civil**. São Paulo: Atlas, 2014. p. 170-171.

(...) Toda conduta humana implica certos riscos, de forma que somente o exercício de atividade reconhecidamente perigosa justifica a aplicação da teoria do risco criado. As atividades dos provedores de serviço de internet não podem ser consideradas atividades de risco, nem atividades econômicas perigosas. De fato, a responsabilidade objetiva dos provedores de serviços de Internet, em qualquer situação, inclusive por atos de seus usuários, com fundamento na teoria do risco criado, não se afigura correta e tampouco é justa. (...) Em linhas gerais, a responsabilidade civil pela prática de atos ilícitos na rede é imputada à pessoa natural ou jurídica que tenha efetivamente praticado o ato. Uma vez identificado e localizado, o responsável arcará com as consequências. (...)”³³.

“(...) as atividades desenvolvidas pelos provedores de serviços na Internet não são atividades de risco por sua própria natureza, nem implicam em riscos para direitos de terceiros maiores que os riscos de qualquer atividade comercial. E interpretar a norma no sentido de qualquer dano deve ser indenizado, independentemente do elemento culpa, pelo simples fato de ser desenvolvido uma atividade, seria, definitivamente, onerar os que praticam atividades produtivas regularmente, e consequentemente atravancar o desenvolvimento. (...)”³⁴.

Descartada a hipótese de responsabilidade objetiva fundada no risco da atividade, importante examinar as hipóteses em que as plataformas de compartilhamento podem ser responsabilizadas à luz das disposições do Código de Defesa do Consumidor, bem como as excludentes de responsabilidade aplicáveis.

Como já analisamos, as plataformas de compartilhamento atuam com o objetivo de viabilizar o contato entre pessoas que, por sua vez, realizam entre si as transações. Para exemplificar, um proprietário de imóvel contrata uma plataforma de compartilhamento de acomodações para veicular o anúncio da sua propriedade e aqueles que desejarem se hospedar em tal propriedade, por sua vez, acessam a plataforma para localizá-la. A relação jurídica que se estabelece para a locação da propriedade, porém, geralmente ocorre apenas entre o proprietário do imóvel e o hóspede, sem o envolvimento ou interferência da plataforma.

As obrigações e responsabilidades das plataformas de compartilhamento devem ser concebidas de acordo com o escopo e limites do

³³ LEONARDI, M. Determinação da responsabilidade civil pelos ilícitos na rede: os deveres dos provedores de Internet. In: DA SILVA, R. B. T.; J. DOS SANTOS, M. J. P., (Orgs.) **Responsabilidade Civil na Internet e nos demais meios de comunicação**. São Paulo: Saraiva, 2012, p. 73.

³⁴ BARBAGALO, E. B. Aspectos da Responsabilidade civil dos provedores de serviços de Internet. In: LEMOS, R. (Org.). **Conflitos sobre nomes de domínio**: e outras questões jurídicas da Internet. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003. p. 361.

serviço prestado, sob pena de representarem um ônus descabido e suscetível de inviabilizar a manutenção das atividades dessas plataformas. Não há como imputar a essas plataformas toda e qualquer responsabilidade decorrente do compartilhamento, sobretudo em relação a aspectos alheios às suas atividades. Não se pode esperar que as plataformas responderão por atos exclusivos dos usuários, por exemplo.

Nesse sentido, o Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, ao analisar o mecanismo de funcionamento de um site de veiculação de anúncios e viabilização de contatos entre usuários para compra e venda de produtos, reconheceu que a empresa que disponibiliza a plataforma não tem acesso ou mesmo uma simples vista do bem que está sendo negociado pelos usuários. Dessa forma, prevaleceu o entendimento de que não seria razoável impor a tal plataforma a obrigação de responder pela qualidade e estado dos bens ofertados, tampouco ser responsabilizada pelos eventuais defeitos de objetos aos quais nunca teve acesso, de modo que cabe ao comprador verificar as condições do bem e concluir se tem interesse na transação ou não³⁵.

Partindo desse pressuposto, é inegável que as plataformas de compartilhamento respondem por defeitos e vícios estritamente relacionados ao serviço que prestam, ou seja, respondem por eventual falha no processamento de um pagamento realizado através de seus sistemas, por exemplo, mas não pela conduta inadequada de um usuário.

Respondem igualmente caso não prestem informações adequadas e claras em seus Termos de Serviço a respeito do serviço prestado, bem como deveres, responsabilidades e riscos inerentes à transação que vier a ser estabelecida, de modo a retratar fielmente a sistemática de funcionamento e as características do serviço prestado, assegurando o direito básico do consumidor previsto no art. 6º, inc. III, do Código de Defesa do Consumidor. Mas não podem, por outro lado, ser responsabilizadas por problemas relacionados à transação da qual não participam.

Há que se considerar, ainda, que muitos conflitos ensejam a incidência das excludentes de responsabilidade previstas no Código de Defesa do Consumidor, em especial por ausência de defeito no produto ou serviço, ou por culpa exclusiva do consumidor ou de terceiro. É a hipótese, por exemplo, de eventuais danos decorrentes de uma conduta inadequada de um usuário ao se hospedar em uma acomodação compartilhada.

Em resumo, levando em consideração a natureza da relação estabelecida e o fato de que as plataformas de compartilhamento apresen-

³⁵ BRASIL, Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, 28ª Câmara de Direito Público, Apelação 0179673-03.2007.8.26.0100, São Paulo, 29.04.2014.

tam diferentes níveis de envolvimento e controle na transação, a estas devem ser atribuídas as responsabilidades estritamente inerentes ao serviço prestado.

5 CONCLUSÃO

Estamos diante de uma nova realidade que, como tal, apresenta grandes desafios ao Direito, especialmente no que se refere à responsabilidade. Apesar da existência de normas legais suficientes para dirimir os conflitos suscitados, não disciplinar a matéria por meio de normas específicas, poderá consolidar um cenário de incerteza e desestímulo ao crescimento e desenvolvimento do setor no Brasil.

Essa é a principal razão pela qual se sustenta a necessidade de um amplo debate para que se criem normas específicas para disciplinar as novas relações que se estabelecem por meio da economia do compartilhamento, deixando claras as obrigações e responsabilidades passíveis de serem atribuídas às plataformas que nela atuam.

A existência de diversos modelos de negócio, com regras próprias e diferentes níveis de envolvimento e controle das plataformas, geram dificuldade em se criar normas gerais a respeito das responsabilidades imputáveis às plataformas. Independentemente disso, normas gerais aplicáveis ao setor poderiam deixar claro que as plataformas de compartilhamento respondem estritamente pelo serviço prestado, não podendo ser responsabilizadas por atos exclusivos de usuários ou de terceiros em relação aos quais não possuem ingerência ou condições de interferir.

O ordenamento jurídico certamente já dispõe de normas e outras ferramentas (seja por meio de analogia, princípios ou mesmo conceitos abertos) para estabelecer os limites da responsabilização nos termos aqui sustentados. Isso não elimina, porém, a necessidade de normas que venham a tratar da matéria de forma mais específica, a exemplo do que ocorreu com o Marco Civil da Internet.

A verdade é que, no nosso sistema, até que haja uma posição clara dos tribunais superiores uniformizando o entendimento e dando uma palavra final sobre o assunto, o que pode levar anos, corre-se sério risco de impedir o regular desenvolvimento de empresas nesse setor. Deve-se privilegiar a segurança jurídica, levando-se em consideração que se trata de um mercado extremamente dinâmico e inovador.

REFERÊNCIAS

- BARBAGALO, E. B. Aspectos da Responsabilidade civil dos provedores de serviços de Internet. In: LEMOS, Ronaldo (Org.). **Conflitos sobre nomes de domínio: e outras questões jurídicas da Internet**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003.
- BRASIL. **Superior Tribunal de Justiça**. Terceira Turma. Recurso Especial 1.383.354, 26.08.2014.
- _____. **Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo**. 28ª Câmara de Direito Público, Apelação 0179673-03.2007.8.26.0100. São Paulo. 29.04.2014.
- _____. **Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo**. 5ª Câmara de Direito Público. Agravo de Instrumento 2174800-51.2015.8.26.0000. São Paulo. 19.10.2015.
- CAVALIERI FILHO, S. **Programa de Responsabilidade Civil**. São Paulo: Atlas, 2014.
- CHRISTENSEN, C. M.; RAYNOR, M.; MCDONALD, R. Disruptive Innovation? **Harvard Business Review**, December 2015. p. 44.
- KATZ, V. Regulating the sharing economy, **Berkeley Technology Law Journal**, v. 30, n. 4. 2015. Disponível em: <<http://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2083&context=btlj>>. Acesso em: 8 jan. 2016.
- LEONARDI, M. Determinação da responsabilidade civil pelos ilícitos na rede: os deveres dos provedores de Internet. In: DA SILVA, R. B. T.; J. DOS SANTOS, M. J. P. (Org.). **Responsabilidade Civil na Internet e nos demais meios de comunicação**. São Paulo: Saraiva, 2012.
- MARKIDES, C. **Disruptive Innovation**: In Need of Better Theory, 2010. Disponível em: <<http://fields.eca.ac.uk/disruptivetechnologies/wp-content/uploads/2010/08/Disruptive-Innovation-In-Need-of-Better-Theory-.pdf>>. Acesso em: 19 jan. 2017.
- MENCKEN, H. L. **Prejudices**: second series. New York: Alfred A. Knopf, 1920.
- OECD. **Hearing on disruptive innovation**, 2015. Disponível em: <[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP\(2015\)3&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP(2015)3&docLanguage=En)>. Acesso em: 09 mar. 2016.
- RANCHORDÁS, S. Does sharing mean caring? Regulating innovation in the sharing economy. **Minnesota Journal of Law, Science & Technology**, Winter 2015. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2492798>>. Acesso em: 08 jan. 2016.
- SHANNON, R. T. **Disruptive innovation demands delicate regulation**, 2016. Disponível em: <<http://www.law360.com/articles/595081/disruptive-innovation-demands-delicate-regulation>>. Acesso em: 08 jan. 2016.
- SIVIERO, F.; SANCHEZ, G. C. O novo regime de responsabilidade civil dos provedores de aplicações de Internet. In: ARTESE, G. (coord.). **Marco Civil da Internet: Análise Jurídica sob uma perspectiva Empresarial**. São Paulo: Quartier Latin, 2015.
- SOUZA, C. A.; LEMOS, R. **Brazilian courts and the Internet – Rulings before and after the Marco Civil on Intermediary Liability**, 2014. Disponível em: <https://publixphere.net/i/noc/page/OI_Case_Study_Brazilian_Courts_and_the_Internet>. Acesso em: 16 jan. 2016.

LIBERDADE DE PROFISSÃO E ECONOMIA DE COMPARTILHAMENTO: DESAFIOS DO TRABALHO NA MULTIDÃO¹

Artur Pericles Lima Monteiro²

1 INTRODUÇÃO

A tecnologia leva o crédito pelas transformações impulsionadas pela economia de compartilhamento³, mas essa é apenas parte da história. É claro que muitas das ferramentas mais citadas quando falamos de

¹ Agradeço Dennys M. Antonialli e a equipe de economia de compartilhamento do InternetLab, pela paciência e pelas generosas críticas. Agradeço também Adriane Sanctis de Brito, Caio Gentil Ribeiro, Guilherme Forma Klafke, Leonardo Gomes Penteado Rosa e o professor Virgílio Afonso da Silva pelas gentis discussões e suas contribuições sobre as ideias deste trabalho. Uma versão anterior deste texto foi discutida nos seminários de pesquisa do grupo Constituição, Política & Instituições, da Faculdade de Direito da USP. Sou muito grato aos participantes, especialmente Carolina Martins Marinho, Josecleyton Geraldo da Silva, Rafael Bellem de Lima e Pedro Scherer de Mello Aleixo, por suas cuidadosas observações.

² Estudante de mestrado em Direito Constitucional, Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Assistente Jurídico no Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, responsável, entre 2014 e 2016, por assessorar integrante do Órgão Especial nos casos de controle de constitucionalidade.

³ “O que permitiu essa nova forma de fazer negócios foi a tecnologia” KNOWLEDGE@WHARTON. **The Sharing Economy: A New Way of Doing Business.** Knowledge@Wharton, 2015.. “O fenômeno da economia de compartilhamento advém, dessa maneira, de incontáveis desenvolvimentos tecnológicos que simplificaram o compartilhamento de bens e serviços, tanto físicos quanto não físicos, a partir da disponibilidade de diversos sistemas de informação na Internet” HAMARI, J.; SJÖKLINT, M.; UKKONEN, Ai. The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. Journal of the Association for Information Science and Technology, 2015. PUSCHMANN, T.; ALT, R. Sharing economy. Business & Information Systems Engineering, vol. 58, n. 1, p. 93-99, 2016.

sharing economy não existiriam sem *smartphones*, plataformas de redes sociais, geolocalização, etc⁴. Se, contudo, simplesmente nos limitamos a celebrar essas realizações tecnológicas, deixamos de enxergar um fator igualmente decisivo ao sucesso dessas novas plataformas: o direito. Num contexto de monopólio legal do transporte pelos taxistas, afinal, o modelo de negócios do Uber seria simplesmente inviável. Isso talvez pareça trivial, mas o papel do direito ainda não está posto em termos claros na discussão sobre economia de compartilhamento. Este trabalho é uma proposta de análise com enfoque na liberdade de profissão.

Para plataformas da *peer economy*⁵ que servem de intermediárias entre usuários e prestadores de serviço, a liberdade de profissão é o ponto crucial. Negócios como do Uber, que apostam na disrupção de um mercado estabelecido, só são possíveis no Brasil graças a esse direito fundamental (art. 5º, XIII, da Constituição), que proíbe a edição de normas com o propósito de proteger os interesses dos agentes econômicos contra a concorrência exercida pelas plataformas. Tais plataformas só podem existir graças a esse dever de abstenção que a liberdade de profissão impõe ao Estado.

A importância da liberdade de profissão para essas novas plataformas de serviços, porém, não está só na abstenção estatal. A aposta da “uberização”⁶ de diferentes mercados é justamente explorar a liberdade de profissão, propiciando a mais pessoas as condições práticas para exercício desse seu direito fundamental. A promessa é que todos têm a ganhar com a tecnologia: para os consumidores, preços menores, melhores serviços e mais conveniência; para os trabalhadores, mais autonomia e mais oportunidades profissionais. Da mesma forma que podem promover a liberdade de profissão, entretanto, essas novas plataformas podem, ao contrário, servir à precarização do trabalho. Por isso, para que a promessa não se desfaça em ilusão, precisamos enfrentar o desafio lançado ao direito por essa faceta da *peer economy*: adaptar o direito existente às novas realidades profissionais criadas pelas plataformas, sem pôr a perder nem as oportunidades de trabalho que elas propiciam, nem a proteção do bem-estar social dos trabalhadores. Uma boa forma de lidar com esse problema é enxergar a liberdade de profissão a partir de sua dimensão positiva, *i.e.*, das medidas que o Estado está obrigado a tomar para tornar efetivo esse direito.

⁴ Cf. JOHN, N. A., *Sharing, collaborative consumption and web 2.0*. **MEDIA@LSE Electronic Working Papers**, n. 26, p. 1-22, 2013.

⁵ O texto empregará “peer economy” para se referir a plataformas que facilitam nas operações diretas entre redes de interessados.

⁶ OLIVEIRA, F. De médico a maquiadora, “uberização” avança no país. **Folha de São Paulo**, 2016.

Este breve artigo, um primeiro esforço nessa reelaboração da liberdade de profissão, é dividido em duas partes. A primeira apresenta uma reconstrução do que, do ponto de vista do direito, viabiliza a *peer economy* no Brasil, principalmente a partir da jurisprudência do Supremo Tribunal Federal a respeito da *dimensão negativa* da liberdade de profissão, que determina os contornos das restrições constitucionalmente admitidas a esse direito. A segunda parte introduz o desafio ao direito lançado pela disrupção legal promovida pelas novas plataformas. Argumento que, em virtude da liberdade de profissão, em sua *dimensão positiva*, são necessárias medidas que protejam os trabalhadores, que atualmente não encontram garantias importantes para que possam prestar seus serviços com dignidade.

2 O QUE VIABILIZA PLATAFORMAS DE SERVIÇO COMO O UBER NO BRASIL: A DIMENSÃO NEGATIVA DA LIBERDADE DE PROFISSÃO

Uma das principais esperanças para a economia de compartilhamento (*sharing economy*) é que ela transforme nossa relação com bens materiais. A expectativa não é pouco ambiciosa: redefinir a importância que atribuímos à propriedade. Rachel Botsman e Roo Rogers constroem suas previsões por meio de um exemplo com bens de nosso cotidiano⁷. Temos em nossas casas milhões de furadeiras, embora só façamos uso delas por alguns minutos. Uma plataforma que nos desse acesso a uma furadeira apenas pelo tempo que precisássemos garantiria que nossas necessidades fossem atendidas, com a mesma conveniência e um custo muito menor (em comparação a quanto teríamos de desembolsar para adquirir uma furadeira)⁸. Isso traz mais igualdade material, porque franqueia a mais pessoas os benefícios antes limitados a poucos. Ao mesmo tempo, tem o potencial de colocar freio no consumismo prevalente e estimular a adoção de práticas mais sustentáveis em termos ambientais – e

⁷ BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **What's Mine Is Yours**. Nova Iorque: Collins, 2010.

⁸ Do lado de quem oferece algo a ser compartilhado: “*Por que não pagar apenas o custo marginal, em vez do custo médio? Afinal, se eu tenho um apartamento, já pago as contas básicas e o financiamento imobiliário. Mas e se eu nem sempre uso o apartamento, ou se eu tenho um quarto extra que só uso para guardar tranqueiras? Eu estaria disposto a – talvez até contente de – oferecer a alguém minha casa para usar, em troca do quanto eu conseguir por isso, para fazer frente aos meus gastos fixos e o custo de ter de faxiná-la depois. Se eu conseguir em troca ainda mais que meus custos fixos, ficaria satisfeito em oferecer meu apartamento para alugar*”. MUNGER, M. C. Tomorrow 3.0: The Sharing Economy. **The Independent Review**, v. 20, n. 3, p. 391–395, 2016. p. 393.

sem prejudicar as trocas econômicas⁹. Difundindo essa maximização de bens com capacidade não explorada¹⁰, as novas plataformas poderiam inaugurar uma nova lógica de produção econômica, uma alternativa ao capitalismo, focada na colaboração¹¹.

Essa narrativa otimista naturalmente atraiu críticas que contestam tanto a conceituação da economia de compartilhamento quanto suas ambições. A própria noção de “inovação” que se associa a essa tendência pode revelar uma análise enviesada, que despreza práticas semelhantes mais comuns entre comunidades de trabalhadores, de pobres e de minorias¹². Esse é um debate importante, mas o ponto central para este trabalho é que o sucesso ou fracasso dessa faceta da economia de compartilhamento não é simplesmente transportado para as plataformas do tipo do Uber.

Quando falamos desse tipo de plataformas de serviços, os principais elementos do discurso que embasam plataformas de compartilhamento se fazem bem menos sentido¹³. Maximizar o “potencial não explorado” dos trabalhadores – usá-los em toda sua capacidade, como a fura-deira do exemplo – não parece um objetivo atraente, mas o contrário disso. As plataformas de serviços também não têm a ver com a redução do consumismo ou com sustentabilidade ambiental. Mesmo que seja muito bem-sucedido, esse modelo não tem pretensão de desafiar o valor da propriedade, ou reorganizar nosso modo de produção econômica.

Não podemos negar, é claro que os dois tipos de plataformas, as plataformas de compartilhamento de bens e as plataformas de serviços, têm importantes pontos em comum¹⁴, o que justifica serem por vezes

⁹ “*Esses exemplos abrangem uma variedade de esquemas de propriedade (pública, particular, individual e coletiva) e arranjos de financiamento, mas estão unidos por um insight central: dadas certas condições, compartilhar tem claros benefícios de eficiência em comparação com a apropriação particular exclusiva. Compartilhar reduz resíduos em todo processo, poupa o dinheiro das pessoas e constrói comunidades*”. SCHOR, J. *Plenitude*. Nova Iorque: Penguin, 2010.

¹⁰ A noção de bens com capacidade não explorada (*excess capacity*) foi abordada em BENKLER, Y. Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production. *The Yale Law Journal*, v. 114, n. 2, p. 273-358, 2004.

¹¹ “*Talvez o mais animador a respeito de consumo colaborativo seja que ele satisfaz as esperanças escaldadas dos dois lados do espectro socialista e capitalista, sem que seja uma ideologia em si mesmo. Ele não exige um dogma rígido*”. BOTSMAN, R.; ROGERS, R. *What's Mine Is Yours*.

¹² SCHOR, J. Debating the sharing economy. *Great transition initiative*, 2014. p. 5.

¹³ Esse contraste entre plataformas de capital e plataformas de serviço não esgota as possibilidades das novas plataformas.

¹⁴ “*Há boas razões para descrever todos esses negócios como parte de algo novo, a economia de compartilhamento, porque eles usam a tecnologia para facilitar o uso ou*

agrupadas em conceitos guarda-chuva, como *peer economy*, *on demand economy* e mesmo *sharing economy*. O objetivo do nosso estudo neste momento, entretanto, não é conceitual, mas prático; precisamos focar nossa análise nas plataformas de serviços, que têm uma lógica própria e problemas próprios.

É verdade que plataformas de serviços como o Uber usam a tecnologia para facilitar a conexão entre quem precisa de algum serviço e quem oferece seu trabalho, mas isso explica pouco. O caso do Uber é um exemplo paradigmático: no momento em que a empresa iniciou suas atividades no Brasil, outros aplicativos ofereciam basicamente as mesmas funcionalidades – mas para táxis¹⁵. A disrupção econômica causada pelo Uber evidentemente não pode ser creditada a seu uso da tecnologia, que já era empregada de maneira muito semelhante por seus concorrentes. Crucial para o vigoroso crescimento da empresa é o fato de que qualquer um pode oferecer seus serviços de motorista pelo aplicativo.

Os serviços de motoristas particulares também não começaram com o Uber, mas eles foram transformados a partir dele. Sem a plataforma, em teoria, seria possível que dois desconhecidos acertassem um preço para uma corrida, é claro. Na saída de um *show*, por exemplo, o interessado numa carona poderia propor pagar a alguém que visse entrando num carro que lhe levasse até o metrô mais próximo. Embora concebível, isso esbarraria em problemas de ordem prática que tornam muito improvável esse tipo de acerto: os desconhecidos talvez tivessem dificuldade para estimar um preço justo; acima disso, tanto o potencial passageiro quanto o potencial motorista teriam razões de sobra para desconfiar um do outro e temer que não receberiam o combinado ou que poderiam colocar em risco sua integridade física. Se na saída de um grande evento, ocasião propícia para tanto, esses negócios seriam pouco viáveis, converter demandas e ofertas episódicas como essa num mercado organizado seria basicamente impossível sem o Uber. Por meio da avaliação recípro-

a troca de bens por pessoas que de outra forma não teriam conexão nenhuma. Em certo sentido, são a Marshall Fields ou a Selfridge's do século 21, porque – como aquelas primeiras lojas de departamento –, empresas nesse círculo mais amplo estão mudando o tempo, o lugar, a forma e o propósito do consumo”. DAS ACEVEDO, D. Regulating Employment Relationships in the Sharing Economy. **Employee Rights and Employment Policy Journal**, v. 20, n. 1, 2016.

- ¹⁵ ESTEVES, L. A. **Rivalidade após entrada**: o impacto imediato do aplicativo Uber sobre as corridas de táxi porta-a-porta. Brasília: Departamento de Estudos Econômicos – Conselho Administrativo de Defesa Econômica (DEE/CADE), 2015 (o estudo examina o impacto econômico da entrada do Uber nas atividades das duas maiores empresas focadas em corridas de táxi, 99taxis e Easy Taxi e traz informações sobre o início das atividades do Uber nas diferentes cidades brasileiras em que opera).

ca constante dos usuários, assim como da influência da reputação associada a esse serviço, a plataforma da empresa cria um ambiente em que motoristas e passageiros podem confiar um no outro, pelo menos o suficiente para acertar uma corrida. Com isso, ela gera as condições em que os custos de transação são mitigados, o que viabiliza novo mercado de transporte individual de passageiros¹⁶.

A principal vantagem do Uber (especialmente na versão mais popular, UberX) sobre sua concorrência, assim, é a *conexão* que sua plataforma realiza entre *duas multidões*. De um lado, estão os prestadores do serviço que não poderiam oferecer seu trabalho como motoristas particulares no esquema de um emprego tradicional, porque têm outros compromissos – por exemplo, têm um emprego no horário comercial, têm de cuidar de filhos pequenos, etc. – e os prestadores que não teriam acesso a tais empregos como motoristas particulares. Do outro lado, os tomadores do serviço que não teriam demanda por um motorista particular, mas têm demandas pontuais que, agregadas pela plataforma, formam o mercado que cria as condições para que os primeiros possam prestar seus serviços¹⁷. A proposta das plataformas de serviços é basicamente impulsionar mercados que facilitam a conexão entre quem precisa de algum serviço e quem oferece seu trabalho.

Ainda que a tecnologia seja indispensável para que o Uber seja capaz de ligar essas duas multidões, não é a inovação tecnológica de seu aplicativo ou de sua plataforma que determina que esse negócio seja internacional multibilionário¹⁸. O Uber efetivamente administra um mercado (*marketplace*) que funciona como uma bolsa de corridas urbanas, de transporte urbano individual remunerado. Para funcionar, essa bolsa depende de uma “massa crítica” de trabalhadores¹⁹, um número grande o suficiente para que, no agregado, os clientes possam conseguir uma cor-

¹⁶ THIERER, A. D *et al.* How the Internet, the Sharing Economy, and Reputational Feedback Mechanisms Solve the “Lemons Problem”. **SSRN Electronic Journal**, p. 1-47, 2015.

¹⁷ “A tecnologia não permite apenas que coisas velhas sejam feitas melhor e mais barato; também abre novos potenciais de modelos de negócios e dá os meios de satisfazer necessidades anteriormente não identificadas. Aqueles que conseguem conceber e desenvolver tais modelos e que satisfazem essas necessidades – os empresários – são os reis nesse mundo novo, que colocam seus talentos em uso para ouvir os clientes, identificar seus desejos não correspondidos e criar negócios para oferecê-los”. COLIN, N.; PALIER, B. The Next Safety Net. **Foreign Affairs**, v. 94, n. 4, p. 29–33, 2015. p. 30.

¹⁸ Ver nota 14, *supra*, e texto correspondente.

¹⁹ TODOLÍ-SIGNES, A. El Impacto De La “Uber Economy” En Las Relaciones Laborales: Los Efectos De Las Plataformas Virtuales En El Contrato De Trabajo. **IUSLabor**, v. 3, 2015. p. 6

rida ainda que nenhum prestador de serviço tenha se obrigado a estar disponível em determinado horário. Esse modelo de negócios aposta, dessa maneira, em fornecer as condições práticas para que essa multidão de trabalhadores exerça sua liberdade de profissão.

O oferecimento desses serviços pela multidão de trabalhadores desestabiliza agentes econômicos que operam serviços públicos ou que se organizam como empresas tradicionais. Esse não é um efeito colateral das plataformas, mas o que define essa tendência de negócios que usam a força das multidões para causar disrupção econômica – em outras palavras, gerar uma nova organização de atividade econômica que seja mais eficiente que as estabelecidas. A resistência dos agentes estabelecidos é, portanto, natural e esperada, assim como é compreensível que o poder público seja pressionado a limitar ou suprimir as novas plataformas. Os trabalhadores que oferecem seus serviços por meio delas, entretanto, estão protegidos pela liberdade de profissão que lhes garante a constituição, segundo a qual “é livre o exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão, atendidas as qualificações profissionais que a lei estabelecer” (art. 5º, XIII, CF)²⁰.

Uma leitura à primeira vista possível do dispositivo poderia levar à conclusão de que o exercício de qualquer profissão poderia ser submetido a limitações legais. Essa interpretação foi rejeitada pelo Supremo Tribunal Federal em julgados que constituem uma excepcionalmente firme linha da jurisprudência²¹. Dois casos dos anos 1970 são influentes no atual entendimento do tribunal: o *Recurso Extraordinário 70.563*²² e a *Representação 930*²³. As decisões, tomadas ainda na vigên-

²⁰ É claro que as empresas titulares das plataformas de serviços também poderiam argumentar com a proteção da livre iniciativa (art. 1º, III, e art. 170, CF); cf. nesse sentido parecer encomendado pelo Uber, SARMENTO, D. **Ordem Constitucional Econômica, Liberdade e Transporte Individual de Passageiros (parecer)**, 2015. Este texto examina questões relacionadas aos trabalhadores dessas novas plataformas, daí adotar a perspectiva do direito fundamental que são titulares, o que permite abordar, na seção seguinte, também o que esse lhes garante em termos de proteções contra abusos das plataformas. O propósito não é empreender uma taxionomia de diferentes direitos – até porque liberdade de profissão e proteção da livre iniciativa certamente se sobrepõem –, mas analisar os problemas práticos que se colocam em relação aos trabalhadores dessas plataformas.

²¹ “Ao realizar o juízo de ponderação de bens jurídicos, realça o Supremo que nem todos os ofícios ou profissões podem ser condicionados ao cumprimento de condições legais para o seu exercício. Apenas quando houver potencial lesivo na atividade é que pode ser exigida inscrição em conselho de fiscalização profissional”. PIOVESAN, F. Liberdade de ofício ou profissão. **Revista dos Tribunais**, v. 101, n. 917, p. 435-437, 2012. p. 436.

²² RE 70.563, Rel. Min. Thompson Flores, j. em 18.03.1971.

cia da Constituição de 1967, com a redação dada pela Emenda 1/1969, lidaram com a regulamentação da profissão de corretor de imóveis.

Embora no primeiro caso (RE 70.563) o tribunal tivesse, por unanimidade, declarado a inconstitucionalidade do art. 7º da Lei 4.116/1962²⁴, os ministros divergiram no segundo. O relator da Representação 930, Ministro Cordeiro Guerra, argumentava que, ainda que qualquer pessoa pudesse ocasionalmente intermediar negócios relativos a imóveis e cobrar por isso (o que era proibido pelo artigo declarado inconstitucional pelo STF em 1971), não havia inconstitucionalidade na regulamentação da profissão de corretor de imóveis²⁵. Para Cordeiro Guerra, “a lei visou disciplinar a profissão de corretor de imóveis, não no interesse destes, mas no da coletividade, afastando os desonestos e os incapazes” (Representação 930, p. 23). O voto do Ministro Rodrigues Alckmin, que prevaleceu, rejeita essa noção e estabelece dois testes para se determinar os casos em que a liberdade profissional pode ser restringida: se o exercício profissional de uma pessoa inepta para o ofício “*prejudicará diretamente direito de terceiro*” (*ibid.*, p. 43) e se há interesse público em exigir prova de capacidade técnica dos interessados em exercer um dado ofício.

Esse precedente foi resgatado no Recurso Extraordinário 511.961²⁶, (Rel. Min. Gilmar Mendes, j. 17.06.2009), em que o tribunal, vencido o Ministro Marco Aurélio, concluiu que a exigência de diploma de jornalismo para exercício da profissão não é compatível com a Constituição²⁷. O voto do relator acrescenta um outro fator aos dois testes estabelecidos na representação 930: as qualificações profissionais exigidas em lei devem ser hábeis a reduzir o risco de danos decorrentes do mau exercício da profissão.

²³ Representação 930, Rel. para o acórdão Min. Rodrigues Alckmin, j. em 05.05.1976.

²⁴ “Art. 7º. Somente os Corretores de Imóveis e as pessoas jurídicas legalmente habilitadas, poderão receber remuneração como mediadores na venda, compra, permuta ou locação de imóveis, sendo, para isso, obrigados manterem escrituração dos negócios seu cargo”.

²⁵ “Examinei o v. acórdão proferido no RE 70.653, [sic] e não me convenci que tenha antecipado juízo sobre a integralidade da Lei 4.116, de 27.8.62, pois, muito embora não aplauda a regulamentação da profissão de corretor de imóveis, e pareça vislumbrar nela uma revivescência das corporações de ofício, na realidade, apenas distinguí o contrato de corretagem, que declarou acessível a todos, da profissão de corretor de imóveis, sua disciplina e organização, que o restante da lei regula, sobre ela não se manifestando” (representação 930, voto do Min. Cordeiro Guerra, p. 19).

²⁶ RE 511.961, Rel. Min. Gilmar Mendes, j. em 17.06.2009.

²⁷ Nos termos do julgamento, o STF declarou que a norma que estabelecia tal exigência (art. 4º, V, do Decreto-Lei 972/1969), editada em 1969, não foi recebida pela Constituição de 1988; em outras palavras, ela deve ser considerada revogada pela nova Constituição.

A exigência de diploma de jornalismo não passa por esse novo teste, para Gilmar Mendes. Ainda que o despreparo profissional possa ter como consequência *“a ausência de leitores e, dessa forma, a dificuldade de divulgação e contratação pelos meios de comunicação”* ele não enseja *“prejuízo direto a direitos, à vida, à saúde de terceiros”* (RE 511.961, p. 756). Nocivo a terceiros, para o relator, é o *“jornalismo abusivo”*, que veicula *“as notícias falaciosas e inverídicas, a calúnia, a injúria e a difamação”* (ibid.). Essa falha ética, contudo, *“não encontra solução na formação técnica do jornalista”* (p. 757)²⁸.

Com base nos testes estabelecidos nesses julgados, em decisões posteriores, o STF, por um lado, afastou requisito de inscrição na Ordem dos Músicos do Brasil para o exercício da profissão de músico²⁹ e, por outro lado, manteve a exigência de aprovação em exame da Ordem dos Advogados do Brasil para exercício da advocacia³⁰. O tribunal concluiu não existir fundamento para a obrigação de inscrição de músicos, já que o exercício de tal ofício não é capaz de causar danos à coletividade que pudessem ser evitados pela limitação adotada pela lei³¹. No caso dos advogados, a conclusão foi inversa, justamente por conta dos riscos que profissionais mal preparados poderiam causar a seus representados³².

No caso do Uber, pela lógica estabelecida pela jurisprudência do Supremo Tribunal Federal, seria admitida a regulação destinada a assegurar a qualificação dos motoristas para prestar serviço de transporte remunerado, como, por exemplo a Lei 12.009/2009 exige dos mototaxis-

²⁸ “[...] a profissão de jornalista, por não implicar riscos à saúde ou à vida dos cidadãos em geral, não poderia ser objeto de exigências quanto às condições de capacidade técnica para o seu exercício. Eventuais riscos ou danos efetivos a terceiros causados pelo profissional do jornalismo não seriam inerentes à atividade e, dessa forma, não seriam evitáveis pela exigência de um diploma de graduação” (RE 511.961, voto do relator, p. 755).

²⁹ RE 414.426, Rel^a. Min^a. Ellen Gracie, j. em 01.08.2011.

³⁰ RE 603.583, Rel. Min. Marco Aurélio, j. em 26.10.2011.

³¹ “O exercício profissional só está sujeito a limitações estabelecidas por lei e que tenham por finalidade preservar a sociedade contra danos provocados pelo mau exercício de atividades para as quais sejam indispensáveis conhecimentos técnicos ou científicos avançados” (RE 414.426, voto da relatora, p. 89).

³² “Nas decisões mencionadas, o vetor preponderante do pronunciamento foi o risco trazido à coletividade. A possibilidade de perigo gerada pela atividade profissional justificará, ou não, a atividade interventiva estatal limitando o acesso à profissão ou o respectivo exercício. Quanto mais ensejadora de risco, maior será o espaço de conformação deferido ao Poder Público. Por contraposição lógica, se não existe risco, é inadmissível qualquer restrição”. (RE 603.583, voto do relator, p. 23). “Cabe indagar: quem exerce a advocacia sem a capacidade técnica necessária afeta outrem? A resposta é desenganadamente positiva” (ibid., p. 24).

tas e “motoboys”: idade mínima, experiência como habilitado na categoria própria de condução de motocicletas, aprovação em treinamento credenciado pelo poder público (art. 2º), instalação de equipamentos de segurança no veículo, submissão do veículo a inspeções periódicas (art. 4º), etc. Essas medidas, todavia, não representam ameaça nenhuma ao Uber, muito menos a esse modelo de negócios da *peer economy*.

O que efetivamente põe risco ao funcionamento do Uber no Brasil são medidas como a contida na Lei 16.279/2015 do município de São Paulo, que simplesmente proíbe a atividade de transporte individual remunerado de passageiros³³. Essa proibição, entretanto, não está de acordo com a compreensão do Supremo Tribunal Federal a respeito da liberdade de profissão. Ela não serve a nenhum propósito constitucionalmente admissível, mas à instituição de um monopólio legal³⁴.

Em sua resposta à ação direta de inconstitucionalidade que questiona a constitucionalidade dessa lei em relação à constituição estadual de São Paulo³⁵, a Câmara Municipal de São Paulo defende que a proibição é justificada porque o transporte individual urbano remunerado é serviço de interesse público que só pode ser prestado por taxistas³⁶, nos termos do art. 1º da Lei 7.329/1969, que regula o serviço de táxi em São Paulo³⁷.

Essa argumentação pretende recolocar a questão em termos da dicotomia de serviço público, de um lado, e atividade econômica, do outro, para concluir que, por se tratar de serviço público, qualquer restri-

³³ “**Art. 1º.** Fica proibido no âmbito da Cidade de São Paulo o transporte remunerado de pessoas em veículos particulares cadastrados através de aplicativos para locais pré-estabelecidos”.

³⁴ “Em meio a tantos propósitos possíveis há aqueles que são a priori lícitos e aqueles ilícitos constitucionalmente falando, que o são por ferir preceito do ordenamento jurídico, ainda que infraconstitucional. Propósito ilícito seria, por exemplo, a contenção da concorrência. Propósitos lícitos seriam entre outros: a saúde pública, a melhoria da produtividade de um setor econômico estratégico como um todo, a defesa do consumidor, a proteção do meio ambiente, inclusive paisagístico, a proteção da fé pública etc”. MARTINS, L. Significado macro-econômico dos direitos fundamentais à luz da liberdade profissional-empresarial (art. 5º, XIII da CF). **Revista da AJURIS**, v. 34, n. 108, p. 247–266, 2007. p. 259.

³⁵ Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, ADI 2216901-06.2015.8.26.0000, Rel. Des. Francisco Casconi.

³⁶ ADI 2216901-06.2015.8.26.0000, fls. 559-567.

³⁷ “**Art. 1º.** O transporte individual de passageiros, no Município, em veículos de aluguel providos de taxímetro, constitui serviço de interesse público, que somente poderá ser executado mediante prévia e expressa autorização da Prefeitura, a qual será substanciada pela outorga de Termo de Permissão e Alvará de Estacionamento, nas condições estabelecidas por esta lei e demais atos normativos que sejam expedidos, pelo Executivo”.

ção é legítima³⁸. Para chegar a tal conclusão, entretanto, teríamos de admitir que a definição legal de uma atividade como serviço público significa que qualquer regulação é permitida, o que parece pouco persuasivo. A estratégia de definição legal de uma atividade como serviço público não pode afastar a discussão da liberdade de profissão.

Na verdade, o raciocínio deveria seguir o caminho inverso: ao invés de “dar de barato” que não há liberdade de profissão diante da definição legal de dada atividade como serviço público, devemos nos perguntar se, *dada a liberdade de profissão*, a exploração estatal de determinada atividade econômica pode ser admitida. Justamente porque a exploração de determinada atividade econômica por parte do Estado (diretamente ou por meio de concessões) implica fortes restrições à liberdade de profissão – tornando, por exemplo, a concorrência de particulares muito mais difícil –, a Constituição estabelece que “*a exploração direta de atividade econômica pelo Estado só será permitida quando necessária aos imperativos da segurança nacional ou a relevante interesse coletivo, conforme definidos em lei*” (art. 173, *caput*, CF).

No caso dos aplicativos de corridas urbanas, isso significa que, em vez de procurar por diferenças e semelhanças entre os serviços prestados por meio dessas plataformas e o serviços prestados por táxis para então concluir se a legislação abre alguma brecha a elas³⁹, devemos antes questionar: há “relevante interesse coletivo” que justifique a existência de um serviço público de táxis? Podemos responder que sim, por conta da margem de atuação que a supervisão do serviço de táxis proporciona às prefeituras municipais para definir o papel desse tipo de transporte na política de mobilidade urbana (como uma alternativa que incentive a mitigação do uso de veículos particulares em trajetos cotidianos, por exemplo). O importante é perceber que essa ou outra resposta devem delimitar a extensão do serviço público ao alcance do “relevante interesse coletivo” que o justifica. Se o propósito é conferir à administração municipal mais uma ferramenta para a implementação de sua política de mobilidade urbana, por exemplo, devemos reconhecer que isso não autoriza a constituição de um monopólio no transporte urbano.

A interpretação da legislação que sustenta ser exclusivo de taxistas o transporte urbano individual possibilita que o número de prestadores desse serviço seja controlado pelo poder público sem justificativa

³⁸ Cf. nesse sentido GRAU, E. R. **Parecer**, 2015.

³⁹ Essa é a tendência na polêmica sobre o Uber: os mencionados pareceres de Daniel Sarmiento e Eros Grau, empregados pelo Uber e pelos taxistas, respectivamente, chegam a conclusões opostas, mas percorrem o mesmo caminho argumentativo.

plausível – algo que dificilmente pode ser considerado constitucional. No caso do exame da ordem (RE 603.583), por exemplo, diversos ministros do STF fizeram observações no sentido de que a limitação do número de profissionais seria inconstitucional⁴⁰.

Uma decisão mais recente do STF também assinala que a regulamentação de determinado ofício deve estar em consonância com o interesse público que a justifica. Na ADI 4.387⁴¹, (Rel. Min. Dias Toffoli, j. em 04.09.2014), o Supremo Tribunal Federal declarou inconstitucional lei do estado de São Paulo que disciplinava a atividade de despachante em órgãos estaduais (Lei 8.107/1992). O voto do relator, seguido pela unanimidade dos ministros, considera que “a *excessiva regulamentação* da referida atividade e o *intuito de seu controle* pelo Estado”, “[que] *se assemelha àquele fixado para os servidores públicos em geral ou para os titulares de atividade estatal delegada*” (p. 13) infringiram a liberdade de profissão⁴².

Tudo isso mostra como a jurisprudência que afirma a liberdade de profissão, construída de maneira excepcionalmente consistente ao longo de décadas de julgados do Supremo Tribunal Federal⁴³, é capaz de assegurar os ganhos proporcionados pelas novas plataformas que apostam oferecer as condições práticas para o exercício desse direito, conectando duas multidões.

3 A DIMENSÃO POSITIVA DA LIBERDADE DE PROFISSÃO: PROTEGENDO OS TRABALHADORES DIANTE DA “UBERIZAÇÃO”

Enxergar as plataformas de serviço por meio da liberdade de profissão permite enxergar a situação de seus trabalhadores por inteiro, não só a partir da dimensão negativa desse direito fundamental, mas também a

⁴⁰ Conferir os votos de Marco Aurélio (p. 27), Luiz Fux (p. 48) e Gilmar Mendes (p. 83). Também nesse sentido, PONTES DE MIRANDA, F. Liberdade de profissão. *In: Comentários à Constituição de 1967, com a Emenda n. 1, de 1969*. 2. ed. São Paulo: RT, 1971. v. 5, p. 538.

⁴¹ ADI 4.387, Rel. Min. Dias Toffoli, j. em 04.09.2014.

⁴² O relator destaca passagem de Celso Ribeiro Bastos que acrescenta: “*Uma forma muito sutil pela qual o Estado por vezes acaba com a liberdade de opção profissional é a excessiva regulamentação*” (p. 12).

⁴³ Cf. VOJVODIC, A.; MACHADO, A.; CARDOSO, E. Escrevendo um romance, primeiro capítulo: precedentes e processo decisório no STF (que analisa as dificuldades de se falar em uma cultura de precedentes no STF).

partir da dimensão positiva. A liberdade de profissão é geralmente tratada como uma liberdade pública⁴⁴, que não exige mais do que abstenção estatal⁴⁵. A constituição, entretanto, não faz essa limitação: o que está expresso é que “*é livre o exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão*”.

Para que o exercício profissional seja livre, entretanto, certamente será necessário que o poder público proteja os profissionais contra aqueles que pretendam impedir suas atividades – como, aliás, estabelece o Código Penal⁴⁶. Victor Abramovich e Christian Courtis observam que essa clássica garantia contra terceiros, por sua vez, exige a organização de todo o aparato da polícia e do sistema judiciário – o que significa uma miríade de atos positivos do Estado para sua realização, em geral ignorados quando pensamos em liberdades públicas. Se nos damos conta de tais atos e abandonamos uma noção que “naturaliza” as funções atribuídas ao Estado pelo liberalismo clássico, eles argumentam, passamos a pensar diversas políticas sociais que promovam igualdade material como deveres estatais estabelecidos em nossas constituições, não como “favores estatais”⁴⁷.

Para que seja verdadeiramente *livre*, o exercício profissional deve respeitar a dignidade dos trabalhadores. Isso exige a adoção de providências que evitem a exposição econômica dos trabalhadores. Aqui, é importante que não pensemos a liberdade de profissão como uma *licença* que permite-nos fazer qualquer trabalho que desejarmos sem quaisquer

⁴⁴ “As liberdades públicas, como acaba de ser afirmado, constituem a primeira geração de direitos fundamentais e consistem nos direitos que garantem uma esfera de liberdade de atuação dos indivíduos contra ingerências estatais. Exemplos mais importantes dessas liberdades, também chamadas de direitos de defesa, são a liberdade de expressão, de imprensa, de religião, de associação, de reunião e o direito de propriedade”. DA SILVA, V. A. A evolução dos direitos fundamentais. *Revista Latino-Americana de Estudos Constitucionais*, v. 6, p. 541-558, 2005, p. 547.

⁴⁵ “A liberdade de trabalho e de profissão ou ofício são direitos de primeira geração, ao passo que os chamados sociais do trabalhador pertencem à segunda”. LYNCH, C. E. Art. 5º, inc. XIII. In: BONAVIDES, P.; MIRANDA, J.; DE MOURA AGRA, W. *et al.* (Orgs.). **Comentários à Constituição Federal de 1988**. Rio de Janeiro: Forense, 2009. p. 115–120, p. 118. “O teor do dispositivo, de si, já demonstra que estamos diante de simples **direito individual**, não daquilo que a doutrina chama ‘liberdade de conteúdo social’, pois que ali não se garante o trabalho, não se assegura o conteúdo do trabalho, nem a possibilidade de trabalho, nem o emprego, nem tampouco as condições materiais para a investidura em um ofício ou para aquisição de qualquer profissão. Isso, sim, seria **direito social**”. DA SILVA, J. A. **Comentários contextuais à Constituição**. 8. ed. São Paulo: Malheiros, 2012. p. 110.

⁴⁶ “**Art. 197.** Constranger alguém, mediante violência ou grave ameaça: I – a exercer ou não exercer arte, ofício, profissão ou indústria, ou a trabalhar ou não trabalhar durante certo período ou em determinados dias: **Pena** – detenção, de um mês a um ano, e multa, além da pena correspondente à violência”.

⁴⁷ Cf. ABRAMOVICH, V.; COURTIS, C. **Los Derechos Sociales como Derechos Exigibles**. Madri: Trotta, 2002. p. 23 ss., *passim*.

interferências estatais. Se adotássemos essa visão então deveríamos admitir como interferências estatais na liberdade de trabalho os tipos penais que proíbem o “ofício do traficante”. Teríamos também de admitir que a previdência social, que se destina a assegurar a dignidade no exercício profissional, é uma forma de interferência estatal no trabalho. Essa, felizmente, não é nossa única alternativa de concepção para a liberdade de profissão. Se pensamos a liberdade de profissão – e a liberdade, de maneira geral – não como isenção de interferências estatais, mas como o respeito a nossa independência moral enquanto membros *iguais* de uma comunidade política, somos capazes de perceber que certas formas de interferência não devem ser evitadas. Essa forma de conceber a liberdade de profissão nos permite conciliar seus aspectos positivo e negativo como dimensões que se reforçam mutuamente, ao invés de estar em conflito. Assim enxergamos que a intervenção estatal muitas vezes será, ao invés de indesejada, *necessária* nossa afirmação enquanto pessoas independentes, iguais, genuinamente livres⁴⁸.

E, uma vez que reconhecemos que cumprir o dispositivo constitucional que assegura a liberdade de profissão exige não só abstenção, mas também providências ativas para proteger esse direito fundamental⁴⁹, temos de admitir que estamos em dívida com os trabalhadores das plataformas de serviço.

Se o Uber, por um lado, deu, como vimos, as condições práticas para que uma multidão possa exercer sua liberdade de profissão, por outro lado, ele colocou esses trabalhadores em uma situação para que o direito não estava preparado. O modelo de negócios da empresa trata esses trabalhadores como autônomos, já que eles não assumem nenhuma obrigação de prestar serviços em determinados horários ou mesmo segundo dada carga horária. Equipará-los aos profissionais liberais que tradicionalmente usu-

⁴⁸ Emprego as noções de liberdade como licença e como independência discutidas por Ronald Dworkin especialmente nos capítulos 11 e 12 de *Taking Rights Seriously*. Cambridge (Mass.): Harvard, 1978. A discussão sobre conflitos entre valores, que tange esse debate, é colocada em termos mais fortes por Dworkin no capítulo 6 de **Justice in Robes**, em que o autor critica o “arquimedianismo” da insistência de que definições de conceitos e valores são neutras e anteriores ao debate político. Dworkin argumenta que não temos bons motivos para abdicar de elaborar concepções de nossos valores de maneira que eles se apoiem mutuamente, ao invés de estar sempre em conflito (**Justice in Robes**. Londres: Harvard, 2006).

⁴⁹ Nesse sentido observação do Rel. Min. Marco Aurélio, em seu voto na RE 603.583, sobre o exame da OAB: “[...] com a finalidade de assegurar a liberdade de ofício, impõe-se ao Estado o dever de colocar à disposição dos indivíduos, em condições equitativas de acesso, os meios para que aquela seja alcançada” (p. 16-7). Ele em seguida se refere ao papel da educação, mas, de toda forma, aborda a liberdade profissional também por sua dimensão positiva.

fruíam da liberdade de profissão (médicos, advogados, engenheiros, etc), entretanto, leva a um descompasso entre as circunstâncias dos tradicionais profissionais liberais e esses novos trabalhadores.

Nos Estados Unidos, em que a seguridade social é construída a partir do vínculo de emprego – que o modelo de negócios de empresas como o Uber é desenhado para evitar –, a literatura tem feito recomendações para tornar tais proteções sociais independentes da relação dos trabalhadores com um empregador⁵⁰. No Brasil, a universalização do sistema de saúde e da seguridade social atenua a exposição desses trabalhadores. Ainda assim, mesmo no esquema da previdência social brasileira, os motoristas do Uber não fazem jus a auxílio para acidentes de trabalho⁵¹.

Mais importante ainda é a sujeição que os trabalhadores têm em relação ao Uber. A empresa toma os prestadores de serviço como microempreendedores, parceiros comerciais que exercem suas atividades empresariais pelo intermédio das plataformas⁵². A partir dessa lógica, o Uber altera unilateralmente os preços das corridas, sua comissão e as condições de acesso para novos motoristas⁵³. Os motoristas – que por vezes desembolsaram suas economias para adquirir um veículo para prestar serviços pela plataforma, ou abriram mão de outras oportunidades de trabalho – não têm opção senão se submeter a essas mudanças.

Essa qualificação, entretanto, certamente não é adequada, dado que basicamente não há espaço para que os motoristas exerçam autonomia na prestação de serviços: embora a empresa não estabeleça normas obrigatórias, ela faz recomendações com base no que anuncia para os passageiros, que, por sua vez, avaliam os motoristas a partir delas⁵⁴. Ex-

⁵⁰ HILL, S. New economy, new social contract: a plan for a safety net in a multiemployer world. **New America**, 2015; DOKKO, J.; MUMFORD, M.; SCHANZENBACH, D. Workers and the On-line Gig Economy. **Hamilton Project**. Washington (D.C): Brookings, 2015.

⁵¹ Art. 18, § 1º, da lei 8.213/1991.

⁵² ROSENBLAT, A.; STARK, L. Uber's Drivers: Information Asymmetries and Control in Dynamic Work. **SSRN Electronic Journal**, p. 1–17, 2015. p. 2.

⁵³ *Idem*.

⁵⁴ Do site do Uber voltado a potenciais motoristas: “4) *Como funcionam as avaliações?* As avaliações da Uber são uma via de mão dupla. Após cada viagem concluída, os usuários devem avaliar a sua experiência em uma escala de 1 a 5 estrelas e os motoristas devem fazer o mesmo. Oferecer um serviço de alta qualidade é a melhor maneira de manter uma nota alta. Sua nota é baseada na média das avaliações dadas pelos usuários nas suas últimas 500 viagens completas. Os melhores motoristas costumam: – Fazer o melhor caminho, de acordo com as preferências do cliente. – Vestir-se de forma profissional. – Sair do carro para abrir e fechar a porta aos clients, quando possível. – Oferecer água. – Perguntar as preferências do usuário em relação ao ar

celentes avaliações dos usuários são necessárias para que os motoristas se mantenham na plataforma: se a média de suas avaliações for inferior a 4,6, eles podem ter suas contas bloqueadas.

Parte da literatura advoga submeter os trabalhadores dessas novas plataformas ao regime de emprego⁵⁵. Essa pode ser uma opção, ainda que exija estipulação legal que defina essas relações de trabalho como vínculos de emprego. Essa alternativa, entretanto, pode levar à eliminação de muitas oportunidades de trabalho e especialmente de trabalho flexível, que pode ser valioso tanto como forma de complementação de renda⁵⁶, quanto para pessoas que têm outros compromissos que as impedem de buscar empregos formais. Essas plataformas, além disso, podem representar rara oportunidade de inserção no mercado de trabalho para pessoas de idade mais avançada, ou que passaram muito tempo sem emprego.

Ainda que nem todas as proteções do emprego não sejam estendidas a esses trabalhadores, a legislação precisa ser adaptada para lidar com a situação de vulnerabilidade em que se encontram. Essa é uma discussão que exige atenção, mas vale a pena examinar outras propostas de que podemos lançar mão para proteger os trabalhadores.

Uma interessante iniciativa nesse sentido seria viabilizar formas de organização dos prestadores de serviço, para que, unidos, eles possam fazer frente às empresas⁵⁷. Mesmo nessa área, as plataformas apresentam uma dificuldade adicional: os motoristas enfrentam obstáculos para se organizar, já que não compartilham um ambiente de trabalho e não têm como verificar quem efetivamente presta serviços no aplicativo⁵⁸. Para

condicionado e ao som”, extraído da página “Perguntas frequentes”, Disponível em: <<http://www.parceirosbr.com/perguntas-frequentes/>>. Acesso em: 23 maio 2016.

⁵⁵ Cf. SMITH, R.; LEBERSTEIN, S. **Rights on Demand: Ensuring Workplace Standards and Worker Security In the On-Demand Economy**. National Employment Law Project, 2015.

⁵⁶ Estudo a partir de operações bancárias de cerca de 200 mil clientes do banco estadunidense JP Morgan Chase concluiu que rendimentos de plataformas de serviços foram responsáveis por atenuar os efeitos da variação do salário dos prestadores de serviço. FARRELL, D.; GREIG, F. **Paychecks, Paydays, and the On-line Platform Economy**. JPMorgan Chase Institute, 2016.

⁵⁷ Cf. HARRIS, S. D; KRUEGER, A. B. A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The “Independent Worker”. **Hamilton Project Discussion Paper**, v. 2015-10, p. 1–40, 2015. p. 17; ALOISI, A. Commoditized Workers The Rising of On-Demand Work, A Case Study Research on a Set of *On-line* Platforms and Apps. A Case Study Research on a Set of *On-line* Platforms and Apps. **Comparative Labour Law & Policy Journal**, 2016.

⁵⁸ Cf. “É difícil organizar uma força de trabalho dispersa e temporária para obter uma boa convenção sindical. Além disso, se os trabalhadores são anônimos, atomizados, localizados em regiões muito diferentes e desprovidos de um local de trabalho co-

enfrentar esse problema, a legislação poderia determinar que as plataformas de serviço desenvolvam APIs⁵⁹ que permitam que as organizações dos trabalhadores confirmem que determinada pessoa efetivamente presta serviços naquela plataforma.

Outra providência importante seria obrigar as plataformas de serviço que se valem de sistemas de reputação a partir da avaliação recíproca dos usuários a adotar medidas que neutralizem a discriminação indireta ou reversa⁶⁰. Os dados à disposição do Uber podem permitir, por exemplo, identificar passageiros ou motoristas que exibem padrões discriminatórios (como sistematicamente recusar ou cancelar corridas de negros, ou avaliar negativamente mulheres motoristas)⁶¹.

Estabelecer preço mínimo legal para os serviços prestados pelo aplicativo também seria uma medida de atenuar a vulnerabilidade dos trabalhadores da plataforma. É certo que as circunstâncias do mercado podem fazer com que esse preço mínimo afaste parte dos passageiros, mas essa alternativa pode ser mais favorável do que permitir que os motoristas sigam prestando seus serviços sem nem mesmo serem compensados por suas despesas. O estabelecimento de um preço mínimo também contornaria o problema indicado por Seth Harris e Alan Krueger, que observam que a fixação de salário-mínimo seria incompatível com a flexibilidade de horário, a falta de controle das empresas sobre como efetivamente o trabalhador gasta seu tempo e, especialmente, a possibilidade de que um mesmo motorista ofereça seus serviços ao mesmo tempo em várias plataformas⁶². A remuneração mínima estabelecida por serviço prestado (no caso do Uber, de acordo com os fatores da corrida, distância

mum, é muito mais difícil que eles se organizem por si". KNEESE, T.; ROSENBLAT, A.; BOYD, D. Understanding Fair Labor Practices in a Networked Age. **Data Society Working Paper**, p. 1-17, 2014. p. 12.

⁵⁹ APIs, *application programming interfaces*, são códigos que estabelecem formas de comunicação entre dois sistemas em que uma aplicação pode fazer uso de ferramentas da outra sem que as programadoras tenham acesso a todo o funcionamento da outra aplicação.

⁶⁰ EDELMAN, B. G.; LUCA, M. Digital Discrimination: The Case of Airbnb.com, **Harvard Business School NOM Unit Working Paper**, p. 1-21, 2014. constatou que, no AirBnB, mesmo controlando para outras variáveis, não negros que ofereciam acomodações equivalentes às oferecidas por negros receberam em média 12% a mais no período analisado.

⁶¹ *"Tais passos podem abranger ocultar informações de raça, deficiências e endereço residencial dos motoristas, implementar políticas internas contra discriminação e desenvolver algoritmos para identificar que motoristas habitualmente recusam corridas de passageiros de minorias"*. ROGERS, B. Social Costs of Uber. **The University of Chicago Law Review Dialogue**, v. 82, p. 85–102, 2015. p. 96.

⁶² HARRIS, S. D.; KRUEGER, A. B. A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The "Independent Worker". **Hamilton Project Discussion Paper**, v. 2015-10, 2015. p. 20.

e tempo, por exemplo) – e não pelo tempo em que o trabalhador estava disponível na plataforma – não enfrentaria tais dificuldades.

Finalmente, uma importante medida – menos interventiva, mas que ainda assim pode ser eficiente – para evitar abusos pelo Uber seria incentivar a constituição de plataformas geridas por cooperativas de trabalhadores⁶³, que ofereçam oportunidades de trabalho nos mesmos moldes que a empresa, mas com termos mais favoráveis aos trabalhadores.

4 CONCLUSÃO

O emprego da tecnologia em plataformas como o Uber certamente tem um potencial de transformação imenso, mas isso não explica tudo. Para o modelo de negócios que a empresa popularizou, tão importante quanto o funcionamento do aplicativo é criar um ambiente em que a multidão de trabalhadores que exercem sua liberdade de profissão (*i.e.* prestam serviços como profissionais liberais, ou autônomos) compõe um serviço com que uma segunda multidão pode contar.

A aposta de plataformas do tipo do Uber é oferecer essa bolsa de serviços ocasionais como uma alternativa mais eficiente às estabelecidas no mercado. A disrupção econômica que é buscada naturalmente atrairá resistência, mas a liberdade de profissão – conforme a firme compreensão do Supremo Tribunal Federal – não admite restrições com esse propósito.

Embora essa ampliação das condições práticas para o exercício da liberdade de profissão realizada pelas novas plataformas possa oferecer valiosas oportunidades de trabalho, ela também coloca os trabalhadores em uma situação de vulnerabilidade, que exige providências para evitar que empresas como o Uber se valham de sua posição para lucrar com a precarização do trabalho⁶⁴.

⁶³ Cf. SCHOR, J. Debating the sharing economy. **Great transition initiative**, 2014, p. 10-1.

⁶⁴ “A tecnologia está criando novas oportunidades entusiasmadoras para conectar trabalhadores que oferecem serviços diretamente aos clientes, potencialmente com grandes ganhos em qualidade, velocidade e eficiência do serviço. De um ponto de vistas econômico e social, contudo, é importante que, se esses novos intermediários consigam ter sucesso e expandir, isso seja o resultado da superioridade de sua tecnologia, eficiência ou serviço, não da arbitragem regulatória que sua tecnologia ou modelo de negócios propiciam. Por exemplo, se um intermediário tem sucesso em desalojar empregadores tradicionais que oferecem o mesmo serviço porque o intermediário obtém uma vantagem de custo ao evadir seu dever determinado pela lei de certos benefícios e proteções, então a inovação reduziu o bem estar social”. HARRIS, S. D.; KRUEGER, A. B. A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVICH, V.; COURTIS, C. **Los derechos sociales como derechos exigibles**. Madri: Trotta, 2002.
- ACEVEDO DAS, D. Regulating Employment Relationships in the Sharing Economy. **Employee Rights and Employment Policy Journal**, v. 20, n. 1, 2016.
- ALOISI, A. Commoditized Workers The Rising of On-Demand Work, A Case Study Research on a Set of *On-line* Platforms and Apps. A Case Study Research on a Set of *On-line* Platforms and Apps. **Comparative Labour Law & Policy Journal**, 2016.
- BENKLER, Y. Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production. **The Yale Law Journal**, v. 114, n. 2, p. 273-358, 2004.
- BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **What's Mine Is Yours**. Nova Iorque: Collins, 2010.
- COLIN, N.; PALIER, B. The Next Safety Net. **Foreign Affairs**, v. 94, n. 4, p. 29-33, 2015.
- DA SILVA, J. A. **Comentários contextuais à Constituição**. 8. ed. São Paulo: Malheiros, 2012.
- DA SILVA, V. A. A evolução dos direitos fundamentais. **Revista Latino-Americana de Estudos Constitucionais**, v. 6, p. 541-558, 2005.
- DOKKO, J.; MUMFORD, M.; SCHANZENBACH, D. W. Workers and the *On-line* Gig Economy. In: **Hamilton Project**, Washington (D.C): Brookings, 2015.
- DWORKIN, R. **Justice in Robes**. Londres: Harvard, 2006.
- _____. **Taking Rights Seriously**. Cambridge (Mass.): Harvard, 1978.
- EDELMAN, B. G; LUCA, M. Digital Discrimination: The Case of Airbnb.com. **Harvard Business School NOM Unit Working Paper**, p. 1-21, 2014.
- ESTEVES, L. A. **Rivalidade após entrada: o impacto imediato do aplicativo Uber sobre as corridas de táxi porta-a-porta**. Brasília: Departamento de Estudos Econômicos – Conselho Administrativo de Defesa Econômica (DEE/CADE), 2015.
- FARRELL, D.; GREIG, F. **Paychecks, Paydays, and the On-line Platform Economy**, New York: JPMorgan Chase & Co. Institute, February 2016.
- GRAU, E. R. **Parecer**. 2015.
- HAMARI, Juh; SJÖKLINT, Mimmi; UKKONEN, Antti. The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. **Journal of the Association for Information Science and Technology**, 2015.
- HARRIS, S. D; KRUEGER, A. B. A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The “Independent Worker”. **Hamilton Project Discussion Paper**, v. 2015-10, p. 1-40, 2015.
- HILL, S. New economy, new social contract: a plan for a safety net in a multiemployer world. **New America**, 2015.
- JOHN, N. A. Sharing, collaborative consumption and Web 2.0. **MEDIA@LSE Eletronic Working Papers**, n. 26, p. 1-22, 2013.

KNEESE, T.; ROSENBLAT, A.; BOYD, D. Understanding Fair Labor Practices in a Networked Age. **Data Society Working Paper**, p. 1-17, 2014.

KNOWLEDGE@WHARTON. **The Sharing Economy: A New Way of Doing Business**. [online] Wharton University of Pennsylvania, 2015. Disponível em: <<http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/the-sharing-economy-a-new-way-of-doing-business/>>. Acesso em: 26 mar. 2016.

LYNCH, C. E. Art. 5º, inc. XIII. In: BONAVIDES, P.; MIRANDA, J.; DE MOURA AGRA, W.; *et al.* (Orgs.). **Comentários à Constituição Federal de 1988**. Rio de Janeiro: Forense, 2009. p. 115-120.

MARTINS, L. Significado macro-econômico dos direitos fundamentais à luz da liberdade profissional-empresarial (art. 5º, XIII da CF). **Revista da AJURIS**, v. 34, n. 108, p. 247-266, 2007.

MUNGER, M. C. Tomorrow 3.0: The Sharing Economy. **The Independent Review**, v. 20, n. 3, p. 391-395, 2016.

OLIVEIRA, F. De médico a maquiadora, “uberização” avança no país. **Folha de São Paulo**, 2016.

PIOVESAN, F. Liberdade de ofício ou profissão. **Revista dos Tribunais**, v. 101, n. 917, p. 435-437, 2012.

PONTES DE MIRANDA, F. Liberdade de profissão. In: **Comentários à Constituição de 1967, com a Emenda n. 1, de 1969**. 2. ed. São Paulo: RT, 1971. v. 5, p. 535-546.

PUSCHMANN, T.; ALT, R. Sharing economy. **Business & Information Systems Engineering**, v. 58, n. 1, p. 93-99, 2016.

ROGERS, B. Social Costs of Uber, The. **University of Chicago Law Review Dialogue**, v. 82, p. 85-102, 2015.

ROSENBLAT, A.; STARK, L. Uber's Drivers: Information Asymmetries and Control in Dynamic Work. **SSRN Electronic Journal**, p. 1-17, 2015.

SARMENTO, D. **Ordem Constitucional Econômica, Liberdade e Transporte Individual de Passageiros (parecer)**, 2015.

SCHOR, J. Debating the sharing economy. **Great transition initiative**, 2014.

_____. **Plenitude**. Nova Iorque: Penguin, 2010.

SMITH, R.; LEBERSTEIN, S. **Rights on Demand: Ensuring Workplace Standards and Worker Security In the On-Demand Economy**. New York: National Employment Law Project, September 2015.

THIERER, A. D.; KOOPMAN, C.; HOBSON, A.; *et al.* How the Internet, the Sharing Economy, and Reputational Feedback Mechanisms Solve the “Lemons Problem”. **SSRN Electronic Journal**, p. 1-47, 2015.

TODOLÍ-SIGNES, A. El Impacto De La “Uber Economy” En Las Relaciones Laborales: Los Efectos De Las Plataformas Virtuales En El Contrato De Trabajo. **IUSLabor**, v. 3, 2015.

VOJVODIC, A.; MACHADO, A.; CARDOSO, E. Escrevendo um romance, primeiro capítulo: precedentes e processo decisório no STF. **Revista Direito GV**, São Paulo, v. 5, n. 1, p. 21-44, 2009. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1808-24322009000100002&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em: 27 jul. 2016.

DIREITO DO TRABALHO E ECONOMIA DE COMPARTILHAMENTO: APONTAMENTOS INICIAIS

Renan Bernardi Kalil¹

1 INTRODUÇÃO

A economia de compartilhamento é um fenômeno recente que tem se expandido de forma rápida. Embora o seu desenvolvimento não ocorra uniformemente no mundo, diversas atividades são realizadas sob esse viés em vários países.

Atualmente, a exata dimensão da economia de compartilhamento é difícil de ser mensurada. A consultoria *PricewaterhouseCoopers* (PWC) estima que, considerando os cinco principais setores da economia de compartilhamento (turismo, transporte, serviços pessoais, finanças e transmissão de áudio e vídeo), há potencial para aumentar o faturamento global de US\$ 15 bilhões, verificado nos dias de hoje, para US\$ 335 bilhões em 2025².

Patricia Fleubi e Jonathan Horlacher destacam que ainda não foi feito dimensionamento do valor adicionado pela economia de compartilhamento nos Produtos Internos Brutos (PIB) dos países e que essa é uma tarefa urgente a ser realizada. Os autores fizeram uma estimativa, de acordo com abordagens distintas, sobre o valor adicionado ao PIB da Suíça pela economia de compartilhamento, que varia de 0,1% a 0,95%, conforme um cenário mais ou menos conservador³.

¹ Doutorando e Mestre em Direito do Trabalho pela Universidade de São Paulo (USP). Membro do Grupo de Pesquisa sobre Trabalho Escravo Contemporâneo (GPTEC). Procurador do Trabalho. Vice-Coordenador Nacional de Promoção da Liberdade Sindical (CONALIS). Contato: renan.kalil@gmail.com.

² PWC. The sharing economy. **Abril**, 2015. Disponível em: <<https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>>. Acesso em: 12 fev 2016.

³ FLEUBI, P.; HORLACHER, J. **What's the value added of the sharing economy?** nov. 2015.

Os tamanhos das empresas que atuam na economia de compartilhamento variam muito. Existem desde gigantes, como a Uber (transportes) e o Airbnb (hospedagem), cujo valor estimado é de US\$ 50 bilhões e US\$ 25 bilhões, respectivamente, até iniciativas menores que sequer se aproximam do tamanho dessas empresas⁴.

A economia de compartilhamento⁵ – também chamada de economia “gig” –⁶ envolve duas principais formas de trabalho: o *crowdwork* e o trabalho *on-demand* por meio de aplicativos. Enquanto a primeira envolve a realização de tarefas a partir de plataformas *on-line*, a segunda trata da execução de trabalhos tradicionais (como transporte e limpeza) ou de escritório, demandados em aplicativos gerenciados por empresas.⁷

O número de trabalhadores ativos na economia de compartilhamento não é desprezível. Segundo levantamento feito por Rebecca Smith e Sarah Leberstein, existem 8 milhões de trabalhadores vinculados ao *Crowdsourcing*: 6,6 milhões ao *Care.com*, 5 milhões ao *Crowdfunder*, 700 mil ao *Clickworker*, 500 mil ao *Amazon Mechanical Turk* e 160 mil à *Uber*. Todas as plataformas e aplicativos mencionados operam internacionalmente⁸. No Brasil, a principal empresa que opera na economia de compartilhamento no setor de transportes – a Uber –, possui 10 mil motoristas que trabalham com o aplicativo, com projeção para aumentar para 60 mil em 2016⁹. Nos Estados Unidos, há pressão para que as pesquisas governamentais sobre o mercado de trabalho levem em consideração a economia de compartilhamento¹⁰.

⁴ MASELLI, I.; LENAERTS, K.; BEBLAVY, M. **Five things we need to know about the on-demand economy**. jan. 2016. p. 3.

⁵ As denominações dadas ao fenômeno da economia de compartilhamento são diversos: “sharing economy”, “gig-economy”, “on-demand economy”, “Uber-economy”, “crowdsourcing”, “crowdwork”, economia colaborativa, dentre outros (MASELLI, I.; LENAERTS, K.; BEBLAVY, M. **Five things we need to know about the on-demand economy**. jan. 2016, p. 3; TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales**: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo. mar. 2015; DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016. Este trabalho adota a noção apresentada por Valerio De Stefano, em razão de expor de forma mais didática as diferentes formas de trabalho.

⁶ SACHS, B. **Uber, the gig economy, and labour**. abr. 2015. Em inglês, “gig economy”.

⁷ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016, p. 1.

⁸ SMITH, R.; LEBERSTEIN, S. **Rights on demand**: Ensuring workplace and worker security in the on-demand economy. set. 2015.

⁹ UNIVERSO *ON-LINE*. **Uber anuncia que vai adicionar mais 50 mil motoristas no Brasil**.

¹⁰ THE HILL. **Democrat pushes for on-demand focus in labor survey**. fev. 2016.

A nova dinâmica que a economia de compartilhamento confere ao mundo do trabalho suscita diversos questionamentos a respeito da regulação do mercado de trabalho e da aplicação de institutos do direito do trabalho. Enquanto parcela significativa das empresas não admite que os trabalhadores são empregados, há trabalhadores que entendem a situação de forma distinta. Nos Estados Unidos, foram ajuizadas ações judiciais em face de aplicativos de serviços de transporte (Uber e Lyft) requerendo a classificação dos motoristas como empregados¹¹. Na Califórnia, houve caso em que foi reconhecido o vínculo empregatício entre motorista e Uber¹². Embora seja um fenômeno recente, a economia de compartilhamento não deve ser tratada como um setor à parte da economia.

A expansão da economia de compartilhamento e os seus efeitos para os trabalhadores indicam a relevância da análise jurídica das questões trabalhistas que estão surgindo. Embora seja uma situação incipiente, especialmente em nosso país, é importante refletir sobre o tema, inclusive pelo fato dos institutos jurídicos no direito do trabalho não terem sido desenvolvidos para necessariamente abranger essas formas de trabalho. A maior parte dos estudos sobre a matéria ocorreu nos Estados Unidos e, em menor escala, na Europa. No Brasil, a produção acadêmica sobre o fenômeno é escassa.

O presente artigo oferece um panorama acerca das discussões acadêmicas sobre o tema. Descreve a forma pela qual as atividades laborais ocorrem na economia de compartilhamento, coloca as discussões existentes sobre a relação de emprego e a autonomia do trabalho, aborda a necessidade de criação de uma nova categoria no direito do trabalho para dar conta da economia de compartilhamento e analisa os elementos que caracterizam a relação de emprego e a sua adequação em face do novo cenário econômico existente para, ao final, apresentar conclusões.

2 O TRABALHO NA ECONOMIA DE COMPARTILHAMENTO

A economia de compartilhamento engloba, em linhas gerais, duas principais formas de trabalho: o *crowdwork* e o trabalho *on-demand*

¹¹ THE NEW YORK TIMES. **Lyft agrees to settle class-action lawsuit with California drivers**. jan. 2016; SACHS, B. **Uber, the gig economy, and labour**. abr. 2015.

¹² Caso Uber vs. Berwick. Decisão disponível em: <<https://onlabor.files.wordpress.com/2015/06/uber-vs-berwick.pdf>>. REUTERS. *In: California, Uber driver is employee, not contractor: agency*. jan. 2016.; SACHS, B. **California labor commission: Uber driver is an employee**. jun. 2015.

por meio de aplicativos¹³. Nesta seção, iremos tratar da forma pela qual o trabalho se desenvolve sob esses dois formatos e apresentaremos um exemplo de cada uma.

O *crowdwork* se refere a atividades que envolvem a realização de tarefas por meio de plataformas *on-line*, que colocam em contato diversas organizações e indivíduos com outras organizações e indivíduos por meio da internet, permitindo a aproximação entre consumidores e trabalhadores de todo o mundo. Há oferta e demanda de produtos e serviços específicos para o atendimento de necessidades de clientes que pagam pela execução das tarefas realizadas¹⁴.

No *crowdwork*, na maioria das vezes, são feitas micro tarefas extremamente fragmentadas, que normalmente não demandam muita qualificação e são monótonas, mas inexequíveis por computadores ou sistemas automatizados, como, por exemplo, responder pesquisas, avaliar elementos de texto e transcrever áudios. Existem casos em que uma grande atividade é dividida em micro tarefas independentes que, agrupadas, produzem um resultado específico¹⁵.

Ainda, há a possibilidade do *crowdwork* envolver macro tarefas (menos automatizadas e que demandam melhor capacidade de análise), projetos simples (não automatizadas e que exigem investimentos do trabalhador) e projetos complexos, que são mais incomuns. Nesses casos, pode ocorrer a criação de logomarcas, o desenvolvimento de sítios eletrônicos, a elaboração inicial de campanhas de *marketing* ou a concepção de *design* de interiores¹⁶.

A plataforma de *crowdwork* mais conhecida é o *Amazon Mechanical Turk* (MTurk), que oferta a execução de “tarefas de inteligência humana”. Atualmente, há aproximadamente 3000 tarefas a serem realizadas na MTurk. Ao acessar a página, é possível realizar o cadastro como solicitante ou como fornecedor. Os solicitantes apresentam a tarefa a ser

¹³ Existem autores que diferenciam as atividades entre realização de tarefas *on-line* e realização de tarefas *off-line* ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers**: Labour issues arising from a case study research on a set of *on-line* platforms in the “on-demand/gig economy”. jul. 2015.

¹⁴ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016; EUROFOUND. **New forms of employment**. 2015.

¹⁵ *Idem*.

¹⁶ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016; EUROFOUND. **New forms of employment**. 2015; MASELLI, I.; FABO, B. **Digital workers by design? An example from the on-demand economy**, 2016.

executada e o preço a ser pago. As diferenças entre solicitantes e fornecedores são grandes, uma vez que somente os primeiros estabelecem as condições de contratação, podem recusar os serviços prestados e avaliam as tarefas feitas. A nota dada pelo solicitante ao fornecedor é importante, uma vez que futura contratação por outro solicitante invariavelmente depende da reputação do fornecedor. Também é relevante destacar que a *Amazon* tem o poder de encerrar a conta do fornecedor unilateralmente, sendo que a sua avaliação pode influenciar isso¹⁷.

De acordo com o ponto de vista da *Amazon*, o MTurk é um espaço no qual permite que solicitantes entrem em contato com os fornecedores para a realização de tarefas. Os “*turkers*” (como a *Amazon* denomina os fornecedores) são classificados pela empresa como contratados independentes. A *Amazon* anuncia que oferta “humanos como serviço”¹⁸.

O trabalho *on-demand* por meio de aplicativos se relaciona com a execução de atividades laborais tradicionais, como transporte e limpeza, além de tarefas administrativas e de escritório. Os serviços são oferecidos por meio de aplicativo, que estabelece e garante um padrão de qualidade mínimo na realização do trabalho, bem como seleciona e gerencia a mão de obra¹⁹.

Por meio do uso do aplicativo, o prestador de serviço e o consumidor identificam oferta e demanda, o trabalho é executado em face de uma necessidade apresentada e é feito o pagamento após a finalização do trabalho²⁰.

O aplicativo de trabalho *on-demand* mais conhecido é a Uber, que atua no setor de transportes, no qual um cliente solicita um carro para fazer uma viagem e o motorista, que estiver próximo ao local e disponível, aceita o trabalho.

De acordo com Davi Carvalho Martins, o trabalho ocorre da seguinte forma:

¹⁷ ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers**: Labour issues arising from a case study research on a set of *on-line* platforms in the “on-demand/gig economy”. jul. 2015, p. 11.

¹⁸ Em inglês, “human-as-a-service”. DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016; ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers**: Labour issues arising from a case study research on a set of *on-line* platforms in the “on-demand/gig economy”. jul. 2015, p. 13.

¹⁹ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

²⁰ TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales**: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo. mar. 2015.

(i) compete-lhe escolher e selecionar os motoristas que podem aceder à aplicação informática, sem a qual não pode ser prestado o serviço; (ii) cabe-lhe obter e indicar os clientes disponíveis ao motorista, através de uma aplicação informática; (iii) o motorista deve fornecer os seus dados e disponibilizar uma viatura que não pode ter mais de 10 anos, podendo a empresa controlar a qualidade do serviço através da avaliação dos clientes (uma avaliação inferior a 4,6 estrelas pode levar ao cancelamento do acesso à plataforma informática); (iv) o preço da viagem é fixado pela empresa, a qual paga aos motoristas um valor previamente determinado; (v) os motoristas não devem receber gorjetas; (vi) a empresa pode fornecer o smartphone necessário para aceder à aplicação, salvo se o motorista tiver algum equipamento compatível; e (vii) o motorista não tem qualquer função de gestão que possa afetar a rentabilidade do negócio²¹.

As principais características desse sistema são: monitoramento eletrônico, aumento de preço e programação de trabalho, a fusão da análise em tempo real com a análise prévia e a avaliação dos motoristas²².

Em relação ao monitoramento eletrônico, o trabalho dos motoristas é moldado por dois principais fatores: o uso de práticas de vigilância pelo empregador para realizar um controle brando dos trabalhadores e a adoção de práticas de resistência pelos motoristas para enfrentar esse sistema. A constante vigilância promovida pela empresa produz assimetrias de informações entre os motoristas e a Uber, que acessa e controla uma grande quantidade de informações das experiências dos trabalhadores²³.

O aplicativo estimula os motoristas a aceitarem todas as corridas e a permanecerem o maior tempo possível trabalhando. Trata-se de uma forma de manter o atendimento aos clientes o mais amplo possível. Contudo, a aceitação de uma corrida pelo motorista não indica necessariamente o trajeto que será percorrido, nem o valor estimado que será recebido. A rejeição de viagens não rentáveis coloca em risco a continuidade do motorista no aplicativo, uma vez que a empresa pode suspendê-lo ou excluí-lo. Assim, verifica-se que os motoristas absorvem o risco de todas as corridas realizadas²⁴.

O controle sobre os motoristas é elevado. Apesar dos trabalhadores serem remunerados apenas quando realizam viagens demandadas

²¹ MARTINS, D. C. A. **“Uber” e o contrato de trabalho**. jun. 2015.

²² ROSENBLAT, A.; STARK, L. **Uber’s drivers: Information asymmetries and control in dynamics work**, 2015.

²³ *Idem*.

²⁴ *Ibidem*, 10.

pelo aplicativo, a Uber mantém a coleta de informações dos motoristas mesmo quando não estão em uma corrida. A partir desses elementos, a empresa consegue delinear padrões de tráfego e alimenta o algoritmo de oferta e demanda que fixa o preço das viagens²⁵.

A Uber iniciou o monitoramento dos movimentos dos motoristas que utilizam o aplicativo por meio dos telefones celulares, com o objetivo de identificar o comportamento dos trabalhadores e, nos casos em que entender necessário, tentar influenciar suas condutas. Trata-se de uma forma de promover controle de qualidade da prestação de serviço²⁶.

No tocante ao monitoramento do trabalho e ao aumento dos preços, verifica-se uma assimetria de informações entre o aplicativo e os motoristas. Há situações nas quais o trabalhador identifica que em determinado local a tarifa está mais elevada e se desloca para atender a região. Contudo, o motorista pode receber chamado de cliente que está em local com tarifa menor, uma vez que a precificação não leva em conta a localização do trabalhador. Ainda, o valor da tarifa é fixado pela empresa sem qualquer consulta prévia aos motoristas, o que indica um desequilíbrio entre as partes²⁷.

Outro elemento que se relaciona com essa questão é coleta e análise de informações dos motoristas que a Uber realiza a partir do envio de mensagens sobre aumento de preço e de demanda, além de estimular a disponibilidade dos trabalhadores em determinados horários em que a empresa projeta a existência de maior número de chamados por meio do aplicativo²⁸.

A fusão da análise em tempo real com a análise prévia ocorre por meio dos algoritmos utilizados pela Uber. Além de verificar instantaneamente a demanda, a empresa consegue fazer projeções da oscilação do número de chamados pelo aplicativo a partir do histórico de viagens realizadas. A empresa faz contato com os motoristas para expor o aumento da demanda, constatado previa ou instantaneamente, de forma indistinta²⁹.

A avaliação dos motoristas é realizada pelos clientes ao término das viagens realizadas, em que é possível atribuir nota de 1 a 5 estrelas para o desempenho do trabalhador. Também, é possível enviar mensa-

²⁵ ROSENBLAT, A.; STARK, L. **Uber's drivers**: Information asymmetries and control in dynamics work, 2015. p. 4-5; 10.

²⁶ THE GUARDIAN. **Uber monitoring drivers in US in attempt to flag dangerous driving**. jan. 2016.

²⁷ ROSENBLAT, A.; STARK, L. **Uber's drivers**: Information asymmetries and control in dynamics work, 2015.

²⁸ *Idem*.

²⁹ *Idem*.

gens para a Uber sobre o serviço prestado. Esse sistema afeta diretamente o motorista, uma vez que se a média de suas avaliações ficar abaixo de 4,6, a empresa pode descredenciá-lo do aplicativo. É importante destacar que a apreciação do cliente está relacionada com o que a Uber divulga como “experiência” em ser atendido por um motorista vinculado ao aplicativo. Para garantir um padrão no atendimento dos clientes, a empresa estabelece condutas a serem observadas pelos trabalhadores e constantemente envia mensagens sobre esse tema, além de estimular os motoristas a criarem relações com os passageiros de forma que estes se sintam sempre confortáveis, independentemente da situação daqueles – que é denominado de “*emotional labor*”³⁰.

A Uber se considera uma plataforma que aproxima motoristas de passageiros e entende que os trabalhadores que prestam serviços por meio do aplicativo são contratados independentes^{31/32}.

Finalmente, é importante destacar que existem relevantes diferenças entre o *crowdwork* e o trabalho *on-demand* por meio de aplicativos, sendo que a mais evidente é que, enquanto o primeiro ocorre totalmente *on-line* e permite o contato entre plataforma, clientes e trabalhadores em qualquer local do mundo, o segundo aproxima oferta e demanda para a execução do serviço “*in loco*”. Também, dentro das mencionadas formas de trabalho, existem diferenças na operação dos serviços³³.

Contudo, o *crowdwork* e o trabalho *on-demand* por meio de aplicativos apresentam características comuns que tornam adequada a análise conjunta. A principal é que ambos são viabilizados pela tecnologia da informação e usam a internet para aproximar oferta e demanda de trabalhos de forma rápida em que se verifica, em geral, a minimização dos custos de transação e redução das fricções de mercado³⁴.

³⁰ ROSENBLAT, A.; STARK, L. **Uber’s drivers**: Information asymmetries and control in dynamics work, 2015; ROGERS, B. The social costs of Uber. jan. 2015. p. 97.

³¹ Em inglês, “independent contractors”. Para se identificar a existência dos “independent contractors”, a jurisprudência norte-americana não possui um rol de elementos fixos que permitam caracterizar essa figura. Robert Sprague aponta os seguintes: (i) a dimensão do controle que o tomador de serviço pode realizar; (ii) a possibilidade do trabalhador lucrar ou ter prejuízos; (iii) o investimento do trabalhador no negócio; (iv) a permanência da relação de emprego; (v) qualificação requerida para o trabalho; (vi) se o trabalho é parte da atividade econômica regular do empregador (2015, p. 12).

³² SACHS, B. **Uber, the gig economy, and labour**. abr. 2015; SACHS, B. **California labor commission**: Uber driver is an employee. jun. 2015.

³³ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

³⁴ *Idem*.

3 O CENTRO DO DEBATE: RELAÇÃO DE EMPREGO X TRABALHO AUTÔNOMO

As formas pelas quais o trabalho ocorre na economia de compartilhamento suscitam diversos questionamentos no âmbito jurídico, incluindo o direito do trabalho. A caracterização da relação de emprego, a identificação de práticas discriminatórias, a privacidade dos trabalhadores, a organização e a atuação coletiva, a existência de trabalho infantil e de trabalho escravo e segurança dos trabalhadores são alguns dos temas que o novo cenário apresentado coloca para análise³⁵.

Embora todas as questões apontadas sejam importantes, este trabalho dará enfoque ao debate sobre a configuração ou não configuração de relação de emprego nos trabalhos desenvolvidos na economia de compartilhamento, tendo em vista que se trata da matéria que mais tem apresentado controvérsias e pelo fato da identificação da espécie de vínculo entre o trabalhador e a empresa ser central para a definição do tratamento a ser adotado nos demais casos mencionados. Ainda, cabe mencionar que, embora se tenha apontado acima as razões pelas quais se optou por tratar das formas de trabalho na economia de compartilhamento a partir de determinada classificação, é importante ter em vista que podem existir diferenças particulares na maneira pela qual determinada empresa opera, o que pode afastar algumas das colocações realizadas nas linhas abaixo.

A principal discussão que acontece nesse âmbito se refere ao enquadramento adequado a ser aplicado aos trabalhadores: existem autores que identificam a existência de vínculo empregatício, com a aplicação de todos os direitos trabalhistas decorrentes dessa caracterização, enquanto outros defendem que há trabalho autônomo e um terceiro grupo vislumbra elementos das duas referidas espécies.

A maior parte das empresas que atua na economia de compartilhamento e uma parcela dos autores entendem que as atividades realizadas pelos trabalhadores caracteriza trabalho autônomo. Afirmam que não há ou que é reduzida a subordinação; que há total liberdade dos trabalhadores em realizarem suas tarefas em quantidade, momento e local que desejarem; que não há obrigação em executar um número mínimo de atividades; que não é exigida a oferta ou execução de servi-

³⁵ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016; ROGERS, B. **The social costs of Uber**. jan. 2015; ROSENBLAT, A.; STARK, L. **Uber’s drivers**: Information asymmetries and control in dynamics work, 2015; TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales**: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo. mar. 2015; ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers**: Labour issues arising from a case study research on a set of *on-line* plataformas in the “on-demand/gig economy”. jul. 2015.

ços por somente uma única plataforma ou aplicativo; que os trabalhadores possuem os seus próprios instrumentos de trabalho para a realização do serviço; que o risco da atividade é suportado pelo trabalhador; que o pagamento é feito de acordo com a quantidade de serviços feitos; que o prestador de serviços é um empreendedor com condições de organizar e gerenciar as suas atividades; que existe grande flexibilidade; que as tarefas realizadas são pontuais; e que o trabalhador define o método de retribuição pelo serviço prestado³⁶.

Ainda, coloca-se que as empresas com atuação na economia de compartilhamento não se vinculam aos setores nos quais é ofertada a prestação de serviços, mas como uma criadora de um espaço *on-line* que aproxima oferta e demanda para que as necessidades dos agentes econômicos sejam satisfeitas. Desta forma, a Uber não seria uma empresa de transporte, o Airbnb não atuaria no setor de hospedagem e a *Amazon Mechanical Turk* não estaria na área de realização de tarefas por pessoas, mas todas essas empresas seriam mercados virtuais em que prestadores de serviço e consumidores se encontrariam e contratariam a execução de uma atividade em troca de remuneração³⁷.

Com uma perspectiva diversa, existem autores que identificam a existência de elementos na relação de trabalho desenvolvida na economia de compartilhamento que caracterizam o vínculo empregatício. A partir deste ponto de vista, indica-se que as empresas estabelecem regras de condutas aos trabalhadores de forma unilateral; que os valores a serem pagos pelos consumidores são estabelecidos pela empresa sem qualquer possibilidade de intervenção do prestador de serviço; que as políticas de trabalho são impostas; que se atua em face dos trabalhadores para que ocorra maior aceitação quantitativa de serviços a serem feitos; que há cláusulas contratuais entre empresas, trabalhadores e clientes que sugerem exclusividade dos prestadores de serviço em face da plataforma ou do aplicativo; que se estabelecem padrões mínimos dos instrumentos de trabalho; que não se exigem conhecimentos específicos ou qualificados dos trabalhadores para a prestação do serviço; que inexistem oportunidades de promover empreendimentos diversos; e que as avaliações dadas pelos clientes podem ocasionar o desligamento do trabalhador da plataforma ou do aplicativo³⁸.

³⁶ TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales**: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo. mar. 2015; ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers**: Labour issues arising from a case study research on a set of *on-line* plataformas in the “on-demand/gig economy”. jul. 2015.

³⁷ *Idem*.

³⁸ TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales**: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo. Março,

Em relação ao controle do trabalho, os autores defendem que não se deve levar em conta a dimensão do controle efetivamente realizado, mas a possibilidade de fazê-lo por meio dos instrumentos utilizados pela empresa para monitorar a prestação de serviços, como ocorre na avaliação dos motoristas pelos passageiros³⁹.

Robert Sprague (2015) entende que a análise não deve focar a dependência do trabalhador em face da empresa, mas a dependência do empregador em face dos trabalhadores. Se uma empresa, ao organizar a sua atividade econômica, é dependente dos prestadores de serviço para existir, os trabalhadores devem ser considerados como empregados.

A classificação dos trabalhadores como empregados não é uma tarefa necessariamente fácil. Robert Sprague (2015) coloca que um dos problemas existentes é que se utilizam conceitos do século XX para se analisar relações que ocorrem no século XXI. Ao apreciar um processo judicial em que um motorista do Lyft (aplicativo que aproxima motoristas e passageiros, como a Uber) pleiteava o reconhecimento do vínculo empregatício, um juiz nos Estados Unidos comparou a sua tarefa com tentar encaixar pregos quadrados em furos redondos⁴⁰.

Algumas empresas, que inicialmente classificavam os trabalhadores como autônomos, reviram seus posicionamentos e passaram a considerá-los como empregados. A *Munchery* (realiza entrega de refeições) e a *Instacart* (serviço de entrega de compras de supermercado) adotaram essa prática, em grande medida pela elevada rotatividade ocasionada pela classificação dos trabalhadores como autônomos⁴¹.

Finalmente, há autores que identificam a existência de características próprias dos autônomos, como a flexibilidade contratual e possibi-

2015; ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers**: Labour issues arising from a case study research on a set of *on-line* platforms in the “on-demand/gig economy”. jul. 2015; DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

³⁹ TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales**: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo. mar. 2015; DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016; SACHS, B. **Uber and Lyft**: Customer reviews and the right-to-control. Maio, 2015; SPRAGUE, R. **Worker (mis) classification in the sharing economy**: square pegs trying to fit in round holes. Maio, 2015.

⁴⁰ SPRAGUE, R. **Worker (mis) classification in the sharing economy**: square pegs trying to fit in round holes. Maio, 2015; DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

⁴¹ SCHEIBER, N. **A middle ground between contract worker and employee**, 2015.

lidade de fixar os próprios horários de trabalho, conjugadas com elementos típicos das relações de emprego, como o direcionamento da forma pela qual o serviço deve ser prestado. Esse posicionamento estabelece que não é possível se dizer em trabalho autônomo, ao mesmo tempo que defende que a noção de vínculo empregatício não dá conta da realidade da economia de compartilhamento. A partir dessas constatações, sugere-se a criação de uma nova figura para se ajustar a esse novo cenário laboral⁴².

4 A PROPOSTA DE CRIAÇÃO DE UMA NOVA CATEGORIA PARA CLASSIFICAR OS TRABALHADORES

Existem autores que compreendem as relações de trabalho na economia de compartilhamento não se enquadrando dentro dos institutos trabalhistas, pois ao mesmo tempo em que não há vínculo empregatício, não se verifica o trabalho autônomo. Haveria uma zona cinzenta que dificultaria a caracterização do trabalho em um sentido ou no outro, sendo que essa situação demandaria a criação de uma nova figura trabalhista que permitisse estabelecer de forma objetiva as diferenças do trabalho realizado na economia de compartilhamento com a relação de emprego e com os autônomos⁴³.

Outro argumento colocado em favor da criação de uma nova categoria é que a caracterização da relação de trabalho como relação de emprego inviabilizaria determinados modelos de negócios na economia de compartilhamento, com consequências negativas para trabalhadores, consumidores, negócios e economia⁴⁴. Também, aponta-se que as dificuldades atualmente identificadas para classificar os trabalhadores levariam a uma excessiva judicialização das discussões a respeito da natureza da relação de trabalho na economia compartilhada e, uma nova figura, traria maior segurança jurídica para o tema⁴⁵.

⁴² SCHEIBER, N. **A middle ground between contract worker and employee**, 2015; TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo**, mar. 2015; ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers: Labour issues arising from a case study research on a set of on-line platforms in the “on-demand/gig economy”**, jul. 2015.

⁴³ SCHEIBER, N. **A middle ground between contract worker and employee**, 2015; HARRIS, S. D.; KRUEGER, A. B. **A proposal for modernizing labor laws for twenty-first-century work: the “independent worker”**, dez. 2015.

⁴⁴ HARRIS, S. D.; KRUEGER, A. B. **A proposal for modernizing labor laws for twenty-first-century work: the “independent worker”**, dez. 2015.

⁴⁵ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”, jan. 2016.

A nova figura que seria inserida no direito do trabalho para dar conta das peculiaridades da economia de compartilhamento é o “trabalhador independente”, sendo que suas características o posicionariam em uma situação intermediária entre o empregado e o contratado independente. A sua identificação ocorreria a partir dos seguintes elementos: não haveria dependência econômica de um único empregador; não existiria uma relação indeterminada com somente uma empresa; e não renunciariam controle sobre as horas de trabalho ou a oportunidade de lucros ou perdas⁴⁶.

Um grupo de acadêmicos, sindicalistas e empresários divulgou um documento no qual se avalia que o novo cenário altera substancialmente o mundo do trabalho e que se deve encontrar um modelo que estimule a inovação e crie certeza para trabalhadores, negócios e governo. Em um quadro de inovações tecnológicas e trabalho flexível e temporário, coloca-se que a discussão deve ser pautada a partir dos seguintes princípios: (i) estabilidade e flexibilidade são positivas para trabalhadores, empregadores e sociedade; (ii) há necessidade de um instrumento dotado de portabilidade para proteção dos trabalhadores, que deveria ser: independente, flexível, universal e amigável à inovação. Essas medidas seriam um ponto de partida para se pensar na proteção dos trabalhadores independentes. Um dos principais eixos da proposta é a desvinculação do recebimento de benefícios sociais da condição de empregado, permitindo que os trabalhadores os usufruam independentemente da forma pela qual se ligam a uma empresa⁴⁷.

Há posicionamento no sentido de que, embora seja possível identificar a existência de relação de emprego entre o trabalhador e a plataforma ou o aplicativo, compreende que as regras do direito do trabalho são de difícil aplicação na economia de compartilhamento. Nessa linha, propõe a criação de uma relação de trabalho especial, que deveria abranger os seguintes elementos: (i) autonomia do trabalhador para desenvolver a sua atividade; (ii) liberdade para o trabalhador fixar o seu horário de trabalho, bem como para delimitar a jornada de trabalho; (iii) permissão para prestar serviços para diversas plataformas ou aplicativos; (iv) responsabilização dos trabalhadores pelos danos causados aos clien-

⁴⁶ Os autores apresentam a figura do “trabalhador independente” com enfoque nas empresas que atuam na economia de compartilhamento no setor de transporte, entendendo-as como intermediárias. Esses trabalhadores teriam semelhanças como os contratados independentes, uma vez que poderiam escolher onde e como trabalhar, mas existiriam restrições colocadas pelas intermediárias, como a quantia a ser cobrada dos clientes. HARRIS, S. D.; KRUEGER, A. B. **A proposal for modernizing labor laws for twenty-first-century work: the “independent worker”**. Dez. 2015.

⁴⁷ AUGUSTE, B. *et al.* **Common ground for independent workers**, 2015.

tes e à reputação da plataforma ou do aplicativo; (v) salário mínimo pelo tempo em que o trabalho é prestado; (vi) reembolso dos gastos realizados para o trabalhador aderir à plataforma ou ao aplicativo; (vii) aplicação subsidiária do direito do trabalho. Tratar-se-iam de uma nova espécie de trabalhadores “quase independentes”⁴⁸.

Contudo, a necessidade em criar uma nova categoria de trabalhadores não é consensual. Um dos principais argumentos utilizados é que uma nova figura poderia dificultar ainda mais a análise da situação do trabalhador e de sua ligação com a empresa, ao invés de simplificar as questões relacionadas à classificação. Coloca-se que a zona cinzenta atualmente apontada – em que o trabalho realizado teria características de emprego e de autonomia –, seria deslocada para outro espaço, sem que seja possível classificar o trabalhador com clareza, o que manteria a judicialização dessas situações⁴⁹.

Outra questão apresentada é o equívoco de se afastar peremptoriamente a classificação dos trabalhadores na economia compartilhada como empregados. Existem situações em que se constatou a presença dos elementos que caracterizam a relação de emprego e foi reconhecida essa condição, como já ocorreu nos Estados Unidos e na Espanha⁵⁰.

O argumento que a aplicação das leis trabalhistas ameaçaria o modelo de negócios da economia compartilhada não pode ser aceito, uma vez que todos os demais agentes econômicos que atuam em outros ramos da economia lidam com um contexto no qual o direito do trabalho deve ser aplicado quando se identificam as premissas da relação de emprego. A economia de compartilhamento não pode ser tratada como um setor à parte da economia⁵¹.

A maioria das análises sobre a necessidade de se conceber uma nova figura para classificar os trabalhadores parte do estudo das peculiaridades da economia de compartilhamento. No entanto, Valerio de Stefano aponta que a tentativa em se estabelecer figuras intermediárias de trabalhadores não é inédita, indicando exemplos de Canadá, Alemanha,

⁴⁸ TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo.** mar. 2015.

⁴⁹ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”:** On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

⁵⁰ SACHS, B. **Do we need an “independent worker” category?** dez. 2015; TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo.** mar. 2015.

⁵¹ SACHS, B. **Do we need an “independent worker” category?** dez. 2015; DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”:** On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

Espanha e Itália. Para o autor, o caso italiano é o mais emblemático, com a criação da figura do trabalho “parassubordinado”⁵².

Otávio Pinto e Silva aponta que na categoria de trabalho “parassubordinado” estão presentes os seguintes elementos: (i) continuidade da prestação dos serviços; (ii) pessoalidade na prestação dos serviços; (iii) colaboração entre o trabalhador e o tomador de serviços; (iv) coordenação do trabalho. A principal diferença da relação de emprego e do trabalho “parassubordinado” seria a predominância da subordinação naquele, enquanto este se caracterizaria pela coordenação, com uma coligação funcional entre a prestação do serviço e a atividade do tomador⁵³.

Apesar das novidades introduzidas no direito do trabalho italiano terem o objetivo de conferir maior proteção aos trabalhadores, verificaram-se duas consequências: (i) a preferência dos empregadores contratarem “parassubordinados” ao invés de empregados, com o objetivo de diminuir os custos com mão de obra; e (ii) a contratação de empregados sob o rótulo de “parassubordinados”, o que caracteriza fraude trabalhista⁵⁴.

Nos Estados Unidos foi apresentada proposta para criação dos “contratados dependentes”, em semelhança ao que ocorreu em alguns países europeus⁵⁵. Benjamin Sachs entende que as peculiaridades do trabalho na economia de compartilhamento criariam uma dificuldade para se determinar um percentual para caracterizar a dependência do trabalhador a uma empresa, o que tornaria inadequada a introdução dessa categoria de trabalhadores⁵⁶.

Há autores que, independentemente da criação de uma nova figura, entendem que o instrumental para a classificação de trabalhadores disponível está desatualizado para analisar as relações de trabalho do século XXI e defendem a necessidade de redefinir o conceito de emprego, para que não ocorra a exploração e degradação da dignidade da pessoa humana nas atividades desenvolvidas na economia de compartilhamento⁵⁷.

⁵² DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

⁵³ SILVA, O. P. O Trabalho parassubordinado. **Revista da Faculdade de Direito**. Universidade de São Paulo, São Paulo, v. 97, p. 195-203, 2002.

⁵⁴ DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

⁵⁵ O'DONOVAN, C. **What a new class of worker could mean for the future of labor?** jun. 2015.

⁵⁶ SACHS, B. **A new category of worker for the on-demand economy?** jun. 2015.

⁵⁷ SPRAGUE, R. **Worker (mis) classification in the sharing economy: square pegs trying to fit in round holes**. Maio, 2015; ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers**:

5 O TRATAMENTO DO PROBLEMA NO BRASIL

As formas de trabalho identificadas na economia de compartilhamento são um fenômeno novo, sendo que a maioria das análises sobre a maneira pela qual as atividades se desenvolvem e as suas implicações jurídicas ocorreram pela perspectiva, em sua maioria, dos Estados Unidos e, em menor escala, da Europa.

No Brasil, há reduzida produção acadêmica, tanto para estudar como as relações de trabalho ocorrem, como para verificar as respostas que o direito tem a oferecer para a economia de compartilhamento. É possível identificar algumas características do formato do trabalho, mas de forma incipiente ainda, a partir de relatos jornalísticos⁵⁸ e do fato que algumas empresas operam internacionalmente e possuem alguns padrões de negócios uniformes em todo o mundo.

A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), em seus arts. 2º e 3º, estabelece que as relações de emprego se caracterizam pela existência de cinco elementos: pessoalidade, onerosidade, subordinação, pessoa física e não eventualidade. A pessoalidade se dá quando o trabalhador não pode pedir para outra pessoa realizar o serviço em seu lugar. A onerosidade se verifica quando há expectativa de retribuição pecuniária pela realização do trabalho. A não eventualidade se caracteriza pela frequência temporal na prestação do serviço. A subordinação é configurada com o poder de direção do tomador de serviços diante das atividades desenvolvidas pelo trabalhador. E a pessoa física decorre do fato que as tarefas feitas na relação de emprego não podem ser realizadas por empresas e pessoas jurídicas.

O trabalho autônomo possui como grande nota distintiva da relação de emprego a ausência de subordinação entre o prestador e o tomador de serviços, sendo disciplinado entre os arts. 593 e 609 do Código Civil.

O cenário brasileiro indica que não é simples a indicação de parâmetros jurídico-trabalhistas mais assertivos a serem adotados no presente momento em relação às formas de trabalho na economia de compartilhamento, especialmente diante da falta de estudos mais aprofundados a respeito de como essas se desenvolvem no Brasil. Há necessidade de melhorar a qualidade da informação disponível atualmente para se tecer considerações mais amplas sobre o tema. Entretanto, isso não impede que

Labour issues arising from a case study research on a set of *on-line* platforms in the “on-demand/gig economy”. jul. 2015.

⁵⁸ EM TEMPO. *Uber enfrenta disputa interna de motoristas da categoria mais barata*. jan. 2016.

análises de casos pontuais e concretos, com a reunião de dados sobre as relações de trabalho na economia de compartilhamento, sejam feitas, a partir dos institutos jurídico-trabalhistas atualmente vigentes, como a relação de emprego e o trabalho autônomo.

Inobstante o quadro colocado, é possível delinear parâmetros a serem observados nesse processo de aprofundamento do conhecimento da economia de compartilhamento e a configuração das relações de trabalho.

Inicialmente, deve-se estabelecer que não se pode admitir que o trabalho humano seja considerado como um mero serviço. A Declaração de Filadélfia da OIT prevê que o “trabalho humano não é uma mercadoria” e tratá-lo de forma diferente somente contribui para a coisificação da pessoa humana. Deve-se garantir direitos mínimos aos trabalhadores.

As relações de trabalho devem ser reconhecidas como tal, independentemente da constatação da existência de vínculo empregatício ou de trabalho autônomo. A tentativa de distorcer esse caráter a partir da introdução de termos que pretendem amenizar os esforços realizados pelos trabalhadores, como “tarefas”, “caronas”, “colaboradores”, dentre outros, caminha no sentido de captura da subjetividade do trabalhador, o que implica consequências negativas⁵⁹.

Em relação à flexibilidade que o trabalho na economia de compartilhamento oferece às pessoas, é importante que se discuta o formato em que isso ocorre e as implicações na vida dos trabalhadores. Em grande parte dos trabalhos em que se coloca a flexibilidade como um elemento benéfico, verifica-se a precarização e intensificação do trabalho⁶⁰.

Outro elemento que deve ser levado em consideração é a necessidade de conjugar as diversas melhorias para os consumidores que a economia de compartilhamento tem potencial para implementar com a devida remuneração do trabalhador que viabiliza os produtos ou serviços. Não é aceitável a maximização dos benefícios dos consumidores em detrimento das condições de trabalho.

Finalmente, não se pode perder de vista que a economia de compartilhamento não é um setor segmentado de todo o conjunto de agentes econômicos que atuam no mercado. Em que pesem as suas peculiaridades, trata-se de um ramo no qual as empresas, em geral, devem se comportar da mesma forma que as demais que atuam em outros setores.

⁵⁹ ALVES, Giovanni. **O novo (e precário) mundo do trabalho**: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo. São Paulo: Boitempo, 2005.

⁶⁰ *Idem*.

6 CONCLUSÕES

As formas de trabalho que se desenvolvem na economia de compartilhamento apresentam uma variedade de novidades que ainda precisam ser mais bem conhecidas pelos aplicadores do direito do trabalho. Há necessidade de aprofundar as investigações para se compreender esta nova realidade.

Ao mesmo tempo em que não se devem idealizar as inovações constatadas, não é razoável ignorá-las e crer que tudo isso já existia anteriormente. Ou seja, não se está diante de uma reinvenção total do mundo do trabalho, mas é preciso que o novo cenário seja encarado de forma adequada diante das mudanças que estão ocorrendo, sob pena de prejuízo aos trabalhadores. A economia de compartilhamento não é e não deve ser tratada como um setor à parte da economia.

O cenário colocado demanda um equilíbrio no qual, simultaneamente, não se criem obstáculos que possam inviabilizar as inovações que melhoram a vida das pessoas e que os avanços implementados para os cidadãos não ocorram à custa da piora das condições de trabalho e de vida dos trabalhadores.

Como afirma Valerio de Stefano:

*os desafios colocados pela economia de compartilhamento para o mundo do trabalho são enormes: respostas simplistas e apressadas que levam à desregulamentação e à diminuição a proteção dos trabalhadores devem ser evitadas se as oportunidades decorrentes da economia de compartilhamento e os futuros desenvolvimentos tecnológicos na economia devem ser aproveitados por todos*⁶¹.

O novo contexto do mundo do trabalho coloca questões contemporâneas a serem analisadas pelos aplicadores do direito, tanto para se compreender a dinâmica das relações na economia de compartilhamento, como para garantir a efetividade dos direitos dos trabalhadores, sempre tendo em vista a razão pela qual o direito do trabalho foi criado: o estabelecimento de limites à exploração da mão de obra alheia.

⁶¹ No original: “the challenges the gig-economy poses to the world of work are enormous: simplistic and hastened responses aimed at deregulation and shrinking workers’ protection must be avoided if opportunities stemming from the gig-economy and future technology-enabled developments in the economy are to be seized for everyone”. DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016.

REFERÊNCIAS

ALOISI, A. **Commoditized crowdworkers: Labour issues arising from a case study research on a set of on-line plataformas in the “on-demand/gig economy”**. jul. 2015. Disponível em: <<http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=391084087124086000077099107124077119041027020035083029074065029002112113093005007101106062010057062109039083001005013108084081025060001076032089086119064084011028031042053083121112068013001080111025124009010072119009030088125006003086105031071121123082&EXT=pdf>>. Acesso em: 11 fev. 2016.

ALVES, G. **O novo (e precário) mundo do trabalho: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo**. São Paulo: Boitempo, 2005.

AUGUSTE, B. *et al.* **Common ground for independent workers**, 2015. Disponível em: <<https://medium.com/the-wtf-economy/common-ground-for-independent-workers-83f3fbcf548f>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

DE STEFANO, V. **The rise of the “just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. jan. 2016. Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_443267.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2016.

EM TEMPO. **Uber enfrenta disputa interna de motoristas da categoria mais barata**. jan. 2016. Disponível em: <http://www.em.com.br/app/noticia/gerais/2016/01/22/interna_gerais,727314/uber-enfrenta-disputa-interna-de-motoristas-da-categoria-mais-barata.shtml>. Acesso em: 12 fev. 2016.

EUROFOUND. **New forms of employment**. 2015. Disponível em: <http://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1461en.pdf>. Acesso em: 12 fev 2016.

FLEUBI, P.; HORLACHER, J. **What’s the value added of the sharing economy?** nov. 2015. Disponível em: <<https://www.credit-suisse.com/articles/news-and-expertise/2015/11/en/whats-the-value-added-of-the-sharing-economy.html>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

HARRIS, S. D.; KRUEGER, A. B. **A proposal for modernizing labor laws for twenty-first-century work**: the “independent worker”. dez. 2015. Disponível em: <http://www.hamiltonproject.org/assets/files/modernizing_labor_laws_for_twent_y_first_century_work_krueger_harris.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2016.

MARTINS, D. C. **A “Uber” e o contrato de trabalho**. jun. 2015. Disponível em: <www.oje.pt/a-uber-e-o-contrato-de-trabalho>. Acesso em: 21 nov. 2015.

MASELLI, I.; LENAERTS, K.; BEBLAVY, M. **Five things we need to know about the on-demand economy**. jan. 2016. Disponível em: <<https://www.ceps.eu/system/files/CEPS%20Essay%20No%2021%20On%20Demand%20Economy.pdf>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

MASELLI, I.; FABO, B. **Digital workers by design? An example from the on-demand economy**. Disponível em: <<https://www.ceps.eu/system/files/Wd414%20IM%20and%20BF%20Interior%20Designer.pdf>>. Acesso em: 11 fev 2016.

O'DONOVAN, C. **What a new class of worker could mean for the future of labor?** jun. 2015. Disponível em: <<http://www.buzzfeed.com/carolineodonovan/meet-the-new-worker-same-as-the-old-worker#.qkW8E5DXI>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

PWC. **The sharing economy.** abr. 2015. Disponível em: <<https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

REUTERS. **In California, Uber driver is employee, not contractor:** agency. jun. 2016. Disponível em: <<http://www.reuters.com/article/us-uber-california-idUSKBN00X1TE20150618>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

ROGERS, B. **The social costs of Uber.** jan. 2015. Disponível em: <<http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=538097071083087005070097111070113005042087014021019030101082090111071111065105117064101057053127049096017010088071118065089079116091005007014031108111076031101112037078067064010007111114070123091119096114001095083124025081064121091125073097112022121&EXT=pdf>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

ROSENBLAT, A.; STARK, L. **Uber's drivers: Information asymmetries and control in dynamics work,** 2015. Disponível em: <<http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=247104118003072118123085022113065111102048023015008020118087066112087005027098103088036101006014057116105117118113030064012004118044033055000113028097002077117100073024007094081007079070097027091081004066095099080109113085104120001078023099025083125024&EXT=pdf>>. Acesso em: 29 dez. 2015.

SACHS, B. **Uber, the gig economy, and labour.** abr. 2015. Disponível em: <<http://onlabor.org/2015/04/16/uber-the-gig-economy-and-labor/>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

_____. **Uber and Lyft: Customer reviews and the right-to-control.** Maio 2015. Disponível em: <<http://www.onlabor.org/2015/05/20/uber-and-lyft-customer-reviews-and-the-right-to-control/>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

_____. **Do we need an "independent worker" category?** dez. 2015. Disponível em: <<http://onlabor.org/2015/12/08/do-we-need-an-independent-worker-category/>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

_____. **A new category of worker for the on-demand economy?** jun. 2015. Disponível em: <http://onlabor.org/2015/06/22/a-new-category-of-worker-for-the-on-demand-economy/>. Acesso em: 12 fev. 2016.

_____. **California labor commission: Uber driver is an employee.** jun. 2015. Disponível em: <<http://onlabor.org/2015/06/17/california-labor-commission-uber-driver-is-an-employee/>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

SCHEIBER, N. **A middle ground between contract worker and employee,** 2015. Disponível em: <nyti.ms/1OTb3pj>. Acesso em: 08 jan. 2016.

SILVA, O. P. O Trabalho parassubordinado. **Revista da Faculdade de Direito.** São Paulo: Universidade de São Paulo, v. 97, p. 195-203, 2002.

SMITH, R.; LEBERSTEIN, S. **Rights on demand: Ensuring workplace and worker security in the on-demand economy.** set. 2015. Disponível em:

<<http://www.nelp.org/content/uploads/Rights-On-Demand-Report.pdf>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

SPRAGUE, R. **Worker (mis) classification in the sharing economy**: square pegs trying to fit in round holes. Maio 2015. Disponível em: <<http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=787119070001116031009121027090069068125005068013093026075075113088100084100100114085029055063104039010060024122003005093003096019036075005000015107023027121064127091006035122106067117021030096011115098123079066111003098098003075075088019095022090102&EXT=pdf>>. Acesso em: 08 jan. 2016.

TODOLÍ-SIGNES, A. **El impacto de la “uber economy” em las relaciones laborales**: los efectos de las plataformas virtuales em el contrato de trabajo. mar. 2015. Disponível em: <https://www.upf.edu/iuslabor/_pdf/2015-3/Todoli.pdf>. Acesso em: 08 jan. 2016.

THE GUARDIAN. **Uber monitoring drivers in US in attempt to flag dangerous driving**. jan. 2016. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/technology/2016/jan/26/uber-monitoring-drivers-us-passenger-safety-houston>>. Acesso em: 26 jan. 2016.

THE HILL. **Democrat pushes for on-demand focus in labor survey**. Fevereiro, 2016. Disponível em: <<http://thehill.com/policy/technology/267881-dem-wants-labor-survey-to-hone-in-on-on-demand-issues>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

THE NEW YORK TIMES. **Lyft agrees to settle class-action lawsuit with California drivers**. Janeiro, 2016. Disponível em: <http://bits.blogs.nytimes.com/2016/01/27/lyft-agrees-to-settle-class-action-lawsuit-with-california-drivers/?partner=rssnyt&emc=rss&_r=1>. Acesso em: 12 fev. 2016.

UNIVERSO *ON-LINE*. **Uber anuncia que vai adicionar mais 50 mil motoristas no Brasil**. Disponível em: <<http://fernandorodrigues.blogosfera.uol.com.br/2016/02/04/uber-anuncia-que-vai-adicionar-mais-50-mil-motoristas-no-brasil/>>. Acesso em: 12 fev. 2016.

AIRBNB E OS IMPASSES REGULATÓRIOS PARA O COMPARTILHAMENTO DE MORADIA: NOTAS PARA UMA AGENDA DE PESQUISA EM DIREITO

*Bianca Tavorari*¹

Alugar apenas um quarto de uma casa utilizada para moradia não é tarefa das mais simples do ponto de vista do direito estatal. Por mais triviais que possam parecer à primeira vista, transações deste tipo dificilmente são reconhecidas na maioria dos sistemas jurídicos. Isso porque a regra costuma ser a locação do imóvel residencial por inteiro, sem qualquer tipo de parcelamento. Se destacar um quarto para locação já cria dificuldades jurídicas, alugar apenas um cômodo por um curto período de tempo, sem grandes formalidades contratuais, conversando diretamente com as pessoas que ocupam o imóvel e com intermediação de uma terceira parte, não estatal, que garanta o cumprimento das regras e dê legitimidade e segurança ao acordo, parece algo do plano do impensável. É exatamente este tipo de relação que está no centro da popularização do Airbnb – a possibilidade de alugar bens não reconhecidos pelo direito oficial, por períodos de tempo que geralmente contrariam uma série de normas jurídicas, sejam elas de zoneamento ou regras tributárias.

A plataforma digital não permite apenas alugar quartos separados, mas também casas e apartamentos inteiros. Se a ausência de parcelamento aproxima essas transações de um contrato típico de locação, as condições oferecidas pelo site revelam diferenças fundamentais. Ao contrário de grande parte das normas jurídicas de locação em vários países, o Airbnb

¹ Graduada em Direito (2011) e Filosofia (2016) pela Universidade de São Paulo, Mestre (2015) e doutoranda em Direito pela Universidade de São Paulo. É Pesquisadora do Núcleo de Direito e Democracia do Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP).

não exige título de propriedade ou a comprovação do direito de sublocação para anunciar e alugar esses imóveis. Além disso, é possível alugar cabanas, barracas, castelos, tendas indígenas, espaços para acampamento ou até mesmo iglus, pelo tempo que as partes – “hóspede” e “anfitrião”, na linguagem do site – combinarem². Essa característica é enfatizada na descrição da própria plataforma: “*Não importa se você precisa de um apartamento por uma noite, um castelo por uma semana ou um condomínio (vil-la) por um mês: o Airbnb conecta as pessoas a experiências de viagens únicas, preços variados, em mais de 34.000 cidades e 190 países*”³.

Do ponto de vista econômico, o Airbnb é geralmente entendido como um redutor de assimetria de informações e, portanto, como um corretor de falhas de mercado⁴. O ambiente digital criado pela plataforma reduziria o desequilíbrio entre oferta e demanda no mercado de hospedagem em todo o mundo por listar uma grande quantidade de imóveis residenciais disponíveis para locação em diversas cidades. Nessa perspectiva, a fórmula de sucesso da plataforma estaria na combinação de três elementos: conectar pessoas e informações, gerando eficiência entre oferta e demanda; preços mais baixos se comparados aos praticados à rede hoteleira⁵ e a confiança produzida pelo site por meio dos *feedbacks* dos viajantes, pelo controle dos dados dos usuários e por uma série de ações de publicidade com o intuito de tornar atraente a ideia de se hospedar na casa de um desconhecido. Ou, na expressão-síntese utilizada pelo próprio Airbnb, não estaríamos diante de uma empresa ou de um serviço convencional, mas de um “mercado comunitário confiável”⁶.

² Mais recentemente, o AirBnB anunciou que vai ampliar sua atuação e oferecer também roteiros de viagem e recomendações de passeios formulados a partir das recomendações dos “anfitriões”. Ver BOUÇAS, Cibele. Airbnb amplia atuação e passa a oferecer roteiros de viagem. **Valor Econômico**, 18 nov. 2016. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/empresas/4780467/airbnb-amplia-atuacao-e-passa-oferecer-roteiros-de-viagem>>. Acesso em: 20.11.2016.

³ Disponível em: <<https://www.Airbnb.com/about/about-us>>. Acesso em: 30.01. 2016.

⁴ Ver, por exemplo, COHEN, M., SUNDARARAJAN, A. Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy. **The University of Chicago Law Review Dialogue**, n.116, 2015.

⁵ Para uma comparação de preços entre um quarto compartilhado, um quarto privado, um apartamento inteiro no Airbnb e, por outro lado, tarifas de hotel e hostel em seis grandes cidades turísticas, ver GUTTENTAG, D. Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector. **Current issues in tourism**, 18:12, 2015. p.7. Desde meados de 2014, o Airbnb utiliza um algoritmo que cruza informações tais como localização, número de quartos e outras características do imóvel para sugerir os preços das diárias aos anfitriões. Ver HILL, D. How much is your spare room worth? **IEEE Spectrum**, set. 2015.

⁶ Disponível em: <<https://www.Airbnb.com/about/about-us>>. Acesso em: 30 jan. 2016.

Se as funções e papéis desempenhados pelo Airbnb podem estar claros do ponto de vista do funcionamento do mercado, as questões jurídicas que envolvem a empresa e seus usuários certamente estão mais nebulosas. Nos últimos anos, o uso da plataforma gerou uma série de conflitos, levados principalmente ao judiciário e ao executivo de diversas cidades do mundo. O objetivo deste capítulo é mapear alguns destes conflitos para indicar os principais temas de disputa em torno da regulação do compartilhamento de moradia por meio do Airbnb. As disputas são distintas e fragmentadas a depender da cidade, o que torna a discussão especialmente complexa. Além disso, muitos dos embates estão abertos e em andamento, o que transforma este mapeamento em esboço inicial para uma agenda de pesquisa a ser aprofundada. Os temas são tratados com base em casos concretos e, na medida do possível, em ordem cronológica. Organizar os embates no tempo nos permite ver que há mudanças significativas de posicionamento sobre as questões controvertidas ou, em outras palavras, que há uma espécie de processo de aprendizagem tanto por parte do Airbnb quanto por parte das cidades que propõem regular o uso da plataforma.

1

Em outubro de 2013, o Conselho de Controle Ambiental (*Environmental Control Board*) da cidade de Nova York, tribunal administrativo que decide sobre violações a leis que protegem a qualidade de vida da cidade, julgou um auto de infração em que a locação de um apartamento por meio do Airbnb estava no centro da discussão⁷. Como iria passar o final de semana fora da cidade, Nigel Warren anunciou o apartamento em que vivia em Manhattan no Airbnb. O imóvel não era de sua propriedade: Warren era locatário juntamente com Yuliya Kodysh, sua *roommate*. Em resposta ao anúncio, uma turista russa alugou o apartamento por três dias em setembro de 2012, o que ensejou a denúncia. Por essa breve descrição, poderíamos imaginar que a sublocação seria a principal questão jurídica discutida na decisão. Mas o problema encontrado pelo Conselho para multar Warren em US\$2.400,00 passa antes pela determinação do que é um hóspede de confiança, uma família e um hotel.

A denúncia estava baseada na violação ao Código Administrativo da cidade de Nova York e à *Multiple Dwelling Law*, de 2010. Estas normas classificam os edifícios predominantemente residenciais como “classe A”, categoria que prevê o uso habitacional permanente, por mais

⁷ *City of New York v. Abe Carrey*, Notice of Violation 035006622J.

de trinta dias consecutivos, por uma pessoa física ou uma família. Imóveis como esses só podem ser usados para moradia, sem qualquer finalidade comercial, independentemente do zoneamento da área em que o prédio se situa. Em outras palavras, o imóvel tipificado como “classe A” pode estar localizado num quarteirão em que o uso das demais unidades é predominantemente comercial, o que não interfere na exigência de moradia permanente. Pensionistas e hóspedes de confiança da família – *boarders*, *roomers* e *lodgers* – são a exceção à regra e podem morar na unidade por menos de trinta dias, contanto que um morador permanente esteja presente.

A decisão do caso passa exatamente pela análise destes critérios – como o apartamento alugado era classificado como “A”, não poderia admitir qualquer uso comercial. Além disso, a turista russa que permaneceu no apartamento por três dias teria que ser entendida como hóspede ou pensionista de confiança da família para que a exceção de tempo pudesse se aplicar: “*No presente caso, a visitante era uma convidada, hóspede ou pensionista de confiança? O registro estabeleceu que ela não era uma convidada. Ela era uma estranha e pagou para ocupar o apartamento*”⁸. Para afastar a aplicação da exceção ao caso, o juiz se vale da noção de “*common household*”, cuja tradução mais próxima seria de lar ou convivência comum. A visitante e Kodysh teriam compartilhado a casa e um lar durante os três dias de estadia intermediada pelo Airbnb? A decisão aplica o critério do Código Administrativo, que estabelece a condição de que todos os moradores tenham acesso a todas as áreas da casa para que se possa afirmar a existência de um lar. Mas, além do critério de acesso aos cômodos, como “*household*” é um termo polissêmico e pode tanto significar “lar”, “domicílio” ou mesmo “família”, o juiz se vale da concepção de “*family*” para avaliar a situação da hóspede – seria necessário ter uma relação de proximidade e convivência familiar para configurar a exceção ao período de trinta dias. A discussão conceitual é justificada da seguinte forma: “Entendo que a importação dessas definições nos permite dizer que os termos ‘convidado’, *boarders* e *lodgers* se referem a ocupantes que compartilham a vida da moradia com seus ocupantes permanentes. Eles não se aplicam a pessoas completamente estranhas que não têm – e não têm intenção de ter – qualquer relação com os ocupantes permanentes”⁹.

⁸ “*Was the visitor in the instant case a houseguest, lawful boarder roomer or lodger? The record established that she was not a houseguest. She was a stranger and paid to occupy the apartment*”. *City of New York v. Abe Carrey*, Notice of Violation 035006622J, p.5.

⁹ “*I find that the import of these definitions is that the terms houseguests, borders, and lodgers refer to occupants who share the life of the dwelling with its permanent*

A discussão de todos esses critérios pode dar a impressão de detalhamento exagerado. Mas, além de interpretar expressões do texto das leis, a decisão pretende diferenciar um prédio de apartamentos de um hotel. Se a diferença pode parecer óbvia, a popularização do Airbnb traz elementos que tornam a distinção mais opaca – ainda mais se considerarmos que a lei tributária de Nova York define “hotel” como “*um edifício ou uma fração de um edifício regularmente utilizado e mantido aberto para a acomodação de hóspedes*”¹⁰. Se os ocupantes de um prédio de apartamentos destinarem seus imóveis para aluguel consecutivo e de curto prazo ao longo do ano, isso torna o imóvel um hotel? Se a resposta for afirmativa, estaríamos diante de um “hotel ilegal”¹¹, na medida em que o uso comercial não é autorizado na maioria dos prédios residenciais, os imóveis não são cadastrados como hotéis ou tampouco pagam taxas pela ocupação dos quartos. Além disso, a tentativa de diferenciação parte do pressuposto de que os usos estabelecidos pela lei têm de ser preservados e que a finalidade habitacional tem de ser protegida, especialmente numa cidade em que a moradia para aluguel é uma das mais caras do mundo.

É importante notar que os critérios utilizados na decisão foram disputados no âmbito do judiciário. O Airbnb não constava como parte no auto de infração, mas pediu para ser integrado ao processo como terceiro interessado, o que lhe permitiu apelar da sentença¹². O argumento central do recurso era de que alugar um quarto por três dias, com uma das ocupantes permanentes presentes no apartamento, não era incompatível com o uso exclusivo para moradia. A interpretação de “*common household*” e do grau de proximidade na relação entre hóspedes e ocupantes também foi questionada: o fato de o apartamento ter apenas dois quartos e nenhuma das portas dos cômodos ter tranca fez com que o Conselho reconsiderasse a decisão. Como o acesso a todos os cômodos da casa não teria sido vedado à turista, ela poderia ser entendida como hóspede de confiança, como integrante de um lar comum. Os critérios de afetividade ou pertencimento à família não foram levados em consideração pela comissão de recursos.

A maneira de interpretar as decisões também foi controvertida. Por um lado, o Airbnb a classificou como uma enorme vitória para a eco-

occupants. It does not apply to complete strangers who have not, and are not intended to have any, relationship with the permanent occupants”. *City of New York v. Abe Carrey*, Notice of Violation 035006622J, p.5.

¹⁰ “*A building or portion of it which is regularly used and kept open as such for the lodging of guests*”. **New York State Tax Law**, §1101(c).

¹¹ A expressão é utilizada em SCHNEIDERMAN, E. T. **Airbnb in the city**. Office of the Attorney General of the State of New York, out. 2014.

¹² *City of New York v. Abe Carrey*, Appeal ns. 1300602 & 1300736.

nomia do compartilhamento¹³. Para a empresa, o caso teria mostrado que as leis de Nova York precisariam se tornar mais claras e mais justas¹⁴. Já Liz Krueger, senadora pelo Partido Democrata que propôs a lei de 2010 para evitar a conversão de moradias em hotéis, entendeu que a comissão de recursos teria revertido a multa apenas porque a *roommate* de Warren estava presente nos dias da locação¹⁵. E que, portanto, a decisão não poderia ser aplicada para a vasta maioria dos casos de locação intermediadas pelo Airbnb em Nova York, em que os ocupantes permanentes deixam seus imóveis ou quartos para dar lugar aos hóspedes.

2

A grande quantidade de casos como este, judicializados ou não, levou Eric Schneiderman, procurador-geral do estado de Nova York, a publicar um estudo intitulado **Airbnb in the city**, resultado de uma investigação ampla sobre os impactos jurídicos do uso do Airbnb em larga escala¹⁶. O próprio acesso aos dados que compõem a análise foi objeto de embates judiciais¹⁷. Em maio de 2014, o Airbnb questionou a intimação da procuradoria que o obrigava a fornecer os dados pessoais de seus usuários, quantos imóveis cada um oferecia no site, endereços, dias de hospedagem dos visitantes, meio de pagamento utilizado, valores pagos por usuário e o faturamento bruto total da empresa¹⁸. Alguns dias após a decisão judicial, a procuradoria e o Airbnb anunciaram um acordo: todas as informações seriam repassadas, mas o anonimato dos usuários ficaria garantido¹⁹. A confidencialidade só seria quebrada em casos apontados como ilegais pela autoridade.

¹³ HANTMAN, D. **Huge victory in New York for Nigel Warren and our host community**. Disponível em: <<http://publicpolicy.Airbnb.com/huge-victory-new-york-nigel-warren-host-community/>>. Acesso em: 31 jan. 2016.

¹⁴ HANTMAN, D. **Why we're helping Nigel in New York**. Disponível em: <<http://publicpolicy.Airbnb.com/nyc-update/>>. Acesso em: 31 jan. 2016.

¹⁵ Disponível em: <<http://www.lizkrueger.com/2013/10/statement-from-liz-on-the-appeals-boards-decision-in-the-nigel-warren-illegal-short-term-rentals-case/>>. Acesso em: 31 jan. 2016.

¹⁶ SCHNEIDERMAN, E. T. **Airbnb in the city**.

¹⁷ Para um comentário sobre a intimação contra o Airbnb, ver DE PAULA, Pedro C. Baumgratz; ZANATTA, Rafael A. F. Quando a nuvem desce ao chão: repensando a regulação dos serviços peer-to-peer. **Diálogos NDIS**, São Paulo: Núcleo de Direito, Internet e Sociedade da Universidade de São Paulo, 2014.

¹⁸ *Airbnb Inc. v. Schneiderman*, Decision and Order Index n.5393-13, State of New York, **Supreme Court**.

¹⁹ “*Agreement regarding compliance with subpoena*”. **State of New York Office of the Attorney General**, maio 2014. Disponível em: <http://www.ag.ny.gov/pdfs/OAG_Airbnb_Letter_of_Agreement.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2016.

Com base em informações de janeiro de 2010 a junho de 2014, o relatório traz dados e tendências no mínimo alarmantes²⁰. No período, o número de locações de curto prazo, intermediadas pelo Airbnb, teria crescido mais do que dez vezes e o lucro obtido com estes alugueis teria dobrado a cada ano. Levando apenas as locações de *private rooms* em consideração – apartamentos e quartos inteiros, o que exclui quartos compartilhados –, mais de 70% das transações teriam infringido as leis locais, em especial as de zoneamento e de restrição de uso de imóveis residenciais. Se já podíamos ler este tipo de informação em decisões judiciais como a discutida anteriormente ou presumir este cenário a partir da própria lógica de funcionamento da plataforma, é possível dizer que o estudo apontou ao menos para duas outras tendências que haviam sido pouco discutidas até então.

A primeira delas é a diferença entre usuários que são pessoas físicas – ou “casuais” – e usuários comerciais. Por mais que a vasta maioria dos anfitriões do site seja composta por pessoas que só anunciam um quarto ou apartamento, há uma parcela razoável de empresas que alugam múltiplos imóveis. Apesar de serem menores em quantidade, as empresas dominam em número de unidades ofertadas, hóspedes atendidos e em lucro obtido. O usuário do topo do *ranking* do Airbnb em Nova York tinha 272 unidades listadas no site e teria obtido US\$6.8 milhões de lucro em quatro anos²¹. A cidade teria perdido algo em torno de US\$33 milhões em razão das taxas de hotel não pagas nessas transações. Ao não diferenciar entre usuários casuais e empresas, o Airbnb passou a ser visto como um atalho para constituir hotéis ilegais.

O segundo ponto diz respeito aos efeitos do Airbnb na produção de desigualdades urbanas e o impacto das locações de curto prazo no direito à moradia. O relatório destaca o fato de que apenas três bairros foram responsáveis por um terço de toda a hospedagem via Airbnb em Nova York e que, coincidentemente, são bairros bem localizados, em Manhattan, com ampla estrutura de serviços e transporte, gentrificados ou

²⁰ A publicação do relatório teve grande repercussão na mídia. Ver, por exemplo, STREITFELD, D. Airbnb listings mostly illegal, New York State contends. **The New York Times**, 15 out. 2014. Disponível em: <http://www.nytimes.com/2014/10/16/business/Airbnb-listings-mostly-illegal-state-contends.html?_r=0>. Acesso em: 31 jan. 2016; McCORMACK, D. New York City declares war on Airbnb: Up to 75 percent of listings on website are illegal, claims NY attorney general. **Daily Mail**, 16 out. 2014. Disponível em: <<http://www.dailymail.co.uk/news/article-2795569/new-york-city-declares-war-Airbnb-75-percent-listings-website-illegal-claims-attorney-general.html>>. Acesso em: 31 jan. 2016.

²¹ SCHNEIDERMAN, E. T. **Airbnb in the city**. p.12.

em processo de gentrificação²². Este fato leva a, ao menos, três desdobramentos importantes. Em primeiro lugar, os bairros centrais têm passado por uma alta considerável no valor do aluguel²³. Turistas pagam mais pela diária em lugares bem localizados, o que tende a elevar os preços de todos os imóveis da região. Em outras palavras, muitos moradores locais destes bairros são expulsos por não poderem arcar com custos tão altos. Em segundo lugar, para quem dispõe de um imóvel, é mais vantajoso alugar a curto prazo por meio do Airbnb do que a longo prazo para um morador da própria cidade. Além de a plataforma garantir lucro maior, contratos tradicionais de locação costumam proteger o locatário por alguns anos, têm regras específicas para rescisão e despejo que não se aplicam para locações curtas para turismo. Muitos locatários têm sido despejados para que o imóvel passe a ser anunciado no Airbnb, o que tem levado a um aumento considerável do número de rescisões contratuais. E este ponto nos leva ao terceiro desdobramento: em cidades turísticas como Nova York, uma das consequências do uso intenso do Airbnb é a diminuição do estoque de unidades habitacionais disponíveis para locação de longo prazo. E aqui há potencial para graves violações ao direito à moradia: se o estoque de unidades para locação diminuir consideravelmente e os preços aumentarem, principalmente nos bairros bem localizados, a população mais pobre é obrigada a morar cada vez mais longe, tanto do trabalho quanto de espaços públicos e equipamentos de lazer. Além disso, se o aluguel de longo prazo se tornar residual em bairros centrais, o único meio de acesso à moradia nesses lugares passa a ser a aquisição de propriedade, o que restringe cada vez mais a permanência em certas áreas da cidade às parcelas mais ricas da população. É verdade que essas questões já vinham sendo levantadas por ativistas e movimentos sociais, mas a quantidade de informações, a sistematização e a autoridade da procuradoria-geral levaram as denúncias a outro patamar.

Estudos como esse estão sendo desenvolvidos em outras cidades, tanto como forma de monitoramento quanto para qualificar o debate na esfera pública. Em São Francisco, cidade-sede do Airbnb, um relatório do Departamento de Análise Orçamentária e Legislativa, publicado em

²² O termo “gentrificação” é uma derivação de “*gentry*”, palavra utilizada para designar uma parte da nobreza e da aristocracia na Idade Média e os “bem-nascidos” em geral. Gentrificação designa um processo de substituição de populações em determinadas áreas da cidade, em que classes mais ricas passam a ocupar espaços tradicionalmente habitados por mais pobres e/ou trabalhadores. Em português, o termo “aburguesamento” também é utilizado para tratar do mesmo processo. A expressão “gentrificação” é utilizada de maneira expressa por Schneiderman em seu relatório.

²³ SCHNEIDERMAN, E. T. *Airbnb in the city*. p.17.

maio de 2015, levou a conclusões semelhantes às de Schneiderman – aumento do valor dos aluguéis, concentração das locações de curto prazo via Airbnb em poucos bairros bem localizados, aumento do número de despejos, falta de moradia para locação de longo prazo, entre outros²⁴. Além de relatórios de autoridades municipais, grupos independentes têm compilado informações sobre a plataforma e denunciado os efeitos negativos das transações feitas pelo Airbnb no mercado de locação e na produção das cidades de forma geral²⁵.

Em resposta a estas críticas, o Airbnb defende que a plataforma “*cria oportunidade econômica. O típico anfitrião de classe média nos Estados Unidos consegue receber o equivalente a um aumento anual de 14% em seus rendimentos apenas compartilhando a casa em que vive, num momento em que a desigualdade econômica é um grande desafio*”²⁶. Ao invés de tornar a moradia mais cara e expulsar pessoas de seus bairros, o Airbnb contribuiria para tornar a habitação mais acessível: muitos dos anfitriões de classe média ou baixa só conseguem pagar seus aluguéis, financiamentos ou hipotecas se alugarem suas casas por temporada²⁷. É também por isso que a plataforma é defendida arduamente por anfitriões em diversas cidades – rentabilizar a casa se tornou uma maneira de conseguir pagar as contas e permanecer no local de moradia. Se é verdade que a renda extra é fundamental no orçamento de várias famílias, também é verdade que não são todos que conseguem fazer uso de suas casas, próprias ou alugadas, para anunciar *on-line*. A conta só fecha para apartamentos e quartos bem localizados. Unidades em subúrbios e periferias não costumam ser atrativas para visitantes, o que mostra que a configuração do espaço urbano é decisiva para os lucros e que as desigualdades centro-periferia tendem a ser aprofundadas²⁸.

²⁴ **Budget and Legislative Analyst's Office.** Analysis of the impact of short-term rental on housing, 2015. Disponível em: <<http://www.sfbos.org/Modules/ShowDocument.aspx?documentid=52601>>. Acesso em: 31 jan. 2016.

²⁵ Para informações sobre cidades norte-americanas, europeias e australianas, ver o site independente <<http://www.insideAirbnb.com>>, cujo mote é “adding data to the debate”. Alguns grupos de ativistas criaram sites específicos para medir os impactos em algumas cidades. O **Airbnb versus Berlin** é um deles: <<http://www.Airbnbvsberlin.com>>.

²⁶ **The Airbnb Community Compact**, 11 nov. 2015, p.1.

²⁷ Ver KAPLAN, R. A., NADLER, Michael L. Airbnb: a case study in occupancy regulation and taxation. **The University of Chicago Law Review Dialogue**, n.103, 2015, p. 106-107. Os autores do artigo são advogados do Airbnb.

²⁸ Um estudo empírico para o caso de Londres mostra que a oferta de apartamentos no Airbnb está diretamente relacionada com a distância dos imóveis do centro histórico da cidade. Quartos e imóveis mais afastados do centro tendem a ser alugados com

3

As informações sobre o impacto do uso do Airbnb em políticas habitacionais e nos orçamentos municipais têm servido de base para diferentes propostas de regulação. Em novembro de 2013, e sob a justificativa de que o acesso à moradia adequada estaria ameaçado na cidade, Berlim editou uma lei específica para proibir a alteração do uso de imóveis residenciais²⁹. Mudanças de uso, como locação ou sublocação para turistas ou visitantes esporádicos, têm de ser autorizadas pela prefeitura. Contrariar a lei pode levar a multas de até 50.000 euros. Decisões do *Landgericht* de Berlim têm entendido que sublocar imóveis – seja por inteiro ou uma fração – por meio do Airbnb e para fins comerciais constitui quebra de contrato passível de despejo imediato do locatário³⁰. Assim, proprietários e locadores podem exigir o despejo se seus imóveis forem anunciados no site sem expressa autorização. Mais recentemente, algumas iniciativas de flexibilização estão sendo pensadas especificamente para o período de férias³¹.

Diferentemente de Berlim, que seguiu o caminho da proibição da conversão de moradias para uso comercial, São Francisco optou por restringir o aluguel via Airbnb a 75 noites por ano, na muito debatida *Proposition F*. Além de limitar o tempo, a proposta também ampliava os direitos dos vizinhos para entrarem com ações judiciais contra anfitriões da plataforma digital que alugassem unidades em seus prédios. Submetida à votação popular, a *Proposition F* não foi aprovada, com 55% dos

menos frequência ou simplesmente não são alugados. O estudo mostra ainda uma diferença social entre os que alugam quartos e os que oferecem apartamentos inteiros: enquanto os quartos tendem a ser ofertados em áreas com locadores com níveis educacionais altos e não nascidos no Reino Unido, os apartamentos tendem a ser oferecidos em áreas de alta valorização imobiliária. A análise empírica dos padrões de localização mostra que as áreas com maior número de ofertas de imóveis e de locações são aquelas mais atrativas para os jovens – a “atratividade” é medida pelo número de *check-ins* feitos no aplicativo Foursquare. Ver QUATTRONE, G; PROSERPIO, D; QUERCIA, D; CAPRA, L; MUSOLESI, M. Who benefits from the ‘sharing’ economy of Airbnb? In: **Proceedings of the 26th International ACM Conference on World Wide Web (WWW)**, 2016.

²⁹ **Zweckentfremdungsverbot-Gesetz – ZwVbG**, de 29 nov. 2013.

³⁰ Ver, por exemplo, **Landgericht Berlin Beschluss 67 S 360/14**, de 18 nov. 2014, e **Landgericht Berlin Beschluss 67 T 29/15**, de 3 fev. 2015.

³¹ AULICH, U. Berlin könnte Verbot von Ferienwohnungen lockern. **Berliner Zeitung**, 30 jun. 2015. Disponível em: <<http://www.berliner-zeitung.de/berlin/hoffnung-fuer-private-Airbnb-vermieter-berlin-koennte-verbot-von-ferienwohnungen-lockern,10809148,31076004.html>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

votos contrários à lei³². Após uma campanha pesada contra a proposta, que incluiu o uso de propaganda massiva em *outdoors* pela cidade³³ e gastos de mais de US\$8 milhões, o Airbnb comemorou o resultado da votação como uma vitória da classe média contra a indústria hoteleira³⁴. Um dia antes do plebiscito, ativistas pelo direito à moradia ocuparam a sede do Airbnb em São Francisco com cartazes com os dizeres “*Evictions: love, Airbnb*”, algo como “despejos: com amor, do Airbnb”³⁵.

Já Barcelona é um caso especialmente interessante. Ada Colau, a atual prefeita eleita pela frente *Barcelona en Comú*, coalizão de movimentos sociais e grupos de esquerda, foi uma das fundadoras da Plataforma dos Afetados pela Hipoteca (PAH) antes de ocupar o cargo³⁶. No auge da crise financeira da Espanha, a PAH encampou uma luta contra os despejos por falta de pagamento e a favor do direito à moradia. Conseguiu reverter mais de 1.600 despejos e reassentar em torno de 2.500 pessoas³⁷. Essa é uma das razões que justificam a adoção de uma postura restritiva, por parte da prefeitura, em relação à legalidade das transações feitas por meio do Airbnb. Diferentemente de Berlim e São Francisco, cujas propostas de regulação e proibição atingem apenas os usuários da plataforma, Barcelona está multando o próprio Airbnb por permitir que imóveis sem licença sejam cadastrados para aluguel em seu site³⁸. Para

³² BOOTH, K; KISS, J. San Francisco voters reject proposition to restrict Airbnb rentals. **The Guardian**. 4 nov. 2015. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/us-news/2015/nov/04/san-francisco-voters-reject-proposition-f-restrict-Airbnb-rentals>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

³³ ALBA, D. San Francisco is ground zero for an Airbnb freakout. **Wired**. 11 fev. 2015. Disponível em: <<http://www.wired.com/2015/11/prop-f-san-francisco-is-ground-zero-for-Airbnb-freakout/>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

³⁴ LEHANE, C. **A victory for the middle class**. 3 nov. 2015. Disponível em: <<http://publicpolicy.Airbnb.com/victory-middle-class-2/>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

³⁵ NEWTON, C. Activists took over Airbnb’s headquarters in San Francisco to protest evictions. **The Verge**. 2 nov. 2015. Disponível em: <<http://www.theverge.com/2015/11/2/9660248/Airbnb-headquarters-protest-proposition-f>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

³⁶ Ver COLAU, A., ALEMANY, A. **Vidas hipotecadas**: de la burbuja inmobiliaria al derecho a la vivienda. Barcelona: Cuadrilátero de Libros, 2012.

³⁷ Ver <<http://www.afectadosporlahipoteca.com>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

³⁸ Em julho de 2014, a prefeitura multou o Airbnb e outros sites de compartilhamento de moradia em 30.000 euros: KASSAM, A. Airbnb fined €30,000 for illegal tourist lets in Barcelona. **The Guardian**. 7 jul. 2014. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/technology/2014/jul/07/Airbnb-fined-illegal-tourist-lets-barcelona-catalonia>>. Acesso em 18 jan. 2016. Em dezembro de 2015, a multa foi mais alta, de 60.000 euros: GUTIÉRREZ, I. Colau multa a Airbnb y Homeaway por anunciar pisos sin licencia turística. **El Economista**. 22 dez. 2015. Disponível em: <<http://www.eleconomista.es/vivienda/noticias/7238398/12/15/Colau-multa-----a-Airbnb-por-anunciar-pisos-sin-licencia-turistica.html>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

que as unidades possam ser listadas e alugadas, é preciso estar registrado na secretaria de turismo da Catalunha e pagar as taxas que correspondem aos hotéis. A prefeitura considera, portanto, o Airbnb como responsável direto pela relação estabelecida entre anfitrião e hóspede na plataforma.

Quebec seguiu um caminho semelhante a Barcelona, ainda que não tenha multado a empresa. No final de 2015, a cidade propôs uma lei que equipara todos os anfitriões que anunciam unidades no Airbnb à indústria hoteleira, pousadas, hostels e *bed and breakfasts* tradicionais³⁹. Segundo a proposta, normas tributárias e de zoneamento se aplicariam igualmente em todo o mercado de locação para turismo. Já Amsterdam foi a primeira cidade a fazer uma parceria formal com o Airbnb⁴⁰. A empresa se comprometeu a fiscalizar e a impedir que hotéis ilegais usem sua plataforma, ficou responsável por atualizar a prefeitura com os dados sobre aluguel e compartilhamento de moradia na cidade e por coletar impostos por turista e repassá-los à administração municipal. Uma nova categoria de acomodação foi criada, intitulada “*private rental*”, para regular o aluguel de unidades utilizadas apenas esporadicamente pelos moradores locais⁴¹.

Estes exemplos mostram maneiras diferentes de regular o uso do Airbnb. Os posicionamentos vão da cooperação ao enfrentamento aberto, seja por parte do poder executivo ou do judiciário. Mas, em todos os casos há o pressuposto comum de que é preciso regular o uso da plataforma. O fato de existirem estratégias diferentes de regulação em cada cidade, com ou sem participação direta de seus habitantes nas decisões, revela o grau de complexidade jurídica que reveste as aparentemente simples transações de aluguel de casas e quartos pelo mundo.

4

Em novembro de 2015, o Airbnb publicou o *Airbnb Community Compact*, uma espécie de pacto da “comunidade” que integra a plataforma. O acordo reforça a ideia de que a empresa seria, antes de tudo, um

³⁹ DOUGHERTY, K. Quebec’s proposed Airbnb regulations a Canadian first. **Reuters Canada**. 22 out. 2015. Disponível em: <<http://ca.reuters.com/article/businessNews/idCAKCN0SG2LZ20151022>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

⁴⁰ **Amsterdam and Airbnb sign agreement on home sharing and tourist tax**. 18 dez. 2014. Disponível em: <<http://www.iamsterdam.com/en/media-centre/city-hall/press-releases/2014-press-room/amsterdam-Airbnb-agreement>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

⁴¹ HANTMAN, D. **More good news in Amsterdam**, 13 fev. 2014, disponível em: <<http://publicpolicy.Airbnb.com/good-news-amsterdammeer-goed-nieuws-uit-amsterdam/>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

“mercado comunitário confiável”. A primeira frase do texto diz que “o Airbnb é uma plataforma entre pessoas (*people-to-people platform*) – das pessoas, pelas pessoas e para as pessoas”⁴², num tom que se assemelha aos textos constitucionais. O pacto nada mais é do que um conjunto de princípios que o Airbnb se compromete a cumprir, ou seja, uma proposta de autorregulação. O termo “autorregulação” pode dar a impressão de que a empresa deu as regras a si mesma voluntariamente, sem qualquer tipo de pressão externa⁴³. Mas os princípios contidos no pacto resultam da série de embates que o Airbnb travou em diferentes cidades. Além de se dizer parceiro das cidades e das pessoas, a empresa – e a “comunidade” – se compromete a pagar sua parte de impostos. A expressão utilizada é “*fair share of taxes*”: indicar que se trata de uma parcela *justa* de impostos revela que o que é justo será discutido caso a caso. Apesar de também atribuir o pagamento de tributos à comunidade, o Airbnb se responsabiliza por coletar e intermediar o pagamento de impostos por turista, quarto ocupado ou que incidem sobre a rede hoteleira de forma geral. Em outras palavras, o pacto reconhece que há uma equiparação, no que diz respeito aos tributos, entre o aluguel de moradias e as transações da indústria hoteleira.

O Airbnb também se compromete a fornecer dados sobre o mercado de hospedagem e sobre a atividade dos usuários às autoridades municipais, mantendo o anonimato de anfitriões e hóspedes. Se, em 2013, a empresa só prestou estas informações à procuradoria-geral de Nova York depois de uma decisão judicial, agora se compromete a publicar relatórios anuais, por cidade, com informações sobre faturamento, localização dos imóveis alugados, quantidade de visitantes e número de dias da hospedagem. No entanto, uma das informações decisivas para o relatório elaborado por Schneiderman – o número de imóveis ofertado por cada usuário – não é incluída na lista. Assim, por mais que o Airbnb se comprometa a banir usuários comerciais que operam hotéis ilegais, seus relatórios anuais não vão diferenciar usuários casuais e comerciais. Apesar disso, a empresa também se compromete a trabalhar junto com os municípios para tratar de problemas em políticas habitacionais, especialmente no que diz respeito à diminuição do estoque de moradia para locação de longo prazo. O pacto não traz qualquer detalhamento a respeito deste ponto.

Em seu *compact*, o Airbnb se autodescreve como parte de uma comunidade, como um parceiro das cidades e como um mercado. É certo que estes termos não deixam claro em qual posição jurídica o Airbnb se

⁴² **The Airbnb Community Compact**, 11 nov. 2015, p. 1. (Grifos nossos)

⁴³ Para os diferentes sentidos de “autorregulação”, ver BLACK, J. Decentering regulation: understanding the role of regulation and self-regulation in a ‘post-regulatory’ world. *Current Legal Problems*, n.54, 2001.

projeta – se é parte do contrato, se é um terceiro na relação entre anfitriões e hóspedes, se é juridicamente responsável por danos e efeitos negativos gerados pelo uso da plataforma, se é um intermediador hoteleiro, entre tantas outras possibilidades. Em resposta a uma consulta sobre plataformas digitais feita pelo parlamento inglês em dezembro de 2015, o Airbnb é mais claro ao eximir sua responsabilidade: “*O Airbnb não é um intermediário na relação contratual. Nós fornecemos os instrumentos que os anfitriões e hóspedes precisam para um ambiente mais seguro e mais confiável em que eles possam conectar entre si*”. E ainda:

*Por mais que novas questões regulatórias surjam na economia colaborativa, elas geralmente têm a ver com leis e regras que se aplicam aos **usuários** dessas plataformas – aos anfitriões do Airbnb e aos motoristas do BlaBlaCar, por exemplo – e não às próprias plataformas. (...) Os desafios regulatórios suscitados pela economia colaborativa estão principalmente relacionados ao mundo real, ao invés do mundo digital⁴⁴.*

Algumas dúvidas surgem aqui. Se o Airbnb não é o intermediário do contrato, por que a empresa ingressa como terceiro interessado em ações judiciais contra seus usuários ou por que se compromete a recolher impostos por eles? Seria apenas uma postura voluntária, sem lastro em qualquer obrigação jurídica real? Como qualificar a cobrança da taxa sobre o valor das transações na plataforma, se não como intermediação onerosa? Ao fazer a distinção entre mundo real e mundo digital, a empresa pressupõe não ter qualquer tipo de materialidade, pressupõe que ambientes digitais estão apartados da realidade e que a regulação não pode abranger os dois âmbitos simultaneamente. As diferentes estratégias de regulação analisadas aqui mostraram que o papel jurídico do Airbnb é um dos pontos que está no centro dos próximos debates. Isso porque sua posição jurídica ainda está em disputa – determiná-la é, ao mesmo tempo, indicar os limites da responsabilidade da empresa e as normas às quais ela estará sujeita.

Em novembro de 2016, o AirBnB divulgou uma atualização de seus Termos de Serviço, que passam a valer a partir de 7 de dezembro de 2016. Entre outras mudanças, os novos Termos deixam clara a posição do AirBnB:

*O site, o aplicativo e os serviços constituem uma plataforma **on-line** através da qual os anfitriões podem criar anúncios para as acomoda-*

⁴⁴ **Written evidence from Airbnb (TDE 102)**, dezembro de 2015. Disponível em: <<http://data.parliament.uk/writtenevidence/committeeevidence.svc/evidencedocument/business-innovation-and-skills-committee/the-digital-economy/written/26267.html>>. Acesso em: 01 fev. 2016. (Nossos grifos)

*ções e os hóspedes podem tomar conhecimento e reservar acomodações diretamente com os anfitriões. Você entende e concorda que a AirBnB não constitui parte em qualquer contrato celebrado entre anfitriões e hóspedes, e AirBnB não constitui uma imobiliária, agente ou seguradora. A AirBnB não tem controle sobre a conduta dos anfitriões, hóspedes e outros usuários do site, do aplicativo e dos serviços ou quaisquer acomodações, exonerando-se de qualquer responsabilidade a este respeito, na máxima extensão permitida pela lei*⁴⁵.

As consequências de se auto-definir como um intermediário não responsável se tornam mais claras. Isso porque os novos Termos obrigam os usuários a concordar que qualquer ação judicial, seja por responsabilidade civil ou não, não poderá envolver o Airbnb, mas apenas os particulares envolvidos na transação (cláusula 8). Há ainda uma regulação especial para usuários residentes nos Estados Unidos: eles são impedidos de impetrar com ações judiciais ao concordarem com os Termos. Todo e qualquer conflito com o Airbnb tem de ser solucionado via arbitragem e os usuários renunciam aos seus direitos de ajuizar ações coletivas (cláusula 34).

5

Criar regras diferentes do direito estatal para alugar quartos, casas ou apartamentos não é algo novo. Um dos estudos de referência para a formação do campo da sociologia jurídica no Brasil tratava exatamente disto. Em sua pesquisa empírica numa favela no Rio de Janeiro na década de 1970, Boaventura de Sousa Santos identificou a existência de mais de uma ordem jurídica no mesmo espaço geopolítico⁴⁶. Os moradores da favela estabeleciam regras distintas das do direito oficial para resolver e evitar conflitos, bem como para estabelecer acordos entre si. Se o conceito de pluralismo jurídico desenvolvido por Santos ganhou ampla aceitação, a relação entre a criação desse “outro” direito com questões especificamente urbanas foi pouco notada pela literatura de recepção e comentário⁴⁷. Os conflitos e acordos que estavam na base da produção de regras

⁴⁵ Disponível em: <<https://www.airbnb.com.br/terms?eluid=1&euid=3709b8ca-557e-0db0-2b84-16bc246ce20b>>. Acesso em: 20 nov. 2016.

⁴⁶ Apesar de a pesquisa ter dado origem à tese de doutorado de Boaventura de Sousa Santos ainda na década de 1970, o estudo só foi publicado em livro recentemente: SANTOS, B. de S. **O direito dos oprimidos**. São Paulo: Cortez, 2014. Um pequeno artigo, publicado numa coletânea, popularizou alguns dos resultados da pesquisa no Brasil: SANTOS, B. de S. Notas sobre a história jurídico-social de Pasárgada. In: SOUTO, C; FALCÃO, J. (Orgs.). **Sociologia e Direito**. São Paulo: Pioneira, 1980.

⁴⁷ Para uma análise da relação entre os estudos urbanos e a sociologia jurídica no Brasil das décadas de 1970 e 1980, ver TAVOLARI, B. **Direito e cidade**: uma aproximação teórica. Dissertação de mestrado apresentada à Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, 2015, em especial o capítulo 2.

jurídicas diferentes das estatais envolviam exclusivamente temas de moradia. Alugar ou vender as casas autoconstruídas na favela era um desafio. Em primeiro lugar, porque todo o terreno de Pasárgada, nome fictício dado por Santos à favela, era público e, portanto, não poderia ser objeto de qualquer transação particular. Em outras palavras, as casas não eram reconhecidas como imóveis pelo direito oficial e a locação ou venda seriam ilegais deste ponto de vista. Não era necessário ser proprietário ou mesmo locatário regular para alugar ou vender uma casa, portanto. Em segundo lugar, porque os moradores transacionavam partes de suas casas – um quarto ou um “puxadinho”, muitas vezes para complementar a renda mensal. O caminho encontrado pela Associação de Moradores foi denominar as casas de “benfeitorias”, termo originário do direito civil que indica a construção de uma melhoria separada do terreno. As transferências eram intermediadas pela Associação, que garantia o cumprimento dos acordos e intermediava possíveis conflitos. As partes tinham margem ampla para negociar e não precisavam ter qualquer tipo de conhecimento técnico. Os acordos eram firmados por escrito, com descrições coloquiais das casas ou de parte delas⁴⁸.

Parece claro que, apesar de serem muitos os pontos em comum, a comparação entre o aluguel de barracos numa favela carioca na década de 1970 e a locação de moradias por meio do Airbnb tem limitações evidentes. Talvez a principal delas seja o fato de que o Airbnb é uma empresa com escala mundial, avaliada em US\$25.5 bilhões⁴⁹, com mais de trinta investidores, que vão de grandes fundos de *private equity* a nomes como Jeff Bezos, CEO da *Amazon*, e Ashton Kutcher, ator de Hollywood⁵⁰. Mas, além de colocar este tipo de relação jurídica em perspectiva histórica, esta rápida aproximação pode nos ajudar a entender que, assim como em Pasárgada, a ordem jurídica que rege o Airbnb não está completamente separada das ordens oficiais das cidades em que a empresa atua. Também nos ajuda a evitar pensar que a relação entre elas seja de simples oposição ou que uma seja mera reprodução da outra. Os embates entre a autorregulação do Airbnb e as normas jurídicas locais mostram que “tensão” talvez seja o termo mais adequado para tratar dessa relação.

⁴⁸ Ver, por exemplo, SANTOS, B. de S. **O direito dos oprimidos**. São Paulo: Cortez, 2014. p. 188 e ss.

⁴⁹ O'BRIEN, S. A. 'Crazy money' – Airbnb valued at over \$25 billion. **CNN**. 27 jun. 2015. Disponível em: <<http://money.cnn.com/2015/06/27/technology/Airbnb-funding-valuation-update/>>. Acesso em: 24 jan. 2016.

⁵⁰ A lista de investidores pode ser encontrada em: <<https://www.crunchbase.com/organization/Airbnb/investors>>. Acesso em: 22 fev. 2016.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo procurou mapear os principais impasses e embates em torno da regulação do compartilhamento e locação de moradia por meio do Airbnb. Em síntese, as disputas analisadas no texto permitem organizar as questões da seguinte forma:

(i) *Problemas de distinção entre usos comerciais e usos residenciais*. A distinção perpassa diversas áreas do direito. A diferença de um prédio de apartamentos (residencial) e um hotel (comercial) tem consequências tributárias distintas. A diferenciação também impacta leis de zoneamento, que determinam áreas exclusivamente residenciais, comerciais ou de usos mistos. No caso de algumas cidades, a definição dos usos também dada em outras leis que não as de zoneamento é orientada por cada prédio e não necessariamente por área. Nestes casos, não conseguir diferenciar um quarto ou apartamento alugado via Airbnb de um hotel leva a problemas de planejamento urbano. Na prática, áreas exclusivamente residenciais deixam de fato de existir. Algumas cidades têm proibido a conversão dos usos sem expressa autorização da autoridade municipal.

(ii) *Problemas de distinção entre usuários esporádicos (pessoas físicas) e empresas*. A possibilidade de que empresas façam parte do Airbnb como se fossem usuários comuns abre uma grande margem para o desenvolvimento de hotéis ilegais, para a perda de receitas tributárias por parte dos municípios e, mais importante, para a diminuição considerável dos estoques de unidades habitacionais para locação de longo prazo.

(iii) *Impactos no exercício do direito à moradia*. Além da diminuição dos estoques habitacionais para locação, o aumento dos preços dos aluguéis em áreas centrais e bem localizadas tem expulsado moradores locais para bairros mais afastados. A rentabilidade da locação por temporada via Airbnb estimula proprietários e locadores a rescindir contratos e despejar seus locatários fora dos prazos acordados. Algumas cidades propuseram a restrição do tempo de locação como forma de diminuir o impacto no estoque de locação de longo prazo.

(iv) *Papel e responsabilidade do Airbnb nas transações feitas pelo site*. Ainda está em aberto se o Airbnb integra a relação contratual entre hóspede e anfitrião, se é o garante desta relação, terceiro interessado, intermediador ou participante da indústria hoteleira. Determinar o papel desempenhado pela empresa nos negócios jurídicos que ela ajuda a criar é, ao mesmo tempo, determinar os limites de sua responsabilidade. Algumas cidades têm regulado e multado diretamente a plataforma e não seus usuários.

(v) *Não-reconhecimento jurídico dos objetos transacionados por meio da plataforma*. Além de partes de imóveis não poderem ser

objeto de negócio jurídico na maioria dos ordenamentos, o Airbnb não exige que os usuários comprovem propriedade, posse ou direito de sublocação das unidades ofertadas. A parte mais fraca é o locatário que subloca sem autorização ou contrariando seu contrato – alguns tribunais têm entendido que esta situação enseja quebra de contrato e despejo imediato.

(vi) *Acesso a informações e dados da plataforma*. O acesso às informações é decisivo para avaliar e interpretar os impactos da ausência de regulação – ou de diferentes modelos regulatórios – nas transações estabelecidas via Airbnb. A publicação e produção dos dados é uma parte da disputa e, por vezes, pode colidir com o direito à privacidade dos usuários⁵¹.

Esses temas delinham algumas das principais tensões presentes tanto nas tentativas de regulação, nas decisões judiciais ou nas demandas de movimentos sociais em diferentes cidades do mundo. No Brasil, serviços de compartilhamento de transporte, tais como o Uber, têm estado no centro das discussões regulatórias. Ainda há um longo caminho a percorrer nas questões sobre compartilhamento de moradia.

REFERÊNCIAS

ALBA, D. San Francisco is ground zero for an Airbnb freakout. **Wired**, 11 fev. 2015. Disponível em: <<http://www.wired.com/2015/11/prop-f-san-francisco-is-ground-zero-for-Airbnb-freakout/>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

AULICH, U. Berlin könnte Verbot von Ferienwohnungen lockern. **Berliner Zeitung**, 30 jun. 2015. Disponível em: <<http://www.berliner-zeitung.de/berlin/hoffnung-fuer-private-Airbnb-vermieter-berlin-koennte-verbot-von-ferienwohnungen-lockern,10809148,31076004.html>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

BLACK, J. Decentering regulation: understanding the role of regulation and self-regulation in a ‘post-regulatory’ world. **Current Legal Problems**, n. 54, 2001.

BOOTH, K. KISS, J. San Francisco voters reject proposition to restrict Airbnb rentals. **The Guardian**, 4 nov. 2015. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/us-news/2015/nov/04/san-francisco-voters-reject-proposition-f-restrict-Airbnb-rentals>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

BOUÇAS, Cibele. Airbnb amplia atuação e passa a oferecer roteiros de viagem. **Valor Econômico**, 18 nov. 2016. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/empresas/4780467/airbnb-amplia-atuacao-e-passa-oferecer-roteiros-de-viagem>>. Acesso em: 20 nov. 2016.

⁵¹ A questão da privacidade dos dados dos usuários no Airbnb está para além das decisões judiciais. Para críticas sobre o sistema de verificação de dados utilizados pela plataforma, ver SEARLS, Doc. **Let’s help Airbnb rebuild the bridge it just burned**, maio 2013. Disponível em: <<http://blogs.harvard.edu/doc/2013/05/28/lets-help-Airbnb-rebuild-the-bridge-it-just-burned/>>. Acesso em: 22 fev. 2016.

COHEN, M; SUNDARARAJAN, A. Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy. **The University of Chicago Law Review Dialogue**, n. 116, 2015.

COLAU, A; ALEMANY, A. **Vidas hipotecadas**: de la burbuja inmobiliaria al derecho a la vivienda. Barcelona: Cuadrilátero de Libros, 2012.

DE PAULA, P. C. B; ZANATTA, R. A. F. Quando a nuvem desce ao chão: repensando a regulação dos serviços peer-to-peer. **Diálogos NDIS**, São Paulo: Núcleo de Direito, Internet e Sociedade da Universidade de São Paulo, 2014.

DOUGHERTY, K. Quebec's proposed Airbnb regulations a Canadian first. **Reuters Canada**, 22 out. 2015. Disponível em: <<http://ca.reuters.com/article/businessNews/idCAKCN0SG2LZ20151022>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

GUTIÉRREZ, I. Colau multa a Airbnb y Homeaway por anunciar pisos sin licencia turística. **El Economista**, 22 dez. 2015. Disponível em: <<http://www.elseconomista.es/vivienda/noticias/7238398/12/15/Colau-multa-----a-Airbnb-por-anunciar-pisos-sin-licencia-turistica.html>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

GUTTENTAG, D. Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector. **Current issues in tourism**, 18 dez. 2015.

HANTMAN, D. **More good news in Amsterdam**, 13 fev. 2014. Disponível em: <<http://publicpolicy.Airbnb.com/good-news-amsterdammeer-goed-nieuws-uit-amsterdam/>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

HILL, D. How much is your spare room worth? **IEEE Spectrum**, set. 2015.

KAPLAN, R. A; NADLER, M. L. Airbnb: a case study in occupancy regulation and taxation. **The University of Chicago Law Review Dialogue**, n. 103, 2015.

KASSAM, A. Airbnb fined €30,000 for illegal tourist lets in Barcelona. **The Guardian**, 7 jul. 2014. Disponível em: <<http://www.theguardian.com/technology/2014/jul/07/Airbnb-fined-illegal-tourist-lets-barcelona-catalonia>>. Acesso em: 18 jan. 2016.

McCORMACK, D. New York City declares war on Airbnb: Up to 75 percent of listings on website are illegal, claims NY attorney general. **Daily Mail**, 16 out. 2014. Disponível em: <<http://www.dailymail.co.uk/news/article-2795569/new-york-city-declares-war-Airbnb-75-percent-listings-website-illegal-claims-attorney-general.html>>. Acesso em: 31 jan. 2016.

NEWTON, C. Activists took over Airbnb's headquarters in San Francisco to protest evictions. **The Verge**, 2 nov. 2015. Disponível em: <<http://www.theverge.com/2015/11/2/9660248/Airbnb-headquarters-protest-proposition-f>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

O'BRIEN, S. A. 'Crazy money' – Airbnb valued at over \$25 billion. **CNN**, 27 jun. 2015. Disponível em: <<http://money.cnn.com/2015/06/27/technology/Airbnb-funding-valuation-update/>>. Acesso em: 24 jan. 2016.

QUATTRONE, G; PROSERPIO, D; QUERCIA, D; CAPRA, L; MUSOLESI, M. Who benefits from the 'sharing' economy of Airbnb? *In: Proceedings of the 26th International ACM Conference on World Wide Web (WWW)*, 2016.

SANTOS, B. de S. **O direito dos oprimidos**. São Paulo: Cortez, 2014.

_____. Notas sobre a história jurídico-social de Pasárgada. In: SOUTO, C; FALCÃO, J. (Orgs.). **Sociologia e Direito**. São Paulo: Pioneira, 1980.

SCHNEIDERMAN, E. T. **Airbnb in the city**. Office of the Attorney General of the State of New York, out. 2014.

SEARLS, D. **Let's help Airbnb rebuild the bridge it just burned**, maio 2013. Disponível em: <<http://blogs.harvard.edu/doc/2013/05/28/lets-help-Airbnb-rebuild-the-bridge-it-just-burned/>>. Acesso em: 22 fev. 2016.

STREITFELD, D. Airbnb listings mostly illegal, New York State contends. **The New York Times**, 15 out. 2014. Disponível em: <http://www.nytimes.com/2014/10/16/business/Airbnb-listings-mostly-illegal-state-contains.html?_r=0>. Acesso em: 31 jan. 2016.

TAVOLARI, B. **Direito e cidade: uma aproximação teórica**. São Paulo, 2015 - Dissertação de mestrado – Universidade de São Paulo.

DECISÕES JUDICIAIS

Airbnb Inc. v. Schneiderman, Decision and Order Index n.5393-13, State of New York, Supreme Court.

City of New York v. Abe Carrey. Notice of Violation 035006622J, 2013.

City of New York v. Abe Carrey. Appeal ns. 1300602 & 1300736, 2013.

Landgericht Berlin Beschluss. 67 S 360/14, de 18.11.2014.

Landgericht Berlin Beschluss. 67 T 29/15, de 03.02.2015.

PARTE III:
CASOS PRÁTICOS DE
ECONOMIA DO
COMPARTILHAMENTO
DE PRODUÇÃO

ECONOMIAS DO COMPARTILHAMENTO DE PRODUÇÃO: REGULAÇÃO DA ENERGIA E A ASCENSÃO DA PRODUÇÃO COLABORATIVA EM REDE

Heider Berlink¹
Natalia Rebello²

1 INTRODUÇÃO

A economia do compartilhamento vem ganhando destaque na sociedade principalmente por ter como uma de suas diretrizes o empoderamento dos cidadãos e o aumento da eficiência no uso dos bens. Essa nova forma de pensar e travar relações propõe, ademais, um menor impacto ambiental frente ao provocado pela economia tradicional baseada no estímulo consumo.

Com base nessas propostas, uma série de novos serviços e modelos de negócios vem surgindo, sendo o *Uber* e o *Airbnb* os representantes de maior destaque, tanto pelo atual valor de mercado – na casa dos bilhões de dólares – quanto pelas frequentes batalhas travadas com as estruturas tradicionais de funcionamento dos mercados em que atuam.

As bases da economia compartilhada podem ser aplicadas, porém, a inúmeros mercados. O presente trabalho discute, pois, sua aplicabilidade no âmbito do setor elétrico.

O estudo é dividido em quatro seções: na primeira delas são expostas linhas gerais do que se vem entendendo por economia do comparti-

¹ Bacharel em Engenharia Elétrica com ênfase em Sistemas de Controle e Automação pela Universidade Federal da Bahia. Mestre em Engenharia Elétrica pela Universidade de São Paulo.

² Bacharel em Direito pela Universidade Federal da Bahia. Mestranda em Direito Administrativo pela Universidade de São Paulo.

lhamento; no segundo item é apresentado um rápido histórico do setor elétrico, partindo do final do século XIX e chegando aos dias atuais; já no terceiro tópico é feita uma análise mais aprofundada sobre os pressupostos e as características da economia do compartilhamento, relacionando-a com o mercado de energia; e, por fim, faz-se um exame da atual regulação brasileira, verificando se ela viabiliza a produção colaborativa de energia entre os usuários e comparando o modelo nacional com exemplos implementados em outros países, bem como são explorados os eventuais malefícios e desvantagens que podem advir do aumento desse tipo de produção.

Pretende-se, pois, fornecer subsídios para reflexões sobre a produção colaborativa em rede no contexto regulatório do mercado de energia brasileiro.

2 NOTAS INTRODUTÓRIAS SOBRE ECONOMIA DE COMPARTILHAMENTO

A grande repercussão provocada pela chegada do *Uber* e do *Airbnb* nas principais capitais do mundo não é surpresa. Impulsionado pelo desenvolvimento tecnológico exponencial das últimas décadas e pela necessidade de redução dos impactos ambientais provocados pelo modelo tradicional de economia baseado no estímulo ao consumo, a economia do compartilhamento chegou não só como uma nova proposta para a economia, mas também como uma nova forma de se pensar as bases nas quais foi construída a sociedade contemporânea.

Desde o início da era industrial até os dias atuais, a sociedade é organizada sob a égide de modelos hierárquicos, centralizados e controladores, os quais influenciam desde a maneira como organizamos as empresas até a forma como a educação é oferecida aos cidadãos. A lógica industrial-capitalista moldou a forma de pensar contemporânea e é a responsável pelas principais desconexões existentes na sociedade³.

O momento pelo qual hoje passamos representa um intenso choque entre essa lógica centralizadora e uma nova era que mescla a valorização do conhecimento e das relações interpessoais⁴.

³ A título de exemplo, pode-se citar a desconexão ambiental, consistente no estímulo ao crescimento econômico ilimitado com base em recursos naturais limitados; e a desconexão dos direitos de posse, consistente na utilização excessiva de recursos escassos e significativa dissociação entre as formas atuais de posse e a melhor utilização social de um determinado bem. SCHARMER, O. **Liderar a partir do futuro que emerge: a evolução do sistema econômico ego-cêntrico para o eco-cêntrico**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014. p. 47-51.

⁴ TAPSCOTT, D.; WILLIAMS, A. D. **Wikinomics: como a colaboração em massa pode mudar o seu negócio**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007.

É relevante frisar que esse novo modelo tendente à descentralização de poder só é possível graças à evolução tecnológica que possibilita a troca – praticamente instantânea – de informações entre as pessoas. Ao democratizar o acesso à informação e ao potencializar a comunicação entre as pessoas de forma jamais vista, a internet, principal ferramenta desse novo modelo, quebrou o principal monopólio que sustentava o modelo tradicional de produção: o monopólio da informação. Esta evolução tem modificado a forma como geramos e compartilhamos conteúdo, *vide* as novas formas virtuais de fornecimento de conteúdo seja de forma escrita (*blogs*), falada (*podcasts*) ou filmada (*Youtube* e *Video on Demand*); e bens de consumo, proposta principal da filosofia “faça você mesmo” e do movimento *maker*⁵.

O conceito de economia do compartilhamento está no centro deste choque entre modelos, principalmente por promover uma economia tanto distribuída quanto aberta. Em outras palavras, esse novo modelo econômico em rede tem como principal proposta possibilitar a qualquer indivíduo o acesso aos meios de produção e distribuição de bens e serviços, ampliando as possibilidades para este que sempre esteve restrito ao papel de consumidor-espectador na cadeia produtiva.

Uma série de negócios com esse formato vem surgindo em diversas áreas. Na maioria dos casos, porém, é difícil atestar se o negócio está enquadrado no que se define como economia compartilhada. Em geral, estar ou não adequado a esse contexto depende de uma combinação entre a autodefinição da empresa e o enquadramento que a sociedade confere ao negócio. Ou seja, identificar determinado negócio sob o rótulo de *economia do compartilhamento* está diretamente relacionado ao modo como a empresa atua e não necessariamente a como ela se enquadra em conceitos rígidos predefinidos pela literatura.

Apesar da dificuldade de se definir com clareza o que é ou não economia compartilhada, já é possível delinear algumas características desse modelo tendo por base os negócios que se propõem a atuar neste novo segmento.

A literatura vem indicando quatro principais diretrizes que norteiam esse modelo⁶, são elas:

(i) Recirculação de bens: as pessoas conectadas em rede atuam visando recircular ativos ociosos;

⁵ Para aprofundar no tema, *vide* ANDERSON, Chris. **A Nova Revolução Industrial: Makers**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

⁶ SCHOR, J. Debating the Sharing Economy. **Great Transition Initiative**. out. 2014. p. 2-4.

(ii) Maior utilização de bens duráveis: as pessoas conectadas em rede atuam visando a aumentar a taxa de uso de bens duráveis;

(iii) Troca de serviços: as pessoas conectadas em rede trocam mutuamente serviços entre si; e

(iv) Compartilhamento de bens de produção: bens e espaços produtivos são compartilhados por pessoas da rede.

Em todos os casos, fica evidente a posição de protagonismo assumida pelo indivíduo, que, ao se conectar em rede com milhões de outros usuários, ganha a força necessária para não depender dos tradicionais detentores dos meios de produção e, eventualmente, competir com eles.

A nova economia baseada nestas características propõe um alinhamento mais adequado entre a oferta e a demanda do que a lógica industrial-capitalista, que normalmente está mais preocupada com a produção em massa de bens e com o estímulo ao consumo do que com a solução real dos problemas do indivíduo. Além disso, a economia em rede propõe um modelo mais humano já que incentiva uma maior conexão entre quem produz e quem consome, papéis que podem ser desempenhados pelo mesmo indivíduo a depender do produto ou serviço disponibilizado.

Enfim, seria demasiado pretensioso traduzir toda esta mudança de paradigmas em um conjunto definido de palavras. A verdade é que ainda é precoce qualquer tentativa de compreender o fenômeno em sua completude, sobretudo os efeitos que essa nova forma de economia trará em relação ao modelo capitalista tradicional. O que se pode afirmar, com certa dose de segurança, é que existe uma enorme vontade de repensar as relações humanas e a forma pela qual interagimos com o meio ambiente.

2.1 E o Que o Setor de Energia Elétrica Tem a Ver Com Isso?

Diante desse contexto, a pergunta que surge é: é possível repensar a cadeia de fornecimento de energia com base nas diretrizes da economia do compartilhamento? A nosso ver, a resposta é: sim.

Um movimento de descentralização e protagonismo do usuário já vem acontecendo no mercado de energia elétrica, influenciando diretamente a forma como geramos, transmitimos e distribuimos energia. Considerando a energia elétrica como insumo básico, repensar esta cadeia significa não só aumentar a capacidade de fornecimento, mas principalmente modificar a forma como o cidadão consome energia, gerando consciência de consumo deste recurso que é tanto essencial como escasso.

Um ponto importante que vem sendo amplamente discutido no âmbito da economia compartilhada – e que se relaciona diretamente com

o setor elétrico – é o caráter sustentável dos novos negócios. De forma pragmática, não existem estudos que comprovem que os negócios gerados neste cenário realmente impactam menos o meio ambiente que os tradicionais, muito embora seja um mote adotado por muitas empresas que vem atuando sob esse novo contexto.

Embora intuitivamente possa-se supor que o incremento da taxa de uso de um determinado ativo representa uma redução dos impactos ambientais, na medida em que dispensa a produção de novos ativos, há quem afirme que o aumento do acesso destes bens pode acarretar um impacto adicional⁷. Um exemplo clássico é o *Uber* que, por disponibilizar um maior acesso para carros, pode gerar um impacto adicional, dado que as pessoas que não utilizavam carros com muita frequência agora passam a usar (ou seja, o uso de transportes públicos coletivos pode ser substituído pelo uso do carro individual).

Este impacto adicional pode significar maior demanda por energia nesses e em outros casos, o que aumenta a pressão por novas fontes de suprimento de energia que gerem menos impacto no meio ambiente. É fundamental, portanto, repensar a cadeia de fornecimento de energia de modo a dar suporte ao menor impacto sugerido por estas novas formas de negócio.

Para uma melhor compreensão sobre a aplicabilidade prática das diretrizes e pressupostos teóricos da economia de compartilhamento no âmbito do setor elétrico no Brasil, é necessário antes expor brevemente o seu histórico e desenvolvimento.

3 BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO DO SETOR

Embora a academia brasileira conte com farta literatura sobre o desenvolvimento histórico do setor elétrico, seja na área do Direito, como também no âmbito das Ciências Econômicas e das Engenharias, é inviável abordar o tema aqui tratado sem traçar um breve histórico da regulação do setor.

O objetivo deste tópico é, portanto, compreender de onde viemos, onde estamos e para onde estamos caminhando.

Para uma melhor compreensão do mercado de energia elétrica é preciso ter em conta, desde logo, que ele é dividido basicamente em quatro atividades: geração, responsável pela produção de energia; transmis-

⁷ SCHOR, J. Debating the Sharing Economy. **Great Transition Initiative**. out. 2014. p. 6-7.

são, responsável por levar a energia aos centros de consumo; distribuição, responsável por entregar a energia para os usuários finais dentro dos centros de consumo; e comercialização, que negocia energia entre agentes do setor por meio da figura do *trader*.

Partindo do fim do século XIX e início do século XX, os serviços de geração, transmissão e distribuição de energia eram de competência dos municípios, os quais eram providos predominantemente por meio de concessões ou permissões outorgadas a empresas estrangeiras. A rede de energia era concentrada no eixo Rio de Janeiro – São Paulo e o modelo apresentava baixo grau de regulação.

A partir da década de 20 passou-se a ter a percepção de que o setor era estratégico para o crescimento do país, razão pela qual a diretriz adotada pelo governo foi o aumento da capacidade de suprimento de energia por meio do aproveitamento do potencial hidráulico. Considerando que os principais pontos de aproveitamento deste recurso estão geograficamente muito distantes dos maiores centros de consumo e espalhados pelo país, surgiu a necessidade de transferir a gestão desses serviços para o governo central. Assim, com o advento da Constituição Federal de 1934, o aproveitamento da energia gerada a partir de fonte hidráulica passou a ser de competência da União. O quadro geral era, pois, de maior regulação, inclusive com controle de tarifas e maiores incentivos a investimentos.

A década de 40 e seguintes representam um momento de virada. O setor, que até então era dominado pelos investimentos privados, passou a ser explorado por agentes estatais. Um dos marcos da época foi a criação da Companhia Hidroelétrica do São Francisco (CHESF – 1945), Centrais Elétricas Brasileiras S.A. (Eletrobrás – 1962), da Furnas Centrais Elétricas S.A. (FURNAS – 1963), bem como do Ministério de Minas e Energia (1960).

O modelo era baseado na verticalização das etapas produtivas⁸ e, excepcionalmente, quando não era esse o caso, as empresas relacionavam-se através de contratos de fornecimento altamente regulados.

Entre as décadas de 1940 e 1990, predominou no setor elétrico o monopólio em todas as etapas, inclusive na geração, que não se caracteriza como monopólio natural⁹.

⁸ “Empresas integradas verticalmente são as que interligam atividades dentro do processo produtivo ou interligam produção e distribuição. [...] Empresas integradas verticalmente atuam em dois ou três mercados ao mesmo tempo. Em contraste, as empresas desverticalizadas atuam em apenas um setor e contratam os serviços prestados por outras empresas nos outros setores” (PRADO, M. M. O Setor de Energia Elétrica. In: SCHAPIRO, Mario Gomes (Coord.). **Direito econômico**: direito e economia na regulação setorial. São Paulo: Saraiva, 2009. p. 4). **Série GVLaw**.

A opção pelo aproveitamento do potencial hidráulico levou o governo a desenvolver projetos de interligação do sistema de energia, visando aproveitar da melhor forma possível os recursos disponíveis. Este sistema interligado estava sob a coordenação do Grupo de Controle, Otimização e Inteligência Computacional Aplicados a Sistemas de Energia Elétrica (GCOI), que era responsável por orientar os despachos das usinas hidrelétricas, visando otimizar o custo de produção de energia no país e garantindo o fornecimento em todas as regiões.

Esse modelo, porém, começou a ruir com a crise do petróleo (1973-1979), causando a escassez de créditos internacionais. Com isso, a capacidade de investimento estatal sofreu drástica redução. O cenário do país era de estagnação econômica e a tarifa de energia foi usada como meio de controle da inflação. Foi necessário, portanto, repensar a estrutura do setor.

Na década de 90, enfim, uma série de reformas foram implementadas com o objetivo de possibilitar maior participação de entes privados na expansão do setor¹⁰. Dentre as medidas tomadas a privatização de diversas empresas estatais e o fim dos monopólios foram as mais importantes. A principal mudança, porém, foi a desverticalização do setor, viabilizando a atuação direta da iniciativa privada¹¹.

⁹ “[...] os setores de transmissão e distribuição são considerados monopólios naturais, ou seja, neles não há possibilidade de competição entre as empresas. Nesses dois setores há redes que basicamente transportam energia por meio de fios. [...] Duplicar ou multiplicar essas redes, todavia, envolve altos custos, e o retorno que as empresas teriam por tais investimentos não seria suficiente para motivar seu ingresso no mercado. [...] Os setores potencialmente competitivos são o de geração e o de revenda. Mas nem sempre foi assim: o setor de geração foi, por muito tempo, considerado um monopólio natural. Ele apenas se tornou competitivo com a integração das redes de transmissão de energia elétrica.” (PRADO, M. M. O Setor de Energia Elétrica. In: SCHAPIRO, Mario Gomes (coord.). **Direito econômico**: direito e economia na regulação setorial. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 4-5). Série GVLaw.

¹⁰ Vale citar aqui algumas importantes normas que compõem o marco regulatório, lembrando que estão ainda em vigor: Lei 8.987/1995, que dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos; Lei 9.074/1995, que dispõe sobre outorga e prorrogações das concessões e permissões de serviços públicos, mas principalmente, sobre concessões, permissões e autorizações de exploração de serviços e instalações de energia elétrica e de aproveitamento energético dos cursos de água; e Lei 9.427/1996, que institui a Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL disciplina o regime das concessões de serviços públicos de energia elétrica.

¹¹ De acordo com Mariana Mota Prado, no caso do setor elétrico, a ideia por trás da desverticalização é promover a eficiência do mercado já que viabiliza a competição em determinado setor, segregando-o dos que são monopólios naturais (PRADO, M. M. O Setor de Energia Elétrica. In: SCHAPIRO, Mario Gomes (Coord.). **Direito econômico**: direito e economia na regulação setorial. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 4). Série GVLaw.

Assim, em consonância com a ideia de quebra do monopólio, foram criadas as figuras do autoprodutor de energia (agente que produz energia para consumo próprio), do consumidor livre e do produtor independente de energia, os quais passaram a poder celebrar contratos de fornecimento entre si, sem a intervenção de qualquer ente do governo¹².

É nesse período também que surgiu a figura do comercializador de energia (*trader*), que atua na compra e venda de energia entre os agentes, bem como foi criada a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), agência reguladora que tem como principal objetivo regular e fiscalizar a produção, transmissão, distribuição e comercialização de energia elétrica, em conformidade com as políticas e diretrizes do governo federal. Foi constituído, ainda, o Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS), antiga GCOI, responsável pela operação do sistema de energia e programação dos despachos das usinas¹³; e o Mercado Atacadista de Energia (MAE), responsável pelo controle dos contratos entre geradores e consumidores e também responsável pela definição do preço de curto prazo (ou preço no mercado *spot*). Estas medidas, portanto, vieram para atender o ritmo de crescimento acelerado do país, o que implicava em maior demanda de energia, com a esperança de que a atuação da iniciativa privada levasse a uma expansão mais rápida do setor elétrico.

Sucede que o conjunto de medidas implementadas não teve – ao menos no curto prazo – o efeito esperado e necessário para acompanhar o crescimento do país e o consequente aumento da demanda por energia, de modo que, já no início dos anos 2000, a demanda aproximou-se da capacidade máxima de suprimento, conduzindo o setor ao cenário de crise.

¹² “*Em que pese não ter a Lei 9.074/95 trazido consigo a totalidade do novo modelo do setor elétrico brasileiro, dela é possível depreender-se os contornos de tal novo modelo. Nesta toada, pode-se verificar que o modelo calcava-se: i) na liberação e comercialização de energia elétrica, que passaria a se dar por meio de contratos bilaterais livremente negociados entre os agentes produtores (produtores independentes de energia elétrica) e os agentes consumidores (concessionários de distribuição de energia elétrica e consumidores livres); (ii) na exclusão do regime jurídico de serviço público para a atividade de geração, a qual passaria a estar sujeita a um regime privado sob forte regulação da União Federal; e iii) na desverticalização das atividades, com a segregação das concessões das atividades do setor*”. (SCHIRATO, V. R. Geração de Energia Elétrica no Brasil: 15 anos fora do regime de serviço público. **Revista de Direito Público da Economia**, v. 31, p. 141-168, p. 150-151, 2010).

¹³ Conforme explica Vitor Schirato, a criação da ONS foi fundamental para a liberalização do setor, na medida em que viabilizou a separação entre a propriedade e a operação das redes de transmissão de energia, garantindo, assim, o acesso isonômico de todos ao sistema. Tal medida possibilitou também o surgimento de novas concessões para transmissão de energia elétrica (SCHIRATO, V. R. Geração de Energia Elétrica no Brasil: 15 anos fora do regime de serviço público. **Revista de Direito Público da Economia**, v. 31, p. 141-168, p. 153, 2010).

Dentre os fatores que levaram o país à sua maior crise de abastecimento de energia, os comumente apontados pela literatura são:

- (i) Atraso na execução das obras de infraestrutura, o que decorre da opção pelo aproveitamento hidráulico predominantemente;
- (ii) Falta de investimento em novas linhas de transmissão, criando restrições na troca energética entre regiões do país;
- (iii) Escassez de chuvas; e
- (iv) Rápida retomada do crescimento econômico após anos de estagnação.

Para conter a crise, dois foram os principais programas criados: o Programa Prioritário de Termelétricas (PPT), que incentivava a construção de termelétricas, e o Programa Emergencial de Redução de Consumo, que ficou popular entre os consumidores devido à imposição de racionamento de energia, obrigatório para os consumidores das regiões sudeste, centro-oeste e nordeste.

O período entre 2001 e 2002 foi o mais crítico do setor e levou a uma retração significativa do crescimento econômico do país¹⁴.

Em razão da crise foi proposta uma revisão do modelo do setor, que passaria a ter características liberais, porém com atuação estatal. Em linhas gerais, o setor passou a ser segmentado em dois ambientes: o Ambiente de Contratação Regulada (ACR) e o Ambiente de Contratação Livre (ACL), os quais são caracterizados pela regulação estatal e pelo planejamento, realizados pela ANEEL e pela recém-criada Empresa de Pesquisa Energética (EPE), respectivamente.

O ACR serve para que as distribuidoras contratem geradores que irão fornecer energia para os seus clientes, também chamados de consumidores cativos. Visando a garantir que o menor custo de aquisição de energia elétrica fosse repassado ao consumidor cativo, alcançando assim a modicidade tarifária, foi estabelecido que a compra de energia neste ambiente seria realizada através de leilões realizados pela Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE). Estes leilões utilizam como critério de seleção a menor tarifa e podem envolver geradoras já existentes (fornecimento em 1 ano) ou novas geradoras (fornecimento em 3 ou 5 anos). Normalmente, os contratos de fornecimento têm vigência de 5 a 30 anos. Além de geradores e distribuidores, as comercializadoras também participam deste ambiente de contratação.

¹⁴ Para maiores informações sobre a crise, recomendamos: <<http://acervo.oglobo.globo.com/fatos-historicos/da-falta-de-estrutura-fez-se-crise-do-apagao-no-brasil-do-inicio-do-seculo-xxi-9396417>>. Acesso em: 06 mar. 2016.

Já o ACL está relacionado à compra e venda de energia entre geradores, consumidores livres e comercializadoras. Neste ambiente, a negociação entre compradores e vendedores é livre e o contrato consiste basicamente em um acordo entre ambas as partes que define o volume comercializado, o preço e o prazo de suprimento acordados.

Os contratos realizados em ambos os ambientes precisam ser registrados na CCEE, que é a responsável por viabilizar as operações de compra e venda de energia.

Em suma, o funcionamento do mercado pode ser ilustrado de forma simplificada na Figura 1:

FIGURA 1. Estrutura atual do setor elétrico e ambientes de contratação existentes



Fonte: Elaboração própria.

Com base nos contratos registrados e em simulações computacionais, a CCEE contabiliza a diferença entre o que foi contratado e o que será efetivamente produzido ou consumido. A diferença observada entre o contratado e o previsto é corrigida ou liquidada no mercado de curto prazo (também denominado mercado *spot*), ao preço de curto prazo (ou preço *spot*). No mercado brasileiro, este preço é mais conhecido como Preço de Liquidação das Diferenças (PLD), em referência a essa equalização posterior da diferença.

Na sua maioria, os consumidores podem ser livres (participantes do ACL) ou cativos (participantes do ACR). Estes últimos são obrigados a consumir energia da distribuidora que detém o monopólio na sua respectiva área de concessão. Porém, o consumidor cativo pode migrar para o livre, desde que siga alguns critérios específicos e que permaneça neste ambiente por pelo menos 5 anos. Já as geradoras podem participar de quaisquer dos ambientes de contratação, sendo que algumas, strategi-

camente, só operam no mercado de curto prazo já que este com frequência pratica um preço de comercialização que é superior aos estabelecidos no ACR e ACL.

O que se verifica, portanto, é que na atividade de geração existe assimetria regulatória:¹⁵ tantos os contratos celebrados no âmbito do ACR, quanto os do ACL sofrem regulação. Porém, no caso do ACR o alto grau de regulação é necessário para garantir modicidade tarifária ao consumidor final, já no ACL a negociação dos termos dos contratos é livre entre as geradoras, comercializadoras e consumidores livres, e a regulação restringe-se basicamente às regras de registro dos contratos e ao respeito à quantidade máxima de energia que pode ser utilizada para comercialização por usina, denominado de “garantia física”¹⁶.

Vale lembrar também que no ACR a concorrência no mercado de geração ocorre quando da realização dos leilões, enquanto no ACL é constante.

Um aspecto que merece ser mencionado diz respeito à relação entre os consumidores cativos e a distribuidora de energia. Em virtude do modelo de concessão adotado, a remuneração das distribuidoras de energia se dá por meio do pagamento de tarifas em função do volume consumido pelo usuário. Ou seja, todo o faturamento das distribuidoras advém do consumo – e, sobretudo, do desperdício – de energia. Embora seja uma questão aparentemente trivial, é uma informação que passa a ter relevância para o tema aqui tratado, conforme se verá nos próximos tópicos.

Esse é o modelo, enfim, que vigora até os dias de hoje.

3.1 Afinal, o SSetor está Tendendo para uma Maior Abertura?

Analisando a história do setor de energia, é possível concluir que houve uma série de mudanças tendentes à liberalização¹⁷. De um

¹⁵ Nas palavras de Floriano de Azevedo Marques Neto, assimetria regulatória é a “a admissão, na exploração de serviços públicos de vários operadores submetidos a graus de incidência regulatória diferenciados” (MARQUES NETO, F. de A. A Nova Regulação dos Serviços Públicos. **Revista de Direito Administrativo – RDA**, v. 228, abr./jun. 2002. p. 23).

¹⁶ SCHIRATO, V. R. Geração de Energia Elétrica no Brasil: 15 anos fora do regime de serviço público. **Revista de Direito Público da Economia**, v. 31, 2010. p. 163.

¹⁷ “Ainda que o processo de reestruturação não envolva desregulação, ele pode tentar introduzir competição em alguns ou em todos os segmentos do mercado e remover barreiras para comércio e trocas. Esse tipo de reforma é frequentemente chamado de liberalização” (PRADO, M. M. O Setor de Energia Elétrica. In: SCHAPIRO, Mario Gomes (Coord.). **Direito econômico: direito e economia na regulação setorial**. Série GVLaw. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 8).

modelo altamente estatizado, passamos para um sistema híbrido, com participação da iniciativa privada, ainda que com forte atuação estatal¹⁸.

No entanto, poucas são as medidas voltadas para incorporar o usuário – em especial o consumidor final – no processo produtivo deste mercado. A este é relegado o papel de mero espectador do processo, pagador de tarifas.

Uma primeira movimentação no sentido de alterar essa lógica se deu por meio da Resolução Normativa ANEEL 482, de 17.04.2012 (REN 482/2012), que estabelece as condições gerais para o acesso de microgeração e minigeração distribuída aos sistemas de distribuição de energia elétrica, o sistema de compensação de energia elétrica, e dá outras providências. Em outras palavras, a norma possibilita que o consumidor colabore como gerador de energia, recebendo benefícios para tanto.

Pela primeira vez, o usuário final, que sempre exerceu um papel passivo na estruturação do mercado, passa a colaborar ativamente com o fornecimento de energia elétrica. Isso representa, portanto, uma relevante mudança de percepção sobre a figura do usuário na cadeia produtiva.

Nos tópicos seguintes será mais bem explicitado o funcionamento da micro e minigeração, nos termos da Resolução Normativa 482/2012, incluindo as recentes mudanças, e como esse novo modelo se relaciona com as ideias da economia do compartilhamento.

4 REPENSANDO O MODELO DO SETOR ELÉTRICO TENDO EM VISTA A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

A cadeia de fornecimento de energia elétrica é composta por quatro etapas principais: (i) geração; (ii) transmissão; (iii) distribuição; e (iv) consumo. No Brasil, o fornecimento de energia elétrica é tradicio-

¹⁸ Como bem apontado por Vitor Schirato, o Estado desempenha diversas funções no setor elétrico: além de agente regulador (por meio da ANEEL), é também planejador (Ministério de Minas e Energia), fomentador (BNDES e outras instituições financeiras públicas) e, ainda, como agente prestador da atividade, posto que detém participação acionária em diversas empresas do setor, sobretudo por meio das subsidiárias do Grupo Eletrobrás. Isso sem mencionar a sua participação direta ou indireta em outros agentes do mercado, como o Operador Nacional do Sistema. O que nos leva a concluir que, embora haja uma tendência à liberalização, em virtude da sua relevância e da complexidade do sistema, sobretudo por ser o Brasil um país de dimensões continentais, a presença do Estado ainda é forte (SCHIRATO, V. R. Geração de Energia Elétrica no Brasil: 15 anos fora do regime de serviço público. *Revista de Direito Público da Economia*, v. 31, 2010. p. 165).

nalmente marcado pela geração de energia concentrada e em larga escala, que sempre deve acompanhar a demanda dos consumidores. Ou seja, um pequeno número de usinas com grande capacidade de geração produz a energia, que é “transportada” por longas linhas de transmissão até os centros de consumo, transmissão esta que provoca perdas significativas no processo. Nos centros de consumo cabe às distribuidoras levarem a energia até a casa dos usuários, finalizando o processo.

Da forma como é estruturado atualmente, o processo de fornecimento de energia não é otimizado. Além das perdas ocorridas na transmissão, outra característica relevante é o fato de que a energia é utilizada de maneira diferenciada ao longo do dia, caracterizada por um pico de consumo que normalmente acontece no período entre as 18 e 21h¹⁹. Assim, a infraestrutura de suprimento de energia é mal estruturada: para suportar os picos, ela é superdimensionada em relação à demanda do resto do dia.

Promover a participação efetiva do usuário no processo de fornecimento é uma alternativa bastante interessante – e viável – de equalizar a oferta com a demanda de energia de maneira menos custosa, aumentando a eficiência do processo e diminuindo a necessidade de explorar novos pontos de geração que, na sua maioria, geram impacto ao meio ambiente, além de demandar montantes elevados de recursos financeiros.

Com base nas principais características observadas nos negócios inseridos na economia do compartilhamento, duas parecem ser aplicáveis de maneira direta e imediata na cadeia de suprimento de energia, são elas: maior utilização de bens duráveis e compartilhamento de bens de produção. Explica-se.

Como dito anteriormente, o consumo de energia se dá de forma diferenciada ao longo do dia, sendo que normalmente há um pico de consumo no início da noite. Neste período, o consumo máximo chega a superar em quatro vezes o consumo médio. Logo, dado que a rede é dimensionada para atender a demanda em qualquer instante, tem-se que toda a rede de energia é superdimensionada para atender ao consumo de apenas $\frac{1}{8}$ do dia. Em suma, existe uma infraestrutura imensa que pode ter sua utilização maximizada por novas aplicações.

¹⁹ Os horários de pico de consumo são conhecidos no setor elétrico como Horários de Ponta. Já os horários fora deste intervalo são conhecidos como Horário Fora de Ponta. Na maioria dos casos, o Horário de Ponta corresponde ao período do início da noite, das 18h às 21h, quando as pessoas chegam às suas residências após o trabalho. Porém, em alguns locais e em épocas específicas do ano, este horário pode variar. Como exemplo, cidades como o Rio de Janeiro no verão têm o seu Horário de Ponta alterado para 14h às 16h, principalmente em virtude do calor e do uso demasiado de ar condicionado.

Além disso, há uma série de espaços urbanos que podem ser compartilhados para a microgeração de energia, em especial a geração por meio de fonte solar fotovoltaica²⁰, dado seu alto grau de integração com tais espaços. Este aproveitamento aproxima as fontes de produção dos centros de consumo, reduzindo as perdas do processo.

Em ambos os casos, existem inúmeras possibilidades para novos modelos de negócios com base nos pressupostos da economia do compartilhamento, o que otimizaria o uso da infraestrutura de fornecimento de energia e inseriria o usuário na cadeia de fornecimento de forma ativa.

Os recursos energéticos distribuídos (ou, em inglês, *Distributed Energy Resources – DERs*), consistem em um conjunto de soluções que são implementadas na rede de energia de forma distribuída, visando otimizar a operação desta rede. Esta classe pode ser subdividida em quatro aplicações ou soluções fundamentais:

(i) eficiência energética, que consiste na implementação de equipamentos mais eficientes que consomem menos energia;

(ii) controle de demanda, que consiste na aplicação de equipamentos de gestão de consumo e incentivos para redução de consumo pelo usuário;

(iii) geração distribuída, que possibilita ao usuário gerar a sua própria energia; e

(iv) armazenamento distribuído, que consiste na implementação de soluções para reter uma quantidade de energia para ser utilizada quando o usuário precisar.

O ponto principal a ser evidenciado é que, além do caráter distribuído, estas soluções possuem como grande diferencial o usuário em primeiro plano, sendo esta a principal disrupção a ser provocada no mercado.

Em síntese, o usuário, que antes era tratado apenas como mero demandante e sempre esteve na ponta da cadeia, pode assumir uma posição ativa já que ele pode passar a gerar a própria energia, além de possuir sistemas de gerenciamento, que o auxiliam no controle do seu próprio

²⁰ Convencionou-se chamar de energia solar toda forma de aproveitamento da energia proveniente do sol. Em pequena escala, esta fonte pode ser aproveitada para aquecimento (conhecida como energia solar térmica) ou para geração de energia elétrica (conhecida como energia solar fotovoltaica). A energia solar térmica utiliza coletores solares que transferem para um líquido o calor proveniente do sol, que é normalmente utilizada para aquecimento de água em residências. Já a energia solar fotovoltaica é assim denominada devido ao efeito fotovoltaico que consiste na geração de corrente elétrica a partir da incidência de irradiação solar nas placas solares. Estas placas, quando conectadas nas casas, geram energia que pode ser utilizada para o funcionamento de qualquer equipamento elétrico.

consumo, podendo também armazenar energia para utilizar quando lhe for mais conveniente.

Além disso, é possível criar incentivos para que o consumo de energia ocorra de forma mais consciente, seja gerando mais ou consumindo menos nos horários em que o sistema apresenta pico de demanda, que é, por exemplo, a proposta da tarifa diferenciada de energia²¹.

Destaque-se, ainda, que estas soluções podem ser executadas de forma isolada ou em conjunto e, do ponto de vista técnico, o melhor resultado advém da implementação da forma mais integrada possível.

Todas estas inovações surgem para tornar o sistema de fornecimento de energia mais inclusivo, de modo que podemos esperar que surja no usuário a tão desejada consciência de consumo, entendida aqui como algo mais amplo que somente consumir o mínimo possível. O que se pretende, pois, é despertar um sentimento de pertencimento no usuário que passa agora a se sentir inserido no contexto de aproveitamento deste recurso.

Considerando a evolução do modelo atual para um modelo que englobe as soluções aqui expostas, é possível afirmar – com certa dose de segurança – que o setor passaria a contemplar as três principais características que hoje são apontadas como essenciais à economia do compartilhamento, a saber: operação distribuída, liberdade de acesso e foco no usuário.

Nesse sentido, o que realmente se faz necessário como último passo a ser tomado é a disponibilização de uma plataforma confiável, aberta e independente, que possibilite o intercâmbio de energia entre quaisquer dois pontos da rede, ou melhor, entre quaisquer usuários. Neste cenário, teremos os recursos energéticos distribuídos atuando para promover o seu compartilhamento de forma ótima.

Entretanto, no contexto brasileiro, assim como em diversos lugares do mundo, é possível afirmar que o potencial destas soluções acaba sendo minimizado em função do pensamento tradicional ainda vigente – por parte, sobretudo, das distribuidoras de energia e das agências reguladoras – o qual, via de regra, é avesso a inovações.

O mais próximo que chegamos até então envolve a realização de projetos pilotos de Redes Inteligentes de Energia (ou *Smart Grids*²²), que,

²¹ A tarifa diferencia de energia, como o nome sugere, é uma proposta na qual a tarifa tem valor variável ao longo do dia, sendo mais cara nos horários de pico de consumo e mais barata nos demais horários. Dessa forma o usuário é induzido a consumir energia de forma mais distribuída ao longo do dia, contribuindo para um melhor uso da infraestrutura de rede e diminuindo a necessidade do uso de termelétricas altamente poluentes para atender à demanda nos picos diários de consumo. No Brasil, este tipo de tarifação é chamado de “tarifa branca”.

²² As *Smart Grids*, ou Redes Inteligentes de Energia, consistem na aplicação de tecnologias de informação, comunicação e automação nos sistemas de potência no nível da distri-

embora representem um grande avanço tecnológico, não propõem a real disrupção provocada pela economia do compartilhamento no que tange à inserção do usuário no sistema. Estes projetos, em sua maioria, têm sido implementados de forma isolada por distribuidoras e com o foco maior na modernização das redes de distribuição, sem considerar os possíveis novos modelos que podem surgir de toda esta nova infraestrutura. Além disso, a forma isolada como está sendo efetuada representa um atraso que, mais uma vez, limita as vantagens que podem advir dessa rede inteligente²³.

O problema central consiste em discutir o quão alinhado com os interesses dos agentes do setor está o consumo consciente pelo usuário, na medida em que, da forma com que o modelo atual funciona, o faturamento daqueles está diretamente relacionado com o consumo²⁴. Portanto, as soluções que levem o usuário a reduzir o seu consumo impactam diretamente na receita de todos os agentes que constituem a atual cadeia de fornecimento de energia e, em especial, da distribuidora, pois este é o agente responsável pelo relacionamento com o consumidor final.

Essa talvez seja a principal origem da dissociação que existe entre o usuário final de energia e o consumo consciente deste recurso, já que a entidade responsável pela distribuição do recurso – que é escasso e limitado – lucra na medida em que o recurso é consumido. Focando mais uma vez nas distribuidoras, de forma pragmática, estas lucram inclusive quando a energia é desperdiçada pelo usuário.

Diante disso, fica clara a posição das empresas em não ter como foco principal o cliente, principalmente porque quanto maior o desconhecimento sobre a forma pela qual a energia é fornecida, menor é a gestão e o controle sobre o consumo e, por conseguinte, maior é o consumo. Isso

buição, promovendo a digitalização da rede de abastecimento. A implementação desse sistema pressupõe a instalação de sensores e atuadores por toda a rede, os quais permitem uma operação mais controlada e otimizada do sistema de distribuição de energia.

²³ Para maiores discussões sobre o impacto do desenvolvimento isolado dos projetos, vide RIFKIN, Jeremy. **A Terceira Revolução Industrial**. São Paulo, M. Books, 2012.

²⁴ De acordo com informações extraídas da página eletrônica da ANEEL: “*Os consumidores de energia elétrica pagam por meio da conta recebida da sua empresa distribuidora de energia elétrica, um valor correspondente a quantidade de energia elétrica consumida, no mês anterior, estabelecida em kWh (quilowatt-hora) multiplicada por um valor unitário, denominado tarifa, medida em R\$/kWh (reais por quilowatt-hora), que corresponde ao preço de um quilowatt consumido em uma hora*”. Esta metodologia de cobrança pelo uso da energia se refere ao consumidor final. Outros usuários vinculados à distribuidora, como indústrias e grandes comércios, estão submetidos a outras formas de tarifação que consideram outros fatores além do consumo. Entretanto, estes aspectos não serão explorados já que não são o foco deste artigo. Disponível em: <<http://www.aneel.gov.br/area.cfm?idArea=91>>. Acesso em: 30 jan. 2016.

explica, por exemplo, a enorme burocracia, o mau atendimento, a dificuldade em resolver problemas simples ou a má comunicação entre as distribuidoras e o usuário, a quem é omitida inclusive a existência de incentivos interessantes propostos pela agência reguladora, como a microgeração e a tarifa diferenciada de energia. Além disso, vale destacar o papel de vulnerabilidade do usuário que, mesmo submetido a um serviço de baixa qualidade, é obrigado a consumir de um único fornecedor que detém o monopólio na sua área de concessão.

Mais do que uma rede inteligente, seria interessante discutir a necessidade de uma rede livre, que seja regulada no que for necessário, mas que motive a competitividade, permita o acesso de qualquer usuário e viabilize novas alternativas ao monopólio imposto pelas concessões. No entanto, toda esta revolução é sobre alternativas, novas opções: possibilidades. A revolução proposta por este novo modelo é colocar o usuário em primeiro plano, disponibilizando alternativas para que o seu suprimento energético seja realizado da forma que desejar, com o custo e segurança energética que lhe convier, mas que também conte com o seu compromisso como ator deste ecossistema. Evidentemente, o desafio é grande.

5 A MICROGERAÇÃO DE ENERGIA PODE SER CONSIDERADA UMA FORMA DE PRODUÇÃO COLABORATIVA EM REDE?

Conforme anteriormente exposto, desde as reformas liberais propostas na década de 1990, passando pelas reformas efetuadas no momento pós-crise do setor em 2001 que culminaram no modelo atual, é possível afirmar que o setor elétrico brasileiro vem tendendo para uma maior abertura e menor controle estatal.

As mudanças viabilizaram uma maior participação do setor privado na expansão do sistema de fornecimento de energia, participação esta que foi fundamental para o crescimento de um setor que é estratégico e que sofreu com a pouca capacidade de financiamento estatal.

O passo fundamental para a concepção de um modelo que se aproxime do que hoje é compreendido como economia compartilhada é a inserção do usuário final na cadeia de fornecimento de forma ativa, o que inicialmente tem sido proposto por meio do estímulo à geração própria de energia pelo consumidor. No Brasil, a regulamentação da micro e minigeração de energia pela ANEEL é, portanto, um primeiro passo e o mais próximo que chegamos deste novo modelo. Além disso, é interessante notar a evolução desta regulamentação e como as mudanças propostas desde a sua

concepção indicam uma tendência de abertura do setor para novas formas de aproveitamento das fontes de energia de forma distribuída.

Por meio da regulação promovida pela Resolução Normativa 482/2012 (REN 482/2012), os consumidores podem instalar sistemas de geração de energia nas suas casas de forma conectada à rede de energia da distribuidora. É permitida a instalação de qualquer forma de geração renovável²⁵, muito embora a geração por fonte solar fotovoltaica acabe sendo a mais utilizada, sobretudo em virtude do seu maior potencial de integração com espaços urbanos. Além disso, estes sistemas requisitam uma menor infraestrutura adicional e podem ser colocados em locais ociosos, o que é uma das premissas da economia do compartilhamento, razão pela qual é a modalidade de geração mais explorada neste trabalho.

A REN 482/2012 possibilitou não apenas a conexão dos sistemas de micro e minigeração, como também a inserção do excedente de energia gerado na rede elétrica, gerando, pois, benefícios ao usuário.

Para melhor compreensão, tome-se como exemplo a geração por fonte solar fotovoltaica: este tipo de geração só ocorre durante o dia, período em que o consumo é mais baixo nas residências já que grande parte dos usuários não está presente. Tradicionalmente, visando a aproveitar ao máximo essa energia, o usuário precisaria instalar um sistema de armazenamento – por meio de baterias – para “guardar” a energia produzida ao longo do dia e utilizá-la à noite. A REN 482/2012, ao viabilizar a inserção de energia na rede, permite que o usuário utilize a própria rede como uma bateria, já que a quantidade de energia injetada é posteriormente compensada na conta de energia do usuário.

Ao final de um mês, caso haja excedente de energia injetada em relação à consumida, ele será convertido em crédito e pode ser utilizado em outro mês ou em outra unidade consumidora, seguindo algumas restrições estabelecidas na Resolução. Na versão original da norma, as restrições de maior impacto para o usuário final estavam concentradas na validade dos créditos gerados e no fator locacional da geração, a saber:

(i) limite de validade do crédito de 36 meses;

(ii) necessidade de que a outra unidade consumidora esteja na mesma área de concessão da micro ou minigeração instalada;

²⁵ Entende-se por fontes renováveis de energia aquelas que têm como base recursos naturais e cujo aproveitamento possui uma taxa de utilização que é inferior à taxa de renovação, como é o caso da energia solar, eólica, hídrica, maremotriz, geotérmica e biomassa. No caso da microgeração, diversos tipos estão sendo utilizados como a solar fotovoltaica, microeólica, híbridas (solar/eólica), a biogás, biomassa e hidráulica, todas elas contempladas na REN 482/2012.

(iii) necessidade de que as unidades consumidoras sejam titularizadas pela mesma pessoa.

Além disso, para ser contemplado na REN 482/2012, os sistemas de geração devem possuir capacidade máxima de 1MW²⁶.

Este mecanismo de benefícios pela injeção de energia na rede é chamado de Sistema de Compensação de Energia. Ressalte-se que este mecanismo apenas regulamenta a compensação, ou seja, o usuário não pode comercializar a energia gerada. A geração é apenas um meio de reduzir a própria demanda e, com isso, ter descontos na fatura de energia. Pode participar do Sistema de Compensação qualquer consumidor residencial ou comercial que consuma energia advinda da distribuidora.

Vale mencionar que a REN 482/2012 surgiu para atender a uma grande expectativa do mercado, principalmente o de energia solar fotovoltaica, já que o Brasil é um dos países com maior capacidade de geração por fonte solar do mundo. No entanto, a maneira como a geração distribuída de energia foi regulamentada no Brasil foi recebida com diversas críticas pelos agentes do mercado²⁷.

A falta de incentivos que de imediato poderiam ser criados pelo governo para a instalação do sistema, que deve ser inteiramente custeado pelo usuário, é um dos pontos de maior crítica. Não foram delineados incentivos diretos, como linhas de financiamento específicas, que motivassem o consumidor a instalar estes sistemas nas suas residências. Outro ponto muito discutido até o presente momento é a alta tributação na importação dos equipamentos que compõem o sistema e a falta de incentivos para que fabricantes se instalem no país, o que reduziria os custos e a influência do fator cambial na aquisição do sistema de geração.

Outro aspecto de fundamental relevância diz respeito ao imposto sobre circulação de mercadoria e serviços (ICMS), que é cobrado a

²⁶ W ou *watt* é a unidade de potência do Sistema Internacional de Unidades (SI). Por definição, potência corresponde à grandeza que determina a quantidade de energia fornecida por uma fonte a cada unidade de tempo. Um *watt* equivale a um *joule* por segundo, sendo *joule* a unidade de energia do SI. Nos sistemas de energia solar fotovoltaica, um sistema de 1MW corresponde a um sistema que forneça, no pico de geração, 1MW de potência. Por hipótese, um sistema que permaneça por 1 hora gerando energia na capacidade máxima gerará 1MWh de energia, o que equivale aproximadamente ao consumo mensal médio de 6 (seis) unidades residenciais brasileiras.

²⁷ Para mais informações sobre as críticas aqui apontadas, *vide*: <<http://www.brasilagro.com.br/conteudo/brasil-financiamento-e-tributacao-sao-entraves-para-a-energia-solar.html#.Vtxas5wrLDc>>, <<http://epoca.globo.com/colunas-e-blogs/blog-do-planeta/noticia/2015/04/o-governo-nao-quer-que-voce-tenha-paineis-solares-em-casa.html>> e <<http://www.valor.com.br/legislacao/4373844/impostos-energia-solar-e-veiculos-eletricos>>. Acesso em: 06 mar. 2016.

cada kWh²⁸ trocado com a rede de energia. A alta carga tributária acaba elevando significativamente o custo para aproveitamento dos sistemas e, considerando a falta de incentivos financeiros, o retorno do investimento realizado demanda longo prazo²⁹ e, em alguns casos, o investimento chega a ser inviável.

Esses fatores, somados à falta de preparo (e por que não disposição?) das distribuidoras para atender essa nova demanda, fazem com que este sistema seja popularizado de forma muito lenta: desde a aprovação da Resolução em 2012 até outubro de 2015, foram feitas apenas 1.285 instalações para micro e minigeração, sendo 1.233 (96%) com fonte solar fotovoltaica, 31 eólicas, 13 híbridas (solar/eólica), 6 movidas a biogás, 1 a biomassa e 1 hidráulica, conforme se verifica das informações extraídas da página eletrônica da ANEEL³⁰.

Em paralelo, algumas discussões sempre estiveram em pauta com relação às limitações impostas pela regulamentação brasileira. Por exemplo, um usuário não pode instalar na sua casa um sistema que gere, ao longo de um período, uma quantidade de energia maior que a quantidade requisitada pela instalação. No caso da energia através de fonte solar fotovoltaica, a disponibilidade de espaço é um fator limitante e esta condição poderia ser aceita em determinados pontos para compensar a falta de espaço para instalação em outros. Isto, somado à restrição da troca de energia entre unidades com mesmo titular da conta, restringe o potencial de compartilhamento que a produção colaborativa em rede pode alcançar. Estas restrições evidenciam que a maneira como o Sistema de Compensação foi pensando obedece aos modelos tradicionais de desenvolvimento de negócios do setor, principalmente porque limita o uso da rede pelo usuário em favor da manutenção do monopólio de distribuição de energia das empresas em suas respectivas áreas de concessão.

Felizmente, em 1º de março de 2016 entrou em vigor a Resolução Normativa 687/2015 que alterou o texto do REN 482/2012, flexibilizando de imediato algumas destas restrições e ampliando as possibilida-

²⁸ O kWh é a unidade padrão de energia adotada no setor elétrico e corresponde ao consumo de um equipamento de 1kW de potência ligado por uma hora. De maneira similar, 1 kWh refere-se também à energia fornecida por uma fonte com capacidade de geração de 1kW, que esteja fornecendo energia na sua capacidade máxima por uma hora.

²⁹ No Brasil, considerando os índices de geração e a tarifa média do consumidor cativo, tem-se que o sistema de geração através de fonte solar fotovoltaica possui tempo de retorno de investimento de no mínimo 7 anos, aproximadamente (NAKABAYASHI, R. **Microgeração fotovoltaica no Brasil: condições atuais e perspectivas futuras**. São Paulo, 2014. Dissertação (Mestrado em Ciências). Instituto de Energia e Ambiente da Universidade de São Paulo).

³⁰ Informação disponível em: <<http://www.aneel.gov.br/aplicacoes/noticias/>>. Acesso em: 21 jan. 2016.

des de acesso ao sistema de compensação pelo usuário. Estas modificações representam um avanço na regulamentação no sentido de promover maior abertura do sistema aos usuários e corroboram a tendência anunciada anteriormente.

As principais modificações propostas dizem respeito ao aumento da capacidade máxima do gerador a ser considerado no sistema de compensação, que passou de 1MW para 5MW de potência instalada; e também ao aumento do tempo de validade dos créditos gerados pela injeção de energia, que passou de 36 meses para 60 meses.

Além disso, três pontos interessantes merecem ser ressaltados nesta nova versão³¹, em virtude do alto grau de inovação envolvido:

(i) possibilidade de repartição dos créditos decorrentes do gerador instalado em uma área comum entre as unidades do empreendimento, através de porcentagens definidas pelos próprios consumidores. Na primeira versão da resolução normativa, todo o sistema de geração deveria estar associado a um único ponto de consumo. Desta forma, caso existisse em um condomínio vertical uma área comum disponível para instalação

³¹ Resolução Normativa 482/2012, após as alterações promovidas pela Resolução Normativa 687/2015:

“**Art. 2º** Para efeitos desta Resolução, ficam adotadas as seguintes definições:

[...]

VI – empreendimento com múltiplas unidades consumidoras: caracterizado pela utilização da energia elétrica de forma independente, no qual cada fração com uso individualizado constitua uma unidade consumidora e as instalações para atendimento das áreas de uso comum constituam uma unidade consumidora distinta, de responsabilidade do condomínio, da administração ou do proprietário do empreendimento, com microgeração ou minigeração distribuída, e desde que as unidades consumidoras estejam localizadas em uma mesma propriedade ou em propriedades contíguas, sendo vedada a utilização de vias públicas, de passagem aérea ou subterrânea e de propriedades de terceiros não integrantes do empreendimento; (Incluído pela REN ANEEL 687, de 24.11.2015);

VII – geração compartilhada: caracterizada pela reunião de consumidores, dentro da mesma área de concessão ou permissão, por meio de consórcio ou cooperativa, composta por pessoa física ou jurídica, que possua unidade consumidora com microgeração ou minigeração distribuída em local diferente das unidades consumidoras nas quais a energia excedente será compensada; (Incluído pela REN ANEEL 687, de 24.11.2015);

VIII – autoconsumo remoto: caracterizado por unidades consumidoras de titularidade de uma mesma Pessoa Jurídica, incluídas matriz e filial, ou Pessoa Física que possua unidade consumidora com microgeração ou minigeração distribuída em local diferente das unidades consumidoras, dentro da mesma área de concessão ou permissão, nas quais a energia excedente será compensada”. (Incluído pela REN ANEEL 687, de 24.11.2015)

de painéis solares, por exemplo, a energia gerada só poderia ser utilizada para abater o consumo da área comum do condomínio;

(ii) criação da figura da “geração compartilhada” que possibilita a atuação no sistema através de consórcios ou cooperativas. Nesse caso, um conjunto de consumidores pode se unir, instalar geradores de micro ou minigeração de energia distribuída em um determinado ponto de consumo e utilizar a energia gerada para redução das faturas dos participantes;

(iii) criação do conceito de “autoconsumo remoto”, que consiste na geração de energia em um ponto de consumo e compensação desta energia em outro ponto de consumo pertencente ao mesmo titular da conta. Esta medida indica uma preocupação em caracterizar melhor o consumidor que utiliza este mecanismo.

Mais do que um avanço regulatório, essas três medidas representam uma interessante aproximação do modelo atual com outros exemplos de iniciativas relacionadas à economia compartilhada. O segundo item, em especial, demonstra uma tendência para este novo modelo, já que agora o usuário poderá compartilhar espaços urbanos ociosos como meios de produção colaborativa e em rede.

Além disso, vale ressaltar que já existem iniciativas para a criação de linhas específicas de financiamento focadas na geração distribuída de energia, tanto pelo governo quanto pelo setor privado. A viabilização deste recurso tem fundamental importância para aumentar a velocidade de adoção destas fontes, tornando o investimento mais atrativo para usuários finais e agentes que queiram participar deste novo mercado³².

³² Como exemplos dessas iniciativas, podemos citar a criação do Programa de Desenvolvimento da Geração Distribuída de Energia Elétrica – ProGD pelo Ministério de Minas e Energia (Portaria 538/2015), cujos objetivos são promover a ampliação da geração distribuída de energia elétrica, com base em fontes renováveis e cogeração e incentivar a implantação de geração distribuída em edificações públicas e edificações comerciais, industriais e residenciais. Foi noticiado, inclusive, que o grupo de trabalho criado pela referida portaria vai buscar meios de financiamento dos equipamentos para consumidores residenciais e que já estão avançadas tratativas com Caixa e Banco do Brasil para oferecimento de linhas de financiamento exclusivas para isso. Disponível em: <<http://oglobo.globo.com/economia/governo-cria-programa-de-incentivo-geracao-de-energia-solar-18302233>>. Acesso em: 16 mar. 2016.

Ademais, tramita no Congresso Nacional um Projeto de Lei do Senado (PLS 371/2015) que, se aprovado, irá alterar a Lei do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço – FGTS (Lei 8.036/1990) a fim de permitir o uso de recursos do FGTS na aquisição e na instalação de equipamentos destinados à geração própria de energia elétrica em residências. *Vide* tramitação em: <<http://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/121833>>. Acesso em: 06 mar. 2016.

5.1 Mas, Afinal, o Que Falta Para Termos um Modelo de Microgeração Efetivamente Compartilhado e Colaborativo?

As recentes modificações à Resolução Normativa 482/2012 demonstram de forma clara que existe uma tendência para uma maior abertura do setor elétrico, principalmente no que diz respeito à inserção do usuário final na rede.

No Brasil, o que ainda falta para concebermos algo plenamente compartilhado e colaborativo são plataformas que operem neste novo ambiente de forma autônoma e que, em um determinado momento, concorram com as distribuidoras no serviço de fornecimento de energia para consumidores finais. Tais plataformas atuariam, pois, unindo produtores e consumidores da rede de energia, possibilitando que estes se relacionem de forma independente e dando opção para que o usuário final escolha, por exemplo, comprar a energia gerada pelo seu vizinho ao invés da disponibilizada pela distribuidora, seja porque em um determinado momento esta é menos custosa ou porque ele recebe incentivos para usar energia de uma fonte mais próxima.

Em outros países já é possível observar o surgimento de alguns modelos que se aproximam mais do conceito de economia compartilhada.

Nos Estados Unidos, há certa variedade de modelos:

(i) a *Solarcity* e a *Vivint* são pioneiras em vender a energia gerada por painéis solares como prestação de serviço. As empresas instalam os painéis na casa do consumidor utilizando um modelo de comodato e garantem que a energia gerada pelos seus painéis é mais barata que a energia fornecida pela distribuidora;

(ii) a *Mosaic* é um *marketplace* que une investidores privados interessados em financiar projetos de energia solar distribuída. A empresa funciona como uma plataforma de financiamento coletivo (*crowdfunding*) que investe os recursos obtidos em projetos de geração em escolas e estacionamentos, garantindo aos seus investidores taxas de retorno superiores a muitas aplicações financeiras disponíveis na atualidade;

(iii) por fim, a *Yeloha* é um *marketplace* que se propõe a resolver dois problemas clássicos que geralmente surgem na implementação de um sistema solar fotovoltaico: de um lado, o alto custo de instalação e, de outro, uma área adequada para instalação do sistema (isto é, uma área livre de sombreamentos e com direcionamento correto para o sol). Com certa frequência há situações em que pessoas possuem uma boa área disponível, mas não possuem recursos financeiros, e outras não possuem área alguma, mas dispõem do recurso financeiro para tal. A plataforma, então, une estas pessoas, sendo que o investidor viabiliza a instalação do

sistema na casa do usuário e destina para ele parte da energia gerada como contrapartida pela disponibilização do espaço.

Em todos estes casos, negócios inovadores, apresentados como plataformas independentes, permitem o acesso de consumidores de energia à fonte solar sem a necessidade de intermediação da distribuidora no gerenciamento dos créditos transacionados. Em particular, nos exemplos (ii) e (iii), estas plataformas unem de maneira simples usuários que desejam financiar sistemas e usuários que possuem espaço disponível para tal, possibilitando que estes participem do mecanismo de troca de energia de uma forma disruptiva e inovadora.

Nenhum dos exemplos acima, porém, se aproxima do negócio desenvolvido pela empresa *Vandebron*, que – a nosso ver – é a que mais se aproxima do modelo aqui considerado de energia produzida de forma colaborativa, em rede e que pode ser compartilhada com livre acesso para todos os usuários.

A *Vandebron* atua na Holanda e, por meio da sua plataforma, possibilita aos usuários a compra e venda de energia entre si, sem qualquer intervenção da distribuidora local. Por meio da plataforma, qualquer usuário pode acessar, comparar o preço de energia de diferentes produtores, conhecer a sua história e tomar sua decisão de compra do volume de energia que será utilizada por um determinado período. Além disso, a plataforma viabiliza a relação direta entre o consumidor e o produtor, permitindo uma maior conexão interpessoal entre os dois lados do processo, o que, aliás, é premissa da economia do compartilhamento. O negócio é, portanto, celebrado na própria plataforma, sem interferência de qualquer agente.

O interessante do modelo implementado pela *Vandebron* é a consolidação do “ganha-ganha” entre os agentes: pela plataforma os produtores conseguem preços superiores aos oferecidos pela distribuidora e os consumidores conseguem uma energia mais barata, já que os custos do intermediário são eliminados. Vale mencionar também que o modelo de negócios não prevê nenhum valor proporcional à energia transacionada, a *Vandebron* cobra dos usuários apenas uma taxa mensal pelo uso da plataforma, sendo esta uma alternativa interessante para o modelo de negócios das distribuidoras – criticado no item III – que é baseado exclusivamente no consumo. Ao cobrar pelo acesso e não pela energia consumida, a *Vandebron* está alinhada com as premissas do consumo consciente de energia: quanto menos os usuários consumirem energia, mais energia “sobra” dos produtores, dando direito de acesso a outros usuários que pagam a taxa mensal de uso da plataforma, ou seja, a plataforma lucra mais ao incentivar o consumo consciente de energia.

Apesar de extremamente inovador, o modelo proposto pela *Vandebron* só é possível em locais cujo setor elétrico é pouco regulado, como é o caso da Holanda. Entretanto, negócios com propostas semelhantes têm surgido em todo o mundo, trazendo para a realidade uma nova forma de pensar o fornecimento de energia elétrica.

A partir destes exemplos, verifica-se o papel fundamental da iniciativa privada na composição deste novo cenário. No Brasil, iniciativas similares ainda são escassas e as que existem ainda estão em estágio bem preliminar de atuação. É latente, pois, a necessidade de se pensar e investir em soluções que envolvam novas formas de geração de energia e controle de demanda, tendo em vista que o país corre o sério risco de ter que “sujar” a sua matriz energética com a instalação de usinas térmicas para continuar atendendo ao crescimento da demanda.

Além disso, nunca é demais lembrar que o país tem um dos maiores potenciais de geração de energia por fontes renováveis do mundo, com destaque para os ainda pouco aproveitados recursos solar e eólico. Além disso, o país está entre os dez com maior índice de atratividade financeira para investimentos nestas fontes, com um mercado estimado em US\$ 7,5 bilhões³³. Os exemplos aqui elencados, as soluções aqui propostas e os novos modelos de negócios que podem emergir da economia compartilhada são, portanto, grandes aliados para a exploração desse mercado e para manutenção da matriz energética nacional com baixo impacto ambiental.

5.2 Então essa Nova Proposta de Modelo é Perfeita?

Apesar do entusiasmo que a economia compartilhada gera em muitas pessoas – inclusive nos autores deste texto –, decerto é um modelo que também apresenta problemas.

Uma primeira ressalva que precisa ser feita no que tange à produção compartilhada de energia elétrica é a possibilidade de gerar sobrecargas à rede. Embora se tenha afirmado que a rede é superdimensionada, já que precisa atender aos picos de consumo, é preciso ter em conta que se trata de uma infraestrutura antiga que poder vir a sofrer sobrecargas e, eventualmente, danos, caso a micro e minigeração atinja larga escala.

Outro possível problema é a necessidade de repensar a organização do setor como um todo, pois, popularizando-se a geração compartilha-

³³ RECAI – **Renewable Energy Country Attractiveness Index**: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-RECAI-46-Feb-2016/\\$FILE/EY-RECAI-46-Feb-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-RECAI-46-Feb-2016/$FILE/EY-RECAI-46-Feb-2016.pdf)>. Acesso em: 06 mar. 2016.

da, certamente provocará o descontentamento das empresas distribuidoras em função da queda do faturamento, o que poderá vir a provocar inúmeros pedidos de reequilíbrio econômico-financeiro dos contratos de concessão. Em outras palavras: ou se promove uma reorganização ampla do setor, ou as revisões contratuais irão onerar parcela significativa da população que justamente não tem meios para participar da microgeração.

Outro aspecto que merece ser ressaltado é sobre a natureza da relação que se estabelece entre os participantes e entre os participantes e a plataforma. Não nos parece, à primeira vista, que se trataria de uma relação de consumo – não, ao menos, nos moldes tradicionais. Isso porque é da essência do próprio modelo da economia compartilhada a ideia de que o usuário desempenha diversos papéis, ou seja, ele poderá ser “fornecedor” ou “consumidor”, sendo assim, estaria ausente – via de regra – o requisito da hipossuficiência que rege a legislação consumerista.³⁴

No entanto, já surgem teses em defesa da aplicação do Código de Defesa do Consumidor (CDC). Bruno Miragem e Cláudia Lima Marques afirmam que

(...) o desenvolvimento de sites e aplicativos que promovam alternativas de consumo compartilhado de bens e serviços se associa, em geral, ao melhor interesse do consumidor, uma vez permitem [sic] uma melhor utilização de produtos e serviços e, ao mesmo tempo, podem fomentar a concorrência com setores organizados da economia, melhorando suas práticas. Tratando-se de serviços oferecidos no mercado de consumo, há incidência da legislação de proteção do consumidor³⁵.

Embora ressalvem que deverá ser observado o conteúdo do serviço oferecido pela plataforma, os autores advogam que o reconhecimento da incidência do CDC é uma garantia aos consumidores de produtos e serviços e que deve dialogar com o Marco Civil da Internet (Lei 12.965/2014) a fim de promover a proteção da confiança perante as novas tecnologias.

Por fim, outro ponto a ser discutido é a suposta redução do impacto ambiental provocado por estas novas modalidades de negócio. No caso da energia solar fotovoltaica, por exemplo, com a expansão desse

³⁴ Aliás, debate semelhante refere-se à incidência da legislação trabalhista, como a eventual aplicação do regime da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) nas relações constituídas entre os usuários-prestadores de serviços e a plataforma. Dada a complexidade do tema e por não ser o foco deste trabalho, deixaremos de tecer maiores comentários, limitando-nos apenas a deixar o registro.

³⁵ MIRAGEM, B.; e MARQUES, C. L. Economia do compartilhamento deve respeitar os direitos do consumidor. **Revista Consultor Jurídico**, 2015. p. 4.

tipo de negócio e maior acessibilidade ao usuário, é possível vislumbrar uma tendência de criação e expansão das grandes indústrias para suprir a demanda por painéis, o que, por sua vez, aumenta a demanda global por energia. Além disso, deve-se pensar também as questões relacionadas ao descarte destes materiais, já que serão produzidos uma série de componentes eletrônicos e placas de silício que são de difícil reciclagem.

Em outras palavras, é necessário verificar se não se está apenas substituindo um tipo de impacto ambiental por outro com dano similar e diferentes características.

Certamente esses são temas que merecem maior reflexão e amadurecimento.

6 CONCLUSÕES

Das análises aqui feitas, é possível concluir que a economia compartilhada, em todos os setores, vem desafiando os modelos tradicionais de mercado. Dentre os aspectos que merecem destaque apontamos (i) a posição de protagonismo assumida pelo indivíduo; (ii) a vontade de repensar as relações humanas e (iii) a interação com o meio ambiente.

No caso do setor elétrico essas diretrizes podem – e devem – balizar novas mudanças regulatórias, como as que vêm sendo promovidas a partir da edição da Resolução Normativa 482/2012, sobretudo após as alterações promovidas pela Resolução Normativa 687/2015.

Com a edição da referida norma, o consumidor final – antes mero espectador do processo – passa a colaborar ativamente com o fornecimento de energia elétrica. Essa inserção representa, pois, uma alternativa para equalizar a oferta com a demanda de energia de maneira menos custosa, aumentando a eficiência do processo e diminuindo a necessidade de explorar novos pontos de geração que, na sua maioria, geram enorme impacto ao meio ambiente e demandam montantes elevados de recursos financeiros.

O problema central a ser encarado com a adoção dessa alternativa *vis a vis* o modelo atual são os interesses dos agentes do setor, uma vez que a remuneração das concessionárias se dá por meio do pagamento de tarifas em função do consumo pelo usuário. Ou seja, a receita dos agentes que atuam no mercado cativo advém do consumo de energia. Alterar essa lógica, portanto, pode provocar um efeito cruel: sucessivos pleitos de reequilíbrio econômico-financeiro por parte das concessionárias que podem vir a onerar parcela significativa da população que justamente não tem meios para participar do mercado da microgeração.

Não se pode olvidar, ademais, a possibilidade de gerar sobrecarga à rede, a necessidade de se repensar a natureza da relação que se estabelece entre os participantes e, ainda, os aspectos ambientais relacionados à produção distribuída.

Portanto, caso se pretenda genuinamente alcançar larga escala da micro e minigeração de energia e da aplicação de outros recursos distribuídos de energia, sem dúvida será necessário repensar o setor como um todo.

A despeito dessas circunstâncias, é possível ser otimista com relação à tendência de desenvolvimento do setor e com relação à movimentação de empreendedores brasileiros que enxergam o setor como um mercado rico de oportunidades.

Por fim, não é demais recordar que o velho não precisa morrer para que o novo surja ou que o modelo proposto pela economia do compartilhamento é a melhor solução a ser seguida. Da mesma maneira que o *Uber* é uma opção para um modelo de transporte no qual devem conviver taxistas, motociclistas, bicicletas, ônibus e carros particulares, a questão aqui discutida consiste apenas em dar aos usuários novas opções de suprimento para que ele escolha aquela que melhor lhe convenha e que se adeque à sua realidade.

REFERÊNCIAS

ANDERSON, C. **A nova revolução industrial**: Makers. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

BRASIL. **Resolução Normativa ANEEL 482, de 17.04.2012**. Disponível em: <<http://www.aneel.gov.br/cedoc/bren2012482.pdf>>. Acesso em: 05 jan. 2016.

_____. **Portaria MME 538, de 15.12.2015**. Disponível em: <<http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?jornal=1&pagina=96&data=16/12/2015>>. Acesso em: 06 mar. 2016.

_____. **Projeto de Lei do Senado 371, de 2015**. Disponível em: <<http://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/121833>>. Acesso em: 06 mar. 2016.

MARQUES NETO, F. de A. A Nova Regulação dos Serviços Públicos. **Revista de Direito Administrativo – RDA**, Rio de Janeiro, p. 13.29, v. 228, abr./jun. 2002.

MIRAGEM, B.; MARQUES, C. L. Economia do compartilhamento deve respeitar os direitos do consumidor. **Revista Consultor Jurídico**, 2015. Disponível em: <<http://www.conjur.com.br/2015-dez-23/garantias-consumo-economia-compartilhamento-respeitar-direitos-consumidor>>. Acesso em: 19 jan. 2016.

NAKABAYASHI, R. **Microgeração fotovoltaica no Brasil**: condições atuais e perspectivas futuras. Dissertação (Mestrado em Ciências). Instituto de Energia e Ambiente da Universidade de São Paulo. São Paulo: 2014. Disponível em: <http://200.144.182.130/iee/lse/sites/default/files/Dissertacao_Renno_vfinal.pdf>. Acesso em: 06 mar. 2016.

PRADO, M. M. O Setor de Energia Elétrica. *In*: SCHAPIRO, Mario Gomes (coord.). **Direito econômico: direito e economia na regulação setorial**. Série GVLaw. São Paulo: Saraiva, 2009.

RIFKIN, J. **A Terceira Revolução Industrial** – Como o poder lateral está transformando a energia, economia e mundo. São Paulo: M.Books do Brasil Editora Ltda., 2012.

SCHARMER, O. **Liderar a partir do futuro que emerge**: a evolução do sistema econômico ego-cêntrico para o eco-cêntrico. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

SCHIRATO, V. R. Geração de Energia Elétrica no Brasil: 15 anos fora do regime de serviço público. **Revista de Direito Público da Economia**, v. 31, p. 141-168, 2010.

SCHOR, J. **Debating the Sharing Economy**. Great Transition Initiative. Out. 2014.

TAPSCOTT, D.; e WILLIAMS, A. D. **Wikinomics**: como a colaboração em massa pode mudar o seu negócio. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007.

A ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO EM PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: MAPEANDO NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO E TENSÕES REGULATÓRIAS

Dennys Antonialli¹

Fernando Perini²

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, tem-se assistido a um crescimento exponencial do número de iniciativas que aproveitam o poder da Internet para fornecer bens e serviços de maneiras totalmente novas. Nessas empreitadas, a ideia de colaboração é muito forte, podendo ser usada tanto para o compartilhamento de conhecimento, de bens ou de recursos, como por exemplo:

- Wikipedia tem cerca de 30 milhões de páginas *wiki* criadas voluntariamente por 18 milhões de usuários em 285 idiomas³.
- Airbnb, uma empresa que permite aos usuários alugar quartos, apartamentos ou casas disponíveis em 191 países e 34.000 cidades ao redor do mundo, e que já hospedou mais de 50 milhões de viajantes no total – 30 milhões apenas em 2015⁴. Empresas de compartilhamento de au-

¹ Professor Doutor do Departamento de Direito do Estado da Faculdade de Direito da USP (2017/2018). Diretor do InternetLab e coordenador do Núcleo de Direito, Internet e Sociedade da FDUSP (NDIS).

² Oficial de Programa Pleno da International Development Research Center (IDRC). Possui doutorado em Administração de Tecnologia e Inovação, pela Universidade de Sussex.

³ Wikipedia: About., 29 jan. 2014. (Nota técnica).

⁴ **Airbnb Summer Travel Report**, 2015. Disponível em: <<http://blog.airbnb.com/wp-content/uploads/2015/09/Airbnb-Summer-Travel-Report-1.pdf>>. Acesso em: 18 out. 2016.

tomóvel, como a empresa “ZipCar”, tem 760 mil usuários e mais de 10.000 veículos e foi recentemente adquirida pela Avis Budget no EUA por \$ 500 milhões de dólares americanos⁵.

- Estima-se que 536 plataformas de “crowdfunding” vão operar em cerca de 40 países, representando \$ 2,8 bilhões de dólares direcionados para projetos em financiamentos colaborativos, principalmente de caráter cultural e social⁶.

Muitas vezes combinados com práticas orientadas para o mercado, os produtos decorrentes desses modelos colaborativos são gerados por centenas ou milhares de agentes (indivíduos/instituições) que contribuem com quantidades crescentes de tempo, conhecimento e habilidades. Curiosamente, a motivação para produzir esses bens muitas vezes provém de elementos não pecuniários, como altruísmo, reputação ou ideologia, fatores que não são levados em conta em modelos comerciais tradicionais. Nesse sentido, aspectos importantes desses modelos emergentes são um alto nível de confiança entre os atores e os custos de transação baixos que impulsionam a produção de bens de enorme valor público.

Este artigo utiliza estudos de caso para explorar a lógica por trás de modelos de negócios emergentes na sociedade em rede, especialmente aqueles que utilizam o poder da Internet para viabilizar a colaboração entre seus participantes. Os modelos colaborativos são geralmente associados ao conceito de uma economia de compartilhamento, embora ainda hoje haja pouco consenso sobre o que significa. Por algum tempo, a economia de compartilhamento foi associada com projetos de *software* livre, publicações “creative commons” e compartilhamento de música em redes “peer-to-peer” (P2P). No entanto, mais recentemente, outros tipos de iniciativas, como empresas que promovem “crowd sourcing”, “carpooling” e muitas outras formas de colaboração, baseadas em comunidades e habilitadas pela tecnologia, têm sido associadas a esse conceito.

Este artigo parte da definição de economia do compartilhamento digital como inovações que alavancam soluções intermediadas pela Internet – seja fixa ou móvel – para estabelecer comunidades colaborativas⁷. A economia do compartilhamento não é necessariamente nova: a noção de

⁵ Zipcar, 26 jan. 2014. (Nota técnica).

⁶ Crowdsourcing.org, 2012.

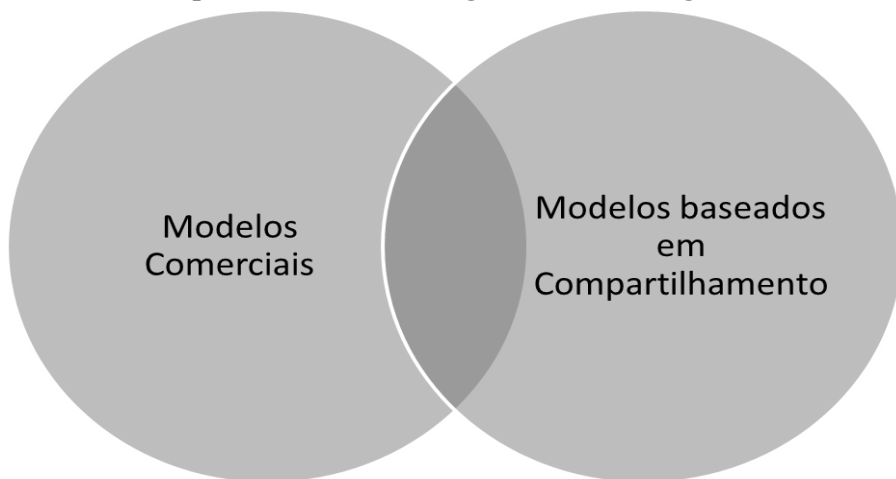
⁷ PERINI, F.; SCHWARTEN, G.; COMOLLI, L. **The Power of Sharing**: Exploring the Digital Sharing Economy at the Base of the Pyramid. [s.l.] NESST, 2013. Disponível em: <<http://www.nesst.org/?publication=the-power-of-sharing-exploring-the-digital-sharing-economy-at-the-base-of-the-pyramid>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

compartilhamento pode ser observada no próprio relacionamento mantido entre as pessoas, que sempre puderam compartilhar seus bens e recursos com vizinhos, apoiar causas locais ou dar conselhos a conhecidos. A esse respeito, Rafael A. F. Zanatta anota que o ato de compartilhar e a lógica da reciprocidade são objetos de estudo da antropologia desde 1925⁸.

No entanto, à medida que nossas atividades no ambiente digital se tornam mais interligadas com as nossas atividades no ambiente *off-line*, muitas dessas práticas migram para plataformas digitais e passam a ser intermediadas pela Internet. Este artigo argumenta que, mais e mais, inovações em modelos de negócios estão sendo construídas com base nesse forte sentimento de comunidade. Por meio dessa colaboração intermediada pela Internet, esses novos modelos também podem oferecer novas alternativas para equacionar questões sociais chave, como desastres naturais, saúde e saneamento e educação, para citar alguns.

Mesmo quando existem transações econômicas e objetivos de lucro, a ideia de valores associados à ideia de uma “comunidade digital” é uma dimensão unificadora que define esse conjunto de inovações. Nesses casos, pode-se dizer propriamente que a economia do compartilhamento está fomentando novos “modelos comerciais de negócio” (intersecção).

Figura 1 – Modelos de negócio e modelos baseados em compartilhamento convergem no mundo digital



Fonte: Elaboração autores.

⁸ ZANATTA, R. Economias do compartilhamento: superando um problema conceitual. In: ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. (Orgs.). **Economias do Compartilhamento e o Direito**. Curitiba: Juruá, 2017.

Lado a lado, com novos modelos comerciais de negócio, muitas inovações na economia digital alavancam com sucesso o compartilhamento, a colaboração e recursos comuns (“commons”) para criar impacto social⁹. E, embora soluções digitais já existam há algum tempo, a convergência entre a dimensão comunitária e tecnológica é bastante nova e está crescendo rapidamente para novas áreas.

Esse artigo explora como um número crescente de inovações – incluindo empreendimentos com e sem fins lucrativos – estão desenvolvendo modelos de negócios sustentáveis para conduzir iniciativas comunitárias, baseadas em plataformas digitais. A partir de uma revisão breve sobre o conceito e as características desses modelos de negócios colaborativos, esse artigo apresentará estudos de casos baseados em iniciativas encampadas em países em desenvolvimento, explorando suas particularidades. A partir desses estudos de caso também serão mapeados os principais pontos de tensão que a implementação desses modelos pode representar sob o ponto de vista jurídico.

2 NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO NA SOCIEDADE EM REDE

Os preços de “smartphones”, “tablets” e “notebooks” caíram rapidamente nos últimos anos, fazendo com que novas tecnologias se tornem cada vez mais acessíveis em todos os setores da sociedade. Durante a maior parte da última década, a penetração da Internet e da telefonia móvel cresceram na maior parte dos países. No entanto, 4 bilhões de pessoas dos países em desenvolvimento ainda permanecem *off-line*, o que representa 2/3 da população residente nos países em desenvolvimento. Até o final de 2015, 34% das famílias nos países em desenvolvimento tinham acesso à Internet, em comparação com mais de 80% nos países desenvolvidos. Ao mesmo tempo, a penetração da banda larga móvel atinge 47% em 2015, um valor que aumentou 12 vezes desde 2007¹⁰. No Brasil, por exemplo, dados da pesquisa TIC Domicílios 2015, realizada pelo Centro de Estudos sobre as Tecnologias da Informação e da Comunicação (CETIC.br), indicam que 89% dos usuários de Internet no Brasil acessa a Internet por meio de aparelhos celulares, sendo que para 33% esse é o único dispositivo por meio do qual acessa à rede¹¹.

⁹ BENKLER, Y. **The Wealth of Networks**: How social production transforms markets and freedom. Yale University Press, 2006.

¹⁰ **ICT Facts and Figures**, ITU. Disponível em: <<https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2015.pdf>>. Acesso em: 18 out. 2016.

¹¹ **Pesquisa TIC Domicílios 2015**. Disponível em: <http://data.cetic.br/cetic/explore?idPesquisa=TIC_DOM>. Acesso em: 18 out. 2016.

Com base nesse crescimento, uma nova geração de inovações, que funcionam por meio desses dispositivos, está se apoiando cada vez mais na conectividade dos indivíduos, comunidades e empresas para implementar formas de colaboração. Novos modelos de negócios baseados na troca aberta de informações e conhecimentos estão surgindo e fornecendo novas propostas de valor para as indústrias.

Por exemplo, a digitalização crescente de conteúdo está impulsionando novos modelos de produção, difusão e consumo de produtos e serviços nas indústrias criativas. Tradicionalmente, muitos grupos econômicos sociais estavam desconectados de mercados oficiais de mídia devido à lógica econômica destas indústrias. Um lançamento de DVD oficial de Hollywood que custa USD\$ 15 para um consumidor americano seria equivalente a USD\$ 641 para um consumidor indiano médio, considerando seu poder de consumo¹². Ao mesmo tempo, os custos insignificantes de reprodução de mídia digital – combinados com pirataria – estão potencializando as oportunidades de acesso à mídia digital, incluindo música, filmes, *software* e materiais publicados. De muitas maneiras, essa pirataria digital está caminhando de mãos dadas com a criação de novos modelos de negócios na indústria, que precisa responder aos imperativos da tecnologia. Modelos como “Spotify” e “Netflix” – que utilizam um modelo de mensalidade para distribuição de conteúdo pela Internet – são casos em que se busca modelos alternativos de remuneração e, em alguns casos, observa-se que a pirataria tem diminuído pela expansão desses novos modelos¹³.

Além disso, modelos de negócios emergentes também estão criando novas formas para enfrentar os desafios sociais. Aproveitando-se da virtualização das transações econômicas e das relações sociais, há uma distribuição geográfica cada vez maior de fornecedores, intermediários e consumidores. Transações econômicas estão cada vez mais passando pelos telefones *web* e móveis, possibilitando novas formas de engajamento de novos atores. Comunidades marginalizadas podem, portanto, participar do uso de plataformas globais para serviços e produtos ou fornecimento de sua capacidade de trabalho. À medida que a tecnologia penetra na sociedade, a Internet permite novas formas de organização econômica e novas oportunidades para a entrega de educação, produzindo ciência e fornecimento de informações aos cidadãos. Como consequência, a relação global entre consumidores, fornecedores e intermediários está sendo completamente transformada, criando no-

¹² KARAGANIS, J. *et al.* **Media piracy in emerging economies**. 2011

¹³ ORTIZ, S. Is Peer-to-Peer on the Decline? **Computer**, v. 44, n. 2, p. 11–13, 2011.

vas e inimagináveis oportunidades para o desenvolvimento econômico e social¹⁴.

Yochai Benkler cunhou a expressão “produção entre pares baseada em recursos comuns”, para descrever como um grande grupo de indivíduos trabalha em conjunto de forma descentralizada para construir algo que beneficia uma comunidade digital¹⁵. Normalmente, o termo se refere à criação e expansão de produtos digitais como resultado de trabalho individual e que estão disponíveis para que todos possam usar e modificar, sem quaisquer restrições. Nesse sentido, numa lógica que desafia os princípios econômicos tradicionais, projetos de *software* aberto ou *Wikipedia* criam valor sem o envolvimento das transações econômicas¹⁶.

A ideia de compartilhar os *commons* e aproveitar o potencial da tecnologia é mudança substancial dos modelos puramente comerciais. Nesses modelos, cooperação e colaboração descentralizadas são fundamentais. Não é simplesmente uma forma de interagir em comunidade, mas também é uma nova forma econômica de produzir bens que atendam às necessidades sociais¹⁷.

Desde exemplos clássicos, como o *Linux*, a *Wikipedia* e o *Firefox*, não há dúvida de que esses modelos são mais que iniciativas isoladas. Elas provam que muitos participantes organizados em uma comunidade *on-line* e com um objetivo comum podem produzir software, um novo design ou pesquisa biomédica. Há evidência de que é possível obter resultados que são inovadores e de alta qualidade. Modelos abertos para a educação e a ciência, como o Consórcio Internacional de Educação Aberta (ocw.mit.edu) e *Khan Academy* são referências cada vez mais importantes. O movimento Open Access – que promove a disponibilidade *on-line* gratuita de publicações científicas – está ganhando força e cada vez mais se torna a norma para a difusão do conhecimento científico.

Uma onda de empreendedorismo digital está se expandindo com base na capacidade de usar ferramentas colaborativas. Cada vez mais, há pessoas interessadas em colocar esforços em causas comuns, impulsionando a inovação numa variedade de contextos, inclusive em países em desenvolvimento. Casos como Ushaidi (uma plataforma de *crowdsourcing* usado para identificar fraudes eleitorais no Quênia e adap-

¹⁴ KOOPMAN, C. **The Sharing Economy**. Issues facing Platforms, Participants and Regulators.

¹⁵ BENKLER, Y. Coase's Penguin, or, Linux and" The Nature of the Firm". **Yale Law Journal**, p. 369-446, 2002.

¹⁶ *Idem*.

¹⁷ RIFKIN, J. **The Zero Marginal Cost Society**: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism. New York: Palgrave Macmillan, 2014.

tado em muitos contextos ao redor do mundo) mostram que há mais empreendedores buscando soluções que atendam às necessidades sociais. Contribuidores do Brasil, Colômbia, Quênia, China, México, Turquia e muitos outros países em desenvolvimento estão trabalhando juntos em projetos globais.

Isso está criando uma rede de experiências inovadoras que pode ajustar rapidamente novas plataformas digitais e implantá-las em novas situações. Embora as experiências podem não ser tão eficientes inicialmente, devemos lembrar que a *Wikipedia* já foi desacreditada e, eventualmente, tornou-se mundialmente aceita como a maior enciclopédia. Da mesma forma, algumas das formas de modelos de negócios colaborativos podem evoluir a partir de adaptações sobre a base existente. Há uma potencial mudança substancial na organização de práticas de produção em uma ampla gama de atividades, nas quais os atores coordenados podem, eventualmente, superar as formas tradicionais de organização industrial¹⁸.

Mais recentemente, Rachel Botsman e Roo Rogers, em seu livro **O que é meu é seu: o aumento do Consumo Colaborativo**, detalha o ressurgimento de um estilo de vida baseado no compartilhamento, troca e empréstimo¹⁹. Isso está criando uma nova tendência conhecida como “consumo colaborativo”. Botsman e Rogers discutem fatores – tais como preocupações com a mudança climática, a perda de conexão com as comunidades, hiperconsumo e a crise econômica recente – que têm estimulado uma revolução na forma como compartilhamento está se dando no mundo desenvolvido.

Esses sistemas utilizam (e muitas vezes monetizam) a “capacidade latente”, ou seja, permitem que se utilize recursos que não estão sendo usados naquele momento, tal como o carro que está vazio, a furadeira que está sem uso ou até mesmo a capacidade de trabalho dos indivíduos durante suas folgas. Botsman e Rogers observam que esses sistemas precisam atingir uma massa crítica para ser bem-sucedidos. Uma vez alcançado esse nível, a eficiência se instala e isso estimula mais pessoas a se conectar e a começar a compartilhar (ou seja, o “efeito de rede” que sugere que uma rede é mais útil quanto maior ela fica).

Os autores enfatizam principalmente três tipos de sistemas:

- **Sistemas de produto-serviço:** Este sistema baseia-se em usuários pagando para o benefício de usar um produto

¹⁸ BELK, R. You are what you can access: Sharing and collaborative consumption *online*. **Journal of Business Research**, v. 67 issue 8, p. 1595-1600, 2014.

¹⁹ BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **What's mine is yours: The rise of collaborative consumption**. [s.l.] HarperCollins, 2010.

sem a necessidade de se tornar proprietário do produto. Sistemas de produto-serviço podem abalar as indústrias tradicionais baseadas em modelos de propriedade privada individual. Por exemplo, ao invés de comprar um carro, muitas pessoas estão optando por serviços compartilhados, como Zipcar.

- **Mercados de redistribuição:** Sistema baseados em bens usados que podem ser transferidos a alguém depois que a demanda original for suprida. Há um número crescente de mercados especializados para itens como vestuário infantil e caixas para transporte.
- **Estilos de vida colaborativo:** Estes sistemas baseiam-se em pessoas com necessidades ou interesses semelhantes unidos para compartilhar e trocar recursos como tempo, espaço, habilidades e/ou dinheiro.

Para construir a confiança, esses sistemas utilizam diferentes formas de sistemas de reputação. Como explica Rifkin, os novos *collaborative commons* têm experimentado protocolos para manter o alto nível de confiança social necessário para garantir o capital social suficiente para construção de uma cultura de colaboração²⁰. Na verdade, esta é uma área em que há um número significativo de inovações e os sistemas estão mudando muito rapidamente. Uma década atrás, seria difícil imaginar que alguém compraria uma peça de mobiliário ou um carro usado de outra pessoa sem verificar a peça e sem conhecer o vendedor. No entanto, os mercados virtuais como o eBay estão fazendo milhões de transações desse tipo todos os dias.

Claramente, a grande expansão do mercado de tecnologias de comunicação em rede, a disponibilidade de mídias digitais e novas formas de interação e transação estão transformando o modo com que as pessoas nos países em desenvolvimento se envolvem na economia em rede global. Portanto, é fundamental analisar as principais características dos novos modelos de negócios que surgem e avaliar de que forma eles podem contribuir para ganhos sociais e econômicos ao redor do mundo.

3 ANÁLISE DE CASOS GLOBAIS E NACIONAIS

Esta seção explora as características dos modelos dentro da economia colaborativa nos países em desenvolvimento. A comparação

²⁰ RIFKIN, J. **The Zero Marginal Cost Society**: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism. New York: Palgrave Macmillan, 2014. p. 206.

das características é feita por meio do conceito de modelo de negócio. Esse conceito é discutido de muitas formas diferentes na literatura²¹.

Para nossos fins, podemos definir modelos de negócio como uma combinação de três pontos centrais:²²

- **Proposta de valor.** O modelo ajuda os clientes a executar um determinado “trabalho” que produtos e serviços alternativos não oferecem.
- **Fórmula de lucro.** O modelo gera lucro através de uma combinação de fatores tais como o modelo de receita, estrutura de custos, margens e volume de negócios e inventário.
- **Recursos e processos chave.** O modelo inclui uma combinação de pessoas, tecnologia, produtos, instalações, equipamentos e marca que entrega a proposta de valor para seus clientes alvo.
- Essa seção detalha as características a partir do estudo de caso de oito organizações que foram identificadas e descritas segundo essas categorias. Na próxima seção, essas características serão analisadas de maneira comparada, destacando as inovações emergentes desses modelos de negócio²³ e suas potenciais implicações para os setores tradicionalmente regulados pelo direito. As tabelas a seguir oferecem um mapeamento das principais características desses modelos e, quando possível²⁴, dos aspectos jurídicos e regulatórios que fazem parte dele.

²¹ CHESBROUGH, H.; ROSENBLOOM, R. S (2002); HEDMAN, J.; KALLING, T (2003); MORRIS, M.; SCHINDEHUTTE, M.; ALLEN, J. (2005); OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. (2010).

²² JOHNSON, M. W.; CHRISTENSEN, C. M.; KAGERMANN, H. Reinventing your business model. *Harvard business review*, v. 86, n. 12, p. 57–68, 2008.

²³ Mais detalhes da metodologia podem ser encontrados no relatório *The Power of Sharing* (Perini, Schwarten e Comolli, 2013)

²⁴ No caso dos aspectos jurídicos e regulatórios, o mapeamento só foi possível nos casos em que se obteve acesso aos termos de uso, políticas de privacidade e outros documentos disponibilizados por essas iniciativas.

Tabela 1 – Análise comparativa de negócios colaborativos atendendo demandas sociais – OpenIDEO.

Proposta de Valor		Sustentabilidade Financeira		Processos-chave	
Impacto esperado	Segmentos	Relacionamentos e Canais de Distribuição	Fontes de receita	Estrutura de Custo	Recursos e atividades-chave
OpenIDEO oferece uma plataforma de inovação menor custo que leva as organizações interessadas em resolver problemas sociais críticos durante o processo de design.	- Os patrocinadores do desafio (empresas, organizações sem fins lucrativos, fundações). - Os designers que participam e contribuem para o processo de design. - A organização que finalmente implementa o novo produto ou serviço.	Relação pessoal direta com as principais patrocinadoras de desafios.	Uma taxa fixa para os desafios – uma média de US\$100.000 por desafio de 12 semanas	Os custos são baixos para a organização comparado com um processo tradicional. Principalmente em torno de gestores da comunidade para interagir com os usuários on-line combinada com os custos de desenvolvimento de negócios.	Interface fácil, amigável e acessível, baseado na web para os designers contribuírem com inspirações.
		Relacionamento com os designers ocorre através da comunidade <i>on-line</i> .	Soluções sociais desenvolvidas através do processo de projeto deve ter o seu próprio modelo de receita,	Para os clientes que desejam a implementação de pilotos, há custos adicionais (e potenciais receitas)	Contribuição e feedback é essencial para identificar soluções
A plataforma utiliza o poder talento e cérebro de designers de todo o mundo que, através da “jornada”, obtém <i>insights</i> sobre o processo de design centrado no ser humano.		Relacionamento com os beneficiários ocorre através da fase final de realização, quando equipes IDEO implementam soluções em terra			Quase 46 mil usuários com 6.000+ “inspiraões” e 3.000+ conceitos para vários desafios.
					Processo fornece conceitos valiosos que podem ser posteriormente testadas.

Source: (Perini *et al.* 2013).

Aspectos Jurídicos			
Jurisdição	Documentos	Principais características	Potenciais pontos de tensão
OpenIDEO Termos de uso, política de privacidade e procedimento sobre disputas envolvendo propriedade intelectual governadas pela legislação do estado da Califórnia, EUA.	• Termos de Uso, • Política de Privacidade; • Procedimento referente à propriedade intelectual (“DCMA Procedure”); • Regras específicas vinculadas a um desafio (“Challenge Rules”).	• Usuários conferem licença irrestrita, perpétua, irrevogável, sub-licenciável, não-exclusiva, gratuita e livre de royalties e global para quaisquer contribuições ou materiais enviados/postados na plataforma; • Licença inclui direito de reproduzir, distribuir e criar obras derivadas; • Usuário não recebe nenhuma forma de compensação, salvo se disposto o contrário; • Usuário renuncia o direito de responsabilizar a plataforma ou parceiros por quaisquer danos gerados a partir do uso de sua contribuição;	• Disputas envolvendo créditos de autoria pelas contribuições; • Disputas envolvendo a exploração econômica de contribuições; • Disputas envolvendo pedidos de compensação por contribuições; • Disputas com os patrocinadores de desafios?

Tabela 1 – Análise comparativa de negócios colaborativos atendendo demandas sociais – Wikimapa

Proposta de Valor		Segmentos	Relacionamentos e Canais de Distribuição	Fontes de receita	Estrutura de Custo	Recursos e atividades chave	Parceiros estratégicos
Wikimapa	Impacto esperado	- Fundação e patrocinadores governamentais. - Usuários e criadores de informações de mapeamento para favelas.	Relação pessoal direta com as principais apoiadores como a Fundação Telefônica Vivo e do Instituto Nacional de Tecnologia. Relacionamento com comunidades de baixa renda ocorre por meio de jovens estudantes (“wiki repórteres”), que mapeiam os bairros.	Organização ainda está em fase inicial. Atualmente conta com o apoio filantrópico, está desenvolvendo modelo de receita com Wayra Accelerator e encontrar uma forma de criar um modelo de monetizar os dados.	Conteúdo é gerado pelos usuários e coletados por wiki repórteres. Wikimapa estima que os custos anuais de utilização em uma favela em US\$29.000.	Acessível via web, celular de baixa tecnologia, e smartphones. 500+ usuários mapeamento 1200 + pontos de interesse no primeiro ano. Acesso a mapas de favelas do Wikimapa é livre, assim como mapas do Google. Supre o desejo de se sentir-se parte de uma comunidade.	Wiki repórteres jovens que vivem nas favelas coletam as informações.

Source: (Perini *et al.* 2013).

Tabela 2 – Análise comparativa de negócios colaborativos atendendo demandas sociais

Proposta de Valor		Relacionamentos e Canais de Distribuição	Fontes de receita	Sustentabilidade Financeira	Processos-chave	Parceiros estratégicos
Majiripoti	Impacto esperado	Majiripoti trabalha com provedores de serviços de água para ajudar a gerir e conservar os recursos hídricos. Utiliza informação dos clientes para resolver o problema de vazamento maciço no sistema de água do Quênia..	• Provedores de serviço no Quênia. • Usuários de celulares.	Relacionamentos e Canais de Distribuição	Fontes de receita	Sustentabilidade Financeira
		Synacor aproveita suas parcerias comerciais com fornecedores de serviços de água para avançar sua iniciativa sem fins lucrativos Majiripoti. Usuários móveis acessam Majiripoti através de um telefone e uma plataforma <i>on-line</i>.	Atualmente, uma start-up, o modelo de receita é baseado em inscrição a partir de 4 grandes clientes de provedores de serviços de água para o seu produto Majisoft, que é grátis para o usuário. Pretende-se incorporar recompensas não-financeiras para participação.	Custo-benefício em escala. A organização tem uma estrutura enxuta, incluindo uma pequena equipe de desenvolvimento web e manutenção de plataformas on-line móvel que pode ser replicado para outras regiões / questões sociais.	Participantes tiram fotos de vazamento de água e recebem recompensas por sua participação. Projetado para celular low-tech (SMS), smartphones, Twitter, Facebook.	Prestadores de serviços de água

Source: (Perini *et al.* 2013).

Tabela 3 – Análise comparativa de negócios colaborativos atendendo demandas sociais – Hangzhou

Proposta de Valor			Financeiro Sustentabilidade		Processos-chave	Parceiros estratégicos
Impacto	Segmentos	Relacionamentos e Canais de Distribuição	Fontes de receita	Estrutura de Custo	Recursos e atividades chave	
Hangzhou Bicycle Company (<i>propriedade do Estado</i>) O programa de compartilhamento de bicicletas em Hangzhou, China oferece transporte acessível e conveniente a todos os cidadãos²⁵.	Moradores de Hangzhou.	Bikes são distribuídos em toda a cidade em 2400 estações (a cada 300 pés).	Cobra-se pelo uso das bicicletas por hora. A primeira hora é gratuita, 1 yuan para a segunda hora, 2 yuan para o terceiro, e 3 yuan para cada hora adicional. Smart cards são utilizados para verificar se um depósito de 200 yuans (US \$ 30) foi feito. Publicidade na estação e na bicicleta são futuros fontes de receita.	Intensivo em capital e com altos custos iniciais. \$ 26.35M para lançar junto com US \$ 39.53M em empréstimos do governo com baixo interesse.	Maior programa de compartilhamento de bicicletas do mundo. Com o objetivo de chegar a 175 mil bicicletas em 2020. Quiosques e cartões inteligentes para check-in e check-out de bicicletas e RFID para rastrear informações sobre a localização de bicicleta. Alinhado com o transporte público, premia o uso do sistema, com descontos.	Parceria para colocar o serviço ao redor da cidade.

Source: (Perini *et al.* 2013).

²⁵ Em cidades do mundo todo há experiências similares (incluindo cidades brasileiras, como São Paulo e Rio de Janeiro). Para uma discussão sobre modelos de negócio de compartilhamento na área de mobilidade urbana, ver COHEN, Boyd; KIETZMANN, Jan. Ride On. *Mobility Business Models for the Sharing Economy*. Os autores trazem categorias analíticas interessantes, diferenciando, por exemplo, modelos *public owned*, *sponsorship based* e *non profit*.

Tabela 4 – Análise comparativa de negócios colaborativos atendendo demandas sociais – Catarse

Catarse	Proposta de Valor		Sustentabilidade Financeira		Processos-chave	
	Impacto esperado	Segmentos	Relacionamentos e Canais de Distribuição	Fontes de receita	Estrutura de Custo	Recursos e atividades chave
	Catarse fornece a plataforma <i>on-line</i> mais popular para os brasileiros levantar doações para projetos a partir de uma comunidade <i>on-line</i> .	• Classe média olhando para apoiar projetos sociais. • Indivíduos ou organizações que buscam levantar fundos para projetos culturais, como a arte, a educação, o meio ambiente, ou outras áreas.	Interações com os clientes ocorrem através da web. Criadores de projetos desenvolvem o conteúdo para as iniciativas para os quais eles estão levantando fundos. Clientes podem escolher os projetos que estão interessados em financiar.	Taxa de 13% em projetos que alcançam sucesso.	Estrutura de custos muito enxuta. 13 funcionários em diferentes cidades brasileiras. Custos incluem desenvolvimento web, design e gestão da comunidade. Os custos permanecem baixos com o crescimento da organização.	Plataforma eficiente onde a comunidade financia projetos de valor social. Catarse tem 150 mil usuários.
						ONGs ou outras organizações (especialmente necessário para projetos sociais).

Source: (Perini *et al.* 2013).

Catarse	Aspectos Jurídicos			Potenciais pontos de tensão	
	Jurisdição	Documentos	Principais características		
	Temos de uso e política de privacidade regidas pela legislação brasileira. - Foro Central da Cidade de São Paulo.	• Termos de Uso; • Política de Privacidade;	• Termos de uso preveem isenção de responsabilidade da plataforma pelo desenvolvimento/sucesso dos projetos financiados bem como pela “recompensa” prometida aos apoiadores. • Plataforma isenta de monitorar o andamento do projeto.	• Disputas envolvendo.	

Tabela 5 – Análise comparativa de negócios colaborativos atendendo demandas sociais – Samasource

Sama-source	Proposta de Valor			Sustentabilidade Financeira		Processos-chave	
	Impacto esperado	Segmentos	Relacionamentos e Canais de Distribuição	Fontes de receita	Estrutura de Custo	Recursos e atividades chave	Parceiros estratégicos
	Samasource oferece uma alternativa de custo competitivo para outsourcing – que tem maior taxa de precisão e impacto social pela formação de trabalhadores em comunidades em risco.	• Clientes corporativos, incluem Google, Walmart.com, eBay • trabalhadores de comunidades carentes • ONGs parceiras que recrutam e treinam trabalhadores.	A organização mantém relações pessoais diretas com clientes corporativos. Relacionamento com os trabalhadores ocorre através da plataforma online exclusivo, onde os projetos são gerenciados.	Modelo de receita baseada na prestação de serviços. Pretende alcançar lucro no prazo de 5 anos. 400% o crescimento da receita em 2012. Apoio filantrópico para sustentar a organização até de equilíbrio financeiro.	Samahub treina trabalhadores e mede impactos sociais. O <i>software</i> reduz os custos. Os salários dos trabalhadores de apoio paga os custos operacionais.	Contratação e treinamento de trabalhadores de comunidades carentes para realizar tarefas no interface do software Samahub. Cerca de 4.000 trabalhadores em 16 locais.	Trabalhar com ONGs e parceiros globais (franquias) no terreno para recrutar e treinar trabalhadores.

Source: (Perini *et al.* 2013).

Tabela 6 – Análise comparativa de negócios colaborativos atendendo demandas sociais – Mission4636

Proposta de Valor		Sustentabilidade Financeira		Processos-chave	
Impacto esperado	Segmentos	Relacionamentos e Canais de Distribuição	Fontes de receita	Estrutura de Custo	Recursos e atividades chave
Mission4636 foi um esforço colaborativo para reduzir o custo e o tempo de resposta após o terremoto do Haiti através de crowdsourcing.	• Apoio internacional • Departamento de Estado americano • Indivíduos afetadas pelo desastre natural.	Relações de clientes com patrocinadores ocorreu através do contato pessoal direto Esforço foi divulgada através do rádio e do boca a boca .	Doações internacionais. Contrato do departamento de Estado dos EUA para Samasource para continuar a tradução e Resposta a Desastres.	Trabalho fornecido através de voluntários.	Diáspora haitiana que se ofereceu para traduzir mensagens de texto recebidas eram um recurso fundamental 90% da obra foi realizada pelo povo haitiano Utiliza a função SMS do telefone básico. Mensagens foram traduzidas por voluntários da diáspora haitiana e comunicada a organizações de ajuda humanitária. O sistema foi criado em 48 horas, foi de 0 a processar 80 mil mensagens de texto em cinco semanas.
Mission4636	Rede de organizações de ajuda internacionais e MedicMobile (SMS Frontline), Digicel, CrowdFlower.				

Source: (Perini *et al.* 2013).

Existem diferenças significativas entre os modelos de negócio e entre estas empresas, que combinam características de uma economia colaborativa e de uma economia comercial. Além disso, existem algumas características gerais e práticas interessantes que podem ser extraídas a partir destes casos.

Para entender melhor o modelo de negócios por trás dessas soluções colaborativas intermediadas pela Internet, a próxima seção explorará algumas de suas principais inovações e particularidades.

3.1 Proposição de Valor: Desejável, Acessível e de Impacto Social

Os casos analisados tendem a ter uma proposta de valor muito diferente quando comparados com os seus homólogos tradicionais. Em primeiro lugar, as soluções colaborativas intermediadas pela Internet construíram sua capacidade de fornecer produtos e serviços a um preço menor do que poderia ser alcançado por meio de outras fontes. O valor, em muitos dos casos não vem apenas de sua acessibilidade para os clientes e beneficiários, mas também a partir da concepção dos sistemas, da capacidade de reduzir os custos e do desempenho do produto.

Várias das organizações têm um preço baixo para clientes, como parte de sua proposta de valor. *OpenIDEO* oferece às organizações de impacto social uma metodologia para competições que fortalece uma comunidade que se envolve no desenvolvimento do produto a um preço relativamente baixo. O *Hangzhou Bicycle Company* oferece bicicletas, sem nenhum custo para a primeira hora. A utilidade de uma rede aumenta com o tamanho. *OpenIDEO* possui 40.000 usuários em 178 países e a Empresa *Hangzhou* de bicicleta oferece 2.400 estações gerando grande valor para os clientes.

A iniciativa Missão 4636 reduziu drasticamente os custos da tradução de mensagens de vítimas de desastres. Enquanto a redução de custos é importante, um aspecto de maior valor para o projeto foi a capacidade de aumentar rapidamente as operações para atender às necessidades das comunidades fortemente afetadas. *Samasource* considera sua proposição social como parte de sua performance citando os benefícios do seu *software Samahub* e o aumento da precisão quando comparado com outras plataformas de “crowdsourcing” de pequenas tarefas. O impacto social da *Samasource* é outro ponto de venda, permitindo que as empresas criem valores compartilhados com seus projetos.

Majiripoti, *Wikimapa* e *Catarse* também introduzem soluções inovadoras. *Majiropti* agrega valor por meio de uma nova forma de abordar o vazamento que ocorre no sistema de água do Quênia. Isto pode tornar-se cada vez mais valioso quando a água está disponível em quantidades limitadas. *Wikimapa* dá aos moradores das favelas a oportunidade de mapear suas comunidades, descobrir empresas e recursos locais e criar um melhor senso de comunidade. Finalmente, *Catarse* é uma plataforma que permite o acesso a uma comunidade de doadores que desejam financiar projetos sociais e culturais. Financiamento coletivo ocupa uma lacuna para os projetos de acesso ao capital. Vários modelos usam variações de modelos comerciais que permitem fornecer produtos a preço zero (grátis) a comunidades de baixa renda. Muitas empresas e organizações examinadas fornecem alguma parte de seu serviço gratuitamente para os beneficiários ou participantes, combinando várias características dos conceitos mencionados anteriormente. Ele aponta que as premissas econômicas tradicionais baseadas na escassez não se aplicam aos negócios baseados na Internet. Várias empresas consideram melhor dar o produto a uns, e vender a outros segmentos de clientes, que têm capacidade e interesse de pagar pelos resultados.

Além disso, na maioria dos casos, existe uma forte motivação social por trás da proposta de valor das diferentes soluções analisadas. Os casos demonstram como se pode criar sistemas que suportam a natureza colaborativa dos seres humanos. Seja contribuindo para o financiamento um projeto no *Kickstarter*, ou contribuindo com conceitos de design para *OpenIDEO*, muitos indivíduos e organizações observam o impacto social dos projetos. Animar a comunidade é fundamental para manter os participantes, empresas, governo ou ONG a bordo. Em pelo menos dois casos, os de *Wikimapa* no Brasil e *Majiripoti* no Quênia, comunidades de baixa renda estão dispostas a compartilhar informações e conhecimentos que podem levar a melhorias no seu bem-estar.

Importante ressaltar aqui a distinção feita por Zanatta²⁶ entre economias do compartilhamento voltadas ao consumo e serviços, de um lado, e economias voltadas à produção, de outro. Tal separação é feita a partir da finalidade de compartilhamento e dos tipos de recursos compartilhados e tem como propósito trazer clareza para a existência de diferentes modelos de negócios existentes, que frequentemente são colocados na mesma categoria²⁷. Para Bauwens, por exemplo, o modelo de produção

²⁶ ZANATTA, R. Economias do compartilhamento: superando um problema conceitual. In: ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. (Orgs.). **Economias do Compartilhamento e o Direito**. Curitiba: Juruá, 2017.

²⁷ *Idem*.

em pares da Wikipédia pertence à *commons economy* e não à *sharing economy*²⁸.

Essa distinção é relevante para distinguir as experiências citadas acima, que integram à chamada economia do compartilhamento voltado à produção e em muitos casos trazem inegáveis ganhos de bem-estar social, de outras iniciativas da chamada economia do compartilhamento de serviços que têm recebido críticas dessa mesma perspectiva. Por exemplo, críticos de alguns modelos da economia de compartilhamento de serviços se referem a ela como *gig economy* (ou “economia de bicos”), apresentando preocupações, por exemplo, com a precarização do trabalho²⁹.

3.2 Sustentabilidade Financeira Baseada na Abertura e Construído para Escalar

Para entender a sustentabilidade financeira das soluções colaborativas voltadas para comunidades de baixa renda, é preciso olhar para os fluxos de receita e os custos associados com a operação da organização. Se as soluções de colaboração em comunidades de baixa renda são para ser bem sucedidas no longo prazo, eles precisam ter um modelo de receita. Tradicionalmente para as empresas, a receita deste modelo seria a renda com a venda de produtos ou serviços. Para organizações sem fins lucrativos, existem vários modelos diferentes de escala, incluindo (mas não se limitando a) os modelos de associação, incluindo apoio governamental, parcerias com empresas privadas e contribuições de grandes quantidades de pessoas.

No entanto, o que fazer quando você precisa vender produtos e serviços “grátis”? O sistema de *Hangzhou* de compartilhamento de bicicleta tem uma estratégia “freemium”³⁰; outros, como *Majiripoti*, são construídos como um subproduto de outras atividades (neste caso, o serviço de medição que eles vendem para vários sistemas de gerenciamento de água).

²⁸ BAUWENS, M. Par cum pari. Notes on the horizontality of peer to peer relationships in the context of the verticality of a hierarchy of values. In: **Pursuing the common good**: How solidarity and subsidiarity can work together, 2008.

²⁹ Nessa linha, ver CHENG, D. **Reading Between the Lines**: Blueprints for a Worker Support Infrastructure in the Peer Economy. 2014

³⁰ Freemium is a pricing strategy by which a product or service (typically a digital offering or application such as software, media, games or web services) is provided free of charge, but money (premium) is charged for proprietary features, functionality, or virtual goods. Disponível em: <<https://en.wikipedia.org/wiki/Freemium>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

De uma perspectiva de custos, muitas soluções colaborativas alavancam o uso de colaboradores não remunerados (“voluntários”) como um componente crítico. Por exemplo, o mapeamento das favelas de baixa renda no Brasil precisa ainda alcançar escala. *Mission 4636* conseguiu fazê-lo, alcançando voluntários na rede de diáspora haitiana para apoiar a distância as pessoas afetadas pelo terremoto de 2009 no Haiti. Embora fosse um programa por um tempo limitado, criou-se aspirações para a sustentabilidade financeira a longo prazo. Em *OpenIDEO* e *Wikipedia*, voluntários são fundamentais para alavancar e gerar resultados a custos reduzidos.

Do ponto de vista dos empreendedores, é possível argumentar que o compartilhamento aberto traz um valor substancial. Sem a abertura que incentiva a colaboração e participação, os modelos de sucesso não poderiam ser rentáveis, escaláveis ou bem-sucedidos. Essa abertura também é necessária para alcançar a escala desejada. Um exemplo da pesquisa deste tipo de abertura pode ser encontrado com a plataforma de *crowdfunding* Catarse. Catarse faz o seu código disponível para qualquer um usar. Com isso, Catarse está beneficiando muitas outras plataformas de *crowdfunding* e melhorando seu código. Enquanto o compartilhamento aberto é um princípio central para a organização, Catarse tem um modelo de receita claro que cobra uma taxa de 13% sobre os projetos financiados com sucesso, e como a plataforma cresce em utilizadores e projetos financiados, assim também será a sua capacidade de escala e apoiar suas atividades.

OpenIDEO também tem um modelo de receita claro. Através da cobrança de uma taxa para todas as organizações que querem lançar um desafio, a organização pode lançar vários desafios ao mesmo tempo, desde que existam clientes interessados. O modelo de receita da *Samasource* é semelhante ao do *OpenIDEO*, já que a organização procura por clientes que querem alavancar a plataforma colaborativa de *Samasource*. *Samasource* procura por empresas ou organizações de grande porte que têm problemas de dados que requerem atenção humana. A capacidade de escala, como *OpenIDEO*, é limitada pela oferta de trabalhadores de baixa renda e parceiros, juntamente com a disponibilidade de pessoal. *Samasource* faz parcerias para gerir o processo. Desafios adicionais do ponto de vista custo surgem a partir da natureza única de cada projeto e das necessidades tecnológicas dos clientes. Isto é, a plataforma precisa ser adaptada de acordo com as necessidades de cada cliente.

Ao mesmo tempo, é evidente que alguns dos modelos existentes não são sustentáveis. Eles estão aproveitando a economia de compartilhamento digital, mas ainda não têm uma fórmula de sustentabilidade clara. Isto não é, obviamente, apenas uma característica de modelos colaborativos. Muitas inovações na Internet tiveram desenvolvimentos instá-

veis. A própria Internet existe há décadas antes de ser amplamente comercializada. Muitos empresários desenvolvem produtos *on-line* com o objetivo de construir uma base de usuários que mais tarde podem ser monetizados (exemplo *Facebook*). É provável que as inovações orientadas para temas sociais terão vencedores e perdedores semelhantes e terão de ajustar seus modelos de negócios, a fim de identificar os segmentos de clientes corretos e modelos de receita para servir esta comunidade.

Olhando mais a custos, enquanto as empresas tradicionais tendem a se concentrar em seus produtos mais rentáveis e nos clientes, a maioria das iniciativas digitais partilha economia, são realmente construídas para explorar o efeito cauda longa, em que a demanda é concentrada em um pequeno número de produtos muito populares. Esta é uma característica muito importante dos processos de negócio na economia de compartilhamento digital. O custo incremental que um anúncio adicional no Airbnb ou um carro extra no *RelayRides* é insignificante. O custo de um novo projeto que está sendo financiados de forma coletiva no Catarse é diminuto, assim como o custo incremental de novas páginas da *Wikipédia*. Ao mesmo tempo, a expansão da *Wikipédia* para os países em desenvolvimento está afetando milhões de leitores. Em muitos casos, os modelos de negócios colaborativos podem escalar de forma econômica muito mais usuários do que iniciativas tradicionais.

3.3 Processos-Chave e Parcerias: a Base Para o Sucesso

Modelos colaborativos podem ser rentáveis e eficientes na gestão e processamento de grandes quantidades de dados em um curto período de tempo. Por exemplo, muito poucas organizações podem aumentar para escalar tão rápido como *Mission 4636*. Várias organizações e empresas tentam alavancar modelos colaborativos, mas alguns perdem força, devido à falta de uma base ampla de usuários. A forma de atingir a massa crítica pode variar de organização para organização. Para *OpenIDEO* e Catarse, por exemplo, ter uma marca atraente, design bem pensado e uma boa experiência de usuário contribui para atingir a massa crítica de usuários.

Nesse sentido, as parcerias são fundamentais para enfrentar os desafios nos sistemas de distribuição. Até que haja universalização do acesso à Internet e um comum padrão de pagamento eletrônico, modelos colaborativos digitais que queiram atingir camadas mais populares dependem fortemente de parceiros para distribuição. Estas parcerias criativas são necessárias para ajudar a superar a limitada infraestrutura e a falta de canais de distribuição tradicionais. As organizações dos casos que alcançaram escala têm parceria com grandes corporações, ONGs ou governos para fazer com que as suas soluções cheguem a um grande número de pessoas.

A tecnologia é um recurso fundamental absolutamente imperativo para o sucesso de modelos de negócios. Tecnologia acessível e amigável é importante para superar problemas de acessibilidades existentes e barreiras de alfabetização digital. É fundamental que uma interface seja acessível ao menor denominador comum de dispositivos – como telefones básicos – bem como para *smartphones*. Além disso, a interface precisa ser centrada no usuário, intuitiva e de fácil operação.

Como mencionado anteriormente na discussão sobre a cauda longa, a tecnologia de *software* precisa ser inerentemente escalável. Em quase todos os casos, um número relativamente pequeno de desenvolvedores de *software* pode ser aproveitado para ter um enorme impacto. Por exemplo, o investimento no desenvolvimento de *software SamaHub* da Samasource permite que a organização possa padronizar a formação, a medição do impacto, e as operações em todos os mercados e locais.

Modelos de consumo coletivo também são importantes. Organizações como a *Samasource* têm sido capazes de aproveitar a capacidade latente para microtrabalho em projetos globais de *outsourcing*. Outras soluções como *Wikimapia* são capazes de mapear os recursos das comunidades. Alguns casos neste relatório, tais como plataformas de financiamento coletivo – Catarse – claramente não aconteceriam sem o envolvimento de grupos de média ou de alta renda. Os recursos compartilhados podem ser importantes para grupos de baixa renda, mas muitas soluções existentes podem estar fora de seu alcance, devido por exemplo, a sua falta de crédito.

Sem dúvida, confiança é um elemento importante da economia de compartilhamento digital. De certa forma, confiança e reputação podem ser mais valiosos do que moeda³¹. Podem dar às pessoas acesso a recursos físicos que não teriam de outra maneira. A confiança que normalmente é limitada a uma rede social de família e amigos próximos, pode ser expandida a uma grande comunidade. No entanto, ainda é necessário desenvolver sistemas de reputação que habilitem o compartilhamento e consumo colaborativo entre camadas menos favorecidas da sociedade.

4 **MODELOS DE NEGÓCIO COLABORATIVOS E TENSÕES REGULATÓRIAS**

A seção anterior explorou casos nos quais as soluções colaborativas intermediadas pela Internet estão sendo encampadas em países em desenvolvimento e envolvendo temas diversos como financiamento cole-

³¹ CARVALHO, V.; MATTIUZZO, M. **Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica?** In: ZANATTA, R.; DE PAULA, P.; KIRA, B. (Orgs.). **Economias do Compartilhamento e o Direito**. Curitiba: Juruá, 2017.

tivo, micro-trabalho inclusivo, competições *on-line*; gestão hídrica, desastres naturais, compartilhamento de bicicletas e mapeio comunitário.

A análise das diferentes iniciativas ilustra como novos modelos de negócio podem ser usados para tentar causar impacto social em populações de baixa renda. Com o aumento das taxas de conectividade, a comercialização de *hardware* de baixo custo e o empreendedorismo crescente, esses modelos certamente poderão ganhar mais escala e aproveitar o poder colaborativo da Internet para fins sociais.

O compartilhamento e a colaboração têm potencial para elevar de maneira rápida os padrões de vida por criação de acesso, em vez de propriedade³². Cada vez mais, plataformas baseadas em *software* livre estão sendo implantadas, atualizadas e adaptadas para as necessidades de países em desenvolvimento. Mais empreendedores sociais com fortes experiências técnicas colocam seus talentos para criar soluções que atendam a necessidades sociais.

Os casos demonstram que a economia do compartilhamento digital pode se tornar uma importante aliada em processos e modelos de desenvolvimento. Soluções colaborativas digitais não parecem considerar setores de baixa renda como uma “nova fronteira de mercado”, em que as empresas podem encontrar novos consumidores.

Muitas das inovações colaborativas bem sucedidas são baseadas em um conjunto diferente de valores fortemente relacionados com “comunidades”. Mesmo quando incluem transações econômicas e objetivos de lucro, a ideia de “comunidade” tende a ser a dimensão unificadora que define a emergente economia do compartilhamento. Isto pode ter implicações importantes para a forma como parcerias entre governo e sociedade são feitas.

Por exemplo, governos podem decidir mudar sua abordagem, identificando as questões sociais que querem resolver e convocar as comunidades e plataformas de colaboração para encontrar as melhores soluções. Uma série de iniciativas já está organizando “desafios *on-line*” a nível mundial (semelhantes aos gerenciados por *OpenIDEO*). No Brasil, o *Colab.re* oferece uma plataforma para que os cidadãos possam fiscalizar e reportar problemas, avaliar ou propor soluções ligadas à gestão e administração das cidades. Por meio de parcerias com o setor público, o *Colab.re* também encaminha essas manifestações aos órgãos responsáveis. Será importante avaliar os seus resultados para entender seus benefícios *vis a vis* abordagens mais tradicionais.

³² RIFKIN, J. **The Zero Marginal Cost Society**: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism. New York: Palgrave Macmillan, 2014. Capítulo 13 “The Transformation from Ownership to Access”.

Por tanto, alguns modelos colaborativos não são simplesmente um desenvolvimento tecnológico. Esses modelos colaborativos são o uso das novas tecnologias digitais para catalisar práticas, normas e valores como membros em comunidades.

No entanto, os casos também mostram que encontrar modelos de lucratividade e sustentabilidade para as iniciativas baseadas na prática de compartilhamento de comunidades é uma tarefa complexa e difícil. Além da viabilidade econômico-comercial, os projetos precisam superar desafios jurídicos e regulatórios. Isso porque muitos deles apresentam soluções inovadoras ou disruptivas que colidem com a racionalidade regulatória que orienta o ordenamento jurídico no qual se inserem³³.

Para ilustrar esses desafios, a partir do estudo dos casos apresentados, foram mapeados três áreas do direito em que essas tensões ficam mais aparentes: (i) propriedade intelectual; (ii) responsabilidade das plataformas; e (iii) questões trabalhistas. Este artigo pretende apenas lançar as bases das discussões a respeito dessas áreas para ilustrar os tipos de tensões regulatórias que podem ser geradas. As áreas abordadas a seguir são objeto de aprofundamento de outros artigos deste livro.

4.1 Propriedade Intelectual

Os direitos atinentes à propriedade intelectual como o direito autoral, o direito marcário e a proteção patentária conferem prerrogativas de atribuição, uso, reprodução e distribuição de obras, criações, marcas e invenções com vistas a proteger os direitos morais e econômicos de seus titulares bem como da sociedade em geral.

Apesar de serem eminentemente baseados em uma lógica que empresta a racionalidade da natureza jurídica do direito de propriedade, os direitos ligados à propriedade intelectual podem ser, na maioria das vezes, transacionados por meio de licenças. Os regimes de licença variam de acordo com o tipo de direito e o ordenamento jurídico mas visam salvaguardar os direitos do titular, sobretudo da exploração econômica desautorizada e indevida.

Por envolverem, muitas vezes, a colaboração e compartilhamento de trabalhos de natureza intelectual, os modelos de negócio da economia do compartilhamento devem apresentar uma preocupação constante em relação aos direitos de propriedade intelectual. Isso porque, ao romper com a lógica do direito de propriedade, que está por detrás do

³³ BALDWIN, CAVE and LODGE. *Understanding Regulation*. 2012. Capítulo 2 “Why regulate”.

regime jurídico aplicável a essas “contribuições” enviadas como forma de colaboração, os modelos baseados no compartilhamento podem gerar dúvidas a respeito da natureza dos direitos dos responsáveis por tais contribuições. Em outras palavras, tal como anotam Daniel Pinheiro Astone e Marcos Vinício Chein Feres,

[d]iante do modelo de inovação que se estabeleceu no século passado, baseado na garantia de direitos de exclusividade sobre criações e designado neste estudo como modelo proprietário, surge uma alternativa não regulada, baseada em colaboração mais ou menos anônima, e com proteção à propriedade intelectual significativamente mais branda.

No caso do *OpenIDEO*, por exemplo, os termos de uso da plataforma estabelecem regras em relação aos direitos de propriedade intelectual dos colaboradores em relação a conteúdos postados: (i) colaboradores conferem licença irrestrita, perpétua, irrevogável, sublicenciável, não exclusiva, gratuita, global e livre de royalties; (ii) licença inclui direito de reproduzir, distribuir e criar obras derivadas; (iii) não há qualquer forma de compensação, salvo se disposto em contrário nas regras específicas do “desafio”; (iv) colaborador renuncia o direito de responsabilizar a plataforma por quaisquer danos gerados a partir do uso de sua contribuição.

Considerando que as contribuições postadas dizem respeito à elaboração de projetos para resolver “desafios”, sobretudo no campo social, é possível vislumbrar situações em que possam existir disputas dos colaboradores não só em relação à atribuição de autoria por projetos eventualmente implementados como também em relação à exploração econômica futura das contribuições. Como alguns colaboradores não apresentam apenas ideias mas planos detalhados para sua consecução, como novas formas de combate ao mosquito transmissor do vírus Zika, por exemplo, é possível imaginar também situações em que essas soluções sejam objeto de patentes. Da mesma forma, poderiam surgir questões envolvendo a autoria das traduções e trabalhos de categorização realizados no *Mission4636*.

De forma geral, os diferentes modelos baseados no compartilhamento, seja para a condução de processos criativos, seja para a consecução de trabalhos de cunho intelectual, devem encontrar soluções para equacionar disputas que possam advir de violações aos direitos de propriedade intelectual. Mais do que isso, devem desenhar caminhos para evitar que esses modelos deem margem ao abuso da produção intelectual de usuários e colaboradores.

Pensar nessas formas de tutela das contribuições enviadas pelos colaboradores não significa necessariamente pensar em modelos tradicio-

nais de proteção da propriedade intelectual. Isso porque a racionalidade regulatória por detrás desses modelos de proteção, qual seja a lógica do direito de propriedade, pode não fazer sentido dentro da perspectiva de colaboração e compartilhamento. Sendo assim, há espaço para propostas alternativas e criativas de regulação.

O exemplo das licenças “creative commons”, que foram criadas para facilitar o intercâmbio de obras e bens culturais, demonstra como a criatividade regulatória pode favorecer o desenvolvimento de novos modelos de colaboração e compartilhamento.

4.2 Responsabilidade das Plataformas

Por atuarem, na maioria das vezes, como intermediárias, as plataformas da economia do compartilhamento podem enfrentar questões delicadas no que diz respeito à sua parcela de responsabilidade por quaisquer danos causados aos usuários, colaboradores e terceiros.

Para delimitar os limites dessa responsabilidade, algumas plataformas incorporam dispositivos em seus termos de uso, esclarecendo até que ponto podem ser responsabilizadas. Em geral, esses dispositivos visam afastar a responsabilidade da plataforma, especialmente no que diz respeito a produtos e serviços oferecidos ou desempenhados por terceiros.

Em todos os casos apresentados, pode-se observar uma gama variada de possibilidades que ensejariam discussões a respeito dos limites de responsabilidade das plataformas: (i) *OpenIDEO*: quem responde pela apropriação indevida de um projeto?; (ii) *Wikimapia*: quem responde por informações equivocadas ou imprecisas nos mapas?; (iii) *Majiripoti*: quem responde por denúncias falsas ou pela inatividade das empresas responsáveis por apurá-las?; (iv) *Hangzhou*: quem responde por danos causados pelas bicicletas usadas?; (v) *Catarse*: quem responde caso um projeto financiado não seja desenvolvido?; (vi) *Samasource*: quem responde pela má prestação de serviço por parte dos contratados?; (vii) *Mission4636*: quem responde por danos causados pela imprecisão de traduções dos colaboradores?

Em maior ou menor grau, é de se esperar que as respostas para essas perguntas estejam contempladas nos termos de uso das plataformas. No caso do *Catarse*, por exemplo, os termos de uso da plataforma exigem a sua responsabilidade pela consecução e, consequentemente, pelo sucesso dos projetos financiados. A ideia é não poder ser responsabilizada por aquilo que foge de seu controle. O mesmo pode ser aplicado ao modelo da *OpenIDEO*, que também não se responsabiliza pelo desenvolvimento e implementação dos projetos escolhidos como vencedores de desafios.

Nos casos em que não é possível ter acesso a todos os documentos que estabelecem as regras de uso dos serviços, como *Wikimapa*, *Majiripoti* e *Mission4636*, por estarem inativos, e Hangzhou e Samasource, por não disponibilizarem contratos e termos de uso *on-line*, é difícil avaliar como essas questões são endereçadas na prática.

De toda forma, vale lembrar que, independentemente do que dispõem os termos de uso e contratos elaborados pelas plataformas, a legislação estabelece restrições no que tange à limitação da responsabilidade de intermediários, sobretudo nos casos em que há relações de consumo. Nesse sentido, mais uma vez, o direito civil oferece respostas formatadas dentro de uma racionalidade regulatória que não está necessariamente afinada com o conceito de colaboração e compartilhamento. O artigo *A responsabilidade civil dos intermediários na economia do compartilhamento*, de José Mauro Decoussau Machado e Pamela Gabrielle Meneguetti, que compõe esse livro, aborda o assunto de forma mais aprofundada.

4.3 Questões Trabalhistas

Quando o modelo de negócio está inserido na categoria economias do compartilhamento de serviços, como explicado acima, em que há prestação de um serviço – por um terceiro, entram em cena as questões referentes à legislação trabalhista. Isso porque não costuma ficar clara a natureza da relação estabelecida entre a plataforma e quem realiza a atividade ou presta um serviço, especialmente porque, em muitos casos, essas atividades ou serviços são prestados em relação a um outro destinatário final, com quem pode se ter estabelecido contato por meio da própria plataforma.

Em relação a quem realiza a atividade, a questão principal é decidir se existe uma relação de trabalho. De acordo com a legislação brasileira, por exemplo, são cinco os requisitos necessários para que essa relação se constitua: (i) trabalho desempenhado por pessoa física; (ii) pessoalidade; (iii) não eventualidade; (iv) onerosidade; e (v) subordinação. Em outros países, esses requisitos variam e podem ser mais ou menos flexíveis.

No caso da legislação brasileira, para alguns dos casos abordados, os requisitos da pessoalidade e não eventualidade já são suficientes para descaracterizar a relação de emprego. No caso do *OpenIDEO*, por exemplo, o caráter eventual das colaborações apresentadas é claro. O mesmo pode ser dito em relação ao *Mission4636*, *Majiripoti* e Catarse. No caso do *Wikimapa*, entretanto, há um processo de seleção e capacitação

dos colaboradores, o que pode ensejar uma relação de emprego³⁴. No caso da *Samasource*, o modelo visa, exatamente, promover relações de trabalho para trabalhadores de grupos subalternizados e menos favorecidos.

Mais do que especular sobre as possibilidades de configuração de uma relação de trabalho, as tensões que se colocam quando os modelos de negócio colaborativo demandam a realização de atividades ou a prestação de serviços de terceiros dizem respeito às formas de se evitar a exploração e a precarização do trabalho desempenhado.

Mais uma vez, os modelos de negócio colaborativos apresentam soluções que desafiam a racionalidade regulatória que estrutura a legislação aplicável às relações de trabalho, antes pensadas a partir de uma lógica estanque entre empregado e empregador. Nos novos modelos, muitas vezes as plataformas desempenham uma função de intermediação entre prestador de serviço e destinatário, o que acrescenta uma nova dimensão à discussão.

Além disso, a proposta de alguns desses modelos de negócio é oferecer oportunidades aos colaboradores de desempenhar tarefas durante o seu tempo livre, isto é, de forma esporádica e acessória em relação à sua atividade profissional principal. De toda forma, equacionar essas tensões é fundamental para viabilizar que esses modelos de negócio colaborativo possam continuar se desenvolvendo sem ter que assumir todos os ônus de empregadores tradicionais. Os artigos **Liberdade de profissão e o desafio das plataformas de serviço da peer economy**, de Artur Pércles Lima Monteiro, e **Direito do Trabalho e economia de compartilhamento: desafios do trabalho na multidão**. Apontamentos iniciais de Renan Kalil, que fazem parte deste livro, abordam essas questões de maneira mais aprofundada.

5 COMO OLHAR PARA O FUTURO?

Como os itens acima indicam, a regulação da chamada economia do compartilhamento se coloca como um desafio para os juristas de diversas áreas. Em parte, isso é devido a um desalinhamento entre as inovações trazidas pelos novos modelos de negócios e regras mais antigas desenvolvidas tendo em mente formas existentes (e mais tradicionais) de prestação dos mesmos serviços ou de serviços similares³⁵.

³⁴ Ver: <<http://www.vivoblog.com.br/projeto-wikimapa-no-morro-do-alemao/>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

³⁵ SUNDARARAJAN, A. **Peer-to-Peer Businesses and Sharing (Collaborative) Economy**: Overview, Economic Effects, and Regulatory Issues. Written testimony for the hearing titled, The Power of Connection: Peer-to-Peer Businesses, held by the Committee on Small Business of the United States House of Representatives, January, 2014.

A questão não é trivial, pois, em muitos casos, a regulação pode atuar como obstáculo à inovação, uma vez que a regras criadas nem sempre conseguem acompanhar o desenvolvimento tecnológico. Para alguns autores, como Sofia Ranchordas (2015), embora a inovação seja um processo de tentativa e erro, a regulamentação é tradicionalmente caracterizada pela estabilidade e continuidade de regras, por isso muitas vezes órgãos reguladores atrasam a inovação ao tentarem subsumir serviços inovadores em categorias legais já existentes, em vez de atualizar o quadro legal em vigor de acordo com a evolução da tecnologia. Para a autora, a regulação da economia do compartilhamento exige regras mais amplas, que imponham um mínimo de requisitos legais, mas que levem em conta as especificidades do setor e estejam abertas para futuros desenvolvimentos³⁶.

O desafio, portanto, diz respeito a como lidar com situações nas quais inovações que não devem ser “sufocadas” pela regulamentação, mas também não devem deixar de ser regulamentadas. A literatura do campo aponta para duas alternativas interessantes, à disposição dos reguladores, para lidar com a questão. Uma delas é uma ênfase maior à autorregulação dos setores, que em muitos casos estariam mais capacitados para lidar com as novidades do campo e necessidades de adaptação trazidas por novos desenvolvimentos tecnológicos. A outra alternativa, que também parece lidar bem com o desafio regulatório proposto, é a implementação de regulamentações experimentais e provisórias, que seriam mais maleáveis para revisões. A seguir, as duas possibilidades são exploradas.

5.1 Autorregulação

Arun Sundararajan argumenta que o desenho regulatório pode impedir o crescimento da economia do compartilhamento, em parte por causa do desalinhamento entre modelos de negócios mais recentes e modelos de negócios mais tradicionais no mesmo setor. Segundo o autor, ao pensar em como se reduzir as barreiras à inovação, um caminho seria delegar maior responsabilidade de regulamentação para os mercados e plataformas. Isso não significa, entretanto, que os novos mercados devam ser completamente desregulados, pois há razões regulatórias (tais como a segurança pública, cobrança de tributos etc) que não podem ser oferecidas pelo próprio mercado. O que o autor propõe, na verdade, é um modelo de autorregulação que preserve algum nível de supervisão estatal³⁷.

³⁶ RANCHORDAS, Sofia. (2015). *Innovation Experimentalism in the age of Sharing Economy*. 19 LEWIS & CLARK L. REV.

³⁷ SUNDARARAJAN, A. *Peer-to-Peer Businesses and Sharing (Collaborative) Economy*: Overview, Economic Effects, and Regulatory Issues. Written testimony for the hearing titled, The Power of Connection: Peer-to-Peer Businesses, held by the

O autor traz um exemplo histórico para ilustrar sua defesa da autorregulação. Segundo ele, a lei estadunidense *1934 Securities and Exchange Act* exigia que as bolsas de valores operassem como organizações autorreguladas (SROs, na sigla em inglês), com supervisão da *Securities and Exchange Commission* (órgão correspondente à Comissão de Valores Mobiliários – CVM, no Brasil). Apesar das diferenças entre o setor de mercado de capitais e a economia do compartilhamento, é possível que a estrutura regulatória – baseada na autorregulação dos autores e supervisão de um órgão central – possa funcionar de maneira semelhante³⁸.

5.2 Regulação Experimental

Além disso, algumas experiências interessantes que resultaram na criação de novos conceitos jurídicos foram fruto de um longo processo discussão e construção de modelos regulatórios de forma experimental e provisória³⁹. É o caso, por exemplo, da regulação da Uber em Portland, onde, após inicialmente enfrentar resistência pela prefeitura da cidade, a Uber manteve negociações com as autoridades locais para a construção de uma alternativa regulatória. Em 2015, o Conselho Municipal de Portland apresentou um projeto regulatório piloto incluir uma nova categoria de transporte: *Transportation Network Services* (TNS). O projeto foi aprovado pelo período teste de 4 (quatro) meses, durante os quais os motoristas de TNC serão submetidos a exigências similares às estabelecidas para as empresas de táxis. Durante o período teste, a cidade de Portland coletou informações acerca do programa piloto, tais como a duração das viagens, reclamações de passageiros em relação aos motoristas, número de pedidos de corridas negadas, etc., de modo a reunir dados para a melhoria do novo modelo regulatório.

Para Sofia Ranchordas, esse seria um exemplo de regulação experimental, uma maneira de resolver a desconexão entre regulação e inovação através da adoção de uma moldura regulatória adaptável, considerando a duração ou a entrada em vigor das regulamentações, seja pela adoção de regras temporárias – as chamadas *sunset clauses*, (que podem

Committee on Small Business of the United States House of Representatives, January, 2014.

³⁸ *Idem*.

³⁹ ZANATTA, R.; PAULA, P. C. de.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**. InternetLab, 2015. Disponível em: <<http://www.internetlab.org.br/wp-content/uploads/2015/06/Contribuic%C3%A7%C3%A3o-ao-debate-Brasilia-Versa%C3%93o-final.-Aprovada.-creative-commons.pdf>>. Último acesso em: 19 jan. 2017.

ser testadas e revisadas mais facilmente). Como o próprio nome sugere, regulações experimentais não são permanentes, mas valem apenas por um certo período, durante o qual são “postas à prova”, isso é, estão sujeitas a alguma espécie de avaliação⁴⁰.

Nesse sentido, a experiência de Portland apresenta aqueles que Ranchordas identifica como elementos centrais em regulações experimentais voltadas à inovação. O primeiro elemento é justamente o caráter temporário: uma regulação experimental deve incluir uma cláusula de limitação, que determina sua vigência temporalmente. Esse período de vigência pode ser curto ou longo, a depender do setor específico, uma vez que certos mercados demoram mais tempo para responder a estímulos regulatórios⁴¹. O segundo elemento do conceito diz respeito à aplicabilidade restrita das regras experimentais, ou seja, as novas regras só devem ser aplicadas a um grupo determinado (regionalmente, setorialmente, ou por ator). No caso de Portland, por exemplo, as novas regras valiam apenas para motoristas da Uber⁴².

Por fim, o terceiro elemento identificado é a realização de uma avaliação, que analise os efeitos positivos e negativos observados no período de vigência das normas. Essa avaliação é necessária considerada para avaliar se o cenário observado enquanto as regras estavam em vigor corresponde às razões para regular inicialmente identificadas como prioritárias, e se é necessário algum tipo de ajuste para obtenção de melhores resultados. Isso porque, como explica Ranchordas, “*a implementação de uma lei experimental é um processo de aprendizagem que implica incorporação de novas informações e atualização das normas existentes à luz das novas circunstâncias*”⁴³.

É possível afirmar, assim, que regular modelos de negócios da economia do compartilhamento parece ser um problema global. No entanto, embora estudos mais aprofundados ainda sejam necessários, as experiências e argumentos acima indicam que regulações experimentais e autorregulações são opções regulatórias que podem oferecer alternativas promissoras para lidar com o desafio proposto⁴⁴.

⁴⁰ RANCHORDAS, S. **Innovation Experimentalism in the age of Sharing Economy**. 19 LEWIS & CLARK L. REV, 2015.

⁴¹ *Ibidem*, p. 52,

⁴² RANCHORDAS, S. **Innovation Experimentalism in the age of Sharing Economy**. 19 LEWIS & CLARK L. REV, 2015.

⁴³ *Idem*.

⁴⁴ *Idem*.

6 CONCLUSÃO

Do ponto de vista econômico, o estudo dos casos apresentados sugere que os modelos de negócio colaborativos intermediados pela Internet apresentam três características principais que podem os colocar como importantes aliados para fomentar a elaboração e implementação de estratégias e soluções para questões sociais em países em desenvolvimento: (i) introduzem uma nova proposta de valor, capaz não só de fornecer produtos e serviços a um preço significativamente menor, como também de potencializar a capacidade de ganho de escala para atender demandas urgentes ou de propor novas formas de aproveitamento e utilização sustentável de recursos escassos; (ii) promovem a mobilização de comunidades em torno da ideia de colaboração e compartilhamento, o que se reflete no engajamento de colaboradores e participantes que atuam de forma “voluntária”, potencializando as chances de ganhos de escala das iniciativas sem custos adicionais significativos; (iii) exploram as potencialidades de “capacidades latentes”, ou seja, permitem que se utilize recursos que não estão sendo usados naquele momento ou até mesmo a capacidade de trabalho dos indivíduos durante suas folgas.

Nesse sentido, os principais desafios para o sucesso desses modelos de negócios colaborativos passam por desenvolver estratégias de sustentabilidade e rentabilidade de longo prazo e superar os desafios nos sistemas de distribuição entre as classes menos favorecidas, o que pode ser viabilizado com a realização de parcerias e a aposta na abertura como forma de potencializar a capacidade de replicar modelos e códigos, ideia na qual se baseia o movimento do *software* livre, por exemplo.

Do ponto de vista jurídico, o estudo dos casos apresentados sugere que os modelos de negócio colaborativos introduzem situações que desafiam a racionalidade regulatória que está por detrás de muitos institutos tradicionais do direito, como a responsabilidade civil, os direitos trabalhistas ou a proteção da propriedade intelectual. Nesse sentido, o direito pode se colocar como obstáculo à implementação de muitos desses modelos, que dependem de uma oxigenação do sistema para que possam prosperar.

A criatividade regulatória é, portanto, uma das chaves para conciliar os dilemas que o direito pode impor a esses modelos. Nesse sentido, modelos como o da autorregulação ou o da regulação experimental podem abrir caminho para a implementação desses modelos como aliados do desenvolvimento.

REFERÊNCIAS

- Airbnb Summer Travel Report:** 2015. Disponível em: <<http://blog.airbnb.com/wp-content/uploads/2015/09/Airbnb-Summer-Travel-Report-1.pdf>>. Acesso em: 18 out. 2016.
- ANDERSON, C. **The long tail:** Why the future of business is selling less of more. [s.l.] Hyperion Books, 2008.
- BALDWIN, CAVE and LODGE. **Understanding Regulation.** 2012. Cap. 2 “Why regulate”.
- BENKLER, Y. Coase’s Penguin, or, Linux and” The Nature of the Firm”. **Yale Law Journal**, p. 369-446, 2002.
- _____. **The wealth of networks:** How social production transforms markets and freedom. [s.l.] Yale University Press, 2006.
- BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **What’s mine is yours:** The rise of collaborative consumption. [s.l.] HarperCollins, 2010.
- CASTELLS, M. **The rise of the network society:** The information age: Economy, society, and culture. [s.l.] Wiley. com, 2011. v. 1
- CHESBROUGH, H.; ROSENBLOOM, R. S. **The role of the business model in capturing value from innovation:** evidence from Xerox Corporation’s technology spin-off companies. *Industrial and corporate change*, v. 11, n. 3, p. 529-555, 2002.
- CHENG, D. **Reading Between the Lines:** Blueprints for a Worker Support Infrastructure in the Peer Economy, 2014
- CHRISTENSEN, C. M.; HORN, M. B.; JOHNSON, C. W. **Disrupting class:** How disruptive innovation will change the way the world learns. [s.l.] McGraw-Hill New York, 2008. v. 98
- Collaborative fiction.** 10 jan. 2014. (Nota técnica).
- CROWDSOURCING.ORG. **Crowdfunding Industry Report:** Market Trends, Composition and Crowdfunding Platforms. [s.l.: s.n.]. Disponível em: <<http://www.crowdsourcing.org/document/crowdfunding-industry-report-abridged-version-market-trends-composition-and-crowdfunding-platforms/14277>>. Acesso em: 29 jan. 2014.
- FUCHS, C. Information and Communication Technologies and Society A Contribution to the Critique of the Political Economy of the Internet. **European Journal of Communication**, v. 24, n. 1, p. 69-87, mar. 2009.
- HEDMAN, J.; KALLING, T. The business model concept: theoretical underpinnings and empirical illustrations. **European Journal of Information Systems**, v. 12, n. 1, p. 49-59, 2003.
- ICT Facts and Figures, ITU. Disponível em: <<https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2015.pdf>>. Acesso em: 18 out. 2016.
- JOHNSON, M. W.; CHRISTENSEN, C. M.; KAGERMANN, H. Reinventing your business model. **Harvard business review**, v. 86, n. 12, p. 57-68, 2008.
- KARAGANIS, J. *et al.* **Media piracy in emerging economies.** 2011.

KOOPMAN, C. **The Sharing Economy**. Issues facing Platforms, Participants and Regulators.

LESSIG, L. **Remix**: Making art and commerce thrive in the hybrid economy. 2008.

MORRIS, M.; SCHINDEHUTTE, M.; ALLEN, J. The entrepreneur's business model: toward a unified perspective. **Journal of business research**, v. 58, n. 6, p. 726-735, 2005.

ORTIZ, S. Is Peer-to-Peer on the Decline? **Computer**, v. 44, n. 2, p. 11-13, 2011.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business model generation**: a handbook for visionaries, game changers, and challengers. [s.l.] Wiley. com, 2010.

OSTROM, E. **Governing the commons**: The evolution of institutions for collective action. [s.l.] Cambridge university press, 1990.

PATEL, P.; PAVITT, K. The technological competencies of the world's largest firms: complex and path-dependent, but not much variety. **Research policy**, v. 26, n. 2, p. 141-156, 1997.

PERINI, F.; SCHWARTEN, G.; COMOLLI, L. **The Power of Sharing**: Exploring the Digital Sharing Economy at the Base of the Pyramid. [s.l.] NESST, 2013. Disponível em: <<http://www.nesst.org/?publication=the-power-of-sharing-exploring-the-digital-sharing-economy-at-the-base-of-the-pyramid>>. Acesso em: 19 jan. 2017.

PRAHALAD, C. K.; HAMEL, G. The core competence of the corporation. Boston: **Harvard Business Review**, v. 68, n. 3, p 79-91, 1990.

RANCHORDAS, S. Innovation Experimentalism in the age of Sharing Economy. **19 LEWIS & CLARK L. REV**, 2015.

RIFKIN, J. **The Zero Marginal Cost Society**: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism. New York: Palgrave Macmillan, 2014.

SHIRKY, C. **Here comes everybody**: The power of organizing without organizations. [s.l.] Penguin. com, 2008.

SUNDARARAJAN, A. **Peer-to-Peer Businesses and Sharing (Collaborative) Economy**: Overview, Economic Effects, and Regulatory Issues. Written testimony for the hearing titled, The Power of Connection: Peer-to-Peer Businesses, held by the Committee on Small Business of the United States House of Representatives, January 15th, 2014.

Wikipedia: About., 29 jan. 2014. (Nota técnica).

YouTube. 1 fev. 2014. (Nota técnica).

ZANATTA, R.; PAULA, P. C. de.; KIRA, B. **Contribuições para o debate sobre regulação do aplicativo Uber no Brasil**. 2015. InternetLab. Disponível em: <<http://www.internetlab.org.br/wp-content/uploads/2015/06/Contribuic%C3%A7%C3%A3o-ao-debate-Brasilia-Versa%C3%93o-final.-Aprovada.-creativ-e-commons.pdf>>. Acesso em: 19 jan. 2017.

Zipcar. 26 jan. 2014. (Nota técnica).

INOVAÇÃO E ARRANJOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL NO DESENVOLVIMENTO DO *SOFTWARE* LIVRE

Daniel Astone¹

Marcos Vinício Chein Feres²

1 INTRODUÇÃO

Este capítulo tem como objetivo analisar como a metodologia de desenvolvimento do *software* livre tem se consolidado como alternativa sustentável – social e economicamente – para a criação de programas de computador de custo reduzido, acesso facilitado a qualquer usuário e um substancial potencial de inovação tecnológica. Ao surgir como alternativa à oferta de *softwares* proprietários – modelo em que o programa é comprado de uma empresa detentora dos direitos de exploração comercial –, o ecossistema do *software* livre oferece elementos para aprofundar o debate a respeito das potencialidades do desenvolvimento colaborativo e, consequentemente, das limitações à inovação impostas pelas regras tradicionais de direito autoral e proteção à propriedade intelectual.

Um dilema recorrente sobre o conceito de invento diz respeito à real possibilidade de se criar algo novo desde o início. Afinal, o que se verifica são acréscimos incrementais sobre produtos ou processos já exis-

¹ Mestrando em Direito Econômico e Economia Política pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Especialista em Direito Econômico pela Fundação Getúlio Vargas. Tem formação complementar em propriedade intelectual pela Harvard Law School.

² Professor Associado da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Juiz de Fora. Doutor em Direito Econômico pela Universidade Federal de Minas Gerais. Pesquisador de Produtividade PQ2 CNPq.

tentes. Visto de outra forma, admite-se que a inovação não começa no vácuo, mas opera-se a partir de um conjunto de ideias concebidas em momento anterior, por uma pluralidade de pessoas, formando um conjunto de ideias menores articuladas para a formação de uma grande novidade ³. Esse é um elemento importante para apontar qual é o momento exato em que o processo de inovação efetivamente ocorre.

Os parâmetros econômicos estabelecidos ao longo do século XX consolidaram a percepção de que a proteção à propriedade intelectual funciona como incentivo à inovação. Ao garantir exclusividade dos autores sobre a exploração comercial de seus inventos – algo na linha de um monopólio temporário –, haveria estímulo suficiente para que agentes de mercado investissem tempo e dinheiro na criação de algo novo, que lhes concedesse potencial de retorno, fosse ele financeiro ou não.

Diante do modelo de inovação que se estabeleceu no século passado, baseado na garantia de direitos de exclusividade sobre criações e designado neste estudo como modelo proprietário, surge uma alternativa não regulada, baseada em colaboração mais ou menos anônima, e com proteção à propriedade intelectual significativamente mais branda. Essa alternativa, designada adiante como modelo livre, parte da premissa de que a ampliação de acesso à tecnologia por meio da eliminação de barreiras proprietárias favorece o ambiente de inovação, e, conseqüentemente, amplia a base sobre a qual as pessoas envolvidas nas etapas iniciais de desenvolvimento poderão trabalhar⁴. Isso é possível porque o modelo livre aproveitou elementos básicos do modelo proprietário para criar uma estrutura legal capaz de garantir a manutenção das premissas de desenvolvimento ao longo da cadeia de inovação, de modo que inventos futuros sejam sempre disponibilizados ao público por meio das mesmas condições em que os inventos que lhe serviram de base foram instituídos. Esquemas de cada um dos dois modelos serão propostos em itens subsequentes.

A construção conceitual é atraente, mas não oferece elementos óbvios para apontar a sustentabilidade econômica de uma política de inovação baseada no modelo livre. Para compreendê-la, é necessário interpretar as estruturas sociais existentes em cada um dos modelos, e avaliar não somente sua eficiência em termos concorrenciais e competitivos, mas também a dinâmica estrutural de um modelo de cooperação baseado numa lógica de colaboração, de solidariedade social e de mútuo reconhecimento.

³ LESSIG, L. **Free Culture**: how big media uses technology and the law to lock down culture and control creativity. New York: Penguin Books, 2004.

⁴ BENKLER, Y. **The wealth of networks**: how social production transforms markets and freedom. New Haven e Londres: Yale University Press, 2006.

A fim de avaliar a sustentabilidade da sistemática de criação, desenvolvimento e utilização do *software* livre, vale-se de uma estrutura teórica baseada na perspectiva da luta pelo reconhecimento, desenvolvida por Axel Honneth⁵. Esse autor demonstra que o reconhecimento decorre da necessária interação entre amor, direito e estima social. Considerando esses elementos como estruturas essenciais para a construção de instituições colaborativas e dialógicas, é possível construir um instrumental teórico valioso para a interpretação do processo em que se desenvolve o modelo livre.

Assim, este capítulo tem como objetivo descrever as bases teóricas sobre as quais o modelo livre pode ser descrito como alternativa viável e consistente ao modelo proprietário, o impacto que os aspectos jurídicos dos regimes de propriedade intelectual têm sobre o processo de inovação e, por fim, a centralidade da utilização de plataformas em rede para viabilizar a interação entre um público crescente de usuários e desenvolvedores.

2 REFERENCIAL TEÓRICO E APLICAÇÃO AOS MODELOS DE *SOFTWARE*

O principal parâmetro de análise dos aspectos jurídicos envolvidos no ecossistema do *software* livre, nesse capítulo, decorre da teoria de Axel Honneth. Metodologicamente, a teoria honnethiana é relevante para este estudo no sentido de demarcar a natureza colaborativa do *software* livre como parte de um processo de luta por reconhecimento, assim como apontar razões não econômicas como justificativa de adesão a um modelo colaborativo. Nesse contexto, a teoria de Honneth fornece bases teóricas para uma compreensão do sistema de economia compartilhada para além de uma lógica econômica estrita. A proposta teórica da luta por reconhecimento visa a substanciar novas formas de colaboração a partir de uma regulação não convencional, considerando que há meios mais eficazes de se estruturar a dimensão colaborativa do software sem que esta seja cooptada pelo tradicional sistema jurídico de regulação da propriedade privada, como acontece com o *software* proprietário. Desse modo, a avaliação dos modelos proprietário e livre exige dois parâmetros essenciais: a relação jurídica como única estrutura constituinte do processo de apropriação de bens e a relação jurídica constituída a partir da relação dialética e complementar entre amor, direito e solidariedade.

⁵ HONNETH, A. **Luta por Reconhecimento**: a gramática moral dos conflitos sociais. São Paulo: Editora 34, 2003.

Baseando-se em Hegel e Mead, Honneth verifica que o processo de institucionalização não surge de uma luta de todos contra todos, mas antes de uma luta por reconhecimento⁶. Quando se menciona o processo de institucionalização, tem-se em mente que a construção de instituições, a partir de normas, precisa ser ancorada numa estrutura dialógica e intersubjetiva na qual o reconhecimento desempenha um papel fundamental. Toda essa dinâmica institucional é essencial para que os indivíduos expressem sua identidade, sua autonomia e sua capacidade de interagir com outros seres humanos. A instituição é meio pelo qual a vida social acontece em todos os seus matizes. Nesse sentido, as instituições passam a evoluir por meio de uma intensa luta por reconhecimento a qual se revela como possibilidade de estruturação normativa para além do atual sistema jurídico de propriedade privada e, para compreender o processo de evolução institucional, faz-se necessário analisar as etapas dessa luta. A luta por reconhecimento se desenvolve no processo simultâneo de aquisição de autoconfiança, autorrespeito e estima social.

O processo de autoconfiança se desata a partir da estrutura do amor, em que o indivíduo reconhece sua autonomia e sua identidade tendo em conta um processo de interlocução comunicativa. A ideia de amor aqui estruturada promove a construção de uma identidade referenciada na intersubjetividade. A construção de uma necessária relação dialógica permite ao sujeito uma noção de seu lugar no mundo e de sua autonomia em relação a outros seres⁷.

O autorrespeito aprofunda a conexão desse ser com outros seres a partir de uma percepção de universalidade de regras às quais todos estão submetidos, sob a noção de um sujeito abstrato de direitos. A internalização e a correspondente institucionalização desse autorrespeito exigem direitos universalmente aceitos por todos. A estrutura de direitos auxilia no processo de ocupação de espaços no mundo por esse sujeito. O indivíduo passa a se ver, ainda que abstratamente, como parte de uma comunidade na qual instituições são estruturadas por meio de regras jurídicas, de garantias de direitos para que esse sujeito se reconheça como pessoa de direito⁸.

Todavia, somente por meio da estima social é que se constitui um processo de individualização desses direitos e, assim, sua devida inserção como parte de uma formação social solidária. Nesse contexto, para Honneth, o sujeito torna-se capaz de desenvolver em si um “sentimento

⁶ HONNETH, A. **Luta por Reconhecimento**: a gramática moral dos conflitos sociais. São Paulo: Editora 34, 2003.

⁷ *Idem.*

⁸ *Idem.*

de valor próprio”. À medida que o reconhecimento jurídico, formalizado como autorrespeito, evolui no sentido de se aliar a um processo de valorização das propriedades e das capacidades distintas de cada um dos membros da comunidade, a estima social tende a se tornar mais efetiva. O sujeito, num contexto de aceitação plena e sem convencionalismos estreitos de suas diversas escolhas morais (também chamado de estágio moral pós-convencional), deve ser aceito por suas condições, propriedades e capacidades distintas e, assim, ser capaz de se sentir valorizado no meio social. Trata-se, aqui, de um sujeito concreto de direitos, respeitado e estimado por suas próprias características e por suas próprias escolhas. Nesse ponto, o indivíduo se torna sujeito de direitos efetivamente (sujeito concreto de direitos) e não apenas por estar abrangido e protegido por uma legislação constitucional de concessão abstrata de direitos fundamentais (sujeito abstrato de direitos).

É relevante constatar que esses três elementos basilares da teoria honnethiana de luta por reconhecimento (amor, direito e estima social) devem ser compreendidos não como mecanismos segmentados e autóctones, mas sim como estruturas complementares e interdependentes. Não é possível seguir adiante no processo de reconhecimento sem uma investida no processo de intensificação da solidariedade social, uma vez que amor e direito são estruturantes essenciais e dependentes do modo como a sociedade se solidariza com as diferenças de capacidades e de propriedades dos sujeitos de direito.

Mais especificamente, Honneth ⁹ procura reformular o processo de institucionalização de Hegel centrado principalmente na relação jurídica. Para isso, constrói uma estrutura teórica cuja interseção entre amor, direito e solidariedade não desconstitui a relevância da relação jurídica, mas antes a transforma de modo a garantir a promoção do reconhecimento na perspectiva da estima social, pontuando que

*a tentativa de partir das condições intersubjetivas da integridade pessoal para atingir os universais normativos de uma vida bem-sucedida acaba, afinal, incluindo também o padrão de reconhecimento de uma solidariedade social, que só pode nascer das finalidades partilhadas em comum*¹⁰.

Quando a teoria honnethiana é aplicada aos dois modelos de desenvolvimento de *software* analisados neste estudo, a importância do processo de institucionalização das regras sociais existentes entre os gru-

⁹ HONNETH, A. **Luta por Reconhecimento**: a gramática moral dos conflitos sociais. São Paulo: Editora 34, 2003.

¹⁰ *Ibidem*, p. 279.

pos de atores envolvidos fica mais evidente. No modelo proprietário, o conjunto de direitos sobre determinado bem ou processo tecnológico é protegido por dispositivos legais desenhados para penalizar aqueles que os utilize em desacordo com as condições estabelecidas pelo proprietário, num processo de contínua exclusão. A regra, portanto, é condicionar os limites de utilização à escolha do detentor desses direitos. A lógica aqui é a de estabelecer uma relação jurídica excludente em que se reconhece apenas um padrão universal de sujeito abstrato de direitos. Não há espaço para uma construção coletiva do conhecimento dentro de uma dinâmica de compartilhamento de finalidades no tecido social.

O modelo livre é baseado num conjunto de licenças menos restritivas do que as licenças proprietárias, mas não por isso isento de licenças. A utilização de licenças foi criada justamente para minimizar o risco de expropriação, uma vez que a falta de proteção legal seria capaz de favorecer uma ação oportunista de alguém que registrasse em seu nome um bem ou processo desenvolvido com o objetivo de ser disponibilizado livremente a qualquer interessado. Percebe-se, pois, uma necessária salvaguarda de direitos, sem, no entanto, impedir o processo de socialização e compartilhamento dos ganhos do processo criativo. Assim, dizer que uma licença é mais ou menos restritiva significa admitir que mesmo uma licença em favor do domínio público (como a *Creative Commons Zero* – CC0) restringe de alguma forma os direitos de terceiros, o que referencia o padrão honnethiano de luta por reconhecimento sem criar mecanismos de apropriação excludente. Por outro lado, as licenças mais difundidas no contexto da inovação tecnológica e desenvolvimento de *software* costumam prever condições razoavelmente padronizadas no sentido de obrigar à menção permanente de autoria, de vincular o desenvolvimento derivado às mesmas condições da licença original, e, em alguns casos, de vedar o uso comercial do bem ou processo.

Esse padrão de licenças está em conformidade com a dinâmica honnethiana de complementaridade entre amor, direito e solidariedade. O amor se revela por meio da distinção do sujeito que cria o programa, consubstanciado na obrigatoriedade permanente de sua identificação. O direito revela-se no processo de proteção das condições de cessão do uso e da transformação da licença original, ou seja, instrumentalizando os objetivos de compartilhamento dos criadores originais e subsequentes. Por fim, a solidariedade se reforça na evolução do uso do esforço criativo com uma finalidade estritamente comercial e para difundi-lo por meio da dinâmica do compartilhamento social.

3 SOFTWARE LIVRE

No Brasil, produtos e processos tendem a ser protegidos por meio de patentes, enquanto que a ferramenta legal utilizada na proteção aos direitos sobre *softwares* é a licença de *copyright*. Por força de lei, *softwares* não podem ser objeto de proteção por meio de patentes¹¹. Embora a licença de *copyright* tenha algumas semelhanças tanto no modelo proprietário quanto no modelo livre de desenvolvimento de *software* – ou seja, embora ambas sejam destinadas a registrar quais limites de utilização o criador de um programa de computador deseja estabelecer sobre sua obra –, diferentes conjuntos de cláusulas estabelecidos em cada licença determinarão em qual categoria ele efetivamente será enquadrado¹². Assim, tanto o *software* proprietário quanto o *software* livre estão sujeitos a restrições de *copyright*; a distinção é feita conforme o tipo de restrições estabelecidas nos termos de cada licença¹³.

Licenças que caracterizam *softwares* proprietários têm como objetivo estabelecer condições previsíveis de comercialização dos direitos de uso de um dado programa de computador. A extensão dessas licenças é variada no que tange à profundidade do conceito de direitos de uso: trata-se dos direitos do usuário final (consumidor), de terceiros ou empresas que utilizem o *software* como parte de um sistema computacional maior, responsáveis por auditorias e manutenções, entre outros. As limitações de uso advindas desse tipo de licença visam preservar a expectativa de retorno financeiro de seu detentor na medida em que excluem o uso desautorizado do *software* licenciado. Há, aqui, claramente uma ênfase na relação jurídica convencional ou no reconhecimento jurídico apartado do processo de solidariedade social ou da ideia de estima social¹⁴. Nesse caso específico, é necessário excluir os demais membros da comunidade para que se possa reconhecer o sujeito de direitos o qual gozará dos benefícios financeiros de seu monopólio ou de sua propriedade.

¹¹ Vide Lei Federal 9.279/1996 (Lei de Propriedade Industrial) e Lei Federal 9.609/1998 (Lei do Software), a não ser quando se tratar de *software* ligado a *hardware*.

¹² REZENDE, P. A. D; LACERDA, H. F. M. **Computadores, softwares e patentes**. 2005.

¹³ Essa distinção é útil para estabelecer “copyright” como um conceito jurídico operável, em oposição à ideia de “copyleft” cunhada por Richard Stallman para designar licenças livres. Em outras palavras, tanto uma licença livre como uma licença proprietária são licenças de *copyright*, destinadas a limitar a utilização de uso do *software*, enquanto que “copyleft” é uma forma de licenciamento de *copyright* utilizada para designar trabalhos livres subordinados às regras da fundação Creative Commons. Por conta disso, não é possível afirmar que o *software* livre seja aquele não sujeito a *copyright*. V. Lessig (2004) e <creativecommons.org>.

¹⁴ HONNETH, A. **Luta por Reconhecimento: a gramática moral dos conflitos sociais**. São Paulo: Editora 34, 2003.

No caso do *software* livre, as licenças devem ser estruturadas de tal forma que permitam no mínimo o exercício de quatro “liberdades”, assim considerados os direitos essenciais dos usuários desses *softwares*: liberdade para rodar o programa de computador; para estudá-lo e alterá-lo; para redistribuir cópias do original; e para distribuir cópias do programa modificado¹⁵. Quando esse conjunto de liberdades é obedecido – tendo como premissa o acesso integral e desimpedido ao código-fonte do *software* –, considera-se que se está diante de um *software* livre, nos termos da *free software definition*¹⁶. A própria definição do *software* livre não trata o direito como o meio de se atingir um monopólio ou uma propriedade, mas antes concebe o direito como liberdade, como meio para se estender os benefícios da criação para a comunidade, nos moldes da teoria do reconhecimento para além da estrutura exclusiva prevalecente no modelo proprietário, alcançando o prospecto da solidariedade social.

Em resumo, enquanto o modelo proprietário visa estabelecer limitações ao uso de um dado programa de computador para proteger a propriedade do detentor dos direitos de *copyright* e assegurar seu valor de mercado, o modelo livre – ao estabelecer restrições e condições de uso – foca em garantir a manutenção de direitos que preservem o *status* de *software* livre ao longo de todo o processo de utilização e aprimoramento subsequente. Além disso, enquanto a identidade do modelo proprietário está mais ligada ao proprietário do direito de exploração comercial do *software* (e não necessariamente seu criador ou desenvolvedor), no caso do modelo livre o vínculo é essencialmente pessoal, mantendo a identificação de autoria como uma regra-chave das principais licenças.

4 O MERCADO DO SOFTWARE PROPRIETÁRIO

O relatório PwC Global 100 *Software Leaders*, de maio de 2013, consiste numa listagem acompanhada de uma análise conjuntural das 100 maiores empresas de *software* ao redor do mundo, em diferentes divisões geopolíticas e econômicas¹⁷. Desse conjunto de empresas, 65 são

¹⁵ No original: “The freedom to run the program as you wish, for any purpose (freedom 0). The freedom to study how the program works, and change it so it does your computing as you wish (freedom 1). Access to the source code is a precondition for this. The freedom to redistribute copies so you can help your neighbor (freedom 2). The freedom to distribute copies of your modified versions to others (freedom 3). By doing this you can give the whole community a chance to benefit from your changes. Access to the source code is a precondition for this”. Disponível em: <<http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.html>>. Acesso em: 15 dez. 2015.

¹⁶ Vide: <<http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.html>>.

¹⁷ Disponível em: <<http://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-global-software-100.pdf>>. Acesso em: 15 dez. 2015.

originárias dos EUA, e apenas 9 estão fora da América do Norte e da Europa, sendo 4 no Japão, 2 em Israel, e 1 em cada país, entre Brasil, China e Rússia, todas em valores de 2011. Esse estudo mostra ainda a ascensão de um modelo de negócios baseado na substituição da venda de licenças perpétuas por assinatura (ou *subscriptions*), onde o usuário contrata o *software* como um serviço (no original, *software as a service*, *SaaS*), por prazo determinado, e renova esse contrato conforme seu interesse, podendo ou não ter outros serviços associados. Ressalta, por fim, que essas empresas têm encontrado cada vez mais dificuldades em justificar os preços de seus produtos ou serviços, diante do número crescente de serviços oferecidos sob demanda, de forma gratuita¹⁸, principalmente pela internet.

A partir da estrutura de licenças proprietárias apresentada anteriormente, o modelo de negócios da maior parte dessas empresas é estruturado na lógica de comando e controle institucional, fundando-se em um reconhecimento jurídico exclusivista. Baseia-se na venda de licenças de uso de um determinado programa de computador, e na venda de serviços a ele associados, sobre o qual as empresas detêm exclusividade derivada das condições do *copyright*. Assim, quando um consumidor qualquer realiza a compra de uma licença de *software* ou adere a determinado pacote de serviços de uma dada empresa, tem início um processo relacional que, por definição, tende a limitar o rol de alternativas futuras de cada um. Ao optar por produtos ou serviços de uma empresa, o usuário não apenas elimina as demais empresas na opção presente, como também restringe suas próprias escolhas nas opções futuras, por meio de uma relação de dependência tecnológica¹⁹. Ainda que a dependência tecnológica também seja verificada na adoção de uma estratégia baseada no modelo livre, o principal agravante da situação de “trancamento” (do inglês “*lock-in*”) proporcionado pelo modelo proprietário está no conjunto complexo de relações contratuais derivadas das limitações impostas pela estrutura de *copyright*. Com isso, a adoção de uma tecnologia oferecida pelo fornecedor A em detrimento de B gerará limitações futuras no sentido de impedir que B, C ou quem quer que seja preste serviços relacionados a produtos do fornecedor A, salvo se este os autorizar por contrato.

¹⁸ A noção de gratuidade deve ser tida com ressalvas. Os maiores provedores de serviços gratuitos, com parte daqueles oferecidos pela Google, tem como contrapartida o aceite pelo usuário quanto à coleta de dados pessoais, hábitos de consumo e outras informações que, uma vez agregadas e organizadas, têm valor comercial expressivo. Assim, embora um serviço de *e-mails* comum possa ser gratuito no sentido de não envolver pagamento em dinheiro por parte do usuário, isso não significa que ele ocorra sem qualquer tipo de retorno dos usuários em favor das empresas ofertantes.

¹⁹ WILLIAMSON, O. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 2006.

Admitindo que as empresas têm como principal objetivo a busca pelo lucro, é razoável admitir que seja de seu interesse evitar que seus clientes migrem para outros fornecedores de programas de computador. Isso pode ser feito por meio de planos de fidelização, ações publicitárias, oferta de descontos e assim por diante. Mas, em se tratando de tecnologia, pode ser feito também pela imposição de restrições ou dificuldades para que *softwares* de diferentes fornecedores dialoguem entre si, ou seja, dificultando sua compatibilidade. Por deter direitos de uso absolutos sobre o *software*, especialmente o direito de preservar seu código-fonte em sigilo, as empresas que operam sobre o modelo proprietário têm condição de restringir o acesso e a cooperação entre diferentes empresas, fazendo-o especialmente por meio de acordos comerciais não regulados. Percebe-se, nessa estrutura, uma dominação a partir do controle dos meios jurídicos para se atingir índices de mercado vantajosos para a empresa detentora do código-fonte. Assim, o processo de reconhecimento resta interrompido e retroage a uma lógica hierarquizante e exclusivista, a saber, num contexto de ausência de estima social e de sentimento de valor próprio.

Como exemplo, há de se considerar o caso do sistema operacional *Windows*, o mais difundido atualmente. Um usuário comum, via de regra, só será capaz de instalar programas de computador elaborados com a premissa específica de ser compatíveis com essa plataforma. Para isso, ainda que um dado programa seja gratuito, a empresa ou programador que o desenvolveu foi obrigado a adquirir um software de programação licenciado pela empresa, redigir o programa segundo códigos proprietários e, em alguns casos, somente será capaz de fazê-lo mediante sua certificação prévia junto à Microsoft, o que pode envolver pagamento de *royalties*. Fica claro que o processo de inovação e desenvolvimento passa a sofrer restrições severas, reduzindo a realização do potencial criativo que poderia operar na ausência desse tipo de barreiras²⁰.

Esse caso serve para ilustrar que todo o ambiente em que ocorre o desenvolvimento do modelo proprietário é desenhado para tirar maior

²⁰ É algo similar ao que Kenneth Arrow sugeriu ao defender a flexibilização do modelo de patentes para a ciência básica – aquela que serve de substrato para o desenvolvimento de novos produtos úteis à sociedade –, argumentando que permitir a restrição patentária nesse âmbito reduz o bem-estar na sociedade, na medida em que passa a ser uma dificuldade a mais no processo inventivo. Em outras palavras, a patente instituída na ciência básica passa a funcionar como desincentivo ao que a patente em si visa assegurar: ao invés de servir de estímulo à atividade do inventor, vira ferramenta de barganha comercial daqueles que a controlarem (ARROW, K. *Economic Welfare and allocation of resources for invention*. In: R. NELSON (Ed.). **The Rate and Direction of Inventive Activity**. Princeton: University Press, 1962).

proveito dos direitos oriundos do *copyright*, mas também para deixar claro que é perfeitamente possível haver softwares proprietários oferecidos gratuitamente ao usuário final, sem que isso faça deles algo equivalente ao *software* livre (veja o caso do leitor de arquivos da extensão PDF oferecido pela empresa Adobe, que oferece serviços adicionais para quem estiver disposto a contratar uma de suas licenças). Se puderem existir dúvidas de que esse modelo de negócios é capaz de funcionar, outro dado do estudo da PwC é informativo: a receita do segmento de *software* da Microsoft, primeira colocada do *ranking*, é maior do que a soma das receitas das duas empresas subsequentes, nada menos do que IBM e Oracle. O modelo, embora rentável, estrutura um mercado refratário aos processos de compartilhamento criativo e solidário, de disseminação de novas tecnologias e de real consecução da estima social.

5 IMPACTOS DAS LICENÇAS NO PROCESSO DE INOVAÇÃO

A tecnologia da informação foi massificada com base na venda de um produto central, o computador pessoal. Embora a largada tenha sido dada pelos modelos desenvolvidos pela *Apple*, a facilidade de uso oferecida pela plataforma *Windows* foi a principal responsável pela popularização do uso do computador, especialmente ao longo das décadas de 80 e 90. Esse sistema operacional foi pioneiro na apresentação de uma interface amigável, que substituiu linhas de código por elementos gráficos, organização de diretórios em janelas e a centralidade do uso baseado no ponteiro do mouse, atraindo leigos interessados principalmente nas funcionalidades do pacote *Office* (editores de texto, planilhas, apresentações, imagens etc.). Aliado a isso, uma estratégia comercial sutil e bem-sucedida de oferecer o sistema operacional pronto para uso, como tecnologia embarcada dos computadores propriamente ditos, evitou despesas e esforço com sua instalação e retirou a percepção do consumidor de que aquele produto era pago à parte²¹.

Assim, a *Microsoft* criou um mercado de consumidores individuais, especialmente no meio não corporativo, treinados em sua plataforma. Esses hábitos se reproduziram no ambiente de trabalho, fazendo com que os computadores de uso profissional também passassem a utilizar *Windows* e o pacote *Office* em larga escala. A partir de um computa-

²¹ Uma estimativa informal baseada na análise do mercado de *notebooks* do Brasil sugere que o sistema operacional *Windows* e o pacote *Office*, quando disponibilizados como itens de fábrica, respondem por cerca de 10% a 20% do custo final do produto.

dor que utilize sistema operacional *Windows*, os usuários são capazes de acessar sistemas que utilizem elementos de bancos de dados ou acessem outros computadores de grande capacidade de outras empresas, como as já mencionadas *Oracle* e *IBM*. Isso é possível graças a acordos comerciais elaborados para estabelecer padrões de interoperabilidade entre seus produtos, de modo a tornar os sistemas compatíveis sem violar disposições relacionadas a *copyright*.

É fácil imaginar que três gigantes da tecnologia da informação busquem manter um relacionamento amistoso quando atuam com maior ênfase em mercados onde não há competição direta entre elas. Em outras palavras, uma vez que *IBM* e *Oracle* não produzam sistemas operacionais em grande escala, é interessante que mantenham um nível de cooperação tal que possibilite a seus clientes a utilização de um grupo de produtos maior, sem que isso signifique prejuízo em seus nichos. Assim, compatibilidade entre diferentes fabricantes (cada qual proprietário de suas respectivas licenças) passa a ser um ativo com valor de mercado.

Contudo, também há valor na atitude inversa, quer dizer, na exclusão de competidores devido à incompatibilidade entre sistemas, linguagens de programação e *softwares* propriamente ditos. Um detentor dos direitos sobre determinado *software* pode negar acesso ao código-fonte, ou mesmo, a padrões de compatibilidade oferecidos por ele como produto. Essa discriminação é possível na medida em que o acesso em escala comercial a uma determinada plataforma, tal qual o *Windows*, é também condicionado a licença. Em outras palavras, significa dizer que o acesso a uma plataforma proprietária (como é o caso de produtos vinculados ao *Windows* e à *Apple Store*, por exemplo) é também um produto comercializável, cujo valor é diretamente proporcional ao tamanho do mercado que ela oferece, representado pelo universo de usuários de um dado sistema operacional.

Isso quer dizer que é possível, do ponto de vista legal, que a *Microsoft*, por exemplo, como detentora dos direitos da plataforma *Windows*, elabore uma licença de uso que permita a um usuário acesso e uso integral dos critérios de interoperabilidade e compatibilidade de *softwares*. A mesma licença, porém, pode restringir o uso comercial dessas informações, ou seja, assegurar acesso desde que dentro de determinados limites. Isso pode ser o caso de uma licença de uso utilizada na formação de futuros programadores da própria empresa, por exemplo. Outra licença pode ser elaborada para disciplinar o uso comercial, estabelecendo critérios de preço, abrangência geográfica, limitação de uso derivado, de público-alvo etc. Todas essas limitações são justificáveis com base no argumento do preço, já que o maior grau de direitos concedido ao licencia-

do significa menor grau de direitos residuais exploráveis pela *Microsoft*, como detentora original. Com isso, o modelo proprietário cria uma barreira evidente à inovação, já que esta somente poderá ocorrer na medida dos direitos concedidos pelo detentor do *copyright*. Daí dizer que o *software* proprietário adquire natureza discriminatória, no sentido de possibilitar acesso apenas mediante adesão aos termos das diferentes categorias de licenças²².

Com isso, a soma dos limites estabelecidos por diferentes combinações de licenças e de desenho de sistemas e linguagens de programação, especialmente as baseadas no modelo proprietário, irá conformar o ecossistema em que o processo de inovação poderá ocorrer. Em outras palavras, a liberdade criativa será condicionada não só aos limites dos direitos de *copyright*, como também às restrições técnicas e tecnológicas que os sistemas operacionais e programas de computador impuserem para admitir compatibilidade entre eles. Por isso, o modelo proprietário levou a um cenário de dependência tecnológica e de cerceamento da inovação, ao combinar práticas comerciais baseadas em direitos de *copyright* e estratégias tecnológicas restritivas.

Nesse ponto, a questão central do reconhecimento jurídico dissociado da solidariedade torna-se mais evidente. O funcionamento estável de mecanismos de exclusão e de atribuição de obrigações que estabelecem as condições para uso de um *software* só são possíveis a partir de um sistema jurídico bem estruturado, ainda que ele importe em limitações expressivas para a liberdade dos usuários. Sobretudo com a difusão da internet, a necessidade de diferentes sistemas serem compatíveis entre si criou uma escala sem precedentes para a uniformização de padrões (ou protocolos de interoperabilidade), altamente ameaçada pelo modelo de negócio das maiores empresas de *software* do mundo, sustentado por uma lógica de mero reconhecimento jurídico sem expansão na estrutura da estima social. A lógica da colaboração, intrínseca das atividades criativas, é diretamente relacionada com o círculo honnethiano entre amor, direito e estima. Seu rompimento condiciona a fronteira da inovação aos limites dos interesses dos detentores de licenças de sistemas já largamente utilizados.

²² Um debate sobre as diversas implicações do *copyright* é feito em BENKLER, Y. **The wealth of networks**: how social production transforms markets and freedom. New Haven e Londres: Yale University Press, 2006; LESSIG, L. **Free Culture**: how big media uses technology and the law to lock down culture and control creativity. New York: Penguin Books, 2004 e RAYMOND, E. S. **The cathedral and the bazaar**. Recuperado em 10 janeiro, 2016, de <<http://www.catb.org/esr/writings/cathedral-bazaar/>>, 2000.

6 SOFTWARE LIVRE COMO ALTERNATIVA: INOVAÇÃO E EMANCIPAÇÃO TECNOLÓGICA

Dada a natureza colaborativa de todos os aspectos do *software* livre – seu desenvolvimento, suas regras e a causa em si –, é praticamente impossível que um texto estático como este seja capaz de contar sua história da melhor forma possível. É premissa das tecnologias baseadas no modelo livre a capacidade de atualização constante, agregando diversidade de opiniões e autores. O histórico a seguir é feito tendo em mente a ressalva acima.

A programação de *softwares* teve início com o intercâmbio de código e ideias entre desenvolvedores, e entre eles e a indústria. No fim dos anos 60, empresas de *software* conseguiram amparo judicial para proibir a comercialização de programas embarcados em equipamentos de informática, argumentando que sua oferta de forma gratuita reduziria a competitividade de empresas de tecnologia focadas exclusivamente na programação. Essas mesmas empresas passaram, então, a adotar procedimentos técnicos que dificultaram o acesso de programadores aos códigos-fonte dos *softwares*, até que em 1980 os programas de computador passaram a ser objeto de proteção por meio de *copyright*.

Em 1983, Richard Stallman lançou o Projeto GNU (*GNU Project*), que tinha como objetivo criar o sistema operacional homônimo, sem restrições proprietárias e compatível com o *Unix*, plataforma de propriedade da empresa americana AT&T. O desenvolvimento do GNU teve início no ano seguinte e, em 1985, foi fundada a *Free Software Foundation*, que permanece como maior referência sobre o assunto até os dias de hoje. Nos anos 90, o *Linux* foi incorporado ao GNU e progressivamente ganhou força. Hoje, o GNU/Linux é o principal sistema operacional livre, ao lado do *Apache* como o *software* livre de referência para servidores *web* e do *Firefox* como principal navegador.

Como ressaltado antes, para atender à *free software definition* é necessário que o programa de computador seja estruturado e licenciado de forma a permitir seu uso, estudo, modificação e distribuição sem constrangimentos, salvo a necessidade de mencionar a autoria e, como regra geral, de preservar os termos das licenças livres em programas derivados. O termo original em inglês, *free software*, é atribuído a Stallman, que se encarregou também da redação da primeira licença livre, a *GNU General Public License*. Na língua inglesa, a palavra *free* tem conotação ambígua, podendo significar tanto *livre* como *grátis*. Por conta disso, o criador do termo propôs uma distinção didática a esse respeito, ao afirmar que o sentido de livre é o mesmo de liberdade (*free as in free speech*), e não somente o de gratuito (*free as in free beer*).

É uma característica dos principais *softwares* livres o fato de seu desenvolvimento ocorrer publicamente e em tempo real. Isso ocorre graças à criação de repositórios de códigos, representado pelo *GitHub*²³, que funcionam como uma plataforma comunitária semelhante em alguns aspectos às redes sociais. Os repositórios permitem que qualquer pessoa publique o código de um *software* em que esteja trabalhando, e possibilita então que interessados tenham acesso a ele para analisar, copiar e, sobretudo para contribuir com seu desenvolvimento, propondo alterações, criando novas funcionalidades e corrigindo erros, mantendo, ainda, um histórico detalhado de todas essas mudanças. Esse esforço tem uma escala razoável, e é fruto em parte do trabalho de Linus Torvalds no desenvolvimento do *kernel*²⁴ *Linux*²⁵, considerado um marco temporal para a metodologia de desenvolvimento livre.

Torvalds deu início a um ciclo virtuoso de desenvolvimento em rede ao postar uma versão inacabada do *Linux* em uma rede social voltada a programadores, e ao disponibilizar sucessivas atualizações e alterações de forma aparentemente desordenada, publicando o máximo de códigos e informações mesmo que sem análise prévia. Esse método foi posteriormente analisado por Eric S. Raymond no ensaio **A catedral e o bazar**²⁶, posteriormente transformado em livro, no qual apontou distinções importantes entre a prática que predominou até o início do desenvolvimento do *Linux* e a que veio a seguir.

A “catedral”, observada em programas marcantes nos primeiros anos da trajetória do *software* livre (inclusive em trabalhos do próprio Stallman), designa um método que concentra o esforço de desenvolvimento entre diferentes versões do mesmo *software* num grupo restrito de desenvolvedores, garantindo que o produto final desse esforço tenha o código-fonte disponível. O “bazar” designa o método em que todas as etapas do desenvolvimento são públicas e abertas à participação, tal como o caso do *Linux*²⁷. Outra forma de descrevê-las é a partir da observação: os desenvolvedores trabalhando sob o método da catedral publicam o

²³ Disponível em: <<https://github.com/>>

²⁴ O *kernel* pode ser definido como o programa de computador responsável por fazer a interface entre a parte física e a parte lógica de um computador. Em outras palavras, é ele quem faz com que um *software* possa funcionar baseado na infraestrutura de um *hardware*, por exemplo, ao acionar o processador, a memória física e assim por diante.

²⁵ O *Linux* é tratado como um *kernel* para respeitar a designação mais bem aceita de que o sistema operacional em si deve ser designado como GNU/*Linux*, dada a fusão desses dois projetos no início dos anos 90.

²⁶ RAYMOND, E. S. **The cathedral and the bazaar**, 2000.

²⁷ *Idem*.

resultado final de seu software da forma mais limpa e organizada possível, reúnem contribuições de pessoas interessadas, trabalham sobre elas de forma concentrada e, posteriormente, divulgam a nova versão desse *software*, contemplando as alterações que acharem pertinentes, para abrir, então, um novo ciclo de contribuições; ao passo que os desenvolvedores do método do bazar publicam tanto o *software* quanto todas as alterações propostas e em andamento, inclusive aquelas menos pertinentes, para que um número maior de interessados possa ter acesso e participar do esforço de desenvolvimento, com comentários e contribuições na forma de código de programação.

Há outro fator central para que a cooperação seja sustentável a longo prazo. Sobretudo após a difusão do método conhecido como “bazar”, aumentou substancialmente o nível de granularidade do esforço mínimo requerido para colaborar de alguma forma com o desenvolvimento de *softwares* livres, fenômeno que se repetiu em várias outras iniciativas colaborativas²⁸. Em outras palavras, é possível participar de um projeto de *software* livre mesmo sem qualquer conhecimento de programação. É o caso, por exemplo, de voluntários que atuam na tradução de conteúdos, na validação de dicionários, na geração de conteúdos de mídia e na edição de *blogs*. Da mesma forma, especialistas podem pesquisar por temas específicos e tratar apenas de algum detalhe da programação do *software* de seu interesse, como podem se engajar no desenvolvimento em larga escala, inclusive com o objetivo de oferecer, no fim do processo, um novo serviço no mercado.

A lógica de trabalho granular cria um sentimento de comunidade diferenciado. Da mesma forma que uma série de outros trabalhos voluntários do “mundo real”, cada um colabora como, quando e quanto quer. As razões pelas quais cada um faz isso são íntimas – desde um *hobby* nas horas vagas a desenvolvedores em tempo integral contratados por grandes corporações –, mas, graças às regras estabelecidas nas licenças de *copyright* classificadas como livres, o resultado do trabalho sempre será devolvido à comunidade. Com isso, a noção de reconhecimento definida por Honneth é reproduzida e potencializada, mesmo que num ambiente com pouco contato direto entre as pessoas.

O conjunto de estímulos individuais (ou intrínsecos, como explicado no tópico seguinte) e a granularidade do esforço permitem criar um círculo virtuoso de reciprocidade entre desconhecidos, exatamente como se espera que uma comunidade funcione. Desenvolvedores alta-

²⁸ BENKLER, Y. *The penguin and the leviathan: the triumph of cooperation over self-interest*. New york: Crown, 2011.

mente especializados são beneficiados pelos “inputs” de uma série de pessoas com outros interesses – usuários que enviem *feedbacks* e relatórios de erro, geradores de conteúdos derivado e palpiteiros bem intencionados de modo geral –; o segundo grupo é beneficiado pelo esforço de técnicos que consolidam essas informações e as transformam em sistemas operacionais e outros *softwares* úteis, que passam a ser disponibilizados sem qualquer custo financeiro.

Visto com os olhos de hoje, após a consolidação do método bazar, as vantagens do desenvolvimento colaborativo são mais nítidas. Contudo, é preciso lembrar o fato de ter sido posto em prática de modo informal, sem grande planejamento ou ambição (Torvalds o fez no escopo de um trabalho de faculdade, aos 21 anos). O método catedral é palatável diante das formas de organização a que a sociedade ocidental está (ou estava) mais acostumada, já que há responsáveis conhecidos pelo desenvolvimento do *software*, há uma lógica e uma hierarquia mais clara. O método bazar é fruto de um esforço espontâneo de um grande número de pessoas, e ainda assim vem prosperando e inspirando o desenvolvimento de novos *softwares* até os dias de hoje. Pode-se, pois, constatar que o método bazar se aproxima na ideia de reconhecimento, proposta por Honneth, uma vez que se verifica uma aproximação e uma necessária imbricação entre reconhecimento jurídico e solidariedade social no processo de construção colaborativa do *software* livre.

7 POR QUE A COLABORAÇÃO FUNCIONA?

Suponha ser necessário construir uma casa. O interessado compra o material, contrata pessoas, constrói a casa e decide colocá-la à venda. Se algo não garante que aquela casa é propriedade dele, ele perderá tudo o que investiu. As leis garantem que a casa A pertence ao investidor B, que por sua vez poderá vendê-la a C, conforme as regras estabelecidas.

É evidente que há material de sobra em diversas outras casas espalhadas pela cidade. Também é possível imaginar que muitas pessoas dominam detalhes do processo de construção e que não se oporiam a fazer um pequeno favor a algum membro da comunidade (fixar um azulejo, arrumar uma fiação, colocar um tijolo). Então é hipoteticamente possível construir uma casa a partir de uma série de doações voluntárias de recursos materiais e de esforço humano. Só que casas são limitadas: uma vez construída, há apenas uma casa em um terreno, e uma só família poderá ocupá-la.

Isso não acontece com a tecnologia. *Softwares* são desenvolvidos ao longo de muitos anos, em processos incrementais. Muita gente já

contribuiu com esforço e conhecimento para que ele fosse construído e é possível aprimorá-lo com pequenas doses de esforço individual. Contudo, ao contrário da maioria dos bens tangíveis, uma vez desenvolvido, o *software* pode ser aproveitado por quantas pessoas quiserem – por toda uma comunidade – sem haver risco de que ele se esgote. Segundo Yochai Benkler, numa denominação formal, *softwares* colocados à disposição do público por meio de uma licença livre podem ser classificados como bens públicos, que, por definição, têm como característica o consumo não rival. Dessa forma, seu uso por uma pessoa não impede o uso por outra, ou mesmo por toda a comunidade, ao contrário do que acontece com bens materiais mais simples, como uma casa, uma maçã ou um assento num avião²⁹.

Como exposto acima, esse modelo prevaleceu no início da era dos computadores. Era necessário fazer um sistema funcionar, e poucas pessoas sabiam como isso seria possível. Havia uma expectativa de contribuir com a inovação tecnológica, à espera de todos os benefícios que o processamento de informações em alta velocidade poderia trazer.

O modelo de licenças proprietárias de *copyright* transformou um bem de uso universal em um produto individualizável. Ele restringiu a possibilidade de haver intercâmbio livre entre interessados e desenvolvedores, monopolizando a autoria do código-fonte conforme a decisão do proprietário. Uma possível explicação teórica para a racionalidade do desenvolvimento proprietário é admitir que as pessoas são essencialmente utilitaristas, ou seja, são egoístas por natureza, e somente com a possibilidade de extrair algum tipo de lucro sobre o esforço pessoal é que o nível máximo de esforço seria alcançado³⁰. Entretanto, esse modelo já apresenta sinais de fadiga, e mesmo a *Microsoft*, maior recebedora de *royalties* de licença de *software* do mundo, já estuda a possibilidade de abrir o código do *Windows*³¹. O que o modelo livre tem demonstrado, especialmente a metodologia bazar, é a equivalência e até mesmo a superioridade do desenvolvimento difuso e impessoal em relação ao desenvolvimento promovido pelas grandes empresas de *software*.

Benkler sugeriu uma formalização para lidar com os aspectos subjetivos dos ciclos colaborativos. Trata-se de encarar o leque de esco-

²⁹ BENKLER, Y. **The wealth of networks**: how social production transforms markets and freedom. New Haven e Londres: Yale University Press, 2006

³⁰ WILLIAMSON, O. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 2006.

³¹ Conforme noticiado em abril de 2015 pela Wired, em <<http://www.wired.com/2015/04/microsoft-open-source-windows-definitely-possible/>>.

lhas individuais segundo estímulos extrínsecos e intrínsecos. Como os nomes sugerem, são extrínsecos aqueles estímulos que têm origem no entorno, a partir da sociedade, bem exemplificada pela dinâmica das relações entre pessoas dentro de empresas. Nesse caso, alguém executa ou deixa de executar determinada atividade por determinação externa, normalmente de um superior hierárquico, ou ainda para obedecer a uma determinação legal, uma convenção social. No segundo caso, os estímulos têm fundamento no conjunto de crenças e valores de cada indivíduo. Essa estrutura não significa um conflito direto com as principais teorias econômicas do século XX, sobretudo a economia neoclássica. Afinal, as decisões dos indivíduos são tomadas com base em ambos os tipos de estímulo, e o resultado delas deve ser razoavelmente precificável³². Isso significa que alguém aceita trabalhar no mercado financeiro em vez de trabalhar numa ação de caridade porque, no final, o dinheiro importa. O nível de liberdade que é tirado do indivíduo é vendido no mercado de trabalho, de modo que seja igualmente compensador, em termos econômicos, optar por qualquer uma das alternativas. Segundo essa perspectiva, os estímulos intrínsecos poderiam ser supridos por uma diferença em dinheiro, passível de quantificação, capaz de adequadamente comprar a preferência entre cada uma delas.

Isso é aceitável quando as relações sociais são colocadas em segundo plano. É uma abstração válida e útil para uma série de medidas, mas incapaz de explicar com algum nível de confiabilidade a razão pela qual as pessoas cooperam. Imagine, por exemplo, a reação de um amigo que lhe convida para um jantar em sua casa em cada uma destas situações: na primeira, você retribui o jantar com uma garrafa de vinho; na segunda, com um cheque³³. Pense em quanto você cobraria para dar uma informação na rua, ou para responder uma dúvida simples num fórum de internet: é mais gratificante receber um “muito obrigado” ou 10 centavos? Isso ilustra a importância de levar a sério, em termos científicos, outras formas de troca para além da monetária, as quais devem ser vistas com atenção para que as relações desenvolvidas por intermédio da internet possam ser adequadamente interpretadas.

A relação complementar entre reconhecimento jurídico e solidariedade social revela um tipo de reconhecimento mais sólido do ponto de vista da consumação do círculo virtuoso entre amor, direito e estima social. Os seres humanos se reconhecem na medida em que podem não somente

³² BENKLER, Y. **The wealth of networks**: how social production transforms markets and freedom. New Haven e Londres: Yale University Press, 2006.

³³ *Ibidem*, p. 96-97.

exercer livremente suas capacidades e propriedades (autoconfiança e autorrespeito) diante de outros sujeitos igualmente livres, mas também ver respeitadas suas diferenças e suas escolhas individuais por uma vida que vale a pena num contexto de pluralidade social (estima social). Essa ideia é oposta à redução dos estímulos intrínsecos aos incentivos financeiros. Ao participar do desenvolvimento de um *software*, aquele sujeito se reconhece como parte num esforço de inovação que, em última análise, representa o resultado de um processo dialético e dialógico de cognição, essencial ao desenvolvimento da própria humanidade. A luta por reconhecimento não se dá pelo mecanismo de atribuição de preços ou somente de direitos, mas sim por uma lógica de emancipação social das escolhas individuais de todos os sujeitos que compõem uma comunidade de valores. Cultivar o valor da cooperação num campo onde o dinheiro desempenha um papel central significa desmitificar a lógica restritiva e exclusivista de um direito de propriedade que não é nem inovador nem solidário.

8 ANÁLISE COMPARATIVA FORMAL: A INOVAÇÃO NA PLATAFORMA LIVRE

Outra forma de compreender a dinâmica dos ambientes de colaboração é enxergá-la a partir da ideia dos direitos de propriedade. Essa linha considera um sentido diverso da noção literal de propriedade utilizada até aqui, em oposição à noção de livre ou liberdade. Direitos de propriedade dizem respeito ao conceito de propriedade sobre direitos que emergem de um dado recurso³⁴. Assim, um *software* pode ser visto não como um produto individualizado, mas sim como o conjunto de direitos – de uso, de venda, de modificação etc. – a ele associados, o que a teoria tratou originalmente como *bundle of rights*, ou “feixe de direitos”.

Na concepção usual, esses direitos têm natureza excludente. “Meu” direito de uso tem como decorrência o não uso por terceiros. O uso não autorizado por “mim” é, portanto, uma infração passível de pena por meio do sistema jurídico. A principal inovação das licenças livres não é a renúncia de direitos de propriedade, mas sim a configuração desses direitos de modo a assegurar que o direito de uso seja extensível a um grupo predeterminado de pessoas, que, nesse caso, serão todas aquelas que concordarem integralmente com os demais termos da licença.

Benkler mostrou que os *softwares* têm natureza de bem não rival, significando que o uso por uma pessoa não impede o uso por ou-

³⁴ MONTEIRO, G. F. A.; ZYLBERSZTAJN, D. A property rights approach to strategy. *Strategic Organization*, 10 (4), 366-383, 2012.

tra³⁵. O que fez do *software* uma unidade de produto, algo individualizável a ponto de ser colocado à venda no mercado, foi uma construção legal dedicada a estabelecer um conjunto de regras – as licenças proprietárias – que impedisse o livre compartilhamento que o *software* naturalmente possibilitava. James Boyle designou esse fenômeno como *the second enclosure movement* (“o segundo movimento de cerceamento”, em tradução livre), significando que novamente houve um esforço de criar um mercado para algo que até então estava disponível em domínio público³⁶. O termo é uma sábia alusão às *commons* inglesas, áreas de pastagem acessíveis aos rebanhos cujo receio de esgotamento deu origem à delimitação de áreas e concessão de títulos de propriedade. Algo naturalmente não rival, então, passou a ser um bem unitário, passível de comercialização e, sobretudo, de exclusão.

Assim, mesmo as licenças livres mantêm as características típicas dos direitos de propriedade tradicionais, ao excluir do rol de possíveis usuários aqueles que discordarem do conjunto de regras que a compuserem, especialmente aquelas que digam respeito às quatro liberdades do *software* livre³⁷. Isso significa que, em termos absolutos, licenças proprietárias e livres são espécies do mesmo gênero. Ambas têm a natureza de excluir determinado grupo de indivíduos do conjunto de direitos que elas garantem. A eficácia das licenças, então, é decorrência de normas claras e preestabelecidas, com origem no direito e garantidas por meio de decisões judiciais.

Regras (ou direitos de propriedade) que funcionam nessas condições foram classificadas por Yoram Barzel como baseadas em *legal rights*, aquelas que dependem de mecanismos formais para garantia de sua eficácia, normalmente levados a cabo por terceiros, principalmente pelo Estado³⁸. Como o nome indica, os melhores exemplos de direitos classificados como *legal rights* são justamente aqueles que emanam das leis. Barzel classificou os direitos de propriedade em outros dois grupos: *economic rights* e *public domain*. O primeiro grupo trata de direitos que se desenvolvem por mecanismos não formalizados (mas não necessariamente informais), em relações de mercado, com ênfase maior à reputação

³⁵ BENKLER, Y. **The wealth of networks**: how social production transforms markets and freedom. New Haven e Londres: Yale University Press, 2006.

³⁶ BOYLE, J. The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain. **Law and contemporary problems**, 66, 33-74, 2003.

³⁷ Como dito antes, liberdades que possibilitam usar, estudar, modificar e distribuir livremente tanto a versão original como a modificada.

³⁸ BARZEL, Y. **Economic analysis of property rights**. 2. ed. New york: Cambridge University Press, 1997.

de cada indivíduo e a fatores menos óbvios de relacionamento, tais como costumes, convenções e outras práticas de regramento menos rigorosas do que a lei propriamente dita. O segundo grupo, *public domain*, aos direitos de propriedade que não possuem qualquer tipo de proteção e, portanto passíveis de captura, que normalmente conduziriam a situações de esgotamento como as descritas na “tragédia dos comuns”³⁹.

As licenças livres possibilitam que diferentes direitos sobre um mesmo recurso (novamente a noção de *bundle of rights*) estejam situados em níveis distintos de proteção, a depender do uso que se faça do *software*. Caso haja interesse apenas pela utilização em si, a autonomia do indivíduo está assegurada pela liberdade semelhante ao *status* de domínio público. Se houver interesse em analisar e modificar código, a regra geral garante esse direito ao mesmo tempo em que impõe uma restrição proprietária ao resultado final: ele deve ser licenciado pelos mesmos termos da licença livre e, portanto, passível de utilização no domínio público. A distribuição do *software* também é livre: ela é decorrência do *status* geral de domínio público dos direitos de uso. Contudo, não é possível capturar os direitos de propriedade sobre o código. A licença exclui essa possibilidade, e sua proteção é garantida por lei, pelo Estado e pelos Tribunais. Em última análise, essa é a principal inovação das licenças livres dentro das noções tradicionais de direitos de propriedade: permitir que um bem tenha todos os aspectos positivos encontrados em domínio público, e protegê-lo do risco de captura ou esgotamento.

Quanto à comunidade de desenvolvimento desses *softwares*, suas regras estruturantes podem ser em grande parte classificadas como *economic rights*. O ponto mais notório diz respeito à reputação. Não é por outro motivo que a autoria é sempre preservada nos modelos de licenciamento. Além disso, um desenvolvedor com uma trajetória reconhecida e com resultados expressivos pode galgar postos-chave nas comunidades de desenvolvimento, como o grupo limitado de pessoas que inserem códigos definitivos no *kernel* do *Linux* e moderadores do *Wikipedia*, além

³⁹ O termo foi cunhado por Hardin para tratar de situações em que bens livremente acessíveis às pessoas tenderiam a ter um padrão de utilização predatório e destrutivo, uma vez que a ausência de regras faria com que cada um dos usuários buscasse obter o máximo de ganho individual no menor tempo possível (HARDIN, G. The tragedy of the commons. *Science*, 162 (3859), 1968, p. 1243-1248). Ostrom é talvez a principal autora a demonstrar que regras informais são capazes de prevalecer no ambiente comunitário, levando a padrões de uso sustentáveis e de longo prazo, sobretudo no caso de recursos naturais. A autora indica ainda a prevalência de regras comunitárias sobre a regulação estatal, apontando maior eficiência e adaptabilidade da primeira num número expressivo de casos estudados (OSTROM, E. **Governing the commons: the evolution of institutions for collective action**. New York: Cambridge University Press, 1990).

de possibilitar um maior poder de mobilização para aqueles que procuram atrair colaboradores para seus próprios projetos. Também estão no campo das regras não formalizadas uma série de práticas de desenvolvimento, como o esforço de manter o código limpo (ou seja, com o mínimo de comentários e redundâncias possível), regras de conduta nos fóruns de internet e outras medidas que facilmente seriam classificadas como regras de autorregulação.

Essas características permitiram reincorporar a lógica do domínio público ao ambiente de desenvolvimento de *software*, evitando que o esforço comunitário seja passível de captura por alguém que não esteja interessado em fazer parte do ciclo de colaboração. Seu reconhecimento jurídico se dá pela força da natureza da solidariedade social e não como um fim em si mesmo. Na perspectiva de Honneth, a relação jurídica é necessária como uma estrutura de proteção da natureza colaborativa e associativa essencial ao processo de incorporação das diferenças e da pluralidade no âmbito da atribuição de direitos em uma comunidade (estima social), ultrapassando a estrutura binária de comando e de controle. A mesma natureza das regras que serviu para tornar o *software* uma mercadoria pôde ser modificada para potencializar a inovação por meio do desenvolvimento livre e, desse modo, garantir a complementaridade do círculo virtuoso entre amor, direito e estima social. Por outro lado, talvez seja um indicativo de que o modelo criado a partir do *second enclosurement* caminha para ficar em segundo plano, na medida em que as regras desenvolvidas em e para comunidades de colaboração passem a prevalecer em detrimento de regras de mercado baseadas no conceito de exclusão e privilégio do consumo, sustentadas por um reconhecimento jurídico essencialmente alienante.

9 CONCLUSÃO

O modelo de desenvolvimento colaborativo que caracteriza o *software* livre não é exatamente inovador. Ao longo da história, os processos criativos foram marcados por ações incrementais sem que houvesse grandes constrangimentos. Uma boa ideia poderia ser reaproveitada, uma peça seria reencenada, expandindo os ganhos sociais da criatividade humana. Visto dessa forma, não há nada de novo em estruturar um método que permita a qualquer um colaborar dentro de suas expectativas e possibilidades, ou, no mínimo, usufruir do conhecimento acumulado ao longo de anos de atividade colaborativa.

A distorção histórica da inovação ocorreu quando ela foi submetida a uma construção jurídica destinada unicamente a tornar limitado

o acesso a algo livre por essência. Se o uso do *software* é ilimitado (ou não rival) por definição, apenas por meio de regras artificiais é que sua exploração passaria a ser comercialmente assemelhada à de bens materiais comuns. Além do custo evidente que isso impõe à sociedade, há a consequência grave de limitar o alcance da fronteira inovativa, seja pelo limite de acesso ao público interessado, seja pela restrição de acesso a padrões de interoperabilidade.

Além dos aspectos pragmáticos, o ecossistema colaborativo evidenciou outra característica que emerge da vida em sociedade. É possível gerar riqueza sem que o fluxo tradicional de insumo-produto deva ser seguido à risca. É possível criar a partir da colaboração informal e voluntária de pessoas que decidam ceder esforço e conhecimento em prol da coletividade. O impulso proporcionado pela difusão da internet fez com que fóruns antes reservados a pequenos grupos de desenvolvedores agora estejam elevados à condição de verdadeiras redes sociais, agregando um público muito mais diverso do que antes. Ao mesmo tempo, a flexibilidade do ambiente regulatório das redes, muito mais suscetível a aspectos reputacionais do que legais, proporcionou espaço de experimentação de modelos variados de produção, em ciclos sucessivos de criatividade e reflexão.

A lógica sobre a qual se funda o modelo livre coloca em xeque a centralidade das empresas como estruturas fundamentais para agregar fatores de produção na sociedade. Elas vêm sendo gradativamente substituídas por plataformas de compartilhamento, dinâmica que se repete não somente no desenvolvimento de *softwares* como também em diversos outros serviços e produtos, desde redes colaborativas para estudo descentralizado do genoma humano e da análise de cadeias de proteínas até grupos de passeadores de cães, sem falar dos casos já conhecidos de serviços de compartilhamento de caronas (pagas ou gratuitas) e locação de imóveis por temporada.

A diversidade de projetos em andamento sugere que as pessoas não obedecem apenas a estímulos extrínsecos passíveis de representação em dinheiro, como também valorizam aspectos intrínsecos relacionados a amor e estima, e formalizados por relações baseadas no direito. Afinal, a grande inovação que possibilitou o desenvolvimento dos *softwares* livres não diz respeito apenas a estruturas organizacionais bem construídas. Tudo isso foi possível porque, em última análise, as mesmas ferramentas que serviram para impedir o livre acesso aos *software*, com adaptações precisas e sutis, puderam garantir que o domínio público passasse a ser o único “proprietário” do conhecimento acumulado. A inovação depende de conhecimento livre. *Livre como em liberdade*. Liberdade, enfim, que se constitui pelo reconhecimento jurídico necessariamente ancorado em uma estrutura de colaboração e de solidariedade social.

REFERÊNCIAS

- AMADEU, S.; ASTONE, D. **Exportando jurisdição**: uma análise dos contratos de licença de uso do software. Working paper, 2015.
- ARROW, K. Economic Welfare and allocation of resources for invention. In R. NELSON (Ed.). **The Rate and Direction of Inventive Activity**. Princeton: University Press, 1962. Disponível em: <<http://www.nber.org/chapters/c2144.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2015.
- BARZEL, Y. **Economic analysis of property rights**. 2. ed. New York: Cambridge University Press, 1997.
- _____. **The penguin and the leviathan**: the triumph of cooperation over self-interest. New York: Crown, 2011.
- _____. **The wealth of networks**: how social production transforms markets and freedom. New Haven/Londres: Yale University Press, 2006.
- BOYLE, J. The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain. **Law and contemporary problems**, 66, p. 33-74, 2003.
- CORIAT, B. **From exclusive IPR innovation regimes to commons-based innovation regimes**: issues and perspectives, 2015. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/283676666_From_Exclusive_IPR_Innovation_Regimes_to_Commons-Based_Innovation_Regimes_Issues_and_Perspectives>. Acesso em: 03 dez. 2015.
- FREE SOFTWARE FOUNDATION. **What is free software?** Disponível em: <<http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.html>>. Acesso em: 15 dez. 2015.
- HARDIN, G. The tragedy of the commons. **Science**, 162 (3859), p. 1243-1248, 1968.
- HONNETH, A. **Luta por Reconhecimento**: a gramática moral dos conflitos sociais. São Paulo: Editora 34, 2003.
- LESSIG, L. **Free Culture**: how big media uses technology and the law to lock down culture and control creativity. New York: Penguin Books, 2004.
- MONTEIRO, G. F. A.; ZYLBERSZTAJN, D. A property rights approach to strategy. **Strategic Organization**, 10 (4), p. 366-383, 2012.
- OSTROM, E. **Governing the commons**: the evolution of institutions for collective action. New York: Cambridge University Press, 1990.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS. **PwC global 100 software leaders**, 2013. Disponível em: <www.pwc.com/globalsoftware100>. Acesso em: 21 dez. 2015.
- RAYMOND, E. S. **The cathedral and the bazaar**, 2000. Disponível em: <<http://www.catb.org/esr/writings/cathedral-bazaar/>>. 10 jan. 2016.
- REZENDE, P. A. D., LACERDA, H. F. M. **Computadores, softwares e patentes**, 2005. Disponível em: <<http://www.cic.unb.br/~rezende/trabs/LACFREE2005.html>>. Acesso em: 28 out. 2015.
- WILLIAMSON, O. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 2006.

ÍNDICE ALFABÉTICO

A

- A economia do compartilhamento em países em desenvolvimento: mapeando novos modelos de negócio e tensões regulatórias. Dennys Antonialli / Fernando Perini.....311
- A responsabilidade civil dos intermediários na economia do compartilhamento. José Mauro Decoussau Machado / Pamela Gabrielle Meneguetti199
- AIRBNB e os impasses regulatórios para o compartilhamento de moradia: notas para uma agenda de pesquisa em direito. Bianca Tavorari.....259
- Ana Pellegrini. Mobilidade urbana e compartilhamento de veículos. Ana Pellegrini / Gabriela Rodrigues de Andrade179
- Artur Pericles Lima Monteiro. Liberdade de profissão e economia de compartilhamento: desafios do trabalho na multidão217
- Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento: função social e tutela da confiança. Carlos Affonso Pereira de Souza / Ronaldo Lemos59

B

- Beatriz Kira. Inovações regulatórias no transporte individual: o que há de novo nas megacidades após o Uber?. Rafael A. F. Zanatta / Pedro C. B. de Paula / Beatriz Kira.....131
- Bianca Tavorari. AIRBNB e os impasses regulatórios para o compartilhamento de moradia: notas para uma agenda de pesquisa em direito.....259

C

- Carlos Affonso Pereira de Souza. Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento: função social e tutela da confiança. Carlos Affonso Pereira de Souza / Ronaldo Lemos59
- Casos práticos de economia do compartilhamento de produção.....279

- Casos práticos de economias do compartilhamento de consumo e serviços... 129
- Compartilhamento de moradia. AIRBNB e os impasses regulatórios para o compartilhamento de moradia: notas para uma agenda de pesquisa em direito. Bianca Tavorali.....259
- Compartilhamento de veículos. Mobilidade urbana e compartilhamento de veículos. Ana Pellegrini / Gabriela Rodrigues de Andrade.....179
- Compartilhamento. Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento: função social e tutela da confiança. Carlos Affonso Pereira de Souza / Ronaldo Lemos.....59
- Compartilhamento. Debatendo a economia do compartilhamento. Juliet Schor.....21
- Compartilhamento. Economia ou economias do compartilhamento?19
- Compartilhamento. Economias do compartilhamento de produção: regulação da energia e a ascensão da produção colaborativa em rede. Heider Berlink / Natalia Rebello281
- Compartilhamento. Economias do compartilhamento: superando um problema conceitual. Rafael A. F. Zanatta79
- Conceito. Economias do compartilhamento: superando um problema conceitual. Rafael A. F. Zanatta79
- Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica? Vinicius Marques de Carvalho / Marcela Mattiuzzo.....41
- Consumo. Casos práticos de economias do compartilhamento de consumo e serviços.....129

D

- Daniel Astone. Inovação e arranjos de propriedade intelectual no desenvolvimento do *software* livre. Daniel Astone / Marcos Vinício Chein Feres347
- Debatendo a economia do compartilhamento. Juliet Schor21
- Dennys Antonialli. A economia do compartilhamento em países em desenvolvimento: mapeando novos modelos de negócio e tensões regulatórias. Dennys Antonialli / Fernando Perini.....311
- Direito do trabalho e economia de compartilhamento: apontamentos iniciais. Renan Bernardi Kalil237

E

- Economia do compartilhamento de produção. Casos práticos de economia do compartilhamento de produção.....279
- Economia do compartilhamento em países em desenvolvimento: mapeando novos modelos de negócio e tensões regulatórias. Dennys Antonialli / Fernando Perini311

- Economia do compartilhamento. A responsabilidade civil dos intermediários na economia do compartilhamento. José Mauro Decoussau Machado / Pamela Gabrielle Meneguetti..... 199
- Economia do compartilhamento. Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento: função social e tutela da confiança. Carlos Affonso Pereira de Souza / Ronaldo Lemos 59
- Economia do compartilhamento. Casos práticos de economias do compartilhamento de consumo e serviços 129
- Economia do compartilhamento. Debatendo a economia do compartilhamento. Juliet Schor 21
- Economia do compartilhamento. Direito do trabalho e economia de compartilhamento: apontamentos iniciais. Renan Bernardi Kalil..... 237
- Economia do compartilhamento. Liberdade de profissão e economia de compartilhamento: desafios do trabalho na multidão. Artur Pericles Lima Monteiro 217
- Economia ou economias do compartilhamento?..... 19
- Economia. Ética, economia e rupturas tecnológicas: uma entrevista com o professor Ricardo Abramovay. Ricardo Abramovay 107
- Economias do compartilhamento de produção: regulação da energia e a ascensão da produção colaborativa em rede. Heider Berlink / Natalia Rebello 281
- Economias do compartilhamento: superando um problema conceitual. Rafael A. F. Zanatta 79
- Energia. Economias do compartilhamento de produção: regulação da energia e a ascensão da produção colaborativa em rede. Heider Berlink / Natalia Rebello 281
- Ética, economia e rupturas tecnológicas: uma entrevista com o professor Ricardo Abramovay. Ricardo Abramovay..... 107

F

- Fernando Perini. A economia do compartilhamento em países em desenvolvimento: mapeando novos modelos de negócio e tensões regulatórias. Dennys Antonialli / Fernando Perini 311
- Função social. Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento: função social e tutela da confiança. Carlos Affonso Pereira de Souza / Ronaldo Lemos 59

G

- Gabriela Rodrigues de Andrade. Mobilidade urbana e compartilhamento de veículos. Ana Pellegrini / Gabriela Rodrigues de Andrade..... 179

H

- Heider Berlink. Economias do compartilhamento de produção: regulação da energia e a ascensão da produção colaborativa em rede. Heider Berlink / Natalia Rebello.....281

I

- Inovação e arranjos de propriedade intelectual no desenvolvimento do *software* livre. Daniel Astone / Marcos Vinício Chein Feres.....347
- Inovações regulatórias no transporte individual: o que há de novo nas megacidades após o Uber?. Rafael A. F. Zanatta / Pedro C. B. de Paula / Beatriz Kira131

J

- José Mauro Decoussau Machado. A responsabilidade civil dos intermediários na economia do compartilhamento. José Mauro Decoussau Machado / Pamela Gabrielle Meneguetti.....199
- Juliet Schor. Debatendo a economia do compartilhamento21

L

- Liberdade de profissão e economia de compartilhamento: desafios do trabalho na multidão. Artur Pericles Lima Monteiro217
- Lógica econômica. Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica? Vinicius Marques de Carvalho / Marcela Mattiuzzo41

M

- Marcela Mattiuzzo. Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica? Vinicius Marques de Carvalho / Marcela Mattiuzzo41
- Marcos Vinício Chein Feres. Inovação e arranjos de propriedade intelectual no desenvolvimento do *software* livre. Daniel Astone / Marcos Vinício Chein Feres347
- Mobilidade urbana e compartilhamento de veículos. Ana Pellegrini / Gabriela Rodrigues de Andrade.....179
- Moradia. AIRBNB e os impasses regulatórios para o compartilhamento de moradia: notas para uma agenda de pesquisa em direito. Bianca Tavorali.....259
- Multidão. Liberdade de profissão e economia de compartilhamento: desafios do trabalho na multidão. Artur Pericles Lima Monteiro217

N

- Natalia Rebello. Economias do compartilhamento de produção: regulação da energia e a ascensão da produção colaborativa em rede. Heider Berlink / Natalia Rebello281
- Negócios. A economia do compartilhamento em países em desenvolvimento: mapeando novos modelos de negócio e tensões regulatórias. Dennys Antonialli / Fernando Perini.....311

P

- Países em desenvolvimento. A economia do compartilhamento em países em desenvolvimento: mapeando novos modelos de negócio e tensões regulatórias. Dennys Antonialli / Fernando Perini.....311
- Pamela Gabrielle Meneguetti. A responsabilidade civil dos intermediários na economia do compartilhamento. José Mauro Decoussau Machado / Pamela Gabrielle Meneguetti.....199
- Pedro C. B. de Paula. Inovações regulatórias no transporte individual: o que há de novo nas megacidades após o Uber?. Rafael A. F. Zanatta / Pedro C. B. de Paula / Beatriz Kira131
- Produção colaborativa em rede. Economias do compartilhamento de produção: regulação da energia e a ascensão da produção colaborativa em rede. Heider Berlink / Natalia Rebello281
- Produção. Casos práticos de economia do compartilhamento de produção....279
- Produção. Economias do compartilhamento de produção: regulação da energia e a ascensão da produção colaborativa em rede. Heider Berlink / Natalia Rebello281
- Profissão. Liberdade de profissão e economia de compartilhamento: desafios do trabalho na multidão. Artur Pericles Lima Monteiro217
- Propriedade intelectual. Inovação e arranjos de propriedade intelectual no desenvolvimento do *software* livre. Daniel Astone / Marcos Vinício Chein Feres.....347

R

- Rafael A. F. Zanatta. Economias do compartilhamento: superando um problema conceitual79
- Rafael A. F. Zanatta. Inovações regulatórias no transporte individual: o que há de novo nas megacidades após o Uber?. Rafael A. F. Zanatta / Pedro C. B. de Paula / Beatriz Kira131
- Rede. Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica? Vinicius Marques de Carvalho / Marcela Mattiuzzo.....41

- Regulação da energia. Economias do compartilhamento de produção: regulação da energia e a ascensão da produção colaborativa em rede. Heider Berlin / Natalia Rebello.....281
- Regulação. AIRBNB e os impasses regulatórios para o compartilhamento de moradia: notas para uma agenda de pesquisa em direito. Bianca Tavolari ...259
- Regulação. Inovações regulatórias no transporte individual: o que há de novo nas megacidades após o Uber?. Rafael A. F. Zanatta / Pedro C. B. de Paula / Beatriz Kira 131
- Renan Bernardi Kalil. Direito do trabalho e economia de compartilhamento: apontamentos iniciais.....237
- Reputação. Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica? Vinicius Marques de Carvalho / Marcela Mattiuzzo.....41
- Responsabilidade civil dos intermediários na economia do compartilhamento. José Mauro Decoussau Machado / Pamela Gabrielle Meneguetti199
- Ricardo Abramovay. Ética, economia e rupturas tecnológicas: uma entrevista com o professor Ricardo Abramovay107
- Ronaldo Lemos. Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento: função social e tutela da confiança. Carlos Affonso Pereira de Souza / Ronaldo Lemos.....59
- Ruptura tecnológica. Ética, economia e rupturas tecnológicas: uma entrevista com o professor Ricardo Abramovay. Ricardo Abramovay.....107

S

- Serviço. Casos práticos de economias do compartilhamento de consumo e serviços129
- *Software* livre. Inovação e arranjos de propriedade intelectual no desenvolvimento do *software* livre. Daniel Astone / Marcos Vinício Chein Feres347

T

- Tecnologia. Ética, economia e rupturas tecnológicas: uma entrevista com o professor Ricardo Abramovay. Ricardo Abramovay107
- Tensão regulatória. A economia do compartilhamento em países em desenvolvimento: mapeando novos modelos de negócio e tensões regulatórias. Dennys Antonialli / Fernando Perini.....311
- Trabalho. Direito do trabalho e economia de compartilhamento: apontamentos iniciais. Renan Bernardi Kalil237
- Trabalho. Liberdade de profissão e economia de compartilhamento: desafios do trabalho na multidão. Artur Pericles Lima Monteiro217
- Transporte individual. Inovações regulatórias no transporte individual: o que há de novo nas megacidades após o Uber?. Rafael A. F. Zanatta / Pedro C. B. de Paula / Beatriz Kira.....131

- Transporte. Mobilidade urbana e compartilhamento de veículos. Ana Pellegrini / Gabriela Rodrigues de Andrade 179
- Tutela da confiança. Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento: função social e tutela da confiança. Carlos Affonso Pereira de Souza / Ronaldo Lemos.....59

U

- Uber. Inovações regulatórias no transporte individual: o que há de novo nas megacidades após o Uber?. Rafael A. F. Zanatta / Pedro C. B. de Paula / Beatriz Kira..... 131
- Urbanismo. Mobilidade urbana e compartilhamento de veículos. Ana Pellegrini / Gabriela Rodrigues de Andrade 179

V

- Vinicius Marques de Carvalho. Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica? Vinicius Marques de Carvalho / Marcela Mattiuzzo.....41

Integrantes dos CONSELHOS EDITORIAIS da JURUÁ EDITORA nas áreas de DIREITO, CONTABILIDADE, ADMINISTRAÇÃO, ECONOMIA E FILOSOFIA

Adel El Tasse

Me. e doutorando em Direito Penal. Proc. Federal. Prof. Universitário.

Aderbal Nicolas Müller

Dr. pela UFSC. Me. em Ciências Sociais Aplicadas. Esp. em Administração/Finanças. Graduado em Ciências Contábeis pela FAE Business School. Prof. Universitário.

André G. Dias Pereira

Me. e doutorando pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

Airton Cerqueira Leite Seelaender

Dr. em Direito pela Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt. Me. e graduado em Direito. Pres. do Instituto Brasileiro de História do Direito. Prof. Universitário.

Alessandra Silveira

Dra. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra: Direito público – Direito da União Europeia, Direito constitucional e ciência política. Prof.^a da Escola de Direito da Universidade do Minho.

Alessandra Galli

Doutora Tecnologia e Sociedade (UTFRPR/Università Degli Studi di Padova). M.^a em Direito Econômico e Social e Especialista em Direito Socioambiental (PUC/PR). Prof.^a Universitária.

Alexandre L. Dias Pereira

Dr. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Prof. da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

Alexandre Mota Pinto

Dr. em Direito pelo Instituto Europeu de Florença: Direito privado – Direito do trabalho e Direito comercial e civil em geral. Docente da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

Alexandre Coutinho Pagliarini

Pós-Dr. pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa. Dr. e Me. em Direito do Estado. Prof. Pesquisador. Proc. Municipal.

Aloisio Khroling

Pós-Dr. em Filosofia Política. Dr. em Filosofia. Me. em Teologia e Filosofia e em Sociologia Política. Graduado em Filosofia e em Ciências Sociais.

Ana Paula Gulate Liberato

M.^a em Direito Socioambiental pela PUCPR. Adv. Membro da Comissão Interna de Meio Ambiente da PUCPR. Prof.^a Universitária.

Andrei Koerner

Dr. e Me. em Ciência Política pela Universidade de São Paulo. Graduado em Direito. Prof. Universitário.

Anélio Berti

Me. em Ciências Contábeis e Esp. em Auditoria contábil. Graduado em Ciências Econômicas. Prof. Universitário.

Antoninho Caron

Dr. em Engenharia de Produção e Me. em Desenvolvimento Econômico. Graduado em Administração de Empresas. Prof. Universitário.

Antônio Carlos Efig

Dr. e Me. pela PUC-SP. Prof. Universitário na graduação, especialização, mestrado e doutorado.

Antonio Carlos Wolkmer

Dr. em Direito. Me. em Ciência Política. Esp. em Metodologia do Ensino Superior. Graduado em Direito. Prof. Universitário.

Antônio Pereira Gaio Júnior

Dr. em Direito pela UGF. Pós-Dr. Direito pela Universidade de Coimbra-Pt. e em Democracia e Direitos Humanos pelo *Ius Gentium Conimbrigae* – Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra-Pt. Me. em Direito pela UGF. Pós-graduado em Direito Processual pela UGF – Prisma. Prof. da UFRRJ.

Antônio Veloso Peleja Júnior

Doutorando em Direito pela PUC-SP. Me. em Direito pela UERJ. Pós-graduado em Direito Eleitoral pela UnB. Juiz de Direito no TJMT.

Arno Dal Ri Júnior

Pós-Dr. pela Université Paris I (Panthéon-Sorbonne). Dr. em Direito Internacional pela Università Luigi Bocconi de Milão. Me. em Direito e Política da União Europeia pela Università degli Studi di Padova. Bel. em Ciências Jurídicas. Prof. Universitário.

Artur Stamford da Silva

Dr. em Teoria, Filosofia e Sociologia do Direito. Me. em Direito Público pela UFPE. Diplomado em Estudios Avanzados de Tercer Ciclo do Doutorado de Derechos Humanos y Desarrollo pela Universidad Pablo de Olavide-Sevilla, Espanha. Graduado em Direito pela Unicap. Prof. Universitário.

Augusto Martinez Perez

Dr. em Direito do Estado. Me. em Direito Penal. Juiz Federal e Professor.

Beltrina da Purificação da Côrte Pereira

Pós-Dra. e Dra. em Ciências da Comunicação pela USP. M.^a em Planejamento e Administração do Desenvolvimento Regional, pela Universidad de los Andes – Bogotá, Colômbia. Graduada em Jornalismo. Prof.^a Universitária.

Benedito Gonçalves da Silva

Me. em Controladoria e Contabilidade. Graduado em Ciências Contábeis. Graduado e Lic. em Ciências. Graduado e Lic. em Matemática. Prof. Universitário.

Bruno César Lorencini

Pós-dr. na *Columbia University* em Nova Iorque. Dr. em Direito do Estado e Direito Processual, Administrativo e Financeiro. Me. em Direito Político e Econômico e Esp. em Direito Empresarial. Professor Universitário. Juiz Federal.

Carlos Diogenes Cortes Tourinho

Dr. e Me. em Filosofia. Esp. em Filosofia Contemporânea. Graduado em Psicologia e em Filosofia. Prof. Universitário.

Carlos Eduardo Batalha da Silva e Costa

Dr. em Filosofia e Me. em Direito pela USP. Graduado em Direito e em Filosofia. Prof. Universitário e Pesquisador.

Carlos Roberto Claro

Me. em Direito Empresarial e Cidadania. Escritor, Professor e Advogado.

Carlyle Popp

Dr. em Direito Civil. Me. em Direito Público. Membro do Instituto dos Advogados do Paraná e da Academia Paranaense de Letras Jurídicas. Prof. Universitário.

Carolina Machado Saraiva de Albuquerque Maranhão

Dra. em Administração. M.^a em Marketing. Graduada em Administração. Prof.^a Universitária.

Clarice von Oertzen de Araujo

Dra. e M.^a em Direito pela PUC/SP. Graduada em Direito e LD. em Direito.

Cláudia Viana

Dra. em Direito Público pela Faculdade de Direito da Universidade da Corunha. Prof.^a da Escola Superior de Gestão do Instituto Politécnico do Cávado e do Ave.

Christian Baldus

Prof. da Faculdade de Direito da Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Deutschland (Alemanha). Diretor no Institut für geschichtliche Rechtswissenschaft "Instituto para a Ciência Jurídica e Jurisprudencial Histórica". História do Direito; Direito romano; Direito civil (Direito das coisas; Direito das sucessões); Direito alemão e europeu e Direito comparado.

Claudia Maria Barbosa

Dra., M.^a e Graduada em Direito. Prof.^a Universitária. Membro do Instituto Latinoamericano para uma Sociedad y un Derecho Alternativos – ILSA, com sede na Colômbia. Consultora *ad hoc* do MEC.

Cleverson Vitorio Andreoli

Dr. em Meio Ambiente e Desenvolvimento. Me. em Ciências do Solo. Eng. Agrônomo. Prof. Universitário.

Cristiane Farias Rodrigues dos Santos

Dra. em Direito Penal e Juíza Federal.

Cristina Zanello

M.^a em Direito Negocial pela UEL. Esp. em Direito e Negócios Internacionais pela UFSC. Graduada em Direito pela PUCPR. Graduada em Economia pela UFPR. Prof.^a Universitária. Membro do Instituto de Direito Tributário de Curitiba e Membro da Comissão de Direito Tributário da OAB-PR. Advogada.

Danilo Borges dos Santos Gomes de Araujo

Dr. em Direito. Graduado em Direito e em Administração de Empresas. Prof. Universitário.

Dário Manuel Lentz de Moura Vicente

Dr. e Agregado em Direito pela Universidade de Lisboa. Prof. Catedrático da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

Deise Luiza da Silva Ferraz

Dra., M.^a e Bel.^a em Administração. Estágio-doutoral no Centro de Investigação em Sociologia Econômica e das Organizações (SOCIUS) do Inst. Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.

Dennison de Oliveira

Prof. do Departamento de História da UFPR. Dr. em Sociologia (Unicamp). Me. em Ciência Política (Unicamp). Graduado em História (UFPR).

Douglas Henrique Marins dos Santos

Dr. em Ciências. Me. em Direito (Ciências Jurídico-Filosóficas). Pesquisador pós-doutorando em Direito pela Universidade do Porto (UP) e Procurador Federal.

Edilene Lôbo

Dra. em Direito Processual pela PUCMINAS. M.^a em Direito Administrativo pela UFMG. Esp. em Processo Penal pela Universidad Castilla La Mancha. Graduada em Direito pela Universidade de Itáúna. Prof.^a Universitária.

Eduardo Biacchi Gomes

Pós-Dr. em Estudos Culturais pela UFRJ. Dr. em Direito. Prof. Universitário.

Eduardo Ely Mendes Ribeiro

Dr. em Antropologia Social. Me. em Filosofia. Graduado em Filosofia.

Elizabeth Accioly

Dra. em Direito Internacional e Diplomada em Estudos Europeus pela Faculdade de Direito de Lisboa. Prof.^a Universitária. Adv. e consultora jurídica internacional.

Eloise Helena Livramento Dellagnelo

Pós-Dra. pela Universidade de Essex – Inglaterra. Dra. em Engenharia de Produção. M.^a em Administração. Bela. em Administração e em Letras – Português e Inglês. Bolsa sanduíche na Escola de Administração Pública da University of Southern California (USC) em Los Angeles. Prof.^a Universitária.

Everton das Neves Gonçalves

Dr. em Direito Econômico. Professor Associado do Departamento de Direito do Centro de Ciências Jurídicas da UFSC. Credenciado no PPGD/UFSC.

Fabiana Del Padre Tomé

Dra. e M.^a em Direito. Graduada em Direito. Prof.^a Universitária.

Fernando Galvão da Rocha

Dr. em Ciências Jurídicas e Sociais pela Universidade do Museu Social Argentino. Me. em Direito. Esp. em Filosofia. Graduado em Direito. Juiz do Tribunal de Justiça Militar de Minas Gerais. Prof. Universitário.

Fernando Gustavo Knoerr

Dr., Me. em Direito do Estado e bel. pela UFPR. Prof. do Programa de Mestrado em Direito Empresarial e Cidadania do Centro Universitário Curitiba – UNICURITIBA. Prof. de Direito Administrativo da Escola da Magistratura do Paraná e da Fundação Escola do Ministério Público do Paraná. Prof. benemérito da Faculdade de Direito UNIFOZ e Patrono Acadêmico do Instituto Brasileiro de Direito Político.

Fernando Rister de Souza Lima

Dr. em Filosofia de Direito e do Estado pela PUC/SP, com estágio doutoral sanduíche na *Università degli Studi di Macerata*, Itália. Segundo Vice-presidente da ABraSD. Editor da Revista Bras. de Sociologia do Direito – pub. oficial da ABraSD. Membro do *Research Committee on Sociology of Law – Working Group Sociology of Constitution*. Prof. Universitário.

Filipe Avides Moreira

Lic. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra: Direito público e Direito privado. Formador da Ordem dos Advogados. Prof. em pós-graduações na Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, Centro Regional do Porto.

Florence Cronemberger Haret

Dra. em Direito Tributário pela USP. Graduada em Direito. Prof.^a conferencista.

Francis Kanashiro Meneghetti

Dr. em Educação. Me. e graduado em Administração. Prof. Universitário.

Francisco Carlos Duarte

Dr. pela Universidade Técnica de Lisboa e pela Universidad de Granada – Espanha. Dr. em Ciências Jurídicas e Sociais. Me. em Direito. Graduado em Direito. Proc. do Estado do Paraná. Prof. Universitário.

Francisco Glauber Pessoa Alves

Dr. e Me. em Direito pela PUC-SP. Juiz de Direito.

Geraldo Balduino Horn

Dr. em Filosofia da Educação. Me. em Educação. Esp. em Antropologia Filosófica. Graduado em Filosofia. Prof. Universitário.

Germano André Doederlein Schwartz

Dr., Me. e grad. em Direito. Estágio doutoral sanduíche na Université Paris X-Nanterre. Estágio Pós-Doutoral na University of Reading (UK). Prof. Universitário.

Gilberto Bercovici

Dr. em Direito do Estado. Graduado em Direito. Prof. Universitário.

Gilberto Gaertner

Me. em Engenharia de Produção. Esp. em: Formação em Psicologia Somática Biossintese; Formação em Integração Estrutural Método Rolf; Formação em Bioenergia Raizes; e Psicologia Corporal – Orgone.

Gilton Batista Brito

Me. em Direito na UFS. Pós-graduado *lato sensu* em Direito Público pela PUC Minas e em Segurança Pública e Democracia na UFS.

Gonçalo S. de Melo Bandeira

Dr. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Me. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa e Esp. em Ciências Jurídico-Criminais pela mesma instituição. Lic. em Direito. Prof. da Escola Estatal Superior de Gestão do Instituto Politécnico do Cávado e do Ave – Portugal. Prof. Universitário.

Helena de Toledo Coelho Gonçalves

Dra. e M.^a em Direito. Graduada em Direito pela PUCPR. Prof.^a Universitária.

Ilton Garcia da Costa

Dr. em Direito. Me. em Administração e Direito. Graduado em Matemática. Prof. Universitário.

Irene M. Portela

Dra. em Direito Público pela Faculdade de Direito da Universidade de Santiago de Compostela. Prof.^a da Escola Superior de Gestão e Provedora do Estudante, do Instituto Politécnico do Cávado e do Ave.

Ivo Dantas

Dr. em Direito Constitucional. Prof. Titular da Faculdade de Direito do Recife – UFPE. LD. em Direito Constitucional – UERJ. LD. em Teoria do Estado – UFPE. Membro da Academia Brasileira de Letras Jurídicas e da Academia Brasileira de Ciências Morais e Políticas. Miembro del Instituto Ibero-Americano de Derecho Constitucional – México. Miembro del Consejo Asesor del Anuario Ibero-Americano de Justicia Constitucional, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC) – Madrid. Prof. Universitário.

James José Marins de Souza

Pós-Dr. em Direito do Estado pela Universitat de Barcelona – Espanha. Dr. em Direito do Estado pela PUC/SP. Professor.

Jan-Michael Simon

Jurista pela Faculdade de Direito de Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn – Alemanha: Direito penal, Direito processual penal, Direito internacional penal e Criminologia.

Jane Lúcia Wilhelm Berwanger

Dra. em Direito Previdenciário. M.^a em Direitos sociais e Políticas Públicas. Prof.^a Universitária.

Jean-Marc Bouville

PHD pela Universidade de Grenoble. Administrador na associação LE GRAPE – Paris.

Jesualdo Eduardo de Almeida Junior

Dr. em Sistema Constitucional de Garantia de Direitos e Prof. de Pós-graduação com experiência em Direito Civil, Direito Constitucional, Bioética e Biodireito.

João Bosco Lee

Dr. em Direito Internacional pela Université de Paris II. Me. em Direito Internacional Privado e do Comércio Internacional pela Université de Paris II. Graduado em Direito. Prof. Universitário.

João Paulo F. Remédio Marques

Dr. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra e Prof. Universitário da mesma instituição.

João Ibaixe Junior

Me. em Direito. Pós-graduado em Filosofia. Pres. do CEADJUS.

Jorge Cesar de Assis

Graduado em Direito e em Curso de Formação de Oficiais pela Academia Policial Militar do Guatupê. Promotor da Justiça Militar. Prof. da Escola Superior do Ministério Público da União. Membro do MPU.

José Américo Penteado de Carvalho

Médico pela UFPR. Me. em Ciências Jurídico-Criminais pela Universidade de Lisboa. Doutorando pela Universidade de Buenos Aires. Graduado em Direito pela Faculdade de Direito de Curitiba. Promotor de Justiça no Paraná.

José Antonio Savaris

Dr. em Direito da Seguridade Social. Me. em Direito Econômico e Social. Juiz Federal.

José Augusto Delgado

Esp. em Direito Civil e Comercial. Bel. em Direito.

José Carlos Couto de Carvalho

Subprocurador geral da Justiça Militar aposentado. Prof. Universitário.

Jose Edmilson de Souza Lima

Dr. em Meio Ambiente e Desenvolvimento. Me. em Sociologia Política.

José Elias Dubard de Moura Rocha

Dr., Me. e graduado em Direito pela UFPE. Prof. Universitário.

José Engrácia Antunes

Dr. em Direito privado pelo Instituto Europeu de Florença. Prof. da Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, Centro Regional do Porto.

José Henrique de Faria

Pós-Dr. em Labor Relations pelo Institute of Labor and Industrial Relations – ILIR – University of Michigan (2003). Dr. e Me. em Administração. Graduação em Ciências Econômicas. Prof. Universitário.

José Ramón Narváez

Dr. em Teoria e História do Direito pela Universidade de Florença. Prof. associado da Universidade Nacional Autônoma do México.

José Renato Gaziero Cella

Dr. em Filosofia e Teoria do Direito. Me. em Direito do Estado. Pesquisador da Universidade de Zaragoza – Espanha. Prof. Universitário.

José Renato Martins

Dr. em Direito Penal. Me. em Direito Constitucional. Bel. em Direito. Prof. Universitário.

José Ricardo Vargas de Faria

Doutorando pelo Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional. Me. em Administração e Eng. Civil. Prof. Universitário.

José Sérgio da Silva Cristóvam

Dr. em Direito Administrativo pela UFSC, com estágio de doutoramento na Universidade de Lisboa. Me. em Direito Constitucional pela UFSC. Advogado publicista. Professor em cursos de graduação e pós-graduação em Direito.

Joseli Nunes Mendonça

Dra., M.^a e Graduada em História. Prof.^a Universitária.

Julia Gomes Pereira Maurmo

Dra. em Direito Constitucional pela PUC/SP. Professora Adjunta da UFRJ. Professora de diversos cursos de pós-graduação *lato* e *stricto sensu*.

Julimar Luiz Pereira

Me. em Educação Física pela UFPR. Esp. em Treinamento Desportivo. Graduação em Lic. em Educação Física. Prof. Universitário.

Lafaiete Santos Neves

Dr. em Desenvolvimento Econômico. Me. e graduado em História. Prof. Universitário.

Lafayette Pozzoli

Pós-Dr. pela Universidade La Sapienza – Roma. Dr. e Me. em Filosofia do Direito. Adv. Prof. Universitário.

Lauro Brito de Almeida

Dr. e Me. em Controladoria e Contabilidade pela USP. Prof. Adjunto da UFPR.

Leonardo Estevam de Assis Zanini

Livre-docente em Direito Civil pela USP. Pós-dr. em Direito Civil e Direito Penal pelo Max Planck Institut. Dr. em Direito Civil pela USP. Me. em Direito Civil pela PUC-SP. Juiz Federal em SP. Prof. Universitário.

Liana Maria da Frota Carleial

Pós-Dra. pela Université Paris XIII, no Centre de Recherche en Économie Industrielle (CREI) – França. Dra. e M.^a em Economia. Graduada em Ciências Econômicas. Prof.^a Universitária.

Lucas Abreu Barroso

Dr. em Direito. Prof. Universitário (UFES).

Lúcia Helena Briski Young

Esp. em Auditoria e Controladoria Interna, Gestão Empresarial e Direito, Direito Tributário e Metodologia do Ensino Superior.

Luciana Mendes Pereira

Dra. em Estudos da Linguagem com experiência em Direito Negocial, Direito Empresarial e Bioética com ênfase em Direito Civil, atuando principalmente nos seguintes temas: Parte Geral, Obrigações, Contratos, Responsabilidade Civil, Direito das Coisas, Consentimento Informado.

Luciano Salamacha

Dr. em Administração. Me. em Engenharia de Produção. Pós-graduado em Gestão Industrial e MBA em Gestão Empresarial. Prof. Universitário.

Luís Alexandre Carta Winter

Dr. em Integração da América Latina. Me. em Integração Latino-americana. Esp. em Filosofia da Educação. Graduado em Direito. Prof. Universitário.

Luís Fernando Lopes Pereira

Pós-Dr. pela Università degli Studi di Firenze – Itália. Dr. em História Social. Me. em História. Esp. em Pensamento Contemporâneo e em História e Cidade. Graduado em Direito e em História. Prof. Universitário.

Luísa Neto

Dra. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade do Porto – Direito constitucional – Direito biomédico e Direito da medicina. Prof.^a da Faculdade de Direito da Universidade do Porto.

Luiz Antonio Câmara

Dr. e Me. em Direito. Prof. Universitário em cursos de graduação, especialização e mestrado.

Luiz Carlos de Souza

Me. em Ciências Contábeis e Atuariais. Esp. em Administração Financeira e em Política e Estratégia. Prof. Universitário.

Luiz Henrique Sormani Barbugiani

Dr. e Me. em Direito pela Universidade de São Paulo. MBA em Gestão Estratégica pela Universidade Federal do Paraná. Pós-graduado em Processo Civil, Arbitragem e Mediação pela Universidade de Salamanca.

Manuel da Costa Andrade

Dr. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra: Direito público – Direito penal e Direito processual penal. Prof. Catedrático da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

Manuel Martínez Neira

Dr. em Direito. Prof. Universitário na Universidade Carlos III – Madrid.

Mara Regina de Oliveira

Dra., M.^a e Bela. em Direito. Prof.^a Universitária.

Marcelo Guerra Martins

Dr. em Direito do Estado pela USP. Me. em Direito Civil pela USP. Professor. Juiz Federal.

Marcelo Pereira de Mello

Dr. em Ciência Política. Me. em Sociologia. Graduado em Ciências Sociais. Prof. Universitário.

Marcelo Weitzel Rabello de Souza

MSc. em Coimbra – Portugal. Pres. da Associação Nacional do Ministério Público. Subprocurador geral da Justiça Militar em Brasília.

Márcio Bambirra Santos

Dr. em Administração. Me. em Economia. Professor, Administrador de Empresas, Economista, Esp. em "Computação" e "Política Científico-Tecnológica".

Marcio Pugliesi

Dr. e LD. em Direito. Dr. em Filosofia. Dr. em Educação. Bel. em Direito. Graduado em Filosofia. Prof. Universitário.

Marcos Kahtalian

Me. em Múltiplos pela Unicamp. Pós-graduado em Administração de Marketing. Prof. de graduação e pós-graduação.

Marcos Wachowicz

Dr. em Direito. Me. em Direito pela Universidade Clássica de Lisboa – Portugal. Graduado em Direito. Prof. Universitário.

Margarida Azevedo Almeida

Doutoranda pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra: Direito privado. M.^a Prof.^a do Instituto de Contabilidade e Administração do Porto, Instituto Politécnico do Porto.

Margarida da Costa Andrade

Doutoranda pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra: Direito privado. M.^a Prof.^a da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

Maria Elizabeth Guimarães Teixeira Rocha

Pós-doutoranda em Direito. Dra. em Direito Constitucional. M.^a em Ciências Jurídico-Políticas. Esp. em Direito Constitucional. Prof.^a Universitária.

Mário João Ferreira Monte

Dr. em Ciências Jurídico-Criminais pela Universidade do Minho. Me. e Pós-graduado em ciências jurídico-criminais. Prof. Universitário.

Masako Shirai

Dra., M.^a e Graduada em Direito. Membro da Comissão de Exame da Ordem da OAB-SP e da Comissão de Ensino Jurídico da OAB-SP.

Massimo Meccarelli

Prof. Catedrático de História do Direito Medieval e Moderno. Coord. do Programa de Doutorado em História do Direito da Università degli Studi di Macerata – Itália.

Melissa Folmann

M.^a em Direito pela PUCPR. Diretora Científica do IBDP. Prof.^a da Graduação e Pós-graduação em Direito Previdenciário e Proc. Previdenciário. Advogada.

Néfi Cordeiro

Dr., Me. e graduado em Direito. Graduado em Engenharia e Oficial Militar pela Academia Policial Militar do Guatupê. Des. Federal. Prof. Universitário.

Nuno M. Pinto de Oliveira

Dr. em Direito pelo Instituto Europeu de Florença: direito privado, direito das obrigações e dos contratos. Prof. da Escola de Direito da Universidade do Minho.

Nuria Beloso Martín

Dra. em Direito pela Universidade de Valladolid. Prof. Titular de Filosofia do Direito na Universidade de Burgos (Espanha). Coord. do Programa de Doutorado em Direito Público. Repres. do Dpto. de Direito na Comissão de Doutorado. Dirigente do Curso de Pós-graduação "Especialista Universitário em Mediação Familiar" na Universidade de Burgos.

Octavio Augusto Simon de Souza

Me. no Alabama, EUA. Juiz do Tribunal de Justiça Militar do Rio Grande do Sul.

Oksandro Osdival Gonçalves

Dr. em Direito Comercial – Direito das Relações Sociais. Me. em Direito Econômico. Prof. Universitário.

Osmar Ponchirolli

Dr. e Me. em Engenharia de Produção. Esp. em Didática do Ensino Superior. Graduado em Filosofia. Bel. em Teologia. Prof. Universitário.

Pablo Galain Palermo

Dr. em Direito pela Universidade de Salamanca – Espanha: Direito penal, Direito processual penal e Criminologia.

Paolo Cappellini

Prof. Catedrático de História do Direito Medieval e Moderno. Coord. do Programa de Doutorado em Teoria e História do Direito. Diretor da Faculdade de Direito Università degli Studi di Firenze – Itália.

Paula Távora

Doutoranda pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra: Direito privado. M.^a Prof.^a da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

Paulo Ferreira da Cunha

Dr. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra e Dr. em Direito pela Universidade de Paris II. Prof. Catedrático da Faculdade de Direito da Universidade do Porto.

Paulo Gomes Pimentel Júnior

Doutorando da Universidade de Salamanca – Espanha. Me. e graduado em Direito. Esp. em Direito e Cidadania. Pós-graduado em Jurisdição Constitucional e Processos Constitucionais.

Paulo Mota Pinto

Dr. em Direito Privado pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Prof. da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Deputado da Assembleia da República Portuguesa.

Paulo Nalin

Pós-Dr. pela Universidade de Basileia – Suíça. Dr. pela Universidade Federal do Paraná. Prof. na Universidade Federal do Paraná, PUC/PR e da LLM da SILS – Suíça Internacional, Low School.

Paulo Ricardo Opuszka

Dr. em Direito. Me. em Direito, na área de Direito Cooperativo e Cidadania. Bel. em Direito. Prof. Universitário.

Pedro Costa Gonçalves

Dr. em Direito Público pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra e Prof. Universitário da mesma instituição.

Priscila Luciene Santos de Lima

M.^a em Direito pelo Centro Universitário Curitiba – UNICURITIBA. Prof.^a Universitária de cursos de graduação e pós-graduação, com experiência em Direito do Trabalho, Processo do Trabalho, Direitos Humanos, Direito Sindical e Direito Cooperativo.

Rafael José Nadim de Lazari

Dr. pela PUC/SP. Professor, Advogado e Consultor Jurídico com experiência em: Direito Constitucional, Direitos Humanos, Direito Administrativo e Direito Tributário.

Rafael Lima Torres

Me. em Direito pelo Centro Universitário Curitiba – UNICURITIBA. Professor, com experiência em Direito Penal, Direito Processual Penal, Criminologia e *Compliance* Empresarial.

Rafael Rodrigo Mueller

Dr. e Me. em Educação. Graduado em Administração de Empresas. Prof. do Programa de Mestrado Interdisciplinar em Organizações e Desenvolvimento.

Rainer Czajkowski

Me. e graduado em Direito. Pró-Reitor Acadêmico e Prof. Universitário.

Renata Ceschin Melfi de Macedo

M.^a e graduada em Direito. Prof.^a Universitária Lic.

Ricardo Tinoco de Góes

Doutorando em Filosofia do Direito. Me. em Direito. Prof. Universitário.

Rivail Carvalho Rolim

Pós-Dr. na Universidade de Barcelona em Sociologia Jurídica e Criminologia. Dr. em História. Prof. Universitário.

Roberto Catalano Botelho Ferraz

Dr. em Direito Econômico e Financeiro. Me. em Direito Público. Prof. Universitário.

Roberto Wagner Marquesi

Dr. em Direito pelo Largo São Francisco – USP. Prof. do Mestrado em Direito pela UEL. Prof. na PUC/PR, com experiência em Direito Civil, Direito Agrário e Ambiental.

Roland Hasson

Dr., Me. e graduado em Direito. Prof. Universitário.

Ronaldo João Roth

Juiz de Direito da Justiça Militar do Estado de São Paulo. Membro correspondente da Academia Mineira de Direito Militar. Prof. Universitário.

Rui Bittencourt

Me. em Direito. Advogado. Membro do Núcleo de Pesquisa em Direito Civil e Constituição. Prof. Universitário.

Sady Ivo Pezzi Júnior

Me. em Educação e Trabalho pela UFPR. Pós-graduado em Gestão da Qualidade pelo Instituto de Tecnologia do Paraná. Pós-graduado em Marketing. Prof. e Coord. do Curso de Administração.

Salvador Antonio Mireles Sandoval

Pós-Dr. pelo Center for the Study of Social Change, New School for Social Research. Dr. e Me. em Ciência Política pela University of Michigan. Me. em Ciência Política pela University of Texas – El Paso. Graduado em Latin American Studies pela University of Texas – El Paso. Prof. Universitário. Prof. Assistente. Pesquisador convidado no David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University como J. P. Lemann Visiting Scholar.

Samuel Rodrigues Barbosa

Dr. em Teoria do Direito. Me. em Ciências da Religião. Graduado em Direito. Prof. Universitário.

Saulo Tarso Rodrigues

Pós-Dr. em Direito Constitucional e Teoria do Estado pela Uppsala University – Suécia. Dr. em Sociologia do Estado e do Direito na disciplina de Direitos Humanos pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Me. em Direito do Estado pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos. Prof. Universitário e Pesquisador.

Sérgio Guerra

Pós-Dr. em Administração Pública pela FGV/EBAPE. Dr. em Direito pela UGF, *Visiting Researcher na Yale Law School*, com experiência em Direito Administrativo e Regulação.

Sergio Said Staut Jr.

Dr. em Direito. Prof. Universitário.

Silma Mendes Berti

Dra. e M.^a Graduada em Direito. Prof.^a Universitária. Juíza Auditora do Tribunal Eclesiástico da Arquidiocese.

Silvia Hunold Lara

Dra. em História Social. Graduada em História. Prof.^a Universitária.

Tercio Sampaio Ferraz Jr.

Dr. em Direito. Dr. em Filosofia pela Johannes Gutemberg Universität de Mainz. Graduado em Filosofia, Letras e Ciências Humanas, e em Ciências Jurídicas e Sociais. Prof. Universitário.

Thiago Rodrigues Pereira

Pós-Dr. em Direitos Humanos pela Universidade Católica de Petrópolis – UCP. Dr. e Me. em Direito pela UNESA/RJ. Prof. adjunto da UERJ e do PPGD da UCP. Coord. adjunto do PPGD da UCP. Advogado e Consultor Jurídico.

Valdir Fernandes

Pós-Dr. em Saúde Ambiental. Dr. em Engenharia Ambiental. Me. em Engenharia Ambiental. Graduado em Ciências Sociais. Academic Partner do projeto Advancing Sustainability da Alcoa Foundation.

Vanessa Hernandez Caporlingua

Dra. e M.^a em Educação Ambiental. Graduada em Direito. Prof.^a e pesquisadora em cursos de graduação e no Programa de Pós-graduação em Educação Ambiental.

Vicente Brasil Jr.

Me. e Esp. em Direito. Juiz do Tribunal Administrativo Tributário do RS (TARF). Advogado e Consultor Fiscal. Perito e Auditor Tributário. Professor Universitário.

Vittorio Oligati

Dr. em Sociologia do Direito. Prof. Associado da Faculdade de Direito da Universidade de Macerata – Itália.

Vladimir Passos de Freitas

Dr., Me. e Lic. em Direito. Prof. Universitário de graduação e de pós-graduação.

Vladimir Oliveira da Silveira

Pós-Dr., Dr. e Me. em Direito. Graduado em Direito e em Relações Internacionais. Prof. Universitário.

Wladimir Brito

Dr. em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra: Direito público. Prof. da Escola de Direito da Universidade do Minho.

Willis Santiago Guerra Filho

Pós-Dr. em Filosofia. Dr. em Ciência do Direito pela Fakultät für Rechtswissenschaft der Universität Bielefeld. Me. e graduado em Direito. LD. em Filosofia do Direito. Prof. Universitário.

Wilson Alberto Zappa Hoog

Me. em Ciência Jurídica. Perito Contador Auditor. Prof. Doutrinador de Perícia contábil, Direito contábil e de Empresas em cursos de pós-graduação.

Wilson Furtado Roberto

Me. e Esp. em Ciências Jurídico-internacionais pela Faculdade de Direito da Universidade Clássica de Lisboa. MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas. Bel. em Direito.



Esta obra foi impressa em oficinas próprias,
utilizando moderno sistema de impressão digital.
Ela é fruto do trabalho das seguintes pessoas:

Editoração:

Elisabeth Padilha
Kamila Santos de Melo
Stefany L. Marques
Uyhara Zacarias Amora

Índices:

Emilio Sabatovski
Iara P. Fontoura
Tania Saiki

Acabamento:

Afonso P. T. Neto
Anderson A. Marques
Carlos A. P. Teixeira
Maria José V. Rocha
Marilene de O. Guimarães
Nádia Sabatovski
Rosinilda G. Machado
Terezinha F. Oliveira
Vanuza Maciel dos Santos

Impressão:

Lucas Fontoura
Marcelo Schwb
Marlisson Cardoso

“O grande segredo para a plenitude é muito
simples: compartilhar.”

Sócrates