



ECONOMIA COLABORATIVA

Iuri Gregório de Souza
Consultor Legislativo da Área IX
Política e Planejamento Econômicos, Desenvolvimento
Econômico, Economia Internacional

ESTUDO TÉCNICO

AGOSTO/2016



© 2016 Câmara dos Deputados.

Todos os direitos reservados. Este trabalho poderá ser reproduzido ou transmitido na íntegra, desde que citados(as) o(a) autor(a). São vedadas a venda, a reprodução parcial e a tradução, sem autorização prévia por escrito da Câmara dos Deputados.

Este trabalho é de inteira responsabilidade de seu(sua) autor(a), não representando necessariamente a opinião da Consultoria Legislativa, caracterizando-se, nos termos do art. 13, parágrafo único da Resolução nº 48, de 1993, como produção de cunho pessoal de consultor(a).

SUMÁRIO

1. O que é economia colaborativa.....	4
2. Benefícios da economia colaborativa.....	9
3. A economia colaborativa como um instrumento de desenvolvimento econômico	12
4. Um exemplo pioneiro – Zipcar	14
5. Exemplos de empreendimentos realizados segundo os pressupostos da economia colaborativa.....	16
6. Críticas à economia colaborativa	21
7. Réplica às críticas à economia colaborativa e algumas possíveis soluções	25
Referências.....	31

1. O QUE É ECONOMIA COLABORATIVA

A viabilidade de projetos de economia colaborativa só foi possível com a disseminação de uma rede que pudesse conectar virtualmente várias pessoas ao mesmo tempo, ou seja, a internet. Mas a disseminação de seu uso em larga escala pela população apenas se tornou viável com o uso massivo de dispositivos móveis conectados à internet, como é o caso de smartphones, que favorecem a instalação de aplicativos das plataformas de economia colaborativa e possibilitam a interação imediata dos participantes. Mas, enfim, o que seria economia colaborativa?

Economia colaborativa ou economia compartilhada refere-se a uma mesma ideia: maximização do uso ou exploração de um bem ou recurso, de forma a aumentar os benefícios deles decorrentes, devido à diminuição do período de ociosidade do bem ou recurso, possibilitada pela disseminação do uso de dispositivos eletrônicos que permitem a conexão e interação de pessoas em grandes redes de compartilhamento e pela disponibilização de avaliação de qualidade pelos usuários dos bens ou recursos.

Importante ressaltar da definição proposta no parágrafo anterior que recurso compartilhado tem uma acepção ampla, podendo significar habilidades, infraestrutura de redes, conhecimentos, etc.

Imagine-se quantos bens ou recursos pessoais e estabelecimentos empresariais existem, apesar de serem subaproveitados. Enumera-se uma lista de exemplos:

- Quartos de casa vazios, que raramente são utilizados.
- Carros que passam a maior parte do tempo estacionados.
- Vestidos e acessórios de luxo que ficam estocados dentro de guarda-roupas.
- Motosserras, maçaricos, cortadores de grama e outras ferramentas de uso pouco frequente.
- Capacidade de processamento de computadores desperdiçada durante o tempo em que os computadores estejam desligados ou subutilizados.

- Professor de línguas disponível para dar aulas a um preço adequado a diversos clientes interessados, mas que se encontra inativo por não ter acesso a esses clientes.

A lista poderia ser estendida ao sabor da imaginação, obedecendo à ideia subjacente: recursos ociosos ou subutilizados. Em verdade, é necessário que o recurso tenha um custo substancial, pois, ainda que pouco utilizado, não é economicamente interessante o compartilhamento de recursos de baixo valor, pois os custos de transação e deslocamento para obter e devolver o recurso poderiam restar superiores ao próprio valor do bem, por exemplo, um alicate ou martelo.

Um exemplo muito convincente da existência de bens raramente usados presente em muitos lares é dado por BOTSMAN and ROGERS (2010, tradução nossa):

“Se você é como a maioria das pessoas, você provavelmente usa uma furadeira por algo entre seis e treze minutos por toda a vida útil da ferramenta. Não obstante, estima-se que metade dos lares americanos tenha sua furadeira. Existem cerca de 50 milhões de furadeiras nas casas americanas juntando pó. Possuir produtos que você usa apenas alguns minutos não é algo racional. Há obviamente o gasto com a compra do equipamento, mas também há o aborrecimento de repor o mandril (pequena chave usada para comutar as brocas usadas na furadeira), que se perde frequentemente, de eventualmente consertar a ferramenta e de comprar uma nova furadeira quando a sua versão parece defasada ou aquela broca que você perdeu “coincidentalmente” não é mais produzida pelo fabricante. Quando se cai na real, o que se quer é, como diria o famoso designer Victor Papanek, “o buraco e não a furadeira”.”

Em verdade a cultura da propriedade sempre foi incentivada, a despeito da utilização frequente ou não do bem possuído. Os padrões de consumo da sociedade são orientados por uma mentalidade displicente com princípios de sustentabilidade, muito bem traduzida por Lowitt (2013), raciocinando que os padrões de consumo da sociedade baseiam-se em alguns nortes psicológicos:

“Dois pensamentos tornaram-se arraigados: possuir bens gera status, e bens podem ser livremente descartados para se adquirir bens melhores. Enquanto o primeiro é psicológico e possivelmente não mudará brevemente, o segundo pode e deve mudar” (tradução nossa).

O referido autor ainda supõe o agravamento da insustentabilidade desse modo de consumo de bens na Terra se a população mundial continuar a crescer, ou, ainda, caso as nações em desenvolvimento atinjam o mesmo padrão de consumo dos países desenvolvidos. A economia colaborativa representaria um contraponto a essa tendência

Certamente não se pode dizer que a atividade econômica lastreada em pressupostos de economia colaborativa seja uma ideia nova. A amplitude de sua definição permite concluir que práticas de economia colaborativa venham ocorrendo há largo tempo. Os holofotes lançados sobre o tema não decorrem de a economia compartilhada ser uma inovação, mas pela multiplicação de iniciativas nessa seara na última década, potencializadas pela disseminação de dispositivos eletrônicos portáteis. Esses dispositivos permitiriam a conexão facilitada das partes envolvidas nas transações da economia compartilhada, pois, equipados com gps, seriam capazes de fornecer localização geográfica precisa dos envolvidos (o que é fundamental para a interação entre pessoas próximas). Some-se a isso a facilitação nos sistemas de pagamento, possibilitando transações sem dinheiro real, e o aumento da densidade populacional, capaz de tornar economicamente viável projetos que outrora não eram.

Um ponto essencial que esteou o desenvolvimento da economia compartilhada é a possibilidade de avaliação mútua dos membros participantes dos empreendimentos em economia compartilhada, pois um fator limitante para que interações entre membros fossem possíveis era a aversão ao risco de um potencial usuário de serviço se expor a um prestador de serviço desconhecido. Os empreendimentos de economia colaborativa de maior sucesso permitem de antemão o usuário conhecer a avaliação feita por usuários anteriores através de um sistema de avaliação.

O sistema de avaliação permite qualificar os membros, o que possibilita maior segurança nas relações, inclusive expulsão de membros inconvenientes. O sistema de avaliação também permite alcançar um padrão de excelência, punindo os maus prestadores e valorizando os bons prestadores. Por exemplo, o aplicativo Getninjas, que possibilita contratar serviços de natureza variada, poderia até eventualmente cadastrar um péssimo encanador, entretanto, depois de algumas avaliações negativas, poucas pessoas estariam dispostas a contratá-lo. Isso é muito diferente da forma convencional de se contratar serviços raramente necessários. Era um procedimento bastante comum, ao se precisar de um técnico para arrumar refrigeradores, um eletricista, e outros profissionais, recorrer-se a uma lista telefônica e por fim restar o aborrecimento de ter contratado um mau prestador de serviços com preços abusivos, que continuaria a prestar um atendimento ruim justamente por falta de *feedback* do mercado. Numa plataforma de avaliação ou esse prestador seria excluído ou teria de aprimorar seu atendimento.

A importância da avaliação de membros na filtragem de pessoas inconvenientes é destacada numa carta aberta escrita por Pierre Omidyar, fundador do Ebay (maior empresa mundial de intermediação de vendas pela internet), seis meses após seu lançamento:

“A maioria das pessoas são honestas e têm boas intenções. Algumas pessoas chegam a desviar de seus caminhos para fazer o bem....Mas algumas outras são desonestas, enganadoras. Isso é verdade aqui, nos classificados, inclusive na porta ao lado. É um fato da vida. Mas aqui, essas pessoas não podem se esconder. Nós as banimos. Nós protegemos os honestos dos desonestos” (OMIDYAR, 2016, tradução nossa).

A economia colaborativa permite que empresas de grande capacidade inovadora possam alterar completamente a estrutura dos negócios da área em que pretendem atuar sem investimento significativo de recursos. O modo clássico de empreender requer altas quantidades de capital próprio ou emprestadas de terceiros para a montagem da estrutura que irá fornecer bens ou prestar serviços. Através da economia compartilhada tais empresas poderiam alcançar os mesmos objetivos com

uma lucratividade muito maior ao prestar apenas o serviço de oferecimento de plataformas bem elaboradas que atraiam parceiros comerciais e clientes dos serviços. Um exemplo de sucesso nesse sentido seria o Uber – aplicativo que oferece uma plataforma muito eficaz no sentido de conectar prestadores de serviço de transporte pessoal e clientes desses serviços. Note-se que a empresa tem o objetivo de promover o serviço de transporte pessoal, mas não investiu qualquer valor na aquisição direta de automóveis para prestarem o serviço. Em verdade, todo o investimento foi orientado à criação de uma plataforma que oferecesse o serviço juntamente a um forte marketing para a sua promoção. A prestação em si seria executada por particulares que vissem vantagem econômica em conduzir passageiros em troca de uma determinada remuneração definida pelo aplicativo.

O foco central da economia colaborativa é o compartilhamento pessoa-para-pessoa, ou seja, ainda que empresas estejam envolvidas na interface entre as pessoas, a disponibilização efetiva do produto ou serviço ocorre entre pessoas, sem que alguma empresa tenha intervenção direta na relação. É o caso apresentado no parágrafo anterior, um particular disponibiliza seu carro e seu tempo para conduzir outro particular, a empresa Uber apenas possibilita o encontro entre os pares.

Apesar de não ser o foco da economia colaborativa, há uma vertente orientada às relações interempresariais. Essa vertente diz respeito à cooperação eventual de empresas (inclusive concorrentes) em relação a pontos específicos da cadeia produtivas. Mais do que razões puramente atreladas ao marketing empresarial na promoção da responsabilidade ambiental ou social, existem argumentos econômicos suficientemente fortes para envolver a iniciativa privada na busca de soluções comuns de setores econômicos específicos para resolverem os danos decorrentes de suas externalidades negativas. Um exemplo seria ver a reciclagem não como uma opção de sustentabilidade, mas uma vantagem competitiva para um conjunto de empresas que consigam, pelo fator de escala, tornar o livre descarte de matérias uma atividade geradora de prejuízo, ou seja, com altos custos de oportunidade.

2. BENEFÍCIOS DA ECONOMIA COLABORATIVA

Pode-se enumerar as possíveis vantagens da implantação crescente de empreendimentos que se utilizem dos princípios de economia compartilhada::

- Economia de recursos naturais
- Diminuição da poluição ambiental
- Aumento das possibilidades de empreendedorismo pessoal
- Maior diversificação em qualidade e preço de produtos e serviços oferecidos aos consumidores
- Aumento da possibilidade de renda extra nas horas vagas dos trabalhadores convencionais
- Diminuição na desigualdade de renda
- Aumento de intercâmbio cultural
- Menores custos de transação

No ano 2000, a maior cadeia de hotéis do mundo disponibilizava 645 mil quartos distribuídos por seus hotéis ao longo de mais de cem países, uma rede que levou 65 anos para se formar. O Airbnb (plataforma dedicada ao aluguel de quartos) após seis anos de seu lançamento, já disponibilizava mais de 700 mil quartos através de seus colaboradores (CHASE, 2015). Sem dúvida um apreciável aumento de vagas para a hospedagem sem a necessidade de investimentos, pois os quartos já existiam e apenas não eram utilizados, ou seja, uma enorme economia de recursos. Além do natural aumento de número de habitações disponíveis, aumenta-se a comodidade dos potenciais hóspedes, pois as vagas em hospedarias têm uma distribuição limitada ao longo das cidades, com a pulverização das vagas por meio de plataformas como Airbnb, aumenta-se a chance de um consumidor as encontrar

Outro natural benefício da economia colaborativa é o efeito da contribuição de milhões de pessoas participantes da plataforma para o aprimoramento

do produto ou serviço subjacente. Nesse sentido, o Duolingo é exemplar, ele é uma plataforma que permite a aprendizagem gratuita de idiomas e já conta com mais de 35 milhões de falantes de português matriculados em quatro línguas diferentes. Representantes do aplicativo concluíram que um semestre de um curso convencional de idiomas, que levaria 130 horas para ser concluído, seria equivalente a 34 horas dedicadas ao aplicativo (CHASE, 2015). A razão desse desempenho muito superior seria decorrente da existência de milhões de alunos, cujos pontos de desistência ou dificuldades facilmente detectados pelos algoritmos do aplicativo permitiriam a melhoria contínua da plataforma.

A ideia do intercambio cultural como um benefício da economia compartilhada pode parecer um pouco exagerada à primeira vista, entretanto o Airbnb em seus primórdios havia estabelecido um teto do valor da diária cobrada por seus parceiros de US\$ 300,00, entretanto percebeu que havia outros fatores além do preço a determinar a escolha dos hóspedes (BOTSMAN and ROGERS, 2010), que supostamente estariam relacionados à valorização do contato entre hóspede e anfitrião.

A questão da diminuição da desigualdade de renda precisa ser analisada de forma mais detida. Num aspecto mais local, restrito às fronteiras nacionais, é razoável supor-se que o oferecimento de recursos para serem compartilhados no mercado, seja na forma de renda complementar quanto na forma de renda única, tenha origem em famílias com maiores restrições orçamentárias o que, em tese, redundaria numa redução de disparidades de renda.

A questão da desigualdade torna-se intrigante, entretanto, quando se analisam os efeitos da economia compartilhada num prisma internacional. A plataforma *Upwork*, que permite a contratação por hora de profissionais que realizem tarefas não presenciais (realizadas e transmitidas eletronicamente), é um ótimo ponto de partida para analisar o efeito da economia compartilhada como redutora da desigualdade entre países. Imagine-se uma pessoa que queira a realização de trabalho de design gráfico em 3D, usando a plataforma *Upwork*. Essa pessoa teria acesso a possíveis prestadores de vários países e certamente restaria feliz em

contratar um ótimo profissional por um preço bem reduzido. No dia 18 de agosto de 2016 ao acessar o site da plataforma e procurar por esse serviço, restringindo a busca a profissionais com mais de 200 horas de serviços prestados com qualificação máxima de seus clientes, obtiveram-se os seguintes retornos: i) para profissionais com remunerações superiores a US\$ 60,00 por hora, havia sete americanos, um chinês e um sul-africano disponíveis; ii) para profissionais que aceitassem como pagamento até um máximo de US\$ 10,00 por hora, com os mesmos critérios objetivos de qualidade, havia dezenas de interessados de diversos países como Índia, Bangladesh, Singapura e Filipinas. Neste último país, um profissional com 4.400 horas de experiência e 100% de qualificação, oferecia o mesmo serviço por US\$ 3,33 por hora.

Os dados apresentados no parágrafo anterior são claros – os cidadãos de países ricos não têm condições de competir com cidadãos de países de baixa renda, o que redundaria em transferência de renda para a países de baixa renda e consequente diminuição de desigualdade entre nações.

O desenvolvimento de mais plataformas e uma eventual cooperação entre elas poderia redundar num banco de dados de perfis pessoais com avaliações cruzadas das plataformas. Uma pessoa com boa avaliação em uma plataforma poderia utilizar essa avaliação em plataformas parceiras. No limite, poderia ser criada uma comunidade que incorporasse todas essas avaliações em uma só e fosse representativa do comportamento global da pessoa. Essa avaliação pessoal seria um grande ativo a ser prezado, valorizando as boas ações dos agentes econômicos e desincentivando e punindo as ações indesejadas.

Por fim explica-se como a economia compartilhada pode reduzir custos de transações. Custos de transações podem ser relevantes na prestação de serviços, por exemplo no aluguel de veículos convencional. Há a necessidade de se dirigir ao guichê da empresa, preenchimento de documentos, vistoria para pegar e devolver o veículo, etc. Tudo isso é eliminado num aluguel feito mediante plataforma de locação, nesse caso, a possibilidade de um interessado ter acesso a um veículo próximo é muito maior (supondo-se uma plataforma de grande abrangência) e não há

qualquer contratempo na hora de ter acesso ao veículo, ocorrendo de forma praticamente instantânea.

3. A ECONOMIA COLABORATIVA COMO UM INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

A economia colaborativa também pode beneficiar a economia como um todo. Um empreendimento de economia colaborativa com alto potencial para desenvolver a economia de países ao permitir que as empresas transacionem produtos e serviços entre si sem que precisem sacrificar seus fluxos de caixa surgiu na Austrália em 1991 e hoje conta com cerca de 50 mil participantes distribuídos em oito países. O Bartercard movimenta cerca de US\$ 600 milhões anualmente nos países em que é disponível e seu maior desafio, segundo seu fundador, Andrew Federowsky, é justamente que as pessoas e os empresários realmente compreendam o que seja o Bartercard (BARTERCARD´S, 2016).

Talvez essa seja a ideia mais poderosa de economia compartilhada que se possa conceber, infelizmente seu alcance e, inclusive, capacidade de coibir crises econômica não tenham sido satisfatoriamente percebidas por empresários e governos.

Imagine-se um cenário em que exista capacidade produtiva mas, por motivos de restrição monetária, expectativas de baixo volume de vendas ou restrição de crédito ao consumo, os empresários tornem-se refratários a investir ou mesmo reduzam a produção em decorrência de uma baixa demanda projetada. Esse cenário é fértil para uma conhecida profecia autorrealizável - se os empresários em conjunto esperam tempos ruins, certamente tempos ruins virão, pois a queda na produção decorrente do pessimismo provoca correspondente queda na demanda.

Ocorre que os empresários produzem vislumbrando receber moeda como pagamento e se o objetivo da moeda é dar poder aquisitivo a quem a possui, ao fim e ao cabo, produz-se para se consumir, no presente ou no futuro. Se por um lado existe restrição de moeda ou más expectativas que provocam a contaminação da economia real pela economia financeira, por outro existe a certeza dos empresários de que pretendem vender e comprar bens e serviços. Por que não dar à economia real uma independência das incertezas financeiras que as rodeiam? Plataformas como a Bartercard permitiriam isso ao dar destino aos estoques indesejados formados por empresários (se parte relevante das empresas estiver presente na plataforma), assim como lastrear a produção futura.

É como se A tivesse intenção de comprar o que B pode produzir, B tivesse intenção de comprar o que C pode produzir, que quisesse comprar de D, que quisesse comprar de A, e todos tivessem mercadorias em estoque, mas estivessem restrições de caixa. Pode-se argumentar que um mecanismo de empréstimo poderia resolver o problema, mas como os produtores A, B, C e D não são conscientes de suas cadeias de desejos e a economia pode se encontrar em recessão, não necessariamente o empréstimo é feito por falta de “fé” do empresário. O resultado líquido é que apesar de existir um mercado em potencial, ele acaba por não se desenvolver. Em termos de economia colaborativa, tem-se um enorme recurso ocioso que não está sendo explorado – os estoques e a produção futura. Uma plataforma de barter (termo inglês para a economia de trocas) permite que os empresários anunciem suas mercadorias e serviços dentro da plataforma, que tem uma moeda própria utilizada exclusivamente dentro da plataforma. Inicialmente os novos empresários recebem um empréstimo sem juros nessa moeda própria que deverá ser pago com vendas futuras de suas mercadorias, não há necessidade de troca direta, ou seja, não é preciso que A compre de B ao mesmo tempo que B compre de A. A plataforma permitiria que as relações comerciais entre A, B, C e D do início desse parágrafo ocorressem a despeito de todo pessimismo permeando o sistema econômico.

O ponto fulcral da ideia é que um sistema desse aplicado em larga escala e permitindo vendas futuras eliminaria o risco mais temido do empresário –

investir e não conseguir colocar sua produção no mercado. Com um sistema de barter permitindo transações futuras, a produção futura dos empresários poderiam ser lastreadas em intenções reais de compras de outros parceiros, sem necessidade de troca direta.

Um exemplo prático da utilização da plataforma Bartercard, trazido por Rawstorne (2016) refere-se à atuação de uma administradora de um hotel boutique como participante do Bartercard. Yvonne Hill oferece hospedagem em seu hotel boutique mediante pagamento em moeda exclusiva do sistema Bartercard. Com os créditos, conseguiu através do sistema, sem desembolsar qualquer valor em espécie, contratar um tratamento dentário, passar uma temporada no Caribe, comprar itens como roupas, bicicleta e prancha de surfe, bem como ter acesso a serviços triviais como um corte de cabelo. Para tanto não precisou trocar diretamente seus serviços de hospedagem pelos bens e serviços que adquiriu, o próprio sistema Bartercard propicia, como já foi esclarecido antes, a liberdade de escolha para comprar de qualquer um dos outros participantes.

Entretanto, frise-se, o sistema ainda não adquiriu adesão suficiente para provocar um impacto relevante no mercado. Possivelmente, como revela o próprio presidente da empresa proprietária do sistema, a razão desse impasse seria a dificuldade de os empresários entenderem o modelo ou mesmo a resistência natural a mudanças na forma tradicional de fazer negócios.

4. UM EXEMPLO PIONEIRO – ZIPCAR

Um exemplo pioneiro de economia compartilhada de grande abrangência é o Zipcar, plataforma de compartilhamento de carros nos Estados Unidos fundada em 1999. Diferentemente da plataforma de transporte Uber, que disponibiliza carro e motorista, o Zipcar disponibiliza apenas o carro, ou seja, um aluguel de carro, com o diferencial de ter uma burocracia reduzida a ponto de o cliente poder ter acesso ao veículo em segundos, além de possibilitar o aluguel por hora, caso seja interesse do cliente.

O planejamento, implantação e consequências da operacionalização foram apresentados em livro (CHASE, 2015) e um resumo da implantação desse empreendimento apresentado a seguir traduz de forma clara a prática da economia colaborativa, seus desafios e potenciais.

As fundadoras da Zipcar eram duas mulheres sem grandes experiências em negócios anteriores. A motivação para a criação da empresa era a experiência da autora do livro (confundadora da empresa). Sua família já possuía um carro, que seu marido usava a maior parte do tempo e intrigava a autora o fato de o carro do marido ficar a maior parte do tempo parado, seja na garagem de sua casa, seja na garagem do escritório em que trabalhava. Ela tinha necessidade eventual de um carro, mas achava um despropósito ter mais um carro na garagem, mais do que ter a propriedade de um carro, ela precisava apenas do acesso esporádico a um carro.

Na implantação do projeto, a autora dispendeu cerca de 50 mil dólares, basicamente para a estruturação da plataforma eletrônica para o oferecimento do serviço, além de outros 25 mil dólares que teve de dar como caução para o leasing dos quatro carros que inicialmente iria disponibilizar para o serviço. Investimento de pequena monta para uma empresa que hoje permite o compartilhamento de mais de dez mil carros nos Estados Unidos (relembre-se um dos pressupostos da economia compartilhada: a empresa investe principalmente na plataforma, os parceiros fornecem os bens para a prestação dos serviços). Obviamente novos investimentos precisariam ser efetivados com o crescimento da empresa, basicamente em tecnologia. Esclareça-se que esses investimentos em tecnologia redundariam em grandes vantagens competitivas em relação às locadoras convencionais de veículos, pois a cada locação que as locadoras concretizam fica implícito um custo decorrente da intermediação junto ao cliente que onera o valor do aluguel além de tornar impraticável o aluguel por períodos curtos. O pesado investimento na tecnologia da plataforma da Zipcar permitiria um custo nulo de transação, sem qualquer intervenção pessoal do locador do veículo.

Na tentativa de levantar fundos, a autora encontrou o descrédito dos potenciais investidores. Segundo eles, o serviço não vingaria devido a três fatores. Os

americanos teriam uma relação especial com os seus carros e os usariam como símbolos de status, haveria uma barreira tecnológica invencível (o ano era 1999) e os clientes não seriam confiáveis a ponto de devolverem os carros abastecidos e limpos.

O site foi colocado no ar e, grande surpresa, em um minuto surgia o primeiro cliente. Esse cliente morava próximo ao trabalho e não precisava constantemente de um carro, mas eventualmente precisava alugar um carro por algumas horas para levar sua bateria a shows ou alugar por alguns dias para alguma viagem de curta duração. Caso esse cliente fosse alugar um carro da forma convencional, certaria pagaria mais caro, deveria enfrentar maiores formalidades, não poderia alugar por hora pagando uma fração muito menor do que o valor de uma diária. Enfim, uma ótima opção para esse tipo de cliente cujas peculiaridades são semelhantes às de tantas outras pessoas.

5. EXEMPLOS DE EMPREENDIMENTOS REALIZADOS SEGUNDO OS PRESSUPOSTOS DA ECONOMIA COLABORATIVA

- **Sistema de compartilhamento de bicicletas** – em geral são apoiados por parceiros privados que subsidiam a disponibilização de inúmeras bicicletas pela cidade. Brasília, por exemplo, tem o projeto bikebrasil, apoiado pelo Banco Itaú. Através dele qualquer pessoa pode se cadastrar pagando uma anuidade de R\$ 10,00 e terá o direito de usar durante um ano, sem pagar mais nada por cada uso, qualquer uma das bicicletas que estão disponibilizadas em diversos pontos da capital, desde que a utilização não seja superior a 60 minutos com intervalo mínimo de 15 minutos entre cada utilização.

- **Getninjas** - uma plataforma brasileira inspirada na versão americana chamada *Taskrabbit* que permite conectar prestadores de serviços variados a possíveis clientes que estejam na mesma região, tendo um espectro de profissionais bastante amplo. É possível encontrar professores de danças, esporte, música ou idiomas, profissionais para realizarem todo tipo de assistência técnica, profissionais liberais, acompanhantes de idosos, maquiadores, fotógrafos, etc. A plataforma deve

seu sucesso à existência de inúmeros profissionais dispostos a prestar seus serviços especializados e, do outro lado, clientes inclinados a consumir tais serviços.

- **Bliive** – tal como o Getninjas, essa plataforma foca na oferta de habilidades pessoais, porém funciona como uma rede colaborativa de troca de tempo. Não se paga efetivamente por um serviço, o que se tem é uma oferta de “tempo de serviço” por meio da qual se obtém crédito de horas que poderão ser utilizados explorando as habilidades de outros usuários. Por exemplo, uma pessoa pode dar uma hora de aula de violão e conseguir uma hora de crédito, com esse crédito pode contratar alguém para, por exemplo, aparar seu jardim.

- **Enjoei** – site que possibilita a venda de roupas e acessórios usados. Nesse caso, roupas que deixaram de ser usadas e ficaram relegadas a um canto do guarda-roupa podem ser vendidas, gerar rendas e transformar um bem ocioso em um bem utilizado.

- **Quirky** – foi uma plataforma que teve um início promissor mas acabou entrando em colapso. A ideia do Quirky era muito poderosa, ela possibilitava que qualquer pessoa submetesse alguma possível invenção à análise dos participantes da plataforma (em seu auge chegou a ter mais de meio milhão de participantes), caso houvesse ampla aceitação da comunidade, o quirky se encarregaria de encampar o projeto e promover a adequada prototipagem, manufatura e distribuição do produto para a venda, inclusive providenciaria a adequada patente do produto e, por fim, distribuiria royalties ao inventor. Certamente um exemplo conformado à economia compartilhada, capaz de absorver a inventividade de tantas pessoas imaginosas que, de outra forma, não teriam como tornar reais suas ideias. Ao mesmo tempo havia uma grande comunidade a cancelar ou não as invenções, de modo a evitar o lançamento de produtos que seriam rejeitados pelo mercado. O caso do quirky ocorreu devido a uma premissa que acabou por não se consolidar, quando os projetos começaram a ser lançados no mercado, muitos tiveram uma aceitação bem aquém do esperado, o que levaria o aplicativo à inviabilidade financeira. Presume-se que a comunidade que votava nos projetos dignos de patrocínio fossem enviesadas tecnologicamente, ou seja, teriam um apetite por inovação maior do que a

média da população, preterindo o senso prático de um objeto em prol da inovação em si. Um exemplo disso foi o *egg minder*, um suporte para ovos que verificava quantos ovos restavam no refrigerador e se eles ainda eram adequados ao consumo e informava via aplicativo ao dono se havia a necessidade de comprar mais ovos ou não quando estivesse no supermercado. Para o consumidor comum pode parecer uma ideia despropositada, mas para a comunidade foi boa o suficiente para se tornar um produto real, o resultado foi um fracasso de vendas.

- **Modelos alternativos de hospedagem:**

- **Couchsurfing** - Em 2003 foi lançada uma rede social chamada couchsurfing (em tradução livre quer dizer surf em sofás), cujas atividades prosseguem nos dias atuais. Segundo informações da própria rede, existem cerca de 12 milhões de pessoas distribuídas em 200.000 cidades cadastradas ao redor do mundo. Os interessados cadastram-se nessa rede e, da mesma forma que oferecem hospedagem a outros participantes, podem usufruir de hospedagens oferecidas por outros participantes. Tudo ocorre de forma gratuita, com a ideia subjacente da solidariedade e possibilidade de novas relações pessoais.

- **Airbnb e Windu:** Aproveitando o sucesso do couchsurfing, o Airbnb é lançado em 2008. Diferentemente do couchsurfing, o Airbnb não é gratuito, por esse motivo, em tese, suas instalações são mais confortáveis. É possível alugar quartos por dia ou temporadas com uma infinidade de possibilidades de localização, porte de imóvel e preços. Há um controle de qualidade muito intenso devido à avaliação da comunidade, que avalia tanto o hóspede quanto o receptor. Pode-se acessar a rede por computador ou aplicativos de celulares, o que dá praticidade à operação. O Airbnb permite que proprietários de imóveis obtenham renda advinda de quartos que, de outra forma, restariam vazios, de mais a mais os proprietários de imóveis disponíveis à locação não precisam se vincular a um contrato de locação de longa duração. Da mesma forma permite que as pessoas se hospedem de forma, em geral, mais simples e menos onerosa do que fariam na rede hoteleira convencional. Em 2011 foi lançado o Windu, que funciona nos mesmos moldes que o Airbnb, mas com menor escala, ainda que tenha abrangência mundial, inclusive no Brasil.

- Serviços de transporte, compartilhamento e aluguel de carros:

-Blablacar – plataforma surgida em 2006 e presente em mais de 20 países – permite o compartilhamento de vagas em veículos durante viagens. Um usuário do aplicativo agenda uma viagem em seu carro e informa o dia, origem, destino, quantidade de vagas disponíveis no automóvel e o valor por passageiro. Dessa forma o proprietário do veículo que iria arcar com os custos da viagem sozinho ou com outras poucas pessoas pode reduzir seus custos. Por outro lado, o usuário que paga pela vaga obtém um valor, em geral, menor do que aquele pago por transporte convencional por ônibus, além de contar com a maior agilidade dos veículos particulares.

Uber – Aplicativo para serviços de transporte de passageiros (já comentado anteriormente), certamente o empreendimento em economia colaborativa de maior conhecimento do público, pois, nas cidades em que foi introduzido, gerou enorme polêmica decorrente da rejeição do aplicativo por taxistas locais. Para se ter ideia, nas cidades em que foi implantado, o valor do quilômetro rodado da versão mais em conta do Uber é, em média, metade do valor tabelado pelo serviço de taxi. Em pesquisas de opinião realizadas nas cidades que já contam com o Uber, a preferência sem restrição pelo serviço atinge a média de 80%, o que demonstra a simpatia da população. O modelo de negócio foi formatado de forma a preservar a qualidade do serviço e a disponibilidade de carros ao longo da cidade. A qualidade do serviço é garantida pela avaliação do usuário, pois caso algum motorista cadastrado apresente média muito inferior à dos outros motoristas do local poderá ter seu cadastro cancelado. A disponibilidade de veículos nas diversas regiões é garantida pelo que é conhecido como tarifa dinâmica, a saber, caso em algum ponto da cidade esteja havendo muita demanda de serviço e pouca oferta, o aplicativo automaticamente aumenta o valor do quilômetro rodado de forma a incentivar que mais motoristas dirijam-se ao local, deixando claro ao cliente esta situação e o percentual de majoração.

Fleety – Enquanto o Uber se propõe a prestar diretamente o serviço de transporte, o Fleety intermedeia o aluguel de carro, nos moldes da Zipcar, disponibilizando a algum usuário um veículo de propriedade de um parceiro de negócio. Os princípios de economia colaborativa são mais uma vez colocados em prática por meio do Fleety, pois os carros disponibilizados para o aluguel são carros que, por algum motivo, passariam horas ou mesmo dias sem utilização, ou seja, recursos ociosos. Pelo fato de os aluguéis serem efetuados por pessoas já cadastradas, não há contratempos burocráticos para o aluguel, que pode ser feito por hora. Para a segurança dos proprietários, os carros são plenamente segurados durante o período de locação. No momento de elaboração deste estudo, o Fleety oferecia seus serviços no Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Florianópolis.

Toyota rent a car – Programa disponível nos Estados Unidos que permite alugar automóveis diretamente nas concessionárias da Toyota, que, de certa forma é uma resposta ao crescimento do mercado de alugueis de carros de particulares. Esse seria um exemplo de economia colaborativa entre empresas. Note-se que o núcleo dos negócios da fabricante Toyota é produzir e vender veículos, enquanto o núcleo da concessionária é vender veículos e eventualmente prestar serviços de manutenção. Mas o estabelecimento em que a concessionária opera poderia ter sua utilização otimizada ao permitir um novo serviço fosse disponibilizado usando as instalações já existentes – o aluguel de carros da marca. Há benefícios para todas as partes envolvidas: os consumidores ganham um novo prestador de serviço no mercado, a fabricante logra fabricar mais carros com o fim de executar os serviços, além de ser uma excelente vitrine para um potencial comprador de carros da marca, por fim, a concessionária consegue aumentar suas receitas, bem como aumenta a utilização efetiva de sua oficina na manutenção dos carros disponíveis para o aluguel.

Outros exemplos resumidos de empreendimentos em economia colaborativa:

Bagborroworsteal – aluguel de jóias, bolsas ou artigos de luxo.

BookMooch – sistema de troca de livros, baseado em pontuação (para receber é necessário oferecer)

Lending Club e Zopa– plataforma que permite o empréstimo direto de pessoa para pessoa

Best House Swap – permite a troca permanente de bens imóveis

Zilok – aluguel de bens (carros, ferramentas, eletrônicos, utilidades domésticas, etc).

Estações de coworking – aluguel de infraestrutura para o desempenho de atividade profissional. Em resumo é a locação de uma estação de trabalho para profissionais autônomos, como se fosse uma baia de escritório com todas as funcionalidades necessárias, contando, em certos casos, inclusive, com serviços de secretária.

Uma lista com cerca de dez mil plataformas inspiradas em economia colaborativa pode ser acessada através do seguinte site: www.meshing.it

6. CRÍTICAS À ECONOMIA COLABORATIVA

Steven Hill, um ferrenho opositor da economia colaborativa autor de um livro que se propõe a apresentar o lado negativo da economia compartilhada alega que empresas como Uber, Airbnb, TaskRabbit afirmam-se como aplicativos que possibilitam a autonomia de seus parceiros de negócio e a capacidade de se tornarem donos de seus próprios negócios, entretanto, em realidade, segundo o autor, tais alegações seria uma forma de camuflar uma realidade mais sombria, na qual os parceiros são explorados por baixíssimos salários sem as garantias do trabalho formal enquanto as ditas empresas recolhem enormes lucros decorrentes do trabalho alheio, além de lograrem se esquivar do pagamento de tributos exigidos de outros possíveis concorrentes (HILL, 2016).

O autor argumenta que o Uber, inicialmente visto como uma tecnologia disruptiva, capaz de facilitar a vida dos clientes e ao mesmo tempo fornecer

renda a milhares de desempregados e subempregados, acabou posteriormente mostrando uma faceta desastrosa: o baixo preço e a facilidade de ter um motorista particular provocou uma escalada nos congestionamentos de cidades como Nova York, Seattle e San Francisco. Tal cenário, segundo o autor, faz lembrar a Grande Depressão de 1929, quando desempregados desesperados, de posse de um carro, ofereciam-se a qualquer um que se dispusesse a ter uma corrida, o excessivo número de pessoas oferecendo esses serviços teriam deixado o trânsito caótico, o que teria estimulado as autoridades locais a instituírem uma quantidade limitada de licenças para a prestação do serviço, o que daria origem à regulação e limitação de licenças de taxis na cidade.

Ainda em relação ao Uber e sua relação com os seus parceiros, Steven Hill conclui que os motoristas do aplicativo não chegam a ganhar mais que os taxistas nos Estados Unidos depois de descontados todos seus custos e, em alguns casos, motoristas não lograriam sequer obter renda semelhante ao salário mínimo. As avaliações dos usuários também estariam causando reclamações dos motoristas e muitos teriam sido efetivamente expulsos do aplicativo por terem mantido uma média de avaliação baixa. Alguns desses motoristas afastados do aplicativo disseram que suas más avaliações eram decorrentes de terem rejeitado viagens curtas de clientes, pois, pela baixa remuneração por quilometragem oferecida pelo Uber, essas viagens seriam antieconômicas. Nesse sentido, o autor questiona se os parceiros do Uber seriam realmente donos de seus próprios negócios pois, nem ao menos, podem rejeitar uma viagem que lhes traga prejuízo.

Já existem muitos processos nos Estados Unidos de antigos parceiros do Uber que pleiteiam o reconhecimento de que a relação entre eles e o Uber seja trabalhista e, portanto, teriam os direitos decorrentes dessa suposta relação.

A crítica de Steven Hill ao Airbnb vai na mesma linha de que inicialmente a ideia parecia boa e merecedora de apoio, pois permitiria que trabalhadores comuns pudessem ganhar uma pequena renda extra ao alugar algum quarto que estivesse desocupado em sua casa. No entanto, o autor revela que nos últimos dois anos o Airbnb transformou-se em algo distinto (frise-se: nos Estados

Unidos), pois foi invadido por investidores profissionais que alugam diversas unidades residenciais para disponibilizá-las pelo aplicativo. Em Nova York, revela o autor, há um “anfitrião” que detém 200 propriedades. Tom Slee outro autor de livro crítico à Economia colaborativa estima que em Nova York, Seattle e San Francisco 40 % dos parceiros do Airbnb possuam mais de uma propriedade listada no aplicativo.

Hill (2015) traz o exemplo de um empreendedor de San Francisco, que listou 59 propriedades no Airbnb e na verdade havia feito um contrato com os donos dessas propriedades, arregimentado cerca de quize funcionários e cobrando uma taxa de 12% para se encarregar de todo o serviço de hospedagem relativo àquelas propriedades.

Em relação à segurança dos hóspedes, sobressalta o relato do autor sobre a sua experiência ao tentar cadastrar um imóvel no aplicativo, segundo ele, 15 minutos após enviar algumas fotos de sua residência, seu anúncio já estava ativo, sem qualquer conferência do Airbnb relativa a seus antecedentes ou à conformidade de suas informações pessoais, não houve sequer um contato telefônico. Qual dificuldade um psicopata teria então para se tornar um anfitrião?

A suposta falta de compromisso legal das plataformas de economia colaborativa seria destacada no caso do Airbnb, pois enquanto a rede hoteleira convencional estaria sujeita ao pagamento de taxas incidentes sobre os serviços de hotelaria, o Airbnb fugiria dessas obrigações. Em Portland, foram estabelecidas regras para a operação do Airbnb, dentre elas, a necessidade de registro das habitações, que deveriam passar por testes de segurança e proteção a incêndios. Após o decurso do prazo legal para a adequação à norma de Portland, apenas 6% das propriedades estavam registradas (Hill, 2015).

Há também questões relativas à responsabilidade civil: num caso em que um hóspede foi mordido por um cachorro do anfitrião, o Airbnb posicionou-se contrário a qualquer tipo de reparação, mudando de posição quando o assunto repercutiu na imprensa americana. Outros casos foram relatados com a mesma negativa do Airbnb em assumir qualquer responsabilidade.

Steven Hill alerta também para outra decorrência supostamente nefasta da implantação do Airbnb – a queda no número de imóveis disponibilizados para aluguel. O autor informa que o potencial de lucro de uma habitação dedicada ao Airbnb é mais de duas vezes maior do que a simples locação do imóvel, o que incentivaria o proprietário dos imóveis a migrarem da locação convencional para a disponibilização da habitação para o Airbnb. No longo prazo, essa prática poderia gerar déficit habitacional ou elevar consideravelmente o valor dos aluguéis, principalmente em cidades de grande potencial turístico.

O autor dedica um capítulo inteiro para demonstrar como plataformas como o Taskrabbit, que permitem a contratação de mão-de-obra barata para qualquer atividade que se queira, promovem a precarização dos trabalhadores. Com boa dose de razão, o autor argumenta que as tarefas oferecidas por preços muito reduzidos são uma fonte de preocupação em várias frentes (HILL, 2015):

- os trabalhadores ofertantes de serviços não contam com qualquer proteção que obteriam num trabalho regular, tais como, previdência, assistência de saúde, férias e garantias em caso de incapacidade laboral.

- remuneração por hora muito baixa. O autor ainda lembra que, ao se considerar o tempo necessário para se deslocar de um serviço para outro, o salário por hora do trabalhador chega a patamares inferiores ao salário mínimo.

- o sistema de avaliação chega a ser opressivo, pois, no Taskrabbit, o anunciante é a pessoa que deseja a realização de um serviço, e eventualmente pode ser que ela não consiga dar a correta dimensão do serviço, o que levaria o prestador a subdimensionar a tarefa e cobrar um preço irreal. Ao tentar ajustar posteriormente o preço à tarefa, o prestador poderia obter uma avaliação ruim. Na prática sacrifica-se o ganho para não se perder futuros clientes.

- empresas prestadoras dos mesmos serviços prestados pelas plataformas sofrem uma concorrência desleal, pois pagam tributos regularmente, bem como encargos trabalhistas de seus funcionários.

7. RÉPLICA ÀS CRÍTICAS À ECONOMIA COLABORATIVA E ALGUMAS POSSÍVEIS SOLUÇÕES

Antes de mais nada seria necessário adequar os argumentos aqui apresentados à realidade brasileira. Mas em linhas gerais, pode-se argumentar, no que diz respeito a aplicativos como o Uber e Taskrabbit, que supostamente tornariam precárias as condições de seus parceiros, que talvez as críticas de Steven Hill sejam alarmistas, ou mesmo sejam passíveis de soluções legais.

Como o mercado propiciado por essas plataformas ainda não é maduro, é argumentável que existe uma tendência desequilibrada de crescimento entre a oferta e a demanda dos serviços de tais aplicativos, ocorrendo um excesso de oferta de serviços que apenas no longo prazo encontraria um equilíbrio adequado. Isso ocorreria por força das circunstâncias dos agentes. Certamente a motivação de um desempregado ou algum agente econômico que queira aumentar sua renda é forte o suficiente para que ele esquadrinhe todo o mercado à procura de uma oportunidade e logo se cadastre num aplicativo oferecendo seus serviços. Do lado do cliente, a disposição para a utilização desses aplicativos é muito mais lenta, envolve mudança de hábitos de consumo, que começa com os aficionados por tecnologia e aos poucos vai-se alastrando pelo resto da sociedade. Nesse sentido, haveria um excesso de oferta no curto prazo.

Em relação às supostas condições precárias de seus colaboradores, objeta-se com o argumento de que ao lado de direitos trabalhistas existem obrigações dos trabalhadores com seu empregador, o que não existe na relação Uber/colaborador, não existe quantidade mínima de horas trabalhadas, datas ou horários definidos para execução dos serviços, subordinação a chefes, etc. A entrada constante de novos motoristas demonstra que eles veem vantagem econômica em participarem como colaboradores do aplicativo e compartilhariam com o Uber os riscos de um negócio como se fossem empreendedores, sujeitos a condições de mercado com períodos de maior ou menor demanda, atuação de concorrentes, risco de novos entrantes, etc.

Quanto à suposta exploração dos serviços dos parceiros com a cobrança de uma alta taxa de remuneração do aplicativo é uma possibilidade que teoricamente não se sustenta no longo prazo. Para se ter uma ideia, nos Estados Unidos, inicialmente o Uber cobrava uma taxa de 5% de seus parceiros e atualmente, apesar de as taxas variarem conforme a localidade, chegam a 25% em alguns casos. Essa situação, em tese, não se perpetuaria pois altos lucros são chamarizes para concorrentes, que atuariam na diminuição tanto no valor da tarifa cobrada ao usuário final, quanto ao percentual cobrado dos parceiros de serviço. Essa ideia é corroborada pela forte concorrência provocada pelo Lyft nos Estados Unidos, serviço semelhante ao Uber.

Seria importante diferenciar empreendimentos de economia colaborativa cujos serviços são baseados quase que exclusivamente em mão de obra e outros serviços que, além de mão de obra requerem a utilização de algum tipo de capital. O Taskrabit, que intermedeia serviços, seria enquadrável no primeiro caso, o Uber e Airbnb, seriam enquadráveis no segundo caso. Uma forma de proteger os prestadores de serviços com mão de obra intensiva seria estabelecer um piso salarial por hora que possibilitasse a um prestador que trabalhasse uma média de 40 horas semanais receber um salário mínimo líquido. Ademais, que fosse capaz de contribuir para a previdência como contribuinte individual, poupar de forma a ter 13º salário e a possibilidade de férias com acréscimo de um terço do salário, além de outros ganhos que mimetizem a situação do trabalhador comum que obtenha um salário mínimo. Não se pode olvidar dessa estimativa o período de deslocamento entre um serviço e outro, pois o prestador ganha por horas trabalhada, ainda que tenha passado mais tempo deslocando-se entre um cliente e outro.

O ideal seria intervir o mínimo na atividade econômica, de forma que os próprios agentes conseguissem chegar ao preço justo por mecanismos de mercado. Ocorre que a prática, demonstrada por Steven Hill, aponta caminho diverso. O mercado de mão de obra para serviços pouco especializados é dotado de uma grande mobilidade e isso gera uma situação indesejável. Um ofertante de serviço, depois de meses de interações, pode concluir que o preço inicialmente estabelecido

para sua mão de obra não era coerente. Ele percebe que às vezes fica doente e não recebe por isso, conclui que as horas passadas no trânsito e à espera de um novo cliente não são remuneradas, que não tem algum tipo de seguro caso se acidente, não tem condições de tirar férias e ficar sem a remuneração, não tem uma previdência, etc. Quando esse agente, dotado de melhor informação, ajusta seu preço, novos ofertantes podem entrar no mercado com pouca informação e jogar o preço pra baixo, até ajustarem, também, posteriormente seus preços, mas sempre haverá novos entrantes e os preços permanecem baixos. Ou seja, a falta de informação provocaria um mercado com preço enviesado para baixo e a existência de um piso de salário por hora poderia fazer frente a essa possibilidade. Filosoficamente essa discussão pode causar arrepios em economistas liberais, mas na prática o resultado seria apenas a prevenção de casos excepcionais de exploração laboral. Por exemplo, um valor de R\$ 20,00 por hora líquida de trabalho certamente satisfaria os requisitos propostos.

No caso de Uber, Airbnb e outras plataformas que requeiram certo investimento em capital a ideia de que os parceiros dos empreendimentos de economia colaborativa sejam em verdade trabalhadores espoliados de seus direitos trabalhistas não parece fazer sentido. Entretanto o vácuo legal diante do crescimento dos empreendimentos de economia compartilhada colabora para a referida ideia. Uma possível solução seria a exigência, por parte dos empreendimentos de economia colaborativa, da formalização de seus parceiros como empresários após um período de tempo atuando junto ao aplicativo. Tal solução não representaria uma sobrecarga aos parceiros pois, se são pequenos a ponto de obterem receita bruta anual de até R\$ 60.000,00, poderiam ser enquadrados como microempreendedores individuais (MEI) com baixíssimas obrigações empresariais, caso tenham movimentação maior, ainda poderão contar com obrigações compatíveis com seu faturamento através do regime do Simples Nacional, atuando como empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI) por exemplo.

No caso de parceiros de maior vulto, como aquele de “anfitriões” do Airbnb com mais de duzentas habitações disponíveis para a locação, estendendo o raciocínio anterior, pode-se argumentar que seria possível formar uma sociedade

empresarial para explorar atividade semelhante à hotelaria, utilizando o Airbnb como uma plataforma de intermediação entre ele e o cliente. Naturalmente seriam pagos os tributos decorrentes do exercício da atividade empresarial, que, para maior eficiência e garantia de pagamento de tributos, poder-se-ia obrigar que as plataformas sejam substitutas tributárias. Outra opção seria a obrigação de as plataformas informarem às autoridades fiscais todas as transações realizadas por seus parceiros, de forma a dificultar o não pagamento de tributos. Essa transparência seria muito benéfica, pois a plataforma de intermediação teria robustez suficiente para interpretar a legislação e traduzir todas as obrigações legais e tributárias para seus parceiros. Como os dados seriam abertos às autoridades, haveria motivação tanto da plataforma quanto de seus parceiros para o enquadramento legal.

Eventualmente proprietários de uma única habitação poderiam ser excluídos da formalização (mas não do pagamento de tributos), afinal a natureza das rendas auferidas como complementação de renda é predominante. Se não houver exceção como essa, potenciais parceiros do Airbnb, como seria o caso de servidores públicos, restariam impedidos de alugar seus quartos em decorrência de não lhes ser permitido o exercício de atividade empresarial. O caráter complementar das rendas e, em alguns casos, essencial ao saneamento do orçamento doméstico, é demonstrado no seguinte depoimento de uma mulher recém-casada ao Airbnb:

“Oi Airbnb, eu não estou exagerando ao dizer que vocês literalmente salvaram-nos. Meu marido e eu casamo-nos em maio passado depois de ambos perdermos nossos empregos e termos nossos investimentos em bolsa arruinados. Vimos nossas poupanças serem lentamente consumidas ao ponto de não termos mais capacidade de pagarmos nosso aluguel. Nesse ponto listei nosso apartamento no site de vocês e recebemos um bom retorno... Vocês deram-nos a capacidade de manter nossa casa e viajarmos juntos, além da paz de espírito por saber que poderíamos suportar as dificuldades desses tempos desafiadores” (BOTSMAN and ROGERS, 2010. Tradução nossa).

Um ponto a se contrapor com relação à concorrência desleal com a rede hoteleira convencional é que muitas vezes as hospedagens teriam um caráter complementar, oferecendo tipos de alojamento e localização não oferecida pelas outras hospedarias. Ademais, em cidades com turismo ainda em desenvolvimento, os

turistas exploradores, que desbravam novas possibilidades e criam, posteriormente, o desejo no turismo de massa, preferem um contato direto com a população, que seria propiciado por hospedagem em lares de nativos. Uma estada marcante poderia significar um maior afluxo futuro de turistas por toda a rede hoteleira.

O argumento de que o trânsito das cidades seria prejudicado é válido ao se pensar que algumas pessoas deixariam de utilizar transporte público para utilizar o aplicativo. Mas se os usuários deixam de usar seus carros ou qualquer outro transporte que não seja coletivo para usar Uber, o que ocorre é apenas tirar um carro de circulação e colocar outro em seu lugar, o que não alteraria o número de carros.

Por outro lado, o aplicativo se usado em larga escala teria, supostamente, potencial contrário, ou seja, de diminuir o trânsito da cidade, pois menos carros ocupariam vagas de estacionamento, já que ao invés de um cliente levar seu carro de casa a um destino e lá estacioná-lo, contaria apenas com a condução de um colaborador do Uber. Menos vagas de estacionamentos ocupadas poderiam abrir espaços para mais carros circularem, além disso em regiões centrais de cidades, a velocidade do trânsito é consideravelmente reduzida em decorrência de muitos motoristas ficarem andando a esmo em busca de uma vaga adequada. Essa suposição é corroborada pelo estudo *Cruising for Parking* de Donald Shoup, professor de planejamento urbano da Universidade da Califórnia em Los Angeles (UCLA). O estudo conclui que a busca por vagas de estacionamento é responsável por 30% do trânsito de grandes cidades.

Outro ponto favorável ao trânsito é que a modicidade da tarifa em proporção a táxis, possibilitaria que alguns motoristas que outrora saíam com seus carros para eventos sociais em que viriam a consumir álcool, por exemplo, passem a utilizar os serviços do aplicativo. Por consequência, esse tipo de uso reduziria a quantidade de motoristas sob efeito de álcool no trânsito, redundando, inclusive, em benefícios para a saúde pública.

Por fim, a solução da falta de responsabilidade civil definida poderia ser resovida com a obrigação de que a plataforma fosse solidariamente responsável por eventuais danos. Isso incentivaria a contratação, por parte das plataformas, de um

seguro que protegesse tanto usuários, prestadores e terceiros quando da prestação de cada serviço, que naturalmente seria embutida na tarifa prestada.

REFERÊNCIAS

BARTERCARD'S **\$4.4 billion evolution.** Disponível em: <http://www.businessnewsaus.com.au/articles/bartercard-s--4-4-billion-evolution.html> Acesso em: 10 ago. 2016.

BOTSMAN, Rachel; ROGERS, Roo. **What's mine is yours:** the rise of collaborative consumption. Nova York: HarperCollins Publishers Inc., 2010.

CHASE, Robin. **Economia Compartilhada:** Como pessoas e plataforma da Peers Inc. estão reinventando o capitalismo. Tradução de Cristina Yamagami. São Paulo: HSM do Brasil, 2015.

HILL, Steven. **Raw deal:** How the "Uber Economy" and runaway capitalism are screwing american workers. Nova York: St. Martins's Press, 2015. 326 p.

HILL, Steven. **How the Sharing Economy Screws American Workers.** In: site do *The Huffington Post*, 2016. Disponível em http://www.huffingtonpost.com/steven-hill/sharing-economy-american-workers_b_9018724.html. Acesso em 2 jun. 2016.

LOWITT, Eric. **The Collaboration Economy:** How to meet business, social and environmental needs and gain competitive advantage. San Francisco: Wiley & Sons Ltd, 2013.

OMIDYAR, Pierre. **Founders Letter.** Disponível em: <http://www.pages.ebay.com/services/forum/feedback-foundersnote.html>. Acesso em: 12 ago. 2016.

RAWSTORNE, Tom . **Swap shop Britain:** How you can afford the lifestyle of your dreams by bartering. Disponível em: <http://www.dailymail.co.uk/news/article-1229101/Swap-shop-Britain-How-afford-lifestyle-dreams-bartering.html> Acesso em: 12 ago. 2016.