

# A ECONOMIA DE PARTILHA

João E. Gata<sup>1</sup>

*Abstract: The term 'sharing economy' or 'collaborative economy' has become an umbrella encompassing a wide range of economic transactions based on business models that rely on an easy access to online platforms, usually through computers, smartphones or other IT devices, that bring together providers of different goods and services on one side on the market, who wish to make use of excess capacity in private durable goods, and consumers of these goods and services on the other side of the market. Mutual trust is an essential input in these transactions, as standard and more intrusive forms of regulation are often absent. Involving new governance structures as a response to lower transaction costs, the sharing economy can promote greater efficiency in the use of already existing economic assets, as it reduces their idleness, can lead to better investment strategies, and can mitigate underemployment and unemployment in the economy by opening new business opportunities, in particular to part-timers. However, in addition to raising several challenges to traditional economic regulation and even to existing labor and taxation rules, the sharing economy also poses challenges to competition policy. The Uber and Airbnb platforms are well-known examples of the 'sharing economy' that have experienced regulatory challenges in its activity in many different countries and municipalities where they operate or used to operate. Restoring a 'level playing field' in markets where the sharing economy is present, may involve revisiting and updating some regulatory standards in order to make them less intrusive but still capable of mitigating market failures, so as to accommodate these potentially disruptive but ultimately social welfare enhancing technological changes through an increase in competition and economic efficiency. In doing so, we suggest this political economy program should follow the principle "in dubio pro libertate", albeit not ignoring potential welfare losses borne by some minority stakeholders.*

SUMÁRIO: 1. Introdução. 2. "Economia de Partilha". 3. Potenciais desafios à concorrência, regulação económica e defesa do consumidor. 4. O Caso de UBER a nível global e em Portugal. 5. Conclusão.

---

1 As opiniões expressas no presente documento são da minha exclusiva responsabilidade, e não representam necessariamente as opiniões de outras pessoas ou instituições, a não ser quando indicado explicitamente.

## 1. INTRODUÇÃO

A denominada “economia de partilha” (“*sharing economy*”), ou “economia colaborativa”, é uma recente reencarnação, ainda que de cariz tecnologicamente avançado, de uma prática antiga em sociedades humanas. Envolve a “partilha” entre agentes económicos de ativos sub-utilizados, tipicamente mediante uma certa forma de compensação financeira aos seus proprietários, partilha essa mediada por uma plataforma *online* a que ambas as partes no mercado têm acesso fácil e fiável via computadores pessoais, “*tablets*” ou “*smartphones*”, que permite o encontro dos dois lados do mercado (fornecedores e utilizadores), potencialmente à escala mundial<sup>2</sup>.

Como referido pela Federal Trade Commission (2015): «*Internet peer-to-peer (or sharing economy) platforms have existed at least since eBay began operating. These platforms enable commercial transactions by linking sellers of products or services with buyers of those products or services. Sharing economy platforms are peer-to-peer in that they are decentralized on both sides of the platform, in contrast to single-sided platforms, which typically involve a single seller offering products or services to potential buyers. Transacting on these platforms utilizes increasingly ubiquitous internet connectivity and continuous growth of computing power, including the proliferation of mobile internet-enabled devices. Despite the popularity of the term, transactions in the sharing economy typically do not involve sharing in the traditional sense of the word. Suppliers in this space are motivated primarily by commercial interests and profit-seeking opportunities. To be sure, in some sharing economy sectors, suppliers are renting or employing their assets, such as cars or apartments, for use by others, thereby improving utilization of those assets. Such transactions, however, typically involve payment for access to the asset or service rather than in-kind exchanges*».

O termo «economia de partilha» não terá uma definição consensual e é hoje usado como um “termo-chapéu” abrangendo diferentes tipos de atividades económicas, com possíveis sobreposições entre elas. Na verdade, termos como «economia de partilha», «serviço por pedido” (“*on-demand service*”) e “consumo colaborativo” (“*collaborative consumption*”) têm sido usados como substitutos próximos, ou mesmo sinónimos<sup>3</sup>. Seguindo Botsman (2015) na sua tentativa, talvez não totalmente bem-sucedida, em distinguir estes diferentes conceitos,

2 Para uma análise esclarecedora e não técnica do que é a “*Economia de Partilha*”, ver o número de 9 de março 2013 da revista *The Economist*. Ver também Gata, 2015, OXERA, 2015 e Yaraghi & Ravi, 2016.

3 Outros termos em uso são “*asset-light lifestyle*”, “*collaborative economy*”, “*peer economy*” e “*access economy*”. Podem envolver partilhas do tipo C2C, B2C, C2B e B2B (B de “*Business*” e C de “*Consumer*”).

define-se “economia de partilha”, como “*an economic system based on sharing underused assets or services, for free or for a fee, directly from individuals*”, como é o caso de Airbnb (plataforma que facilita o alojamento de curto-prazo) ou o BlaBlaCar (plataforma que facilita o “*car sharing*”)⁴. Por outro lado, a Uber seria classificada como uma plataforma facilitadora de “serviços por pedido” (“*on demand service*”)⁵, i.é., “*a platform that directly matches customer’s needs with providers to immediately deliver goods and services*”⁶. No caso do “consumo colaborativo”, e seguindo ainda Botsman, há uma reinvenção de comportamentos tradicionais de mercado (tais como alugar, emprestar, trocar, partilhar, e presentear) através de uma tecnologia que ocorre em maneiras e em escala não possíveis antes do advento da internet e o seu uso massificado. No resto deste artigo utilizo o termo “economia de partilha” como um termo englobando todas estas diferentes atividades, já que a maioria das questões que serão abordadas são comuns a todas elas⁷.

Como veremos adiante, a “economia de partilha” pode envolver novas estruturas ou novos mecanismos de governança ou governação⁸ em resposta a uma

---

4 Podemos apontar como outros exemplos a Cohealo, JustPark, Skillshare, RelayRides e Landshare. O Oxford Dictionary of English define “*sharing economy*” como «*An economic system in which assets or services are shared between private individuals, either for free or for a fee, typically by means of the Internet*». Woskrow (2014) define “*sharing economy*” como «*online platforms that help people share access to assets, resources, time and skills*». Esta definição sublinha uma importante característica da economia de partilha, nomeadamente o significativo nível de desintermediação que ocorre nas diversas transações entre os provedores de serviços e os seus clientes.

5 Vide P. Guniganti, 2015.

6 Existe uma clara diferença entre, e.g., Blablacar e Uber. A plataforma BlaBlaCar conecta condutores e passageiros que queiram viajar juntos entre duas localidades, compartilhando o custo da viagem. No caso da plataforma Uber, os prestadores de serviços de táxi são contactados por clientes desses serviços através da respetiva plataforma, e pelos quais pagarão segundo um determinado tarifário pré-aprovado.

7 Sublinhe-se, no entanto, que de acordo com S. Kessler, 2015, a “*real economia de partilha*” (com a sua visão de “partilha em vizinhança”, isto é, menor consumo e mais partilha), está morta. Perante transações comerciais, poderemos ainda falar de “partilha”? Sobre esta questão ver também Eckhardt & Bardhi, 2015. Muitas *startups* que deram um significado real ao conceito de “*consumo colaborativo*”, um termo que foi substituído pelo termo “economia de partilha”, já não existem ou estão em declínio. Por outro lado, as mais conhecidas “marcas”, como as plataformas Uber e a Airbnb, são de facto empresas que se mantêm, apesar das muitas dificuldades que têm enfrentado em diversas jurisdições, mesmo que, de acordo com alguns investidores e analistas, as suas avaliações de mercado (US \$62,5bn para a Uber em Dez 2015, segundo a edição do New York Times de 21 Abril 2016, e de US\$24bn para a Airbnb) sejam “*meros números de marketing quando se confrontam com a realidade mais exigente de uma IPO*” (ver Financial Times, edição de 11 novembro 2015).

8 A análise de “estruturas de governação” ou “estruturas de governança” (“*governance structures*”) foca-se na identificação, explicação e mitigação de todas as formas de riscos contratuais (“*contractual hazards*”) – Vide Williamson (1996), p. 5.

redução dos denominados “custos de transação”<sup>9</sup> e controlando para possíveis assimetrias de informação. Porque a regulação tradicional, tipicamente mais intrusiva, está frequentemente ausente na economia de partilha ou não responde da forma mais adequada, o desenvolvimento e manutenção de um elevado grau de confiança mútua é um fator essencial para um continuado sucesso da economia de partilha. Por outro lado, a economia partilha poderá mitigar o subemprego e o desemprego bem como uma maior integração de minorias na economia de mercado, particularmente no caso de agentes económicos que só estão disponíveis para trabalhar a tempo parcial e/ou que procuram um complemento ao seu rendimento regular.

Por fim, notemos que, no caso de ativos físicos indivisíveis (e.g., um automóvel, um determinado tipo de maquinaria agrícola) partilhar esses ativos económicos, propriedade de particulares ou empresas, fará especial sentido para itens com elevado preço de aquisição e/ou quando os seus proprietários “não fazem pleno uso deles”, permitindo o seu uso por outros particulares ou empresas “de forma não-rival”<sup>10</sup>. Assim, e como referido, a economia de partilha aumenta a eficiência económica pela redução da ociosidade na utilização de ativos já existentes e poderá conduzir a políticas de investimento superiores<sup>11</sup>. No entanto, convém sublinhar que esse aumento de eficiência económica só se realizará se o valor gerado pela utilização desse ativo físico, líquido do seu valor residual, custos de manutenção e eventuais custos de consumíveis associados à sua utilização, for maior em partilha do que em cenários alternativos sem partilha.

---

9 Por “*custos de transação*” entendam-se os custos associados à negociação, estabelecimento, aplicação e “*enforcement*” de acordos e contratos entre agentes económicos. Assim sendo, um mais fácil encontro entre duas partes interessadas num acordo contribuirá para uma redução de custos de transação. Como mencionado em Williamson, 1996, e na sequência da definição introduzida por K. Arrow, menores custos de transação implicam menores custos de funcionamento do próprio sistema económico. Ver também Coase, 1988.

10 Quando na presença de produtos e serviços que exibem não rivalidade, mas possibilidade de exclusão, como é o caso em muitos exemplos de economias de partilha, somos conduzidos à chamada “*Club goods theory*”. Um “Clube” é um grupo voluntário de indivíduos que obtêm um benefício da partilha de custos de produção, das características dos membros, ou do uso de um bem ou serviço, mas em que a um membro do clube pode ser negado o usufruto desse benefício – *Vide* Cornes & Sandler, 1996, p. 347. É claro que, no caso de financiamento “*peer-to-peer*”, presume-se que alguma forma de rivalidade intertemporal estará presente.

11 Não considero aqui os denominados “acordos de licenciamento” formal, definidos como acordos escritos celebrados pelo proprietário contratual de uma propriedade ou atividade dando permissão para outro usar essa propriedade ou se envolver numa atividade em relação a essa propriedade, onde a propriedade envolvida pode ser real, pessoal ou intelectual. Acordos de licenciamento podem ser um ativo intangível valioso em indústrias como biotecnologia. Este tipo de acordos são largamente analisados na legislação sobre propriedade intelectual, especialmente em termos de execução de direitos de autor, marcas e patentes.

O resto deste artigo, cujo propósito é apresentar algumas considerações de carácter generalista, está organizado da seguinte forma. Na secção 2 procuro descrever as principais características da economia de partilha, fazendo uma ligação com a literatura económica sobre diferentes mecanismos de afetação de recursos, em particular a dicotomia entre mercados e hierarquias. Na secção 3 descrevo de forma abreviada alguns dos principais desafios que a economia de partilha coloca à regulação económica, à política de concorrência e à defesa do consumidor. A secção 4 apresenta o caso da UBER como um exemplo bem conhecido na economia de partilha, onde aqueles desafios têm sido mais visíveis e discutidos. Na secção 5 apresento uma breve conclusão, mas sem linhas para investigação futura, já que estas são apresentadas ao longo de todo o artigo.

## 2. “ECONOMIA DE PARTILHA”

A “economia de partilha” envolve novas formas de produção, transação (principalmente operações à vista) e consumo. Estas poderão ser consideradas como exemplos de “*inovações disruptivas*” que concorrem com formas tradicionais de produção, distribuição e consumo de bens e serviços, através da utilização de inovações tecnológicas, tais como *smartphones*, *tablets*, conteúdo digital e distribuição *on-line*.

Sigo aqui De Streel & Larouche (2015), que definem “*inovação disruptiva*” como uma inovação tecnológica que ocorre fora da rede de valor das empresas estabelecidas no mercado e introduz um pacote diferente de atributos a que o cliente maioritário atribui um valor positivo. A inovação disruptiva distingue-se do que a literatura designa como “inovação de manutenção” (“*sustaining innovation*”), definida como o tipo de inovação que ocorre dentro da cadeia de valor das empresas estabelecidas e que oferece aos clientes algo mais ou melhor nos atributos que eles já valorizam. A noção de “inovação disruptiva” deverá ser estendida ao caso de inovações nos modelos de gestão que não sendo em si próprias inovações tecnológicas disruptivas, alavancam-se nestas, como será o caso da Uber e da Airbnb. Porém, e de acordo com Christensen et al. (2015), a plataforma Uber não se qualifica como uma inovação disruptiva. Estes autores consideram a Uber como uma “empresa de transporte” e não simplesmente como uma plataforma *online*.

Estas novas formas de produção e transação ligam-nos à literatura económica sobre “mercados *versus* empresas”, ou “mercados *versus* hierarquias”, como duas formas alternativas, mas não mutuamente exclusivas, de organizar a atividade económica, tendo em consideração, entre outros fatores, os custos

de transação associados. As inovações tecnológicas que dão fácil acesso a plataformas *online* permitem uma redução de custos de transação, por exemplo, os custos associados à dispersão de fornecedores e de utilizadores, que dificultaria o seu encontro<sup>12</sup>, sendo agora muito mais barato “casar” os dois lados de um mercado. Ou seja, o acesso generalizado a plataformas *online* permite uma densificação a baixo custo dos mercados que de outra forma se manteriam rarefeitos, aumentando a eficiência económica pelo aumento do número realizado de transações económicas mutuamente benéficas<sup>13</sup>. Assim, as transações económicas *peer-to-peer* são facilitadas, reduzindo-se a dependência de empresas tradicionais e formais de produção e distribuição de bens e serviços. Ou seja, face a uma dicotomia “mercados *versus* empresas» ou «mercados *versus* hierarquias», assistiremos a “*mais mercados e menos empresas/hierarquias*”, sem excluirmos necessariamente formas híbridas entre mercados e hierarquias<sup>14</sup>. Como exemplo desta dicotomia, e que até precedem a economia de partilha, citem-se os casos em que mercados de trabalho “*spot*” substituem contratos de trabalho de longo prazo no âmbito de uma empresa onde os trabalhadores são colocados num sistema hierárquico mais ou menos desenvolvido e estão sujeitos a uma autoridade, embora possam beneficiar de contrapartidas, como seguro de saúde e contribuições patronais para a sua reforma<sup>15</sup>.

Malone et al., afirmavam em 1987, numa altura em que o sistema internet se reduzia sobretudo ao mundo académico e estava bem longe de atingir a dimensão que hoje possui, que: (i) “*By reducing the costs of coordination,*

---

12 *Vide* Spence, 2015.

13 *Vide* Gan & Li, 2004, que propõem um modelo de “*matching*” para comparar os níveis de eficiência em mercados densos e em mercados rarefeitos (“*thick vs. thin markets*”).

14 Ver O. Williamson, 1975, 1985 e 1996. Nas expressões “mercados *versus* empresas», ou «mercados *versus* hierarquias», uma “empresa” é uma “hierarquia”, em oposição ao mercado (livre), onde não existem hierarquias no sentido de que não existe uma “autoridade de A sobre B”, sendo A e B quaisquer agentes económicos autónomos e independentes. Note-se, no entanto, que uma hierarquia pode envolver mais do que uma empresa. Para uma classificação de plataformas *online* – Airbnb, Uber, Etsy, TaskRabbit – segundo diversas propriedades caracterizadoras de mercados, hierarquias ou formas de governança híbridas, ver Sundararajan, 2016: Cap. 3. Este mesmo autor refere o artigo de Malone et al., em que estes já afirmavam em 1987 que: (i) “*By reducing the costs of coordination, information technology will lead to an overall shift toward proportionately more use of markets—rather than hierarchies—to coordinate economic activity*»; (ii) «*Because highly complex product descriptions require more information exchange, they also increase the coordination cost advantage of hierarchies over markets. Thus buyers of products with complex descriptions are more likely to work with a single supplier in a close, hierarchical relationship (whether in-house or external), while buyers of simply described products (such as stocks or graded commodities) can more easily compare many alternative suppliers in a market*”.

15 Sobre a crescente digitalização das economias e os seus impactos sobre os mercados de trabalho ver e.g., Degryse, 2016.

*information technology will lead to an overall shift toward proportionately more use of markets—rather than hierarchies—to coordinate economic activity»; (ii) «Because highly complex product descriptions require more information exchange, they also increase the coordination cost advantage of hierarchies over markets. Thus buyers of products with complex descriptions are more likely to work with a single supplier in a close, hierarchical relationship (whether in-house or external), while buyers of simply described products (such as stocks or graded commodities) can more easily compare many alternative suppliers in a market”.*

Malone et al., refletindo em parte o trabalho de R. Coase e O. Williamson, identificaram aqueles mesmos dois mecanismos (opostos e polares) de organização e coordenação (i.e., formas organizacionais ou de governança) dos fluxos de bens e serviços ao longo de uma cadeia criadora de valor acrescentado: (i) *mercados* (mecanismo descentralizador de afetação de recursos económicos); e (ii) *hierarquias* (mecanismo centralizador de afetação de recursos económicos). Cada um destes mecanismos é caracterizado por determinados níveis de (i) custos de produção e (ii) de custos de coordenação (também denominados de “*custos de transação*”), tal como indicado na Tabela *infra*:

**TABELA 1: Os dois tipos polares de forma organizacional/mecanismo de afetação de recursos**

Forma organizacional	Custos de Produção	Custos de Coordenação
Mercados	Baixos	Altos
Hierarquias	Altos	Baixos

Fonte: Thomas Malone et al., pg. 485.

Claro que, como referido acima, poderão existir mecanismos (ou formas de governança) híbridos entre mercados e hierarquias, e todos estes diferentes mecanismos poderão coexistir numa mesma economia.

Por sua vez, estes mesmos autores consideram os custos de coordenação (ou “*custos de transação*”) como função: (a) do nível de “*especificidade dos ativos*” usados como fatores de produção (*inputs*) na atividade económica em que a forma organizacional está envolvida; e (b) do nível de “*complexidade da descrição*”

*dos produtos*<sup>16</sup>. Maior especificidade de ativos e/ou maior complexidade da descrição dos produtos implicam maiores custos de coordenação (ou custos de transação) o que poderá implicar um movimento na direção de um mecanismo hierárquico de afetação de recursos, i.e., de uma hierarquia, como forma de diminuir esses mesmos custos. Ao invés, menor especificidade de ativos e/ou menor complexidade da descrição dos produtos implicam menores custos de coordenação, o que poderá possibilitar um movimento na direção de um mecanismo de mercado para a afetação de recursos.

De uma forma mais rigorosa, deveríamos apelar à teoria de “*Mechanism Design*” que estuda as propriedades de diferentes mecanismos (formas de governança) para a afetação de recursos económicos com o objetivo de alcançar um ótimo de Pareto em equilíbrio, mas tomando em consideração os incentivos dos diferentes agentes económicos individuais bem como a informação privada que cada um detém<sup>17</sup>. Não o faremos neste artigo de uma forma explícita, optando por considerações mais parciais mas menos exigentes teoricamente.

Como acima referido, o nível de sucesso da economia de partilha, via o acesso a plataformas *online*, depende de elevados graus de coordenação e de confiança garantidos e mantidos ao longo do tempo. Dadas as assimetrias de informação entre os intervenientes na economia de partilha, em parte devido ao anonimato ou quase-anonimato destes mesmos intervenientes, em parte devido à sua racionalidade limitada, as várias plataformas dependem para o seu bom funcionamento de sistemas credíveis de criação de reputação que reduzam o oportunismo e outros riscos contratuais a níveis aceitáveis, permitindo a obtenção de um “equilíbrio separador” de agentes económicos, onde pessoas/entidades merecedoras de confiança são distinguidas, de forma pública, de pessoas/entidades oportunistas<sup>18</sup>.

---

16 A especificidade de um ativo (humano ou não) usado como fator de produção num processo produtivo é tanto maior quanto menor for o seu valor relativo noutro diferente processo de produção. A complexidade da descrição de um produto é tanto maior quanto mais exigente for a informação necessária para uma especificação dos atributos ou características desse produto de forma que um consumidor típico potencial (consumidor intermédio ou final) possa selecionar o seu cabaz de consumo. Ambas estas definições são apenas informativas e não rigorosas.

17 Vide e.g., Mas-Colell et al., 1995: capítulo 23.

18 Vide Slee, 2013. Estes sistemas internos de reputação usados por plataformas *online* podem ser de design próprio ou estas plataformas poderão contratar empresas independentes que prestam serviços de controlo semelhantes. O problema de base, que pode pôr em causa a existência de um equilíbrio separador, é o mesmo identificado há muito por Akerlof no seu artigo seminal de 1970.



Na verdade, sistemas de reputação pouco credíveis podem pôr em risco a própria existência da economia de partilha. Como exemplo, e pelo menos até recentemente, o sistema de avaliação usado pela plataforma eBay, através do qual os compradores avaliam a qualidade dos vendedores que com eles transacionam, terá sido significativamente enviesado a favor dos vendedores<sup>19</sup>. Este enviesamento pode dever-se a vários fatores, como por exemplo o abandono da plataforma eBay por um comprador após uma transação que lhe tenha sido pouco favorável, sem registar a sua avaliação do vendedor. Ora, quanto mais enviesado for um sistema de avaliação, menos credível ele será como um instrumento de criação e atualização de níveis de reputação individuais, acessíveis a qualquer potencial utilizador da plataforma.

A “reputação” de um operador num dos lados da plataforma (e.g., de quem oferece um bem ou serviço) será uma função das crenças que os agentes do outro lado da plataforma formaram sobre as características desse operador e as expectativas que têm sobre o comportamento que esse operador adotará em equilíbrio. No que concerne as características desse operador, os agentes do outro lado da plataforma poderão, por exemplo, valorizar a média e o desvio-padrão associados à distribuição estatística das avaliações que foram atribuídas a esse operador pelos agentes que com ele transacionaram no passado, caso tenham acesso às mesmas.

Se os custos de investigação que um agente económico a operar num dos lados do mercado, em particular do lado da procura, tiver que incorrer para determinar com um grau suficiente de fiabilidade a reputação de um potencial parceiro de transação no outro lado do mercado, forem muito elevados então, na ausência de um sistema de reputação credível, aquele agente poderá optar por não transacionar, visto que a lotaria que enfrentaria lhe seria desfavorável (no sentido de e.g., lhe proporcionar uma utilidade esperada negativa). A existência de um sistema de reputação credível, mantido e atualizado pela plataforma e pelo *input* dos seus utilizadores, resolve, ou mitiga, essa possível

---

19 Vide Nosko & Tadelis, 2015. Vide igualmente Bolton *et al.*, 2012. Refira-se que no primeiro trimestre de 2016, a plataforma eBay registou cerca de 162 milhões de utilizadores a nível mundial e um valor global de transações de US\$ 20,5 biliões. Bolton *et al.* analisaram o processo de avaliação recíproca entre os dois lados do mercado e a forma como o desenho do processo pode distorcer a produção e o conteúdo reputacional dos intervenientes, prejudicando o nível de confiança necessário ao funcionamento eficiente das trocas comerciais. Guiados por padrões de *feedback* observados na plataforma eBay e em outras plataformas, os autores conduziram experiências em laboratório para analisar de que forma os processos de avaliação recíproca podem ser desenhados e implementados de forma a garantir informações mais precisas sobre a reputação dos diversos intervenientes, UMA maior confiança no sistema de avaliação e um comércio mais eficiente.

falha de mercado, garantindo a produção desse bem público sem qualquer intervenção regulatória e funcionando como um mecanismo de autorregulação.

Por outro lado, redes sociais *online* tais como *Facebook*, *Twitter*, *LinkedIn*, *QZone* podem ser usadas como fontes adicionais de partilha de informação relevante sobre os perfis dos participantes, complementando as informações já fornecidas pelos sistemas *online* explicitamente dedicados à construção de reputações, podendo assim aumentar a probabilidade de se alcançar um equilíbrio separador adequado. Uma crescente participação numa atividade no âmbito da economia partilha que promova uma acumulação significativa do *stock* agregado de confiança na mesma, por sua vez função do *stock* de confiança de cada um dos participantes, conduzirá a um maior incentivo para participar nessa atividade, mantendo-se o oportunismo num nível suficientemente baixo. Este efeito de *feedback* (em determinados contextos, maior honestidade atrai maior honestidade, refletindo um efeito de rede direto) poderá, no entanto, constituir uma barreira à entrada de novos operadores na economia de partilha.

Por todo o exposto acima, e para uma análise rigorosa da economia de partilha, devemos referir que a literatura académica tem obtido resultados interessantes sobre o tipo de equilíbrios que podem ser sustentados em jogos repetidos onde, para uma dada população de agentes económicos, se constituem novos pares de agentes em cada período  $t$ , com o único objetivo de conduzirem uma transação, num ambiente da anonimato e de difusão limitada de informação sobre o valor dos ganhos resultantes das transações<sup>20</sup>.

Que tipo de atividades económicas se incluem dentro da economia de partilha? Esta inclui atividades tais como alojamento de pessoas (e.g., *Airbnb*) e mesmo animais de estimação; a partilha de veículos e de parques de estacionamento, de barcos e bicicletas; viagens aéreas; aluguer de obras de arte, roupas de marca e acessórios; financiamento de *start-ups*, “*peer-to-peer lending*”, *crowdfunding*; programação de *software* inovador; *Bricolage/Do-It-Yourself* (DIY); *marketing* e *branding*.

Por outro lado, e como exemplos de empresas a funcionar na economia de partilha refira-se: (1) *Alojamento*: *Airbnb*; *Roomorama*; *Wimdu*; *BedyCasa*; e *DogVacay*, *Rover*, para animais de estimação; (2) *Transporte individual de passageiros em veículos ligeiros com condutor ou em “ride-sharing”*; *Uber*; *Buzzcar*; *Getaround*; *RelayRides*; *Tamyca*; *Wheelz*; *WhipCar*; *Uber*; *Lyft*; *SideCar*; *Weeels*; *BlaBlaCar*; *Cabify*; (3) *Estacionamento de carros*: *JustPark* (UK); (4) *Uso*

20 Vide Kandori, 1992, Ellison, 1994, e Gata, 1995.

*de barcos de recreio*: Boat-Sharing: Boatbound; (5) *Uso de bicicletas*: Bike-sharing: Spinlister; (6) *Transporte aéreo*: Air Travel: FlyVictor, JetSmarter; (7) *Usufruto temporário de obras de arte*: RiseArt; (8) *Serviços domésticos*: Household Tasks: TaskRabbit, Handy; (9) *Compra e venda de artesanato*: Etsy. Mais se incluem OLX, eBay, e outras plataformas similares.

Mesmo que várias empresas incumbentes que operam nesses mercados possam optar por confrontar este novo tipo de concorrência, alguns operadores históricos têm-se associado eles próprios à “economia de partilha”, numa estratégia de não contração, e mesmo de expansão, dos seus mercados. Este é o caso da Avis, Daimler, GM, B&Q no Reino Unido, anunciando o seu excesso de capacidade (veículos, espaço de escritório e outros bens físicos duráveis) em *sites* de aluguer *peer-to-peer*. E trazem consigo a vantagem da sua sólida reputação<sup>21</sup>. Este processo segue os passos anteriores de grandes retalhistas como a Walmart e a Tesco quando lançaram o seu negócio de compras de produtos *online* pelos clientes finais.

Qual a dimensão atual da “economia de partilha”? Os dados estatísticos são de difícil obtenção mas a PwC calculou que a nível mundial ela possa representar cerca de US\$ 13bn, podendo subir para cerca de US\$ 335bn em 2025<sup>22</sup> e apenas incluindo alojamento *peer-to-peer*, partilha de automóveis, finanças *peer-to-peer*, música, televisão e vídeo *streaming*, e de pessoal on-line.

Como tem sido a economia de partilha avaliada pelos consumidores? De acordo com um Relatório publicado em 2015 da PwC, baseado em inquéritos a consumidores nos EUA e intitulado “*The Sharing Economy*”:

*“44% of US consumers are familiar with the sharing economy, 19% of the total US adult population has engaged in a sharing economy transaction, 86% agree it makes life more affordable, 83% agree it makes life more convenient and efficient, 76% agree it is better for the environment, 78% agree it builds a stronger community. Moreover, 7% of the US population are providers in the sharing economy and they cut across age and household income. However, 72% agree they feel that the sharing economy experience is*

21 Como mencionado por Einav et al. (2015), a plataforma eBay pode ter começado como uma plataforma de leilões para consumidores, mas tornou-se num canal de vendas para muitos grandes retalhistas com uma histórica presença física (“*brick & mortar*” *retailers*). Mercados de trabalho *online*, tais como ODesk e Freelance organizaram empresas que licitam por postos de trabalho, e algumas plataformas *online* de serviços financeiros “*peer-to-peer*” têm tentado atrair profissionais, embora com diferentes graus de sucesso.

22 Vide Woskov, 2014, bem como a entrevista de Norbert Winkeljohann, *senior partner* da empresa PricewaterhouseCoopers (PwC) na Alemanha.

*not consistent and 69% agree they will not trust sharing economy companies until they are recommended by someone they trust”.*

Vale a pena citar ainda os seguintes resultados deste mesmo relatório da PwC sobre a “economia de partilha”:

*“89% agree the sharing economy is based on trust between providers and users, and 64% of consumers say that in the sharing economy, peer regulation is more important than government regulation. These results, together with the arguments developed in this Note, underscore the importance of understanding the sharing economy as an economy built on trust” (meu sublinhado).*

### 3. POTENCIAIS DESAFIOS À CONCORRÊNCIA, REGULAÇÃO ECONÓMICA E DEFESA DO CONSUMIDOR

Que novos desafios pode a “economia de partilha” levantar para a política de concorrência? Por exemplo, poderá um algoritmo para a formação de preços disponibilizado por uma qualquer plataforma a operar na economia de partilha representar um desafio de índole concorrencial? De uma forma geral, podemos até questionar, como alguns autores já o fizeram, até que ponto o uso crescente de “algoritmos inteligentes” em transações comerciais, como as mediadas por certas plataformas *online*, poderá suscitar preocupações concorrenciais<sup>23</sup>.

---

23 Vide o recente artigo de Ezrachi & Stucke (2015) e de Mehra (2015), bem como da eventual necessidade de revisitar os conceitos “acordo” e de “intenção ou intento” na análise de práticas anti concorrenciais em atividades económicas onde computadores/algoritmos desempenham um crescente papel na implementação e mesmo definição de estratégias dinâmicas de preços e nas transações em mercado. Vide igualmente Priluck, 2015. Vide também o caso de abril 2015 envolvendo comércio eletrónico e David Topkins, fundador de “Poster Revolution”, retalhista online de “posters” adquirido em 2012 pela empresa Art.com. Este caso foi analisado pelo *US Department of Justice’s San Francisco Division*: “This case concerns an algorithm David Topkins apparently had coded that enabled Topkins and his co-conspirators to agree to fix the prices of certain posters sold in the US through Amazon Marketplace – see *US District Court, Northern District of California, San Francisco Division, US v. David Topkins, Violation: Title 15, US Code, Section 1 (Price Fixing)*”. Mais recentemente: “In December 2015, a UK citizen was indicted for an allegedly similar price fixing strategy applied to posters sold through the online site Amazon Marketplace – see *MLex, 26 Feb 2016. Still according to MLex, the indictment, unsealed on December 4th and originally filed in the Northern District of California on August 27th 2015, names the UK citizen Daniel Aston and his company named ‘Trod’, doing business as ‘Buy 4 Less’, as conspiring to fix prices for online posters sales from September 2013 to January 2014. According to Aston’s indictment, he used commercially available algorithm-based pricing software to fix the prices of posters sold on Amazon Marketplace*”. Sobre eventuais preocupações de natureza jusconcorrencial levantadas pelo que se convencionou chamar de “Big Data”, vide e.g., Lougher, & Kalmanowicz, 2015.

Por outro lado, a natureza “*multi-sided*” de plataformas *online*, com os associados efeitos/externalidades de rede, podem levar ao reforço de barreiras à entrada dificilmente ultrapassáveis, tornando endêmica a dominância neste tipo de mercados<sup>24</sup>, ainda que, como é reconhecido, a pertença simultânea a diferentes plataformas (“*multi-homing*”) possa mitigar esse reforço, em particular se o fenômeno “*multi-homing*” se estender aos dois lados do mercado<sup>25</sup>. Por fim, o uso dos denominados “*contracts that reference rivals*” ou CRR’s (e.g., “*cláusulas do cliente mais favorecido*” ou MFCC’s no acrônimo Inglês) em plataformas *online* no âmbito da economia de partilha poderá levantar o mesmo tipo de preocupações concorrenciais já identificadas noutros contextos<sup>26</sup>. A possível existência de significativas economias de escala e de densidade, como é o caso nas denominadas CTA’s (“*Commercial Transport Apps*”), poderão exacerbar o problema<sup>27</sup>.

Também certos episódios de “picos de preços” (“*prices surges*”) observados na prestação de serviços mediados por plataformas *online*, como a Uber, têm sido criticados por alguns participantes, que poderão avaliá-los como respostas que vão para além das consideradas razoáveis quando a procura excede significativamente a oferta dos seus serviços ainda que, em mercados de dois lados, mais do que níveis de preços se devam ter em conta as estruturas de preços. Mas parte da literatura tem justificado esses aumentos de preços, mesmo que pronunciados, como respostas normais em economias de mercado onde os agentes concorrem saudavelmente e onde os preços tentam equilibrar a procura com a oferta<sup>28</sup>.

Levantam-se também outras questões, que poderão extravasar o âmbito da política de concorrência, mas que importará clarificar: Tomando novamente como exemplo o caso da Uber, são os motoristas que contratam com a Uber

24 Vide King, 2015. No entanto, recorde-se que um maior número de agentes de cada lado do mercado pode aumentar a concorrência e reduzir a “distância” (à la Hotelling ou Salop – Vide Tirole, 1988) entre o tipo de bem ou serviço desejado e o efetivamente adquirido, aumentando o bem-estar do consumidor.

25 Note-se que, pelo menos em certas jurisdições, o esquema de compensação que a plataforma Uber tem com os condutores de veículos que com ela trabalham encoraja a sua ligação à Uber, tornando o “*multi-homing*” efetivo menos atrativo, na medida em que a percentagem das tarifas faturadas ao cliente e entregue à Uber pelo condutor diminui, seguindo uma “*step-function*” ou “função-degrau”, com o aumento do número de viagens semanais que o condutor fizer em contrato com a Uber.

26 Vide S. King, 2015. Para uma análise jusconcorrencial dos denominados “*contracts that reference rivals*” ou CRR’s, vide Scott Morton, 2013.

27 Vide Relatório da ITF-OCDE, 2016.

28 Vide J. Hall et al., 2015; B. Gurley, 2014; e Surowiecki, 2014.

seus agentes ou são operadores independentes? São eles agentes de empresas que, por sua vez, contratam serviços com a Uber? As respostas poderão variar entre diferentes jurisdições<sup>29</sup>.

Quanto à regulação económica, e seguindo Grossman (2015), poderíamos começar por estabelecer um contraste entre, por um lado, uma regulação económica clássica, mais intrusiva, exercida e.g., sobre níveis de preços, estruturas tarifárias, acesso à atividade económica em causa, qualidade do serviço, procurando-se atingir determinados objetivos de política pública, que poderão ir além dos requeridos pela existência de falhas de mercado e, por outro lado, uma regulação económica menos intrusiva e complementada com uma significativa autorregulação.

Este segundo tipo de regulação, menos intrusiva e mais descentralizada, poderá relaxar o acesso ao mercado ou relaxar o controlo direto de qualidade do serviço, incluindo o risco envolvido para qualquer das partes, aceitando um maior papel a desempenhar por sistemas de autorregulação alavancados em processos de avaliação pelos pares, por sua vez sustentados em plataformas *online* que permitem a acumulação e o tratamento de vastas bases de dados.

No caso dos denominados “*credence goods*”<sup>30</sup> essa autorregulação poderá ficar aquém da desejável, mas mesmo nestes casos outros mecanismos de avaliação

---

29 Sobre este tipo de questões e outras com elas relacionadas, ver Joana C. Carvalho, 2016. Entre as questões relacionadas, algumas das quais já objeto de pronúncia jurídica e.g., nos EUA (vide a Decisão do Case No. 11-46739 EK, 3 de junho de 2013, da California Labor Commission) notemos as seguintes: (i) os condutores ao serviço da Uber não negoceiam os tarifários de forma livre com os seus clientes, seguindo antes regras definidas pela própria Uber; (ii) Como é o risco do negócio partilhado pelos diferentes intervenientes no mercado? (iii) Quais são os laços *de jure* e *de facto* entre a plataforma Uber e os condutores de veículos e entre os próprios condutores de veículos? (iv) Quais são os termos contratuais e condições precisas entre os diferentes intervenientes no mercado, incluindo os clientes finais? (v) Se os condutores ligados à Uber puderem fornecer os seus serviços de condução de veículos a outras plataformas *on-line* (“*multi-homing*”), poderíamos concluir que ainda assim manteriam uma relação de trabalho com os diferentes empregadores? Ver também o recente artigo de Harris & Krueger (2015) sobre uma eventual modernização da Legislação Laboral nos EUA para o séc. XXI, e sua crítica por Benjamin Sachs “*De We Need an “Independent Worker” Category?*”, colocada em <https://onlabor.org>, 8 Dez 2015. Finalmente, e ainda sobre o caso da Uber e similares, ver as recentes decisões de acordo jurídico (“*settlement*”) de 21 Abril 2016, em duas importantes “*Class-action lawsuits*” movidas contra a Uber na California (Caso O’Connor) e em Massachusetts (Caso Yucesoy) envolvendo a questão de se os condutores ao serviço da Uber deverão ser considerados como “*independent contractors*” ou “*full-time employees*”. Nestes dois casos os condutores continuarão a ser considerados “*independent contractors*” – ver edição do *New York Times*, 22 abril 2016. Ver igualmente a recente decisão, de 28 de Outubro 2016, do Employment Tribunal do Reino Unido, que conclui que a Uber “opera como verdadeiro empregador, que disponibiliza um tal serviço recorrendo, para tanto, a um conjunto de trabalhadores cuja atividade profissional coordena, dirige e disciplina” - ver Nota, de 14 Dezembro 2016, Dra. Rita Canas da Silva, Sérvulo & Associados, Sociedade de Advogados.

30 Vide Tirole, 1988: pp. 106 e segs.

especializada poderão ser implementados fora da “esfera oficial”. Mas é um facto que a regulação económica clássica e centralizada enfrenta hoje desafios, em boa parte exacerbados pela economia de partilha, que poderão vir a limitar o seu âmbito de atuação no futuro.

Um outro desafio que a regulação clássica enfrenta é gerado pela possível indefinição entre quem é hoje um profissional (ou um dedicado produtor / vendedor) e quem não o é, quando ambos oferecem o mesmo tipo de bens ou serviços, podendo coexistir e competir uns com os outros, mas não estando necessariamente sujeitos a um mesmo conjunto de regulamentos e restrições. Mesmo que numa dada jurisdição essa possível indefinição possa ser clarificada em determinado caso, podemos imaginar uma proliferação e/ou complexificação de casos que tornem ilusória alcançar-se uma categorização com a desejável estabilidade<sup>31</sup>.

Em relação à política de defesa do consumidor, e tomando como referência o artigo 3.º da Lei de Defesa do Consumidor<sup>32</sup>, nomeadamente “*o direito do consumidor à qualidade dos bens e serviços; à proteção da saúde e da segurança física; (...) à prevenção e à reparação dos danos patrimoniais ou não patrimoniais que resultem da ofensa de interesses ou direitos individuais homogêneos, coletivos ou difusos; (...)*”, apenas referirei que para aferir até que ponto os direitos do consumidor são garantidos, ter-se-á que conhecer o funcionamento de cada plataforma, já que as garantias dadas por uma plataforma poderão não ser idênticas às de outra plataforma, similarmente ao que sucede no comércio eletrónico em geral.

Como conclusão desta secção, refira-se que no *Workshop* de junho 2015 sobre a ‘Economia de Partilha’, a *Federal Trade Commission* (FTC) convidou comentários públicos sobre as seguintes questões centrais, que constituem um guia para obter uma boa compreensão da mesma:

*“(i) What are the advantages and disadvantages for consumers of engaging in transactions facilitated by a sharing platform; for example, convenience, diversity of*

---

31 Como referido em Gata, 2015: «*There may be scenarios defined by peer and professional producers/sellers cost functions and by variability in demand that justify the presence of only professional/dedicated producers/sellers in a market equilibrium. In other scenarios, namely when final demand exhibits high variability, both types of producers/sellers may coexist in a market equilibrium*» – Vide Einav et al., 2015, para um tratamento analítico desta situação.

32 Lei n.º 24/96, de 31 de julho, alterada por alterada pela Lei n.º 85/98, de 16 de dezembro, e pelo Decreto-Lei n.º 67/2003, de 8 de abril.

*offerings, additional sources of supply, safety, quality? (ii) What are the advantages and disadvantages for suppliers engaging in transactions facilitated by a platform, for example, transaction velocity, broadened access to consumers, discrimination based on individualized preferences, competition with suppliers that do not use platforms? (iii) What features distinguish these sharing platforms from other internet platforms? (iv) What economic considerations might lead to the adoption of a peer-to-peer platform model as opposed to a one-sided online sales platform? (v) How do platforms address challenges in developing a successful marketplace? (vi) To what extent do sharing platforms exhibit network effects? What are the sources of these network effects? (vii) To what extent may network effects lead to the development of dominant platforms in particular sectors? (viii) What other factors might affect the likelihood and durability of platform dominance from network effects? (ix) As sharing economy platforms evolve, how might they adjust the services they offer, for example, to earn higher profits or better serve participants? (x) Are there particular sectors in which these platforms likely will be more (or less) successful?”*

#### 4. O CASO DE UBER A NÍVEL GLOBAL E EM PORTUGAL

Juntamente com a Airbnb, a Uber tem ocupado um papel central nos últimos trabalhos académicos e notícias especializadas sobre a “economia de partilha”. A forma como diferentes jurisdições têm respondido ao desafio colocado pela Uber aos operadores históricos e à regulação existente ilustra algumas das questões acima referidas<sup>33</sup>. Para a maior parte, essas respostas têm sido de natureza regulamentar<sup>34</sup>. Tem sido referido que os motoristas de veículos que colaboram com a Uber operam sem as licenças apropriadas, que a Uber

---

33 Não tendo a pretensão de ser exaustivo, a atual Legislação Portuguesa que regula a operação de empresas de táxi envolve os seguintes diplomas: (1) Licenciamento de Empresas: Decreto-Lei n.º 251/98, de 11 de agosto, alterado pela Lei n.º 156/99, de 19 de setembro, pela Lei n.º 106/2001, de 31 de agosto, pelo Decreto-Lei n.º 41/2003, de 11 de março, pelo Decreto-Lei n.º 4/2004, de 6 de janeiro, e pela Lei n.º 5/2013, de 22 de janeiro; Portaria n.º 334/2000, de 12 de junho; Deliberação n.º 585/2012, de 23 de abril; (2) Certificação de Gerentes: Lei n.º 5/2013, de 22 de janeiro; (3) Certificação de Motoristas: Decreto-Lei n.º 263/98, de 19 de agosto, republicado pelo Decreto-Lei n.º 298/2003, de 21 de novembro; Portaria n.º 788/98, de 21 de setembro, republicada pela Portaria n.º 121/2004, de 3 de fevereiro; Lei n.º 6/2013, de 23 de janeiro; (4) Licenciamento de Veículos: Portaria n.º 277-A/99, de 15 de abril, alterada pela Portaria n.º 1318/2001, de 29 de novembro, pela Portaria n.º 1522/2002, de 19 de dezembro, e pela Portaria n.º 2/2004, de 5 de janeiro, e pela Portaria n.º 134/2010, de 2 de março; Deliberação n.º 585/2012, de 23 de abril; Despacho n.º 10009/2012, de 25 de julho; Despacho n.º 12570/2014, de 14 de outubro.

34 Sobre a liberalização do sector dos serviços de táxi e igualmente da relação entre a Uber e a regulação económica ver: (i) Competition Bureau, Canada, 2015; (ii) Competition and Markets Authority (CMA), UK, 2 Dez 2015; (iii) Conseil d'État, Décision rendue le 5 février 2014, Paris; (iv) Conseil d'État, Décision rendue le 17 décembre 2014, Paris; (v) Cannon & Summers (2014); (vi) Eskenazi (2014). Sobre o caso Irlandês, vide Barrett (2003); ver também o Relatório de 2009 da *Irish Commission for Taxi Regulation* e



deverá ser considerada como uma empresa de transporte e não apenas como uma plataforma *online*, operando sem as devidas licenças e certificados; que o transporte individual de passageiros nesses veículos coloca questões de segurança pública; que os “veículos Uber” exercem uma “concorrência desleal” no sector, alegando-se que já existe um “*excesso de oferta de serviços de táxi*” no mercado.

O que é a Uber? A *UBER Technologies, Inc.*, é uma empresa americana, com sede em San Francisco, fundada em 2009. Desenvolve, comercializa e opera a aplicação móvel Uber, que permite ao potencial cliente apresentar uma solicitação de viagem que é então encaminhada para motoristas que colaboram com a Uber. Até recentemente o serviço estava disponível em 55 países e mais de 200 cidades em todo o mundo, incluindo Lisboa e Porto. A Uber oferece pelo menos cinco tipos de serviço: UberBlack, UberX, UberPool, UberPop e UberEats. Estão em fase de experimentação mais dois tipos de serviços: UberFresh e UberRush. Desde o lançamento da Uber, várias outras empresas têm emulado o seu modelo de negócio, uma tendência que tem vindo a ser referida como “*Uberification*”, tais como: Hailo, Lyft, Sidecar, Haxi, Wingz, BlaBlaCar, GetTaxi, TaxiMagic, EasyTaxi, MyTaxi, AlloCab, PingTaxi, Tappxi, MiniCabster, GrabTaxi, TaxiForSure, Cabify, Ingogo, DidiKuaidi. Várias destas plataformas apenas facilitam o “*ridesharing*”.

A *Uber Portugal* foi criada em 25 fevereiro 2013, quatro anos após a empresa *Uber Technologies Inc.* ter sido fundada em São Francisco/CA, tendo como acionistas a *Uber BV* e a *Uber International BV*, ambas com sede na Holanda. Em Portugal a Uber opera o seu serviço UberBlack desde julho 2014 e UberX desde dezembro 2014. A UberPop (*ride-sharing platform*) nunca esteve disponível em Portugal. Atualmente (março 2016) a Uber Portugal conta com cerca de mil motoristas como parceiros ativos tendo acumulado um total de mais de um milhão de viagens em Lisboa e Porto no último ano e meio<sup>35</sup>. Em março de 2016 a Uber Portugal lançará um novo serviço, a *UberGreen*, em que os veículos que prestam os serviços de transporte são 100% elétricos e livres de emissões de CO<sub>2</sub>. É um projeto piloto de três meses a ser lançado em Lisboa e no Porto. O traifário será o do serviço UberX.

---

o Relatório da Public Policy.IE de 2014, “*The Taxi Market In Ireland: To Regulate Or Deregulate?*”. Vide igualmente Geradin, 2015a, e Edelman, 2015.

35 Vide entrevista de Rui Bento, diretor-geral da Uber Portugal, ao jornal *online Observador*, publicada em 7 março 2016.

A UberBlack atua no segmento de carros de luxo (por exemplo, Audi A6, BMW Série 5 ou Mercedes Benz Classe E). Segundo informação recolhida em fins de 2015, a tarifa básica é de €2, seguida por uma tarifa de €0,30 por minuto e €1,10 por km. A viagem custa um mínimo de €8. Este serviço dificilmente concorre com serviços de táxi regulares. A UberX atua no segmento de carros “de baixo custo” (Volkswagen Golf, Opel Astra ou Seat Leon). A tarifa base de €1+€0,10 por minuto +€0,65 por km. A viagem custa um mínimo de €2,50, que é também a tarifa paga no caso de um cancelamento. Em princípio este serviço concorre com os serviços de táxi regulares, pelo menos em certas circunstâncias, abaixo melhor identificadas. Os motoristas que trabalham com a Uber são licenciados segundo as regras para os motoristas de táxis tipos A e T, e/ou as regras para os motoristas em negócio de rent-a-car, e/ou as regras para os motoristas de veículos de passageiros tipo “*shuttle*” de e para aeroportos, estações de autocarro, hotéis, etc.

Como é conhecido, tanto na UberBlack como na UberX não há dinheiro vivo (cash) envolvido. O valor da viagem é descontado na conta bancária do passageiro que tem associada ao cartão de crédito (que um cliente Uber é obrigado a incluir para se registar na plataforma Uber). Antes de se efetuar o pedido, é apresentada uma estimativa do preço da viagem. Só depois a pessoa decide se quer ou não avançar. Quem quiser utilizar um serviço da Uber, deve fazer *download*, gratuito, da aplicação para um *smartphone*. Depois, cria uma conta pessoal na qual tem de introduzir o número do cartão de crédito e o número de telefone. A plataforma funciona por geolocalização. Quando se pretende utilizar o serviço Uber, acede-se à conta (a aplicação assume automaticamente o sítio onde a pessoa está por geolocalização), ficando-se a saber quais são os carros dos serviços UberBlack ou UberX que estão mais perto e quanto tempo demoram a chegar ao local onde a pessoa se encontra. Por fim, escolhe-se o serviço pretendido, introduz-se o local de destino e o sistema faz uma estimativa do custo da viagem. Tanto o condutor como o seu cliente têm a possibilidade de classificar a qualidade do serviço e da outra parte, sendo este mecanismo de mútua avaliação processado e utilizado posteriormente pela plataforma Uber<sup>36</sup>.

---

36 Se o serviço de transporte prestado por um veículo associado à plataforma Uber fosse um puro “*credence good*”, este mecanismo de mútua avaliação seria pouco credível e eventualmente abandonado. Daí que este tipo de serviço tenha características de “*experience good*”, porque a sua qualidade pode ser avaliada, ainda que parcialmente, pelo seu utilizador, após a prestação do mesmo, o que não invalida que possua simultaneamente eventuais características de “*credence good*” – Vide Tirole, *op. cit.*

O argumento, levantado em várias jurisdições e não apenas em Portugal, de que já existe um “*excesso de oferta de serviços de táxi*” no “mercado” (supostamente o mercado dos serviços de transporte de passageiros em veículos ligeiros como motorista), é difícil de conciliar com os valores muito elevados que os denominados alvarás municipais de táxi alcançam no mercado secundário, por exemplo, em plataformas de leilão *online* como o OLX. Para além de nos devermos questionar sobre o que significa haver um excesso de oferta numa atividade em que os tarifários são fixados por lei, esses muito elevados valores refletem sim a prática de *numerus clausus* na emissão dos mesmos, que restringe fortemente a oferta dos serviços de táxi. Recorde-se também a vasta literatura académica que, ao reconhecer a interdependência entre a oferta e a procura de serviços de táxi, considera que um excesso de oferta pode aumentar o bem-estar social, não só do lado do consumidor (excedente do consumidor) mas também do lado do proprietário do táxi (excedente do produtor), já que esse excesso de oferta reduzirá o tempo de espera do serviço de táxi pelo potencial cliente, o qual valoriza essa redução, e em consequência aumentará a atratividade desse mesmo serviço para todos os clientes. O excesso de oferta, e consequente redução de tempos de espera, pode inclusive ser considerado *um bem público* pelo argumento acima desenvolvido<sup>37</sup>.

A resposta contundente de muitos operadores históricos em diversas jurisdições à operação da plataforma Uber de serviços de táxi para terá em parte uma forte ligação com os valores muito elevados que os alvarás (também denominados de “*medallions*” em várias jurisdições, como em Nova Iorque) podem alcançar no mercado secundário, e à consequente forte oposição à sua desvalorização na sequência de uma maior concorrência no mercado, quiçá resultado de um processo de liberalização do mesmo, como sucedeu na Irlanda em 2000 e muito antes da criação da plataforma Uber<sup>38</sup>.

Em 2015, a ANTRAL (*Associação Nacional dos Transportadores Rodoviários em Automóveis Ligeiros*) intentou uma providência cautelar junto do Tribunal de Lisboa (Comarca de Lisboa; 1ª Secção Cível – *vide* bibliografia) que, em decisão de 24 de abril de 2015, a aceitou e determinou a proibição, de imediato,

37 *Vide* Liston-Heyes & Heyes, 2007. Ver também o Relatório da OCDE de 2007. Por outro lado, há que questionar se os serviços de transporte oferecidos por táxis e outros serviços afins poderão, eventualmente, constituir *Serviços de Interesse Económico Geral* (SIEG), ou seja, atividades de serviço comercial que preenchem missões de interesse geral sujeitas a obrigações de serviço público.

38 *Vide* referências em anterior nota-de-rodapé.

da atividade da empresa UBER em Portugal, com página web e aplicações encerradas.

Na sua Decisão de 24/abril/2015, o Tribunal determinou:

*(a) A notificação da Requerida (i.e., Uber) para a sua sede em (...) San Francisco, CA 94105, USA, para, de imediato, encerrar a página Web, [www.uber.com](http://www.uber.com), em Portugal, bem como cessar a atividade de transporte de passageiros em automóveis ligeiros por meio de aplicações destinadas a esse fim, também em Portugal e, no mesmo espaço, cessar a angariação de meios e a execução de contratos de transporte de passageiros, sob a designação de “Uber”, ou de qualquer outra que seja denominada, para fins idênticos; (b) O encerramento e proibição em Portugal, da prestação e adjudicação do serviço de transporte de passageiros em veículos ligeiros, de baixo da denominação “Uber” ou qualquer outra, que seja denominada com idênticos fins, por parte da Requerida; (c) O encerramento e proibição de conteúdos, acesso e prestação do referido serviço de transporte de passageiros, em Portugal, através da página Web “[www.uber.com](http://www.uber.com)”, ou qualquer outra que seja utilizada nos mesmos termos e para os mesmos fins; (d) O encerramento e proibição de qualquer aplicação “app” ou de outro qualquer suporte ou sistema tecnológico ou informático, para prestar o serviço de passageiros, em Portugal; (e) A interdição de uso de cartões de crédito e sistemas de pagamento pela internet para efeito de cadastro na plataforma Uber e ordem de pagamento nesse âmbito.*

No passado dia 25 de junho o mesmo Tribunal emitiu uma Decisão Final proibindo as atividades da Uber em Portugal. Diríamos que o conteúdo desta Decisão é semelhante ao conteúdo no “*Juzgado de lo Mercantil Número 2 de Madrid*”, datado de 9 de dezembro de 2014. De forma resumida, o Tribunal de Lisboa deu como provados os seguintes factos: a Uber desenvolve uma atividade económica ilegal; os seus serviços são publicitados de forma enganosa; essa atividade impõe um risco sério sobre o cliente final, que o Estado deve proteger. Além disso, foram manifestadas sérias dúvidas sobre o cumprimento das obrigações fiscais por parte da Uber e dos motoristas de carro em contrato com esta plataforma. O Tribunal concluiu ainda que as atividades económicas da Uber em Portugal lesam os interesses comerciais dos associados de Antral, em resultado de “*concorrência desleal*”<sup>39</sup>.

---

39 Em Sentença de 16/jun/2016, o Tribunal da Relação de Lisboa – vide referência – considerou “parcialmente procedente” a apelação da *Uber Technologies Inc.*, relativamente à decisão final de 25/jun/2015 do Tribunal da Comarca de Lisboa, Instância Central, 1ª Secção Cível. O Tribunal da Relação considerou que a decisão que proibiu a atividade da Uber em Portugal não foi devidamente fundamentada,

Muitas das queixas dos operadores históricos irão além do âmbito da política de concorrência, pelo menos tal como definido em muitas jurisdições, incluindo em Portugal. No entanto, elas têm o mérito de focar a nossa atenção sobre a oportunidade de revisitar o atual quadro regulamentar de serviços de táxi<sup>40</sup>. E deveremos reconhecer que devido ao quadro regulatório a que estão sujeitos, os táxis tradicionais têm dificuldade em concorrer com os veículos em contrato com a plataforma Uber<sup>41</sup>, nomeadamente nas tarifas cobradas aos clientes ou no âmbito geográfico da sua atividade.

## 5. CONCLUSÃO

O termo “economia de partilha” ou “economia colaborativa” tornou-se um “termo-chapéu” que inclui um vasto conjunto de operações económicas baseadas em modelos de negócio dependentes de um fácil e fiável e acesso a plataformas *online*, normalmente através de *smartphones* ou *tablets*, pelos intervenientes nos vários lados de um mercado, permitindo um mais fácil e bem-sucedido encontro entre os prestadores de serviços que pretendem fazer uso de excesso de capacidade em bens duráveis privados e consumidores desses serviços. A Uber e a Airbnb são exemplos bem conhecidos da “economia de partilha” entendida de forma lata.

A economia de partilha permite e conduz a novas estruturas de governação em resposta a possíveis reduções dos denominados “*custos de transação*” e de associadas assimetrias de informação. O desenvolvimento e a manutenção de um elevado grau de confiança mútua é um fator essencial para o continuado sucesso da economia de partilha. Por outro lado, este tipo de economia promove uma maior eficiência ao reduzir a ociosidade no uso de bens e serviços, podendo conduzir a melhores estratégias de investimento, e a uma mitigação do subemprego e do desemprego bem como uma maior integração de minorias na economia de mercado.

Além de colocar vários desafios à regulação económica tradicional e mesmo aos enquadramentos jurídicos laboral e tributário, a economia de partilha poderá também colocar desafios interessantes à política de concorrência, nomeadamente

---

tendo ordenado a sua reavaliação, instando o Tribunal Cível a proceder à devida fundamentação da sua decisão, “(...) *ponto por ponto, facto por facto, de per se, sem generalizações*”.

40 *Vide* Relatório OCDE/OECD, 2007. *Vide* também Relatório da ITF-OECD, 2016.

41 *Vide* Geradin, 2015b, para uma análise dos principais desafios colocados pela Uber à política de concorrência e as possíveis respostas que deverão ser ponderadas. Ver também Wallsten, 2015.

devido à existência de economias de rede e barreiras à entrada nos mercados. Estes desafios apontam para a necessidade de prosseguir com o desenvolvimento de análises económicas e jurídicas sobre as várias questões apontadas.

O restabelecimento de um “*level playing field*” em mercados onde a economia de partilha está presente e concorre diretamente com modelos tradicionais de atividade económica, implicará visitar normas regulatórias há muito existentes mas cuja racionalidade poderá já não existir, com o objetivo de se acomodarem mudanças tecnológicas potencialmente disruptivas, mas que poderão promover maior eficiência económica e maior bem-estar social agregado, sem ignorar, no entanto, eventuais perdas de bem-estar por certos grupos económicos, ainda que minoritários.

**BIBLIOGRAFIA****JURISPRUDÊNCIA**

- California Labor Commission (2015), Decision for Case No. 11-46739 EK, June 3rd; Barbara Ann Berwick (Plaintiff) vs. Uber Technologies, Inc. and Rasier – CA LLC (Defendants); under appeal as of April 2016.
- Comarca de Lisboa, Instância Central, 1ª Secção Cível, J13, Procedimento Cautelar (CPC2013), Processo 7730/15.0T8LSB, 24 Abril 2015.
- Comarca de Lisboa, Instância Central, 1ª Secção Cível, J13, Decisão (CPC2013), Processo 7730/15.0T8LSB, 25 Junho 2015.
- Conseil d'État, Décision rendue le 5 février 2014, Paris, France.
- Conseil d'État, Décision rendue le 17 décembre 2014, Paris, France.
- Juzgado de lo Mercantil no 2 de Madrid, Medidas Cautelares Previas 707/2014, de 9 de dezembro de 2014.
- Tribunal da Relação de Lisboa, Acórdão, Apelação n.º 7730-15.0T8LSB.L1., 16 Julho de 2016.

**DOCTRINA**

AKERLOF, George

- 1970 “The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, pp. 488-500.

BAR-ISAAC, Heski &amp; TADELIS, Steven

- 2008 “Seller reputation”, *Foundations and Trends in Microeconomics*, Vol. 4, No. 4, pp. 273-351.

BARRETT, S.

- 2003 “Regulatory Capture, Property Rights and Taxi Deregulation: A Case Study”, *Economic Affairs*, Vol. 23, No. 4, pp. 34-40.

BOLTON, Gary et al

- 2012 “Engineering Trust: Reciprocity in the Production of Reputation Information”, *Management Science*, Vol. 59, No. 2, pp. 265-285.

BOTSMAN, Rachel

- 2013 “The Sharing Economy Lacks a Shared Definition”, *FastCompany*, November 21, 2013.

- 2015 “Defining The Sharing Economy: What Is Collaborative Consumption- And What Isn't?”, *FastCompany*, May 27, 2015.

CANNON, Sarah &amp; SUMMERS, Lawrence H.

- 2014 “How Uber and the Sharing Economy Can Win Over Regulators”, *Harvard Business Review Blog Network*, October 13<sup>th</sup>.

CARVALHO, Joana C.

2016 “Enquadramento Jurídico da Atividade da UBER em Portugal”, *WP Faculdade de Direito, Universidade Nova de Lisboa*.

CHRISTENSEN, Clayton, et al

2015 “What is Disruptive Innovation?” *Harvard Business Review*, December issue.

COASE, Ronald H.

1988 *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, IL: The University of Chicago Press.

COMPETITION BUREAU, Government of Canada

2015 *Modernizing Regulation in the Canadian Taxi Industry*, White Paper, November.

COMPETITION AND MARKETS AUTHORITY

2015 *Response to Transport for London’s private hire regulations proposals*, December 2<sup>nd</sup>.

CORNES, Richard & SANDLER, Todd

1996 *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*, 2<sup>nd</sup> ed. Cambridge, England: Cambridge University Press.

DEGRYSE, Christophe

2016 “Digitalisation of the economy and its impact on labour markets”, *Working Paper European Trade Union Institute* 2016.02.

DE STREEL, Alexandre & LAROCHE, Pierre

2015 “Disruptive Innovation and Competition Policy Enforcement”, Note for the 2015 OECD Global Forum on Competition, October 20<sup>th</sup>.

ECKHARDT, Giana & BARDHI, Fleura

2015 “The Sharing Economy Isn’t About Sharing at All”, *Harvard Business Review Blog Network*, January 28<sup>th</sup>.

EDELAMN, Benjamin

2015 “Whither Uber?: Competitive Dynamics in Transportation Networks”, *Competition Policy International (CPI)*, Vol. 11, No. 1, Spring/Autumn.

EINAV, Liran et al

2015 “Peer-To-Peer Markets”, *NBER Working Paper* No. 21496, August.

ELLISON, Glenn

1994 “Cooperation in the Prisoner’s Dilemma with Anonymous Random Matching,” *Review of Economic Studies*, Vol. 61, pp. 567-588.

ESKENAZI, Liliana

2014 “The French Taxi Case: Where Competition Meets – and Overrides – Regulation”, *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 5, No. 8, pp. 551-556.



EZRACHI, Ariel & STUCKE, Maurice E.

2015 “Artificial Intelligence & Collusion: When Computers Inhibit Competition”, *The University of Tennessee College of Law, Legal Studies Research Paper #267*, May.

FEDERAL TRADE COMMISSION

2015 “The Sharing Economy: Issues Facing Platforms, Participants, and Regulators”, Workshop, June 9<sup>th</sup>, Washington DC.

GAN, Li & LI, Qi

2004 “Efficiency of Thin and Thick Markets”, *NBER Working Paper* No. 10815, September.

GATA, João E.

1995 “Repeated Random Matching Games under Restricted Information. Part I: Equilibria”, *University of York/DEERS Discussion Paper* no. 95/19.

2015 “The Sharing Economy, Competition and Regulation”, Europe Column, *Competition Policy International (CPI)*, 25<sup>th</sup> November.

GERADIN, Damien

2015a “Uber and the Rule of Law: Should Spontaneous Liberalization Be Applauded or Criticized?”, *Competition Policy International (CPI)*, Vol. 11, No. 1, Spring/Autumn.

2015b “Should Uber be allowed to compete in Europe? And if so how?”, *Europe Column Competition Policy International (CPI)*, June.

GROSSMAN, Nick

2015 “Regulation, the Internet Way”, *Harvard University Kennedy School of Government*, unpublished paper.

GUNIGANTI, Pallavi

2015 “Driven by Demand”, *Global Competition Review*, February.

GURLEY, Bill

2014 “A Deeper Look at Uber’s Dynamic Pricing Model”, *Techmeme*, March 11<sup>th</sup>.

HALL, Jonathan et al

2015 “The Effects of Uber’s Surge pricing: A Case Study”, *WP*, Sept 17<sup>th</sup>.

HARRIS, Seth D. & KRUEGER, Alan B.

2015 “A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The “Independent Worker””, *The Hamilton Project Discussion Paper* No. 2015-10, December, Brookings.

ITF (International Transport Forum – OECD)

2016 *App-Based Ride and Taxi Services: Principles and Regulation*, Corporate Partnership Board Report.

IRISH COMMISSION FOR TAXI REGULATION

2009 “Economic Review of the Small Public Service Vehicle (SPSV) Industry”, Report prepared by Goodbody Economic Consultants in association with Faber Maunsell and IMS Millward Brown, March, available at: <https://www.nationaltransport.ie/downloads/taxi-reg/economic-review-spsv-industry.pdf>.

KANDORI, Michiko

1992 “Social Norms and Community Enforcement,” *Review of Economic Studies*, Vol. 59, pp. 63-80.

KESSLER, Sarah

2015 “The ‘sharing economy’ is dead, and we killed it,” *FastCompany*, September 14<sup>th</sup>.

KING, Stephen

2015 “Sharing Economy: What Challenges for Competition Law?,” *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 6, No. 10, pp. 729-734.

LISTON-HEYES, C. & HEYES, A.

2007 “Regulation of the Taxi Industry: Some Economic Background”, in *(De)Regulation of the Taxi Industry*, OECD Round Table Report 133, Paris.

LOUGHER, Guy & KALMANOWICZ, Sammy

2015 “EU Competition Law in the Sharing Economy”, *Journal of European Competition Law & Practice*.

MALONE, Thomas, et al.

1987 “Electronic Markets and Electronic Hierarchies”, *Communications of the Association for Computing Machinery (ACM)*, Vol. 30, No. 6, pp. 484-497.

MAS-COLELL, Andreu, et al

1995 *Microeconomic Theory*, Oxford, England, Oxford University Press.

MEHAR, Salil

2015 “Antitrust and the Robo-Seller: Competition in the Time of Algorithms”, *Minnesota Law Review*, Vol. 100, pp. 1323-1375.

NOSKO, Chris & TADELIS, Steven

2015 “The Limits of Reputation in Platform Markets: an Empirical Analysis and Field Experiment”, *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 20830, January.

OECD

2007 Taxi Services: Competition and Regulation, Policy Roundtable Final Report.

OXERA

2015 “A fair share? The economics of the sharing economy”, *Agenda Advancing economics in business*, December.

## PUBLIC POLICY.IE

2014 “The Taxi Market In Ireland: To Regulate Or Deregulate?”, 23 Oct 2014, available at: <http://www.publicpolicy.ie/the-taxi-market-in-ireland-to-regulate-or-deregulate/>.

## PRICEWATERHOUSECOOPERS LLP

2015 “The Sharing Economy”, Report, Consumer Intelligence Series.

PRILUCK, Jill

2015 “When Bots Collude”, *The New Yorker magazine*, April 25<sup>th</sup>.

SCOTT MORTON, F. M.

2013 “Contracts that Reference Rivals”, *Antitrust Magazine*, Summer, Vol. 27, No. 3, pp. 72-79.

SLEE, Tom

2013 “Some Obvious Things about Internet Reputation Systems”, Personal Blog.

SPENCE, Michael

2015 “The Inexorable Logic of the Sharing Economy”, Project Syndicate, Sept 28<sup>th</sup>.

SUNDARARAJAN, Arun

2016 *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, Cambridge, MA: The MIT Press.

SUROWIECKI, James

2014 “In Praise of Efficient Price Gouging”, *MIT Technology Review*, August 19<sup>th</sup>.

TIOLE, Jean

1988 *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, MA: MIT Press.

WALLSTEN, Scott

2015 “The Competitive Effects of the Sharing Economy: How is Uber Changing Taxis”, *WP*, June, Technology Policy Institute – Studying the Global Information Economy, Washington DC, USA.

WILLIAMSON, Oliver

1975 *Markets versus Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, NY: The Free Press.

1985 *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, NY: The Free Press.

1996 *The Mechanisms of Governance*, Oxford, England: Oxford University Press.

WOSKOW, Debbie

2014 “Unlocking the sharing economy: An independent review”, Report for the Department for Business, Innovation and Skills, UK Government, November.

YARAGHI, Niam & RAVI, Shamika

2016 “The Current and Future State of the Sharing Economy”, Brookings Institution Report, December.