

ECONOMIA COMPARTILHADA E USO RACIONAL E SUSTENTÁVEL DOS BENS DE CONSUMO

SHARING ECONOMY AND RATIONAL AND SUSTAINABLE USE OF CONSUMER GOODS

Janaína Rigo Santin

Possui Pós Doutorado em Direito Administrativo pela Universidade de Lisboa, Portugal, com bolsa CAPES, pelo período de 8 meses (2011). Doutorado em Direito pela Universidade Federal do Paraná (2004). Mestrado em Direito pela Universidade Federal de Santa Catarina (2000). Advogada e Professora Titular da Universidade de Passo Fundo. Faz parte do corpo docente permanente do Mestrado e Doutorado em História da Universidade de Passo Fundo. Professora da Faculdade de Direito da Universidade de Caxias do Sul. É professora colaboradora do Mestrado em Ciências Jurídicas-Econômicas e Desenvolvimento e do Mestrado em Governança e Gestão Pública da Universidade Agostinho Neto, em Luanda, Angola-África.
E-mail: janainars@upf.br

João Marcelo Rego Magalhães

Doutor em Direito Constitucional pela Universidade de Fortaleza (Unifor), com pesquisa na área da regulação econômica. Mestre em Direito Constitucional pela Universidade de Fortaleza (Unifor), com pesquisa na área do controle de constitucionalidade. Professor de Direito Administrativo e Constitucional na Unifor. Professor de Direito Administrativo na Pós-Graduação da Unifor e da Universidade 7 de Setembro (UNI7). Professor de cursos de extensão e aperfeiçoamento na Escola Superior da Advocacia do Ceará (ESA-CE). Professor de cursos de extensão e aperfeiçoamento no Tribunal de Contas do Estado do Ceará (TCE-CE). Professor de cursos de extensão e aperfeiçoamento no Tribunal Regional do Trabalho da 7a. Região (TRT7). Procurador do Banco Central do Brasil, atuando na consultoria administrativa.
E-mail: joaomarcelo9118@gmail.com

Recebido em: 17/10/2021

Aprovado em: 09/11/2022

RESUMO: Ainda que não seja um modelo econômico novo, o compartilhamento de bens e serviços alçou escala nunca vista nos últimos anos graças à revolução digital e à multiplicação de plataformas, as quais se dedicam a aproximar fornecedores e consumidores. Este estudo, por meio do método dedutivo, visa analisar a economia do compartilhamento e seu tratamento jurídico, destacando a cisão da economia tradicional de hiperconsumo para relações consumeristas mais sustentáveis, com a utilização racional e eficiente de bens ociosos, os quais passam a ser compartilhados por meio de plataformas digitais. Dessa forma, problematiza-se a questão da (des) regulação das relações que surgem entre as plataformas de compartilhamento e seus prestadores de serviços associados, bem como dentre aquelas e os usuários desses bens e serviços.

Palavras-chave: Redes empresariais. Economia Compartilhada. Análise econômica do Direito. Consumo Colaborativo. Multipropriedade.

ABSTRACT: The sharing economy or peer-to-peer activity of acquiring, providing, or sharing

Revista de Direito Brasileira | Florianópolis, SC | v. 31 | n. 12 | p.354-368 | Jan./Abr. 2022

access to goods and services isn't a new economic model, but that is often facilitated by a community-based online platform, which are dedicated to bringing suppliers and consumers together. This paper, through the deductive method, aims to analyze the sharing economy and its a legal treatment, highlighting the split from the traditional hyperconsumption economy of to more sustainable consumer relations, with the rational and efficient use of idle goods, which are now shared through digital platforms. Thus, the issue of (de)regulation of the relationships that arise between the sharing platforms and their associated service providers, as well as between them and the users of these goods and services, is problematized.

Keywords: Business networks. Sharing Economy. Law & Economy. Collaborative consumption. Timeshare.

SUMÁRIO: Introdução. 1 Da centralização da atividade produtiva às redes empresariais: Desafios e oportunidades. 2 Relações na economia compartilhada: Entre os olhares do direito e da economia. Conclusão. Referências bibliográficas.

INTRODUÇÃO

Diante do fenômeno do compartilhamento, potencializado pela economia digital em rede, a presente pesquisa parte do problema do enquadramento econômico e jurídico das relações que surgem entre plataformas e os prestadores de serviços, e entre aquelas e os usuários da nova economia do compartilhamento.

Utiliza-se de conceitos ínsitos à Análise Econômica do Direito (escassez, abundância, teoria da informação, custos de transação etc.), com vistas a examinar a hipótese de que se mostra necessária a configuração de um novo modelo jurídico, capaz de amparar as relações entre as plataformas digitais e seus prestadores e usuários (tanto na configuração de um novo modelo de relações de parceria quanto em relação às variáveis regulatórias em relações de consumo).

Os elementos que externalizam o direito à propriedade (usar, gozar, dispor e reaver de quem injustamente a detenha) passam por um processo de transformação, a fim de valorizar e dar um papel central ao seu uso. São características que despontam do fenômeno da economia compartilhada (*sharing economy* ou economia do compartilhamento), cuja nova realidade impacta nos institutos tradicionais de direito das coisas, bem como do direito das obrigações contratuais. Torna-se cada vez mais difícil neste novo formato econômico utilizar-se das regras tradicionais e seculares de direito privado. A fim de se evitar injustiças, ou mesmo desestimular a utilização destes institutos decorrentes desta nova economia do compartilhamento, urge uma mudança de paradigmas na regulação das relações econômicas e jurídicas entre as partes envolvidas. São relações não profissionais, onde aquilo que era estritamente pessoal passa a ser visto como o desenvolvimento de um novo negócio, dotado da agilidade, transparência e flexibilidade, além de ser uma opção criativa para um uso mais racional e sustentável dos bens de consumo.

Nesta economia em rede surgem múltiplas cadeias descentralizadas, as quais maximizam o uso de bens, antes ociosos e sem retorno financeiro, e que agora podem ser de propriedade e uso compartilhado, diminuindo as necessidades de consumo da sociedade atual. Além disso, podem melhorar a renda para qualquer pessoa integrada à rede, facilitada pelas novas tecnologias de informação e comunicação e plataformas digitais, as quais permitem uma conexão global cada vez mais presente e barata. As consequências desta revolução estão a se desenvolver, enquanto o Direito e a Economia¹ tentam ainda compreender e se adaptar as suas consequências.

¹ Para maior aprofundamento sobre a análise econômica do direito e sustentabilidade ver (MARTINS; RAZUK, 2013).

1 DA CENTRALIZAÇÃO DA ATIVIDADE PRODUTIVA ÀS REDES EMPRESARIAIS: DESAFIOS E OPORTUNIDADES

O modelo industrial predominante nos Estados Unidos e na Europa até a metade do século XX estava baseado na estratégia idealizada e popularizada nas indústrias de Henry Ford, também chamado de fordismo-keynesianismo, responsável pelo crescimento destas economias nos anos 50 e 60. Caracteriza-se pela grande intervenção estatal na economia, na regulação e controle do capital e na socialização dos investimentos privados. (SILVA, 1998, p. 209) Baseava-se na produção e consumo em grandes dimensões, concentrando em uma única empresa todas as etapas produtivas, com vistas à autossuficiência. Tinha as seguintes características: concentração física de muitos trabalhadores não qualificados e com baixa remuneração; desenvolvimento de tecnologias de longa maturação; formação de estoques de insumos e de matéria prima; produção padronizada e mecanizada; e divisão de trabalho nas etapas produtivas (separando-se trabalho manual e intelectual). (FREITAS JÚNIOR, 1997, p. 206-207)

No Brasil, este modelo imperou até a década de 1980, com o crescimento econômico do país sob os auspícios da centralização do poder, do autoritarismo e da concentração econômica do regime militar. As circunstâncias políticas e econômicas do país naquele período determinaram a adoção de um projeto de desenvolvimento centralizado, pautado em grandes monopólios de empresas estatais. E no setor privado, por sua vez, promovia-se reservas de mercado extremamente prejudiciais à livre concorrência. (SAMPAIO, 2021, p. 15-16)

Apesar da adoção do capitalismo como modo de produção e da livre concorrência, a falta de isonomia e a intervenção do Estado na economia acabou por desequilibrar as forças concorrenciais, levando ao abuso do poder econômico por parte de algumas empresas. O monopólio, ou mesmo a concentração do mercado em torno de poucos mostrou-se prejudicial à economia e à eficiência no intercâmbio de bens e serviços. (FAGUNDES, 2003)

Com o aumento da competição das empresas japonesas, esse modelo entra em crise, adentrando no cenário econômico o paradigma de organização empresarial toyotista, formatado na empresa Toyota, com elevação da competitividade e dos ganhos de produtividade entre as empresas. Por suas vantagens ante ao modelo anterior, passa a ser adotado em âmbito global pelas empresas transnacionais, (SILVA, 1998, p. 209-210)² e inspira as empresas que trabalham no formato de rede ou economia compartilhada, que é o foco deste trabalho.

No toyotismo, a produção não se dá a partir da capacidade produtiva da empresa, mas de acordo com capacidade de aquisição do produto no mercado. (RAMOS, 1998, p. 251) Valorizam-se os métodos denominados de *just-in-time*, com grande diversidade de produtos, menores volumes de produção e fluxo intensivo de fabricação, iniciando-se a produção a partir do recebimento do pedido, já que não há estoque. A mão de obra é qualificada, com técnicas desenvolvidas nos setores de microeletrônica, automação, engenharia genética, informática, inteligência artificial. Exige-se proatividade, criatividade e responsabilidade do trabalhador, que deve saber resolver problemas, trabalhar em equipe, lidar com inovações tecnológicas e se predispor a constante aprendizado. Fomentam-se as ideias de terceirização, participação nos lucros, eficiência e qualidade total. (SANTIN, 2009)

A empresa modifica-se em sua estrutura física, desterritorializando-se, no intuito de auferir as maiores vantagens comparativas no processo produtivo. Novas e pequenas indústrias dinâmicas tomam lugar das maiores e que não se adaptaram às novas circunstâncias. Nota-se um

² As empresas transnacionais constituem-se em uma forma multidivisional de mercado, com a “existência de uma empresa-mãe possuidora de empresas menores que usam a sua marca e outros intangíveis. Toda a organização é controlada, em última instância, pela administração central, mas a maioria das decisões são deixadas para divisões autônomas. Em geral, a empresa-mãe detém todas as empresas menores; há criação de unidades semiautônomas a partir de uma empresa líder. São precursores conhecidos dessa época a *General Motors*, a *Du Pont*, a *Standart Oil* e a *General Electric*”. (RIZZARDO FILHO, 2018, p. 27)

novo fenômeno para a atividade industrial do planeta, a qual não se concentra mais em alguns poucos países dominantes ou metropolitanos, mas se estende a outros locais, independentes das questões geopolíticas entre os países. (IANNI, 1997, p. 37)

Nesse sentido, com a revolução das tecnologias de informação e comunicação ocorrida no final do século XX e início do século XXI, novamente há uma transformação no ambiente empresarial, inaugurando-se uma nova cultura colaborativa, agora influenciada pelas conquistas tecnológicas norte-americanas advindas do Vale do Silício, na Califórnia. Alguns chamam esta era de pós-industrial ou pós fordismo, onde a comunicação torna-se também um produto do processo econômico, assim como a repartição de custos e lucros, onde é preciso “crescer tornando-se pequeno”. Trata-se de um capitalismo baseado no coletivismo, na cooperação, na coordenação e na colaboração, com parcerias entre concorrentes e compartilhamento de fornecedores e clientes, com vistas a obter maiores lucros com a atividade. (RIZZARDO FILHO, 2018, p. 28-30)

À semelhança do modelo de franquias (desenvolvido nos Estados Unidos com grande sucesso desde os anos de 1950, como as franqueadoras McDonald’s e Subway), já largamente utilizado no Brasil e regulado por meio da Lei 8.955/1994,³ abre-se um novo momento do capitalismo: o capitalismo de aliança. Ao estudar a lei de franquias brasileira, percebe-se que este tipo de contrato tem a característica de atuar como um “sistema”. Ele engloba desde a cessão dos direitos de uso de marcas ou patentes e passa pela “distribuição exclusiva ou semiexclusiva de bens e/ou serviços e pelo uso eventual de tecnologias. A lei também refere que entre as partes não há vínculo empregatício, assim como não há relação de consumo e relação de sociedade”. (RIZZARDO FILHO; TRINDADE, 2019, p. 84-85) Destaca-se a ausência do vínculo de subordinação entre franqueador e franqueado, mas sim de um vínculo de colaboração, o qual também está presente nos contratos de representação comercial (Lei 4.886/1965) e nos contratos de agência e distribuição (Código Civil, artigo 710 e seguintes).

Com vista a encontrar formas colaborativas de relação e de posicionamento no mercado, em detrimento de uma atuação isolada e suscetível às adversidades da concorrência, a atuação colaborativa e em redes de cooperação aumenta as possibilidades de lucro “a partir do empreendimento coletivo entre empresas autônomas para a consecução de um fim econômico comum”. (RIZZARDO FILHO, 2018, p. 19) Trata-se de um relacionamento que já não está mais ao nível da competição empresarial, mas da união e cooperação de empreendedores parceiros em torno de “estratégias coletivas de aprimoramento contínuo de produtos, serviços e processos”. (RIZZARDO FILHO, 2018, p. 19)

Por sua vez, a economia em rede também engloba o setor de compartilhamento de bens ou serviços, chamada de economia compartilhada (*sharing economy*). Tem o mesmo objetivo das redes de conexão e de colaboração empresarial, mas aqui se volta ao consumo sustentável de bens e serviços. Esse modelo emergiu “em 2008, nos Estados Unidos, em um contexto de recessão econômica e hiperconsumo, que já apresentava os primeiros sinais de esgarçamento” e trouxe uma ruptura no próprio conceito de propriedade privada tradicional. A partir da crise do *subprime* as pessoas, buscando meios mais econômicos de consumir, passaram a priorizar o uso eficiente e compartilhado dos recursos, em detrimento da necessidade de usar, gozar e dispor individualmente da propriedade. (SANTIN, 2017)

No Brasil já se convivia com a propriedade compartilhada para materiais de luxo, como lanchas e helicópteros. Posteriormente, com o advento da lei da propriedade compartilhada (Lei 13.777/2018) estabeleceu-se o regramento legal para este regime de multipropriedade, no qual

³ Para maior aprofundamento sobre o contrato de franquia ou *franchising* ver o trabalho clássico de Gunther Teubner sobre redes, o qual é composto por empresas formalmente independentes, mas economicamente dependentes entre si, em uma relação baseada em uma reciprocidade complexa, mas cooperativa do que competitiva. Nessas situações o autor define um novo conceito jurídico para “contratos conectados”, os quais podem trazer alguns problemas, como a questão de saber se a rede, como um todo, pode ser legalmente responsabilizada por danos que causa a terceiros, como clientes. (TEUBNER, 2011).

proprietários de um mesmo imóvel são titulares de frações de tempo para uso e gozo do bem com exclusividade, a serem exercidas pelos proprietários ou condôminos de forma alternada. Além de diminuir custos, o compartilhamento de bens e serviços é positivo também para a “sustentabilidade ambiental e social, produzindo novas formas de organização e concorrência. A mudança de paradigma trazida compreende a diferença entre possuir um bem e o benefício que tal item pode proporcionar. Isto significa redimensionar o conceito de ‘necessidade’”. (RAGAZZO, 2021, p. 3)

A ampliação do modelo de economia compartilhada e em rede foi fortalecida com a crise advinda pela pandemia da Covid-19, quando as medidas de distanciamento social e de restrição da liberdade de comércio e de circulação ocasionaram o fechamento de muitas empresas e, por consequência, a perda de muitos postos de trabalho. A informalidade e as dificuldades financeiras deste grande contingente de pessoas acabaram por estimular ainda mais o setor de compartilhamento, com crescimento considerável das experiências como na UBER, Cabify, AirBnB, Ifood,

Embora a atuação mais significativa do ponto de vista econômico seja, até o presente momento, no setor de transporte privado e acomodação, a revolução digital atuou como um catalisador de crescimento da modalidade em diversos setores, incluindo, mas não estando limitados a: (i) sistemas de produtos e serviços: quando o consumidor paga pelo benefício do produto e não pelo produto em si; (ii) *lyfestyles* colaborativos: que trata-se do compartilhamento de recursos, tais como dinheiro, habilidades e tempo; e (iii) mercado de redistribuição: quando um item usado passa de um local onde está excedente para outro onde será útil. (BOTSMAN; ROGERS *apud* RAGAZZO, 2021, p. 7)

Por serem pequenas e com produção voltada para uma produção específica, essas células são mais capacitadas para agilizar e flexibilizar o processo produtivo. E, nesse sentido, a produção e a prestação de serviços fragmentam-se e se dispersam em unidades autônomas e especializadas.

O desenvolvimento da tecnologia e em especial da internet está transformando diversos setores da economia e promovendo uma disrupção nas relações de mercado: surgem novas formas de fazer e gerenciar negócios, marcadas pelo aprofundamento do dinamismo e pela fluidez das informações. Esses modelos de negócios trazem consigo a necessidade de ressignificar conceitos econômicos e redefinir formas tradicionais de regulação dessas atividades. Dentre os principais desafios regulatórios se encontra a necessidade de não inviabilizar ou dificultar o crescimento desse novo ramo da economia e, ao mesmo tempo, ponderar o fenômeno regulatório que se iniciou em reação a um modelo de negócio ainda recente. (RAGAZZO, 2021, p. 1)

A proliferação das redes empresariais é uma evidente manifestação do capitalismo globalizado do século XXI. Alcançam diversas partes do mundo e estabelecem uma cadeia particular de fornecedores, de produção e de produtos e serviços ao consumidor final, aproveitando-se das vantagens comparativas oferecidas em cada local do planeta, já que possuem a força da atuação em bloco. Seu núcleo estratégico, responsável pela gestão, gerência e governança da rede, é centralizado, e em torno dele gravitam subgrupos descentralizados e difusos, espalhados por todo o mundo.

As redes empresariais desconhecem fronteiras, conferindo caráter cosmopolita à concorrência, assim como à produção e ao consumo. Pelo domínio tecnológico e de métodos de produção mais eficientes, podem contratar fornecedores mais baratos, diminuindo seus custos em escala e aumentando seus lucros. A redução dos custos em face da tecnologia é o diferencial da moderna economia do compartilhamento, cujas relações internas serão examinadas a seguir de forma mais minuciosa, sob o prisma da análise econômica do direito.

2 RELAÇÕES NA ECONOMIA COMPARTILHADA: ENTRE OS OLHARES DO DIREITO E DA ECONOMIA

Conforme Floriano de Azevedo Marques Neto e Rafael Vêras de Freitas, a ideia pertinente ao modelo da economia compartilhada é que, diante da existência de bens escassos, a eficiência econômica está vinculada ao uso temporário destes, e não à sua propriedade (2016, p. 80). Nesse sentido, Jeremy Rifkin vislumbra o enfraquecimento dos direitos de propriedade, com o uso dos bens, e não sua propriedade, transformando uma economia baseada em escassez em uma economia de “abundância” (2016, p. 24-25).

Seja na relação entre plataformas e prestadores de serviço (“fornecedores”) ou entre plataformas e usuários (“consumidores”), a concepção de que a propriedade foi substituída por um uso ou uma posse sob demanda, associada a um serviço via infraestrutura digital, transformou radicalmente uma série de conceitos estabelecidos para a economia clássica, impactando de maneira definitiva tanto as relações trabalhistas tradicionais, não mais fincadas no conceito tradicional de subordinação, quanto as relações de consumo de serviços, agora impactadas por uma autorregulação que elimina custos ligados à assimetria informacional.

a) Plataformas x Prestadores de serviço: Dos elementos formadores da economia do compartilhamento e da nova forma de compreender as relações trabalho

A relação entre as plataformas da economia compartilhada e seus prestadores de serviço tem causado certa dificuldade de “enquadramento” quanto ao modelo jurídico, havendo correntes de juristas que apontam para uma subordinação (relação de emprego) e outras, com argumentos que parecem também convincentes, indicando tratar-se de trabalho realizado de forma autônoma.

Para que se possa ter uma melhor ideia sobre a questão, parece relevante se ocupar antes de desvendar os princípios por trás da economia compartilhada, para então tentar divisar até onde a atuação das plataformas se amolda ao mero fomento ao empreendedorismo e em que ponto se pode identificar uma relação de subordinação indispensável ao vínculo de emprego.

A economia compartilhada se origina na ideia de um uso mais eficiente de bens dotados de uma intrínseca ociosidade, sendo relevante, ao menos por ora, estreitar o conceito ao uso compartilhado de imóveis e veículos.

Considerando que casas e carros, pelo menos de forma geral, não são bens destinados à produção direta de riqueza econômica para seus proprietários, a economia compartilhada alçou à condição de “fornecedores” pessoas que já tinham ocupação profissional ou não estavam contando com a exploração econômica do que possuem, mas que vislumbraram, a partir de plataformas digitais, a possibilidade de fazer uma “renda extra” ao associar um serviço à titularidade de um bem. A rigor, a ideia de compartilhamento não deveria significar a cobrança de uma contraprestação pecuniária, mas foi assim que o fenômeno se desenvolveu via plataformas digitais.

Em um resumo sobre as características da economia compartilhada, ou “capitalismo de multidão” como prefere, Arun Sundararajan aponta 5 (cinco) elementos para identificar esse novo sistema econômico: a) ser amplamente voltado ao mercado; b) possuir capital de alto impacto, com uso de bens em sua capacidade máxima; c) ser formado por redes de multidão descentralizadas; d) fronteira pouco definida entre o profissional e o pessoal; e) dificuldade em distinguir se a relação de trabalho é com ou sem dependência (2018, p. 54-55).

A quarta característica reflete justamente o fato de que relações até então de cunho pessoal, como dar uma carona, emprestar um valor em dinheiro por pouco tempo ou acolher pessoas em um quarto da casa por algumas noites, passaram a ser tratadas como serviços remunerados prestados por não profissionais a interessados que podem ser conhecidos ou mesmo

estranhos, todos agora conectados por plataformas digitais em uma relação conhecida como *peer-to-peer* ou P2P (entre indivíduos).

Ocorre que não demorou muito para que os envolvidos compreendessem o potencial de crescimento exponencial destas trocas entre multidões, ainda que no formato P2P. Se para os indivíduos se apresentaria a chance de um empreendimento mais descomplicado e ágil, baseado na transformação daquele bem que já detinham em um serviço para quem não possuía bem similar, as plataformas vislumbraram ganhos maiores e de forma escalável com a intermediação das trocas P2P via ferramentas digitais de fácil uso e a um custo que se reduz à medida que aumenta o número de partes envolvidas, uma íntima relação da escalabilidade das plataformas com a redução do custo marginal.

Todavia, para que o negócio da economia compartilhada se tornasse viável para as plataformas intermediadoras seria necessário garantir um nível mínimo de prestadores e usuários que tornassem o sistema autossustentável, um conceito que foi denominado de “massa crítica” por Rachel Botsman e Roo Rogers (2011, p. 64-68).

Foi justamente a busca pela massa crítica que fez com que diversas plataformas começassem a intervir economicamente para criação de novas trocas P2P e/ou viabilizar a entrada de novos ofertantes de bens. De início, adotaram técnicas e ferramentas de apoio, que partiram de um louvável conceito de fomento ao empreendedorismo digital, para então se transmutar em uma “direção” das atividades desempenhadas. Isso envolveu apoio à aquisição de novos bens para inserção no mercado (um paradoxo em relação à ideia original de dar uso ao que estava ocioso), estabelecimento de regras de uso e aceitação de usuários, bem como delimitação de tarifas e ganhos aplicáveis na relação prestador-usuário.

De certa forma, a “evolução” das relações voltadas à diminuição da ociosidade de bens em troca de renda extra para este novo cenário, caracterizado por uma multidão de proprietários profissionalizados (ou em busca de profissionalização), gerou um aumento exponencial de interações intermediadas por plataformas digitais. Porém, essas mudanças trouxeram novos desafios, como aponta Sundararajan (2018), ao falar da quinta característica, que é a dificuldade em distinguir se a relação entre plataformas e prestadores seria com ou sem dependência (subordinação).

Dito isso, e ainda antes de tentar decifrar se há ou não relação de subordinação entre, por exemplo, motoristas de aplicativos de carona e as respectivas plataformas digitais, é preciso traçar um esboço de como (algumas) plataformas resolveram “fomentar” o empreendedorismo dos prestadores de serviços associados a bens na economia compartilhada.

Ainda com esteio em Sundararajan, um modelo apoiado em microempreendedores ou em empreendedores “não profissionais” precisa observar o real nível de fomento para que possa ser caracterizado o tipo de vínculo entre a plataforma e seus prestadores de serviço, o que exige observar 3 (três) características que emanam da plataforma: a incubação, a independência e a infraestrutura (2018, p. 265).

Para ilustrar esse papel do fomento a partir da plataforma digital, considere-se as características acima tal como aplicadas por Uber, AirBnB e Etsy:⁴

Plataforma	Características		
	Incubação	Independência	Infraestrutura
Uber	Controla o marketing e a apresentação dos motoristas; chegou a intermediar financiamento de veículos até 2017, mas o programa foi abandonado; atualmente, o site oficial da empresa menciona	Define preços das corridas; não permite que passageiros escolham os motoristas, mas permite que motoristas cancelem corridas; os motoristas não possuem ferramentas para se apresentar	Oferece cadastro de meios de pagamento (normalmente cartões de crédito), disponibiliza suporte para a gestão do relacionamento entre motorista e usuário, mas a

⁴ Plataforma que comercializa artigos artesanais, com destaque para a filosofia de peças únicas, “feitas à mão”, com intuito de apoiar criadores e artesãos independentes. (ETSY, 2021)

	apenas a existência de descontos para aluguel de veículos e compra de aparelhos celulares novos. (UBER, 2021a)	nem para descrever seus veículos, sendo avaliados pelo ranking do aplicativo, que também fornece as características gerais do carro (placa, cor, modelo etc.).	dinâmica do atendimento é inteiramente centralizada pela plataforma (SUNDARARAJAN, 2018, p. 268-269).
AirBnb	Oferece treinamentos voluntários e informais; não interfere ou facilita aquisição de imóveis no mercado, neutralidade que fica claramente estampada em seus termos de serviços para usuários não europeus. (AIRBNB, 2021a)	Permite, de forma ampla, a escolha pelos anfitriões da disponibilidade dos seus imóveis, de dias a meses; oferece flexibilidade de preço; as fotos e as descrições são por conta dos anfitriões, que podem, todavia, ofertar uma ampla variedade de acomodações (não há restrição para tipos de residências); os hóspedes, por sua vez, podem avaliar desde a limpeza até a arquitetura e a decoração. (AIRBNB, 2021b)	Viabiliza ampla gama de meios de pagamento, destacando especificidades e soluções locais; oferece serviço de mensagens como ferramenta de auxílio à comunicação entre anfitriões e hóspedes, de forma descentralizada (SUNDARARAJAN, 2018, p. 269).
Etsy	Empreendedores de artesanato dependem da plataforma basicamente para a concretização da relação P2P; são responsáveis pelo seu próprio marketing; fóruns de discussão dentro da plataforma que facilitam a experiência inicial dos recém-chegados.	Livre definição de preços; os artesões e produtores precisam investir no seu próprio marketing e na produção de fotos e na descrição do produto (SUNDARARAJAN, 2018, p. 267-268).	Disponibiliza modos de pagamento; oferece uma central de ajuda, mas não há um canal de resoluções de pendências diretamente entre fornecedores e consumidores.

A partir da descrição das características das plataformas escolhidas, é possível concluir que, quanto maior a extensão do fomento (nas suas modalidades incubação, a independência e a infraestrutura), maior será o grau de comando e subordinação entre a plataforma e seus prestadores de serviço. Da mesma forma, quanto menor a profundidade da intervenção no modelo de negócio, mais próximo se estará de uma relação de simples parceria ou autonomia. O primeiro caso parece se coadunar com o modelo da Uber, enquanto o segundo caso se amolda aos modelos do AirBnB e Etsy.

Como corolário da afirmação anterior, o grau de fomento da plataforma vai oferecer subsídios para se imiscuir na difícil missão de distinguir se a relação entre plataformas e prestadores é um trabalho com ou sem dependência e subordinação. Agora sim, é possível avançar para o quinto elemento da economia compartilhada.

Visto que o grau de intervenção e fomento de AirBnB e Etsy é (mais) restrito, não há maiores dificuldades em se afirmar que os anfitriões da primeira e os produtores da segunda não são empregados das respectivas plataformas. A dificuldade reside mesmo em enquadrar motoristas de aplicativos que adotam o modelo de negócios da Uber.⁵

Em um exame preliminar, mesmo negócios disruptivos de economia compartilhada como a Uber parecem não se enquadrar no modelo de subordinação trabalhista clássica, pensado para as fábricas dos séculos passados e ainda petrificado no texto dos arts. 2º e 3º da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Não há como se distanciar por demais da observação de Bruno Feigelson, no sentido de que a desconstrução da exploração da mão de obra no âmbito da disrupção causada pela economia compartilhada leva a se contemplar relações e práticas mais voltadas à parceria do que à subordinação (2018, p. 61-82). Todavia, não é tão simples a escolha por uma relação de autonomia entre motoristas de aplicativos e empresas como a Uber.

⁵ Relevante observar que há plataformas de carona compartilhada que permitem a livre definição de preços pelos motoristas, como é o caso da Sidecar. Tal característica diminui o grau de intervenção e, por consequência, a subordinação.

A questão central para debater a natureza dos *players* da economia compartilhada que exercem forte intervenção no modelo de negócio dos prestadores, que, por sua vez, são considerados (e muitos se consideram) como trabalhadores autônomos, parece ser a de que a disrupção causada pelo compartilhamento de bens via infraestrutura digital obrigou a se pensar em um modelo mais atual, dinâmico e flexível de relação de trabalho; algo que não seja nem a subordinação total nem a autonomia plena.

Esse modelo alternativo depende, evidentemente, de haver previsão legal de um regime jurídico aplicável que seja um meio termo entre o trabalhador subordinado tradicional e aquele considerado autônomo, solução vislumbrada, por exemplo, pela Corte Suprema do Reino Unido, que em 19 de fevereiro de 2021 decidiu que os motoristas da Uber não são nem “*employee*” (empregados com subordinação) nem “*self-employed*” (autônomos), portanto, devem ser considerados “*workers*” (trabalhadores), ou seja, profissionais com nível de flexibilidade maior do que aqueles em regime de subordinação (ADAMS-PRASSL; ADAMS-PRASSL; COYLE, 2021).

A plataforma de carros compartilhados Uber parece ter especial preocupação com benefícios, valores ou treinamentos que possam se caracterizar como verbas salariais para legislações como a americana e a brasileira. No lugar de um pagamento extra por desempenho ou qualidade do serviço, por exemplo, o aplicativo sugere que o próprio usuário é que aumente o valor do ganho do motorista, com o acréscimo de uma gorjeta. Curiosamente, o seguro de acidentes pessoais que a plataforma contrata junto à seguradora Chubb para cobrir motoristas e usuários em caso de morte, invalidez e despesas hospitalares (UBER, 2021b), foi utilizado como fundamento pela Justiça do Trabalho brasileira para condenar a Uber a indenizar a família de um motorista assassinado durante uma corrida, sendo acatada a tese autoral da relação trabalhista. (CEARÁ, 2021)

Enquanto a legislação de países como o Brasil for rígida ao ponto de considerar apenas os universos do empregado subordinado ou do autônomo, sem estruturar de forma clara uma categoria de trabalhadores que se encaixe nas novas relações de parceria entre prestadores independentes e plataformas de economia compartilhada, não haverá enquadramento perfeito para uma relação tal como é a dos motoristas de aplicativos no modelo da Uber.

Ocorre que, se por um lado, a Uber controla o marketing e a apresentação dos motoristas, facilita descontos para aluguel de veículos, define os preços das corridas por critério dinâmico (UBER, 2021c), em algoritmo de seu inteiro domínio, e não permite que passageiros escolham seus motoristas, por outro lado, os motoristas podem cancelar corridas, dirigem seus próprios carros, podem operar em outras plataformas concorrentes e têm liberdade para fazer suas rotas e definir sua jornada de trabalho, seja diária, semanal ou mensal.

Portanto, os universos da subordinação e da autonomia se mesclam a exigir uma solução diferente para tempos de nova economia. Seria possível pensar em um “sandbox trabalhista” ou em uma escala dinâmica para os prestadores das plataformas, que poderiam entrar e sair dos regimes de trabalho existentes a depender do comportamento?

Ora, se as soluções acima exigem necessariamente a atuação do legislador, o mais eficiente seria que fosse definido modelo novo e adequado à flexibilidade da economia compartilhada, pois não parece que este novo modelo de mercado possa oferecer uma solução inovadora sem correr o risco de ser enquadrado em um modelo jurídico e econômico ultrapassado, que, ou será oneroso (e mesmo impeditivo) para a plataforma e o processo de inovação associado, ou não atenderá aos prestadores que desejam mais garantias formais sem abrir mão da autonomia (que parecem prezar na mesma medida).

Ainda que o escopo deste tópico não seja concluir sobre a autonomia ou a subordinação dos prestadores em relação às plataformas, a título de arremate é preciso mencionar que é próprio da economia compartilhada por meio de aplicativos a redução dos custos de transação, o que decisivamente influi na caracterização da relação jurídica (TRINDADE, 2020, p. 2000-2001).

É justamente por causa da pactuação de um regime descomplicado e ágil de simples parceria que as plataformas reduzem seus custos e podem crescer exponencialmente em direção à massa crítica. Transformar os parceiros em empregados elevaria novamente os custos, notadamente aqueles relativos a recrutamento, treinamento e monitoramento de condutas. As plataformas da economia compartilhada seriam transformadas em uma nova figura, incompatível tanto com a antiga economia clássica quanto com a nova economia digital por meio de plataformas.

Por fim, a necessidade de compreender peculiaridades da economia de compartilhamento e sua natural distinção com o regime de subordinação trabalhista não pode ser um salvo-conduto para que plataformas permaneçam em um limbo jurídico a permitir a exploração da força de trabalho digital, que já se ressentia de uma promessa de empreendedorismo e autonomia que não se reveste de garantias econômicas.

b) Plataformas X Usuários: A tarifa dinâmica, os novos parâmetros da autorregulação e a redução dos custos de transação

Diante da premissa de que a economia compartilhada se apoia na ideia de transformar a escassez da propriedade na abundância do uso (MARQUES NETO; FREITAS, 2016), (RIFKIN, 2016) e (SUNDARARAJAN, 2018) não se pode fugir de debate sobre algumas implicações da escassez e da abundância nos preços que serão cobrados dos usuários das plataformas.

Em primeiro lugar, a abundância da economia compartilhada é um propósito e não uma situação real. Conforme Mackaay e Rousseau, a abundância é a circunstância em que uma coisa está em tal quantidade que todos podem obtê-la à vontade, sendo desnecessário – e mesmo sem sentido – estabelecer regras para seu uso. O que leva à estipulação de regras é a escassez, e não a abundância (2020, p. 29).

Todavia, as plataformas de economia compartilhada, em geral, estabelecem regras de preços que refletem justamente o caminho em busca da máxima utilização - “abundância” - dos bens desejados, sem descurar que estes bens antes estavam em parcial estado de ociosidade - o que levava à “escassez”). Portanto, quando se fala em abundância na economia compartilhada a referência deve ser feita à maximização do uso, com a eficiência sendo proporcional ao quanto deixam de apresentar capacidade ociosa e passam a ter utilização potencial. Sendo assim, por mais que se consiga maximizar o uso, surge a necessidade de se estabelecer regras.

Em segundo lugar, ainda com apoio em Mackaay e Rousseau, a escassez acaba por forçar a melhor utilização das coisas que estão à nossa disposição, ou mesmo impulsiona a concepção de usos mais inteligentes (2020, p. 39). Portanto, *a contrario sensu*, a dita “abundância” de bens a compartilhar poderia incentivar um uso abusivo destes, com pagamento de preços irrisórios àqueles proprietários que resolveram inserir o bem na economia do compartilhamento. Sem uma solução adequada, a contínua entrada de prestadores e a inserção de bens com precificação cada vez menor tenderia a uma “tragédia dos comuns”.⁶

As duas questões apresentadas estão relacionadas àquilo que, no âmbito dos aplicativos da economia compartilhada é conhecido como tarifa dinâmica (ou preço inteligente). A ferramenta, que se constitui em um algoritmo que aciona preços diferenciados diante de alterações na relação entre oferta e demanda em certa região, pode se constituir em um modelo puramente matemático (como é usual nas caronas compartilhadas) (UBER, 2021b) e (AIRBNB, 2021b) ou permitir ainda a calibragem com outros dados relevantes, como condições do bairro e comodidades que serão ofertadas de forma acessória (no caso de compartilhamento de imóveis) (AIRBNB, 2021b).

Focando especificamente no caso dos aplicativos de carona, a tarifa dinâmica tem funcionado como um sinalizador (*flag*) aos usuários de que os preços estão mais elevados do que o normal, e assim a momentânea “escassez” resulta em um prêmio maior àqueles que resolvem

⁶ A “tragédia dos comuns” foi originalmente idealizada pelo matemático William Foster Lloyd e popularizado pelo ecologista Garrett Hardin, em seu famoso artigo de 1968 para a Revista Science.

colocar seus bens no mercado com o objetivo de aumentar a “abundância”. A tarifa dinâmica complementa as regras de uso relativas aos preços em condições normais e ainda obriga usuários a adotar usos mais inteligentes dos bens em momento de escassez, tendo em conta que a sinalização lhes força a cogitar de meios alternativos de transporte (salvo situações de calamidade ou desastres naturais, onde o imprevisto acabará por gerar ganho extra aos prestadores às custas da necessidade dos usuários⁷).

No que concerne à Uber (2021c), em particular, a formação dos preços dinâmicos ocorre da seguinte forma; quando são poucos os motoristas locais oferecendo o serviço, a tarifa fica mais alta, o que atrai a atenção de novos motoristas, que, ao aceitar chamadas, equilibram o mercado e fazem as tarifas reduzir; em casos de demanda extraordinária, os preços mais elevados também irão atrair novos motoristas, e a tendência também será de redução e posterior equilíbrio. A tarifa dinâmica é, portanto, uma forma de regulação de entrada em tempo real, sendo uma solução da economia do compartilhamento para a tragédia dos comuns (MAGALHÃES; CAMINHA, 2019, p. 27).

Todavia, a tarifa dinâmica (ou preço inteligente) no âmbito da economia compartilhada é uma ferramenta em forma de algoritmo dotada de um poder ainda não totalmente explorado: o poder de controlar o desperdício na abundância e coibir o abuso na escassez. Analisando por outro aspecto, a sinalização representada pela tarifa dinâmica é também uma eficiente regulação de informação a serviço do usuário. Na verdade, aqui se trata de uma autorregulação de informação idealizada pelas plataformas de compartilhamento.

Quando se examina de forma mais ampla o alcance da autorregulação informativa que foi trazida pelas plataformas de compartilhamento é que se pode compreender a ruptura que se desenhou diante da tradicional regulação estatal da informação aos consumidores. Exemplo notável é a concepção do modelo estatal dos táxis compara aos novos paradigmas da transparência da informação que estão em plataformas como a Uber.

Quando as legislações municipais tratam da questão de regular a informação, geralmente se resumem à caracterização do veículo como táxi e à obrigação de exibir a tabela de preços. Diversas legislações municipais não contêm sequer uma única obrigação de prestação de informações aos usuários dos táxis.⁸ Por sua vez, quando se utiliza um aplicativo como o UBER, estão disponíveis todas as informações necessárias a fim de que o usuário possa ter a certeza de estar fazendo uma contratação justa e adequada aos seus interesses. Os dados que permitem contratar de forma racional estão presentes e apresentados de forma amigável.

Em primeiro lugar, apresenta-se o preço do serviço, calculado a partir da oferta de motoristas, demanda de passageiros, distância percorrida e possíveis externalidades. Uma vez confirmada a contratação, são exibidos os dados do motorista (inclusive a identificação por meio de fotografia), sua avaliação média pelos usuários, as características identificadoras do veículo e o tempo previsto para a chegada. Se ocorrer alteração das condições de trânsito, os dados são atualizados, e o usuário é informado em tempo real. Caso precise desistir do serviço, deverá pagar uma multa em valor fixo. Ao fim do percurso, o motorista encerra a corrida na sua versão do aplicativo, enquanto ao usuário é informado o débito em seu cartão de crédito cadastrado e franqueada a avaliação de qualidade do serviço (MAGALHÃES; CAMINHA, 2019, p. 32).

A redução dos custos de transação em face da informação disponível de forma detalhada, em um processo de apresentação simplificada por meio de aplicativos de plataformas digitais, afasta óbices como a desconfiança entre participantes e problemas de reputação⁹ (COOTER;

⁷ Aqui se apresenta um dilema em termos de justiça, abordado por, dentre outros, Michael J. Sandel (2014, p. 11-13).

⁸ Como se observa, por exemplo, da Lei nº 5.492, de 19 de julho de 2002, do Município do Rio de Janeiro; da Lei nº 9.430, de 15 de outubro de 2008, do Município de Fortaleza; e da Lei nº 9.445, de 16 de setembro de 2014, do Município de Goiânia.

⁹ O próprio conceito de massa crítica permite a plataformas como Uber e AirBnB transferir sua reputação a seus motoristas e proprietários, o que, evidentemente, exige mecanismos de banimento.

ULEN, 2004, p. 94) ou o processo de coleta e compreensão da informação disponível (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 219). Eis aqui, o grande fator de disrupção na economia compartilhada, notadamente se comparada aos modelos tradicionais de prestação de serviço com os quais foi confrontada.

CONCLUSÃO

As redes empresariais são inequívoca manifestação do capitalismo globalizado do século XXI. Apoiadas em domínio tecnológico e métodos de produção mais eficientes, podem contratar fornecedores mais baratos, diminuindo seus custos em escala e aumentando seus lucros. Nesse cenário, desponta com especial atenção a chamada economia do compartilhamento, que se aproveita da tecnologia para ofertar serviços associados aos usos de bens de forma abundante, reconfigurando a noção de escassez antes inerente a propriedades como veículos e imóveis.

Além da vantagem econômica advinda da otimização do uso dos bens, as plataformas digitais oferecem facilidade, flexibilidade e transparência que permitem o ingresso de não profissionais neste mercado de abundância. Pessoas que não se enquadravam no conceito tradicionais de prestadores de serviços agora podem se lançar em mercados que crescem de forma antes nunca vista. Tais novas relações, todavia, criam dificuldades para sua caracterização sob os prismas jurídico e econômico. Plataformas de compartilhamento agora desenvolvem relações quase empresariais com seus ofertantes de bens, enquanto de outro lado atuam como reguladores para os novos consumidores.

As relações internas à economia do compartilhamento caminham, assim, em duas direções. No que concerne às relações entre as plataformas e os prestadores de serviços (ofertantes de bens), se mostra necessária a atuação legislativa, a fim de definir modelo novo e adequado à sua flexibilidade e agilidade, devendo se evitar o risco de ser emulado um modelo jurídico e econômico ultrapassado. Quanto aos usuários dos bens, o caminho parece ser inverso, devendo a regulação tradicional dos serviços públicos se apoiar na construção de uma autorregulação intuitiva e inclusiva para os mais diversos tipos de usuário, o que tem sido benéfico em termos de formação de preços e redução de custos de transação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAMS-PRASSL, Abi; ADAMS-PRASSL, Jeremias; COYLE, Diane. Uber and Beyond: Policy Implications for the UK. Cambridge: Bennett Institute for Public Policy at the University of Cambridge, 2021. Disponível em:

https://www.bennettinstitute.cam.ac.uk/media/uploads/files/Uber_and_Beyond_Policy_Implications_for_the_UK.pdf. Acesso em: 23 set. 2021.

AIRBNB. Termos de Serviço. Disponível em:

<https://www.airbnb.com.br/help/article/2908/termos-de-servi%C3%A7o>. Acesso em: 15 out. 2021a.

AIRBNB. Como funciona o preço inteligente? Disponível em:

<https://community.withairbnb.com/t5/Novidades-da-Comunidade/Como-funciona-o-Pre%C3%A7o-Inteligente/td-p/530355>. Acesso em: 15 out. 2021b.

BOTSMAN, Rachel; ROGERS, Roo. O que é meu é cada vez mais seu: a ascensão da economia colaborativa. Tradução de Rodrigo Sardenberg. Porto Alegre: Bookman, 2011.

CEARÁ. Tribunal Regional do Trabalho da 7. Região. Acórdão prolatado no processo n. 0000078-31.2020.5.07.0015. Data do julgamento 15 de setembro de 2021. Disponível em <https://pje.trt7.jus.br/consultaprocessual/detalhe-processo/0000078-31.2020.5.07.0015/2>. Acesso em: 17 out. 2021.

COOTER, Robert D.; ULEN, Thomas. Law and Economics. 4^a ed. New York: Pearson Addison Wesley, 2004.

ETSY. Encontre artigos que você vai adorar. Apoie vendedores independentes. Apenas na Etsy. Disponível em: <https://www.etsy.com/>. Acesso em: 15 out. 2021.

FAGUNDES, Jorge. Fundamentos econômicos das políticas de defesa da concorrência: eficiência econômica e distribuição de renda em análises antitruste. São Paulo: Singular, 2003

FEIGELSON, Bruno. A relação entre modelos disruptivos e o direito: estabelecendo uma análise metodológica em três etapas. In: FREITAS, Rafael Veras de; RIBEIRO, Leonardo Coelho; FEIGELSON, Bruno (coord.). Regulação e novas tecnologias. Belo Horizonte: Fórum, 2018.

FREITAS JÚNIOR, Antônio Rodrigues de. Globalização & integração regional: horizontes para o reencantamento do direito do trabalho num quadro de crise do Estado-Nação. Revista LTr, São Paulo, v.61, n.2, p.206-207, fev. 1997.

IANNI, Octávio. A era do globalismo. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stephane. Análise econômica do direito. Tradução de Rachel Sztajn. 2^a ed. São Paulo: Atlas, 2020.

MAGALHAES, Joao Marcelo Rego; CAMINHA, Uinie. O Uber e a reinvenção do Direito Administrativo: os novos horizontes da regulação das atividades econômicas. Revista Eletrônica do Curso de Direito da UFSM, Santa Maria, RS, v. 14, n. 1, e32560, jan./abr. 2019. ISSN 1981-3694. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/revistadireito/article/view/32560>.

MARQUES NETO, Floriano de Azevedo; FREITAS, Rafael Veras de. Uber, WhatsApp, Netflix: os novos quadrantes da publicatio e da assimetria regulatória. Revista de Direito Público da Economia – RDPE, Belo Horizonte, ano 14, n. 56, p. 75-108, out./dez, 2016.

MARTINS, André Luis Agner Machado; RAZUK, Nahima Peron Coelho. Sustentabilidade Empresarial: A Questão Socioambiental Sob a Ótica da Análise Econômica do Direito. Revista de Direito Brasileira, [S.l.], v. 4, n. 3, p. 335-360, set. 2013. ISSN 2358-1352. Disponível em: <<https://indexlaw.org/index.php/rdb/article/view/2641>>. Acesso em: 17 out. 2021. doi:<http://dx.doi.org/10.26668/IndexLawJournals/2358-1352/2013.v4i3.2641>.

MUNICÍPIO DE FORTALEZA. Lei nº 9.430, de 15 de outubro de 2008. Dispõe sobre as regras para a execução do serviço de transporte individual, táxi, no Município de Fortaleza, na forma que indica, e dá outras providências. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=174802>. Acesso em 15 out. 2021.

MUNICÍPIO DE GOIÂNIA. Lei nº 9.445, de 16 de setembro de 2014. Regulamenta o Serviço de Transporte Individual de Passageiros – Táxi no Município de Goiânia e dá outras providências. Disponível em:

http://www.goiania.go.gov.br/html/gabinete_civil/sileg/dados/legis/2014/lo_20140916_00000944_5.html. Acesso em 15 out. 2021.

MUNICÍPIO DO RIO DE JANEIRO. Lei nº 5.492, de 19 de julho de 2002. Estabelece normas e condições à permissão de veículos de aluguel a taxímetro – táxi, no âmbito do Município, suplementando a Lei Federal nº 12.468, de 26 de agosto de 2011, e dá outras providências.

Disponível em:

<http://mail.camara.rj.gov.br/APL/Legislativos/contlei.nsf/50ad008247b8f030032579ea0073d588/d19647c1dbaab2b603257a4000709765>. Acesso em 15 out. 2021.

RAGAZZO, Carlos. O Direito e a Economia do Compartilhamento. In: FGV DIREITO RIO. II Programa de Capacitação Docente em Direito e Economia. Rio de Janeiro: Escola de Direito do Rio de Janeiro, 2021.

RAMOS, Alexandre Luiz. Acumulação flexível, toyotismo e desregulamentação do direito do trabalho. In: ARRUDA JÚNIOR, Edmundo Lima de; RAMOS, Alexandre (Orgs.). Globalização, neoliberalismo e o mundo do trabalho. Curitiba: EDIBEJ, 1998.

RIFKIN, Jeremy. Sociedade com custo marginal zero. Tradução de Monica Rosemberg. São Paulo: M. Books do Brasil, 2016.

RIZZARDO FILHO, Arnaldo. Redes Empresariais e Organização Contratual na Nova Economia. Florianópolis: Tirant lo Blanch, 2018.

RIZZARDO FILHO, Arnaldo; TRINDADE, Manoel Gustavo Neubarth. Redes Empresariais e a Nova *Lex Mercatoria*: uma análise transdisciplinar para o direito comercial. Florianópolis: Tirant lo Blanch, 2019.

SAMPAIO, Patrícia Regina Pinheiro. Por que tutelar a livre concorrência? Notas sobre Direito e Economia na prevenção e repressão ao abuso do poder econômico. In: FGV DIREITO RIO. II Programa de Capacitação Docente em Direito e Economia. Rio de Janeiro: Escola de Direito do Rio de Janeiro, 2021.

SANDEL. Michael J. Justiça: o que é fazer a coisa certa, 13ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014.

SANTIN, Janaína Rigo. As novas fontes de poder no mundo globalizado: flexibilização ou sonegação de direitos? 2009. Disponível em:

<http://www.publicadireito.com.br/conpedi/manaus/arquivos/anais/bh/janaina_rigo_santin.pdf>. Acesso em: 23 set. 2021.

SANTIN, Janaína Rigo. Estado, Constituição e Administração Pública no Século XXI: novos desafios da cidadania e do Poder Local. Belo Horizonte: Arraes, 2017.

SILVA, César Augusto Silva da. Reformas econômicas da América Latina no contexto da globalização. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (Org.). Relações internacionais & globalização. Ijuí: Unijuí, 1998.

SUNDARARAJAN, Arun. Economia compartilhada: o fim do emprego e a ascensão do capitalismo de multidão. Tradução de André Botelho. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2018.

TEUBNER, Gunther. Networks as connected contracts: edited with an introduction by Hugh Collins. Oxford: Hart Publishing, 2011.

TRINDADE, Manoel Gustavo Neubarth. Economia de plataforma (ou tendência à bursatilização dos mercados): ponderações conceituais distintas em relação à economia compartilhada e à economia colaborativa e uma abordagem de análise econômica do direito dos ganhos de eficiência econômica por meio da redução severa dos custos de transação. RJLB, Ano 6 (2020), nº 4, p. 1977-2013.

UBER. Dirigir com a UBER tem suas vantagens. Disponível em: <https://www.uber.com/br/pt-br/drive/rewards/>. Acesso em: 15 out. 2021a.

UBER. Todas as viagens no Brasil contam com um seguro. Disponível em: <https://www.uber.com/br/pt-br/drive/insurance/>. Acesso em: 15 out. 2021b.

UBER. Como funciona o preço dinâmico. Disponível em: <https://www.uber.com/br/pt-br/drive/driver-app/how-surge-works/>. Acesso em: 15 out. 2021c.