

**XXVII CONGRESSO NACIONAL DO  
CONPEDI PORTO ALEGRE – RS**

**DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO  
ECONÔMICO SUSTENTÁVEL**

**EVERTON DAS NEVES GONÇALVES**

**GINA VIDAL MARCILIO POMPEU**

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

**Diretoria – CONPEDI**

Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina

Vice-presidente **Centro-Oeste** - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás

Vice-presidente **Sudeste** - Prof. Dr. César Augusto de Castro Fiuza - UFMG/PUCMG – Minas Gerais

Vice-presidente **Nordeste** - Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS – Sergipe

Vice-presidente **Norte** - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará

**Vice-presidente Sul** - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul

Secretário Executivo - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Napolini - Unimar/Uninove – São Paulo

**Representante Discente – FEPODI**

Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie – São Paulo

**Conselho Fiscal:**

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM – Rio de Janeiro

Prof. Dr. Aires José Rover - UFSC – Santa Catarina

Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP – São Paulo

Prof. Dr. Marcus Firmino Santiago da Silva - UDF – Distrito Federal (suplente)

Prof. Dr. Ilton Garcia da Costa - UENP – São Paulo (suplente)

**Secretarias:**

**Relações Institucionais**

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - IMED – Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR – Ceará

Prof. Dr. José Barroso Filho - UPIS/ENAJUM – Distrito Federal

**Relações Internacionais para o Continente Americano**

Prof. Dr. Fernando Antônio de Carvalho Dantas - UFG – Goiás

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA – Bahia

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA – Maranhão

**Relações Internacionais para os demais Continentes**

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba – Paraná

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP – São Paulo

Profa. Dra. Maria Aurea Baroni Cecato - Unipê/UFPB – Paraíba

**Eventos:**

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch UFSM – Rio Grande do Sul

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho Unifor – Ceará

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta Fumec – Minas Gerais

**Comunicação:**

Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro UNOESC – Santa Catarina

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali – Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - ESDHC – Minas Gerais

Membro Nato – Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP – Pernambuco

---

D597

Direito, economia e desenvolvimento econômico sustentável [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/ UNISINOS

Coordenadores: Everton das Neves Gonçalves; Gina Vidal Marcilio Pompeu. – Florianópolis: CONPEDI, 2018.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-85-5505-722-9

Modo de acesso: [www.conpedi.org.br](http://www.conpedi.org.br) em publicações

Tema: Tecnologia, Comunicação e Inovação no Direito

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Assistência. 3. Isonomia. XXVII Encontro Nacional do CONPEDI (27 : 2018 : Porto Alegre, Brasil).

CDU: 34



# **XXVII CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI PORTO ALEGRE – RS**

## **DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL**

---

### **Apresentação**

“Como a aurora precursora no farol da divindade, foi o vinte de setembro o precursor da liberdade”... E assim começa o Hino do Rio Grande do Sul pugnando pela liberdade que, para nós, também é acadêmica segundo ação com autonomia e liberdade de cátedra nas Universidades, Pública, gratuita e de qualidade; Privadas e Fundacionais. Esse o entendimento do GT 61. Direito, economia e desenvolvimento econômico sustentável que busca, sim, a ação dos sujeitos de Direito voltada para o desenvolvimento sem descuidar da preservação de valores como a sustentabilidade, do respeito aos direitos e garantias individuais e coletivos, das liberdades individuais, da proteção da vida, da natureza, da Pátria Brasileira de forma intergeracional. Nesse desiderato, reunimo-nos; Coordenadores: Prof. Dr. Everton das Neves Gonçalves, da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC e Profa. Dra. Gina Vidal Marcílio Pompeu, da Universidade de Fortaleza – UNIFOR; além dos dedicados pesquisadores com seus relevantes trabalhos acadêmicos como se vê: 1) ECONOMIA, DIREITO E POLÍTICA - TRÊS FACES DO CAPITALISMO, de Renato Martins Raimundo; 2) SOBERANIA ECONÔMICA: OS INSTRUMENTOS DE EXERCÍCIO NA CONSTITUIÇÃO FEDERAL DE 1988, GLOBALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL, de Hertha Urquiza Baracho e Wellington de Serpa Monteiro; 3) A INDÚSTRIA DA MODA EM CONFLITO: O PARADIGMA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO VERSUS O PARADIGMA DA SUSTENTABILIDADE, de Camile Serraggio Girelli, Karen Beltrame Becker Fritz; 4) A ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO E A TEORIA DE RICHARD ALLEN POSNER, de Everton das Neves Gonçalves e Amana Kauling Stringari; 5) DIREITO À EDUCAÇÃO PÚBLICA UNIVERSAL DE QUALIDADE, DIREITO AO DESENVOLVIMENTO E O VALOR SOCIOECONÔMICO DA EDUCAÇÃO, de Caio Gama Mascarenhas; 6) A FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA SOB A ÓTICA DA ORDEM ECONÔMICA CONSTITUCIONAL COMO FORMA DE EFETIVAÇÃO DE DIREITOS HUMANOS E A INTERSECÇÃO COM OS PRINCÍPIOS GUIA DA ONU, de Rodrigo Rodrigues da Luz; 7) É POSSÍVEL FALAR EM DESENVOLVIMENTO NA CADEIA PRODUTIVA DO AÇAÍ?, de Otávio Bruno da Silva Ferreira e Juliana Rodrigues Freitas; 8) A DIFERENCIAÇÃO DE PREÇOS CONFORME OS MEIOS DE PAGAMENTO E SEUS IMPACTOS PARA O CONSUMIDOR, de Daniela Silva Fontoura de Barcellos e Tatiana Silva Fontoura de Barcellos Giacobbo; 9) RESTITUIÇÃO DO ICMS PAGO A MAIOR NOS CASOS DE

SUBSTITUIÇÃO TRIBUTÁRIA PARA FRENTE E OS REFLEXOS NO DESENVOLVIMENTO, de Lucas Pires Maciel e Maria de Fatima Ribeiro; 10) A EVOLUÇÃO DA INCLUSÃO DOS ASPECTOS SOCIAIS DA SUSTENTABILIDADE NO LIVRE-COMÉRCIO INTERNACIONAL, de Izabel Rigo Portocarrero e Pamela de Almeida Araújo; 11) COMÉRCIO JUSTO E DESENVOLVIMENTO PLURIDIMENSIONAL: UM OLHAR SOBRE AS POSSIBILIDADES NA SOCIEDADE EM REDE, de Isadora Kauana Lazaretti e Giovanni Olsson; 12) DESIGUALDADE, CAPITALISMO E POLÍTICA ECONÔMICA NA PERSPECTIVA KEYNESIANA, de Marcus Vinícius Parente Rebouças e Analice Franco Gomes Parente; 13) O PAPEL DOS GRANDES PROJETOS GOVERNAMENTAIS NO DESENVOLVIMENTO DA AMAZÔNIA, de Suzy Elizabeth Cavalcante Koury e Vanilson Rodrigues Fernandes; 14) A TEORIA DA REGULAÇÃO APLICADA AO CMED: UM PARALELO ENTRE O CONTROLE DE PREÇOS SOBRE A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA E AS ANÁLISES DE ANTHONY OGUS, de Victor Bruno Rocha Araujo e Antonio Pedro de Melo Netto; 15) CONHECIMENTOS TRADICIONAIS VERSUS CONHECIMENTO CIENTÍFICO: O PAPEL DA ETNOBIODIVERSIDADE NA RUPTURA DO DESENVOLVIMENTO HEGEMÔNICO, de Camila Morás da Silva e Isabel Christine Silva de Gregori; 16) ANÁLISE SOBRE O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, de Fabiana Félix Ferreira e Yuri Nathan da Costa Lannes; 17) O NOVO ESPÍRITO DO CAPITALISMO E A FUNÇÃO SOCIAL, SOLIDÁRIA E SUSTENTÁVEL DA EMPRESA, de Thiago Cortes Rezende Silveira e Camila Cortes Rezende Silveira Dantas; 18) EMPRESAS TRANSNACIONAIS E SUA INFLUÊNCIA NA SOBERANIA ESTATAL: O CASO FACEBOOK, de Junia Gonçalves Oliveira e Eloy Pereira Lemos Junior; 19) O DESENVOLVIMENTO NACIONAL E A FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA, de Kleber Gil Zeca; 20) ADEQUAÇÃO DO ESPAÇO URBANO: VIAS POSSÍVEIS PELO ZONEAMENTO AMBIENTAL E PAGAMENTO POR SERVIÇOS AMBIENTAIS, de Adir Ubaldo Rech e Sandrine Araujo Santos; 21) SOLIDARISMO CATÓLICO: UM SISTEMA POLÍTICO-ECONÔMICO-SOCIAL ALTERNATIVO PARA A SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO, de João Victor Petinelli Faria; 22) QUAL SERÁ O TAMANHO DA FIRMA? ANÁLISE DO FENÔMENO DA ECONOMIA COLABORATIVA EM PERSPECTIVA DO IMPACTO SOBRE OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO, de Éderson Garin Porto. Destarte, foram tratados, no GT 61, temas cuja importância é ululante frente ao cenário de transição política para o Brasil, a partir de janeiro de 2019, com a posse do novo Governo da República encabeçado pelo eleito presidente Jair Bolsonaro. Assim, discutiu-se sobre economia, Direito e política, soberania econômica, globalização e desenvolvimento sustentável, indústria da moda e sustentabilidade, Análise Econômica do Direito, educação pública universal de qualidade, função social da empresa, cadeia produtiva do açaí, diferenciação de preços conforme os meios de pagamento, restituição do ICMS, sustentabilidade no livre-comércio internacional,

comércio justo e desenvolvimento pluridimensional, política econômica na perspectiva keynesianas, projetos governamentais no desenvolvimento da Amazônia, regulação e controle de preços sobre a indústria farmacêutica, conhecimentos tradicionais versus conhecimento científico: a etnobioidiversidade, função social, solidária e sustentável da empresa, empresas transnacionais, espaço urbano, zoneamento ambiental e pagamento por serviços ambientais, solidarismo católico, economia colaborativa e custos de transação. Portanto, em meio a necessidade de intervenção estatal, própria do Direito Econômico, urge mensurar, por assim dizer, o nível dessa intervenção; ou seja, se pró-liberal ou segundo pesada intervenção Estatal, se maximizadora dos ideais liberais ao estilo dos chamados “Chicago boys” ou segundo ideologias de “esquerda”. Ao que parece, pelo resultado das urnas, em 2018, o Brasil haverá de entrar em processo de flexibilização das relações de produção e de maximização de resultados segundo agenda desestatizante e, ainda, minimalista de Estado conforme ao modelo econômico liberal, político centralizador e jurídico conservador. Que venham os desafios da economia e da sustentabilidade para 2019 e lá estaremos para os estudos da Ciência Econômica, do Direito e da Sustentabilidade. Até Goiânia em 2019.

Prof. Dr. Everton Das Neves Gonçalves - UFSC

Profa. Dra. Gina Vidal Marcílio Pompeu - UNIFOR

Nota Técnica: Os artigos que não constam nestes Anais foram selecionados para publicação na Plataforma Index Law Journals, conforme previsto no artigo 8.1 do edital do evento. Equipe Editorial Index Law Journal - [publicacao@conpedi.org.br](mailto:publicacao@conpedi.org.br).

**QUAL SERÁ O TAMANHO DA FIRMA? ANÁLISE DO FENÔMENO DA ECONOMIA COLABORATIVA EM PERSPECTIVA DO IMPACTO SOBRE OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO**

**WHAT WILL BE THE FIRM SIZE? ANALYSIS OF THE PHENOMENON OF THE COLLABORATIVE ECONOMY IN PERSPECTIVE OF THE IMPACT ON THE TRANSACTION COSTS**

**Éderson Garin Porto**

**Resumo**

O estudo examina o fenômeno da economia colaborativa, avaliando se teria a capacidade de reduzir os custos de transação. As possíveis hipóteses de solução do problema passam pelo enfrentamento deste novo fenômeno, analisando estudos empíricos já produzidos. Os estudos examinados permitem concluir que há uma tendência de favorecimento dos compradores num momento inicial, porém há uma limitação para a entrada de novos competidores e custos de manutenção dos competidores que se revelam insuportáveis a partir de um certo ponto.

**Palavras-chave:** Análise econômica do direito, Custos de transação, Economia colaborativa, Regulação, Direito econômico

**Abstract/Resumen/Résumé**

The study examines the phenomenon of collaborative economics, assessing whether it would have the ability to reduce transaction costs. The possible hypotheses for solving the problem are confronted with this new phenomenon, analyzing empirical studies already produced. The studies examined allow us to conclude that there is a tendency to favor buyers at an early stage, but there is a limitation for the entry of new competitors and maintenance costs of competitors that are unbearable from a certain point.

**Keywords/Palabras-claves/Mots-clés:** Law and economics, Transaction cost, Sharing economy, Regulation, Trust law

## **Introdução.**

O modelo econômico conhecido como “economia compartilhada” ou “economia colaborativa” tem início na década de 1990, quando algumas ideias disruptivas mudaram por completo a lógica dos negócios. A criação do Napster que digitalizou inúmeros arquivos de música e tornou acessível aos usuários, tornou obsoleto para sempre a cultura do consumo da mídia física de música (CD, LP, etc). Não só isso: pela primeira vez foi questionada a lógica do contrato de compra e venda, na medida em que as músicas eram disponibilizadas de modo gratuito. Na mesma década, o surgimento do *Couchsurfing*; uma organização sem fins lucrativos que buscava aproximar pessoas que queriam fazer viagens baratas, de um lado, com outros indivíduos que possuíam um sofá disponível, de outro, representou outra quebra de paradigma, inspirando o surgimento de outros projetos.

A tendência teve início nos Estados Unidos, onde o ecossistema para o aparecimento de ideias disruptivas é mais propício, mas logo tomou conta da Europa e na sequência o mundo inteiro. Pode-se dizer que há uma tendência mundial em combinar o oferecimento de serviços e produtos, apresentando-os em conjunto como um novo ou avançado produto com a perspectiva de agregar valor ao consumidor (HATZOPOULOS, 2017, p. 81).

É um traço comum desse novo mercado a utilização da tecnologia para propiciar melhores experiências e facilitar a vida do usuário. Estas ferramentas representaram significativa redução dos custos de transação, tornando o compartilhamento de bens e serviços uma tarefa mais fácil e barato. O movimento permitiu a aproximação de vendedores e compradores numa proporção jamais imaginada (HATZOPOULOS, 2017, p. 90).

Não se pode esquecer que o modelo implementado pela economia compartilhada mitigou a importância do direito de propriedade, tornando possível consumi-los de forma dissociada dos atributos da propriedade. Não é mais preciso ser proprietário de um bem para poder usufruí-lo quando, a parti de uma plataforma (aplicativo), é possível localizar

e aproximar alguém ao redor do mundo que está disposto a compartilhá-lo para tirar vantagem da subutilização. A quantidade de informação disponível sobre as pessoas e sobre os bens mediada pelas tecnologias criadas superou o entrave para que as relações entre os indivíduos ocorresse no âmbito do mercado. Segundo o problema apontado por Coase, em razão de falhas de mercado, seria mais eficiente que certas atividades fossem absorvidas pela firma e travadas num regime hierárquico, pois assim se evitaria o que veio a ser chamado de “custo de transação”. Ocorre que o modelo de economia compartilhada pode ter solucionado este problema.

Assim, a questão trazida com a presente pesquisa reside em saber se efetivamente a economia compartilhada é capaz de reduzir os custos de transação a ponto de eliminar as falhas de mercado que justificavam a adoção da estrutura hierarquizada própria da firma. A resposta a essa questão sinalizará qual será o tamanho da empresa (firma, na expressão clássica de Coase). Se a teoria sobre os custos de transação teve desenvolvimento para explicar que certas falhas de mercado poderiam ser corrigidas com a instituição de uma organização hierarquizada que substituiria as trocas voluntárias no mercado, como ficará a explicação para o equilíbrio proposto por Coase frente ao modelo de economia compartilhada?

O presente artigo pretende colocar as bases da discussão, oferecendo informações sobre novo modelo econômico, chamado de economia compartilhada, e a partir da noção sobre a teoria dos custos de transação questionar qual será o tamanho das organizações frente ao novo desenho de relação econômica.

## **1. Sobre o fenômeno economia compartilhada.**

Em 2011, a Revista “Time” descreveu a “Economia Compartilhada” como uma das 10 ideias que teriam a capacidade de mudar o mundo. A matéria intitulada “Today’s smart choice: don’t own. Share” inicia dizendo que um dia nós olharemos para o passado e nos espantaremos com a quantidade de coisas que possuíamos. O movimento inicia, segundo a matéria, com a chamada “Napsterization” ou movimento de digitalizar música e compartilhar de modo gratuito pela rede mundial de computadores, tornando o CD



inútil. Este movimento marca também o primeiro passo na relativização sobre a extensão e limites dos direitos autorais.

Desde então, passou-se a utilizar as expressões “colaborative economy”, “share economy”, “peer (P2P) economy”, “access economy”, “collaborative consumption” e “demand economy”, entre outros termos, de modo indistinto.

No entanto, questiona-se se os mencionados termos são capazes de definir o mesmo modelo econômico, especialmente dada a pluralidade e diversidade de atividades, assim como as variadas formas que o compartilhamento pode assumir. Em que pese seja difícil apresentar um único conceito diante de tantos modelos de negócios com suas particularidade e características, pode-se identificar alguns pontos que lhes são comuns, podendo se dizer que pertencem ao mesmo modelo econômico de negócio: (a) existência de uma plataforma digital; (b) superação da propriedade para uma ideia de acessibilidade; (c) “peer-to-peer transactions” (transação indivíduo-indivíduo), (d) lucros a partir da monetização e (e) auto-regulação (HATZOPOULOS, 2017, p. 81). Na visão de Michael Munger, a economia compartilhada consiste no (1) empreendedorismo mais aplicado a redução de custos de transação do que na redução dos custos de produção; (2) trabalho sobre novas plataformas; (3) operar em hardware inteligentes e portáteis; (4) conexão sobre a internet (MUNGER, 2018, p. 174-179). Não se pode perder de vista que a grande contribuição da chamada nova economia é vender acesso a capacidade excedente, uma vez que os aplicativos passaram a tornou mais barato e prático vender a ociosidade de certos produtos (MUNGER, 2018, p. 188). O papel da capacidade excedente é, segundo Robin Chase, o ponto central desse novo modelo econômico, no qual a alavancagem da capacidade excedente permite criar e ampliar mercados (CHASE, 2015, p. 15).

Embora não exista uma definição unânime e consistente (BRESCIA, 2016, p. 94), pode-se tentar apresentar um conceito com base na ideia de um mercado onde indivíduos são aproximados para compartilhar ou trocar seus bens ou serviços (MCDONALD, 2016, p. 122). Trata-se, como já definiu Rachel Botsman, de “um modelo econômico baseado no compartilhamento de bens subutilizados para benefícios monetários e não monetários” (BOTSMAN, 2015).

A ideia de compartilhar e dividir o uso de certos bens não é nada inovadora, já que desde os tempos mais remotos a civilização humana está acostumada ao compartilhamento. O que alguns estudiosos apontam como traço distintivo deste movimento é a escala em que o empréstimo e o compartilhamento ocorrem. Trata-se de um modelo econômico em proporção profissional, identificando-se assim um lucrativo modelo de negócio (HATZOPOULOS; ROMA, 2017, p. 81).

A marca característica consiste em aproximar o proprietário de um bem subutilizado ou o indivíduo disposto a prestar serviço daquele que está desejando aquele específico bem ou serviço (SOUZA, 2016, p. 3). Parece evidente afirmar que o compartilhamento ou troca são menos onerosos que a aquisição de certos bens ou a contratação de serviços profissionais (MCDONALD, 2016, p. 222). Engana-se quem simplifica o fenômeno dizendo se trata de mais um mecanismo para economizar dinheiro, pois os dados demonstram que o mercado criado a partir da economia compartilhada movimentava expressivas somas, gerando oportunidades de negócios e, por óbvio, meio de gerar renda<sup>1</sup>.

Compreendendo este modelo econômico como sendo o espaço para os indivíduos possam criar e compartilhar bens, serviços, espaço e dinheiro com outros indivíduos (MILLER, 2016), tem-se afirmado que o modelo de negócio é vocacionado a reduzir os chamados custos de transação. Este modelo de negócio reduz significativamente o custo de entrada para os vendedores, permitindo indivíduos e pequenas empresas competir com sociedades fortes e tradicionais (EINAV; FARRONATO; LEVIN, 2016, p. 616). Aproveitando a tecnologia disponível, é possível aprimorar a aproximação entre compradores e vendedores ou implementar preço flexível ou “auction-based pricing”<sup>2</sup>.

Como o movimento da economia compartilhada tem como objetivo desenvolver mecanismo de mercado que seja capaz de resolver de forma eficiente as informações

---

<sup>1</sup> Em matéria publicada pelo *The Economist* em 2013, já se anunciava um grande Mercado: “Airbnb says hosts in San Francisco who rent out their homes do so for an average of 58 nights a year, making \$9,300. Car owners who rent their vehicles to others using RelayRides make an average of \$250 a month; some make more than \$1,000”. The Rise of the Sharing Economy, *ECONOMIST* (Mar. 9, 2013), <http://www.economist.com/news/leaders/21573104-internet-everything-hire-rise-sharing-economy>.

<sup>2</sup> HAUSSEER, D. STILLER and B.. "Decentralized auction-based pricing with PeerMart," 2005 9th IFIP/IEEE International Symposium on Integrated Network Management, 2005. IM 2005., 2005, pp. 381-394. doi: 10.1109/INM.2005.1440807. EINAV, Liran; FARRONATO, Chiara e LEVIN, Jonathan. *Peer-to-peer markets*. In: Annual Review of Economics n 8:1, 2016, p. 616.

dispersas e minimizar várias formas de custos de transação a fim de tornar a experiência do usuário o mais conveniente possível, é possível associar a economia compartilhada como um mecanismo capaz de promover a redução dos custos de transação (EINAV; FARRONATO; LEVIN, 2016, p. 616).

Um bom exemplo pode ser obtido com a ilustração de um turista que deseja conseguir hospedagem em Paris. Dada a enorme gama de variáveis compreendidas na definição de preço da hospedagem, localização, conforto e segurança, acabaria por gerar um custo de transação obviamente elevado sugerir que o turista hipotético fosse buscar contato com imobiliárias em Paris. Além da dificuldade natural do idioma, seguramente o nosso turista encontraria um sem número de entraves para conseguir viabilizar a locação de temporada.

Por outro lado, pode-se facilmente perceber que a oportunidade criada pelas plataformas da economia colaborativa reduz dramaticamente o custo de transação como aqueles antes narrados. Para que se localize um imóvel disponível na capital francesa com imagens e dados da acomodação não é necessária dominar o idioma francês, nem mesmo conhecer a legislação daquele país a respeito da locação de temporada. Um aplicativo se propõe a encurtar as dificuldades e aproximar as partes.

Na perspectiva dos prestadores de serviços não é diferente. Para se utilizar um exemplo, é sabido que a licença para dirigir o famoso “black cab” em Londres toma anos de estudos e testes do candidato. O processo de seleção do aplicativo Uber leva alguns minutos para que o candidato a motorista parceiro da plataforma tenha franqueado o acesso a base de usuários interessados em contratar uma corrida.

Estes exemplos ilustram algo que já é intuitivo para muitos curiosos e usuários, isto é, a economia colaborativa tem a capacidade de promover a redução dos chamados custos de transação. No entanto, este estudo pretende problematizar essa premissa a partir da hipótese que será apresentada a seguir.

## **2. A teoria dos custos de transação.**

Por que existem as empresas (COASE, 1990, p. 37)? A questão suscitada por Ronald Coase em 1937 buscava explicar por que surgiria a firma numa economia de livre mercado onde as trocas voluntárias poderiam naturalmente resolver as necessidades do mercado. Se o mecanismo de preços poderia prover todas as necessidades, qual seria a justificativa para a existência de uma organização hierarquizada? Afinal, o que determina quais atividades a firma irá incorporar e fazer por si mesma e quais atividades irá buscar no mercado (WILLIAMSON; WINTER, 1993, p. 4)?

O trabalho de Coase demonstra que o tamanho da firma (ou a sua própria existência) deve levar em consideração o que chamou de custo do mercado (isto é, os custos de usar o mecanismo de preço) e os custos de organização de diferentes empreendedores (COASE, 1990, p. 53). Portanto, Ronald Coase antecipou a proposição de que não era uma pré-existente entidade tecnológica, mas que a firma e o mercado seriam modos alternativos de organização. Assim, a escolha entre o mercado e a organização hierarquizada (firma) seria decidida principalmente pelos custos de transação (WILLIAMSON, 2013, p. 3).

A pesquisa de Coase trouxe outros dois dilemas: (1) se o mercado é perfeito, por que a maior parte das atividades são organizadas em empresas? (2) Se a organização da produção em empresas traz mais vantagens em relação ao mercado, por que todas as trocas não se organizam em torno de numa única grande empresa? Segundo Williamson, em um número maior que o desejado, a substituição da organização interna pelas trocas promovidas no mercado são atrativas menos em razão das economias tecnológicas associadas a produção e mais por causa do que pode ser conhecido como “falhas transacionais” na operação do mercado para intermediar a troca de bens.

A perspectiva que se descortina com o crescimento do modelo de negócio inaugurado com a economia compartilhada é que os custos de transação que induziram a criação de grandes organizações cuja lógica era a integração vertical da produção (WILLIAMSON, 2013, p. 7) hoje são colocados em cheque. Nas palavras de Robin Chase, criadora do Zipcar, a internet virou a equação de Coase de “cabeça para baixo”, promovendo a aproximação descomplicada entre fornecedor e consumidor e assim proporcionando a rentabilização da capacidade excedente (CHASE, 2015, p. 15).

É possível ilustrar a questão a partir da análise da plataforma Airbnb está presente em mais de 65.000 cidades espalhadas em 191 países, tendo viabilizado a hospedagem de mais de 200.000.000 de pessoas e não possui um único imóvel<sup>3</sup>. Comparando com grandes conglomerados do setor hoteleiro, o modelo de negócio alcançou proporção muito maior que qualquer grande rede de hotéis no mundo.

Esse novo paradigma é chamado de Peers Inc por Robin Chase, o que significa revolucionar a relação entre empresa e pessoas. Para a autora, a relação entre pares (*peers*) volta a ser mais vantajosa graças aos avanços da internet e das plataformas que reduziram o custo de transação, erigindo três grandes teses para explicar o fenômeno: (1) a capacidade excedente (compartilhamento de ativos) faz sentido do ponto de vista econômico; (2) as plataformas facilitam o compartilhamento e (3) os *peers* são colaboradores extremamente eficazes (CHASE, 2015, p. 15).

Em verdade, a intuição de que a inovação e competição tinham capacidade de reduzir custos de transação já se podia notar desde Joseph Schumpeter, o qual identificava três categorias de inovação que os empreendedores deveriam estar atentos: (1) um novo bem ou um bem antigo qualitativamente num patamar mais elevado; (2) uma nova técnica de produzir ou manusear o produto; (3) abertura de um novo mercado ou o reconhecimento de um novo uso para o produto; (4) melhorias em segurança ou redução de custos de matéria-prima ou produtos parcialmente manufaturados elevam a cadeia de fornecimento; (5) a concepção e execução de um novo sistema ou organização para manufatura ou entrega de bens (MUNGER, 2018, p. 161).

A propensão do ser humano ao compartilhamento pode ser identificada desde Adam Smith, quando em sua obra a Riqueza das Nações, disse que o homem tinha a disposição para permutar, trocar e negociar (SMITH, 1981, p. 14). Ao invés de tomar os bens a força, o ser humano logo percebeu que poderia negociar o seu excedente com o próximo de modo a promover o melhor bem estar de ambos.

---

<sup>3</sup> Dados obtidos na página oficial do Airbnb, disponível em <https://www.airbnb.com.br/about/about-us>.

Assim, pode-se dizer que o aumento nas possibilidades de eficiência, o incremento na oferta descentralizada de bens e serviços e a redução de custos de transação são acompanhados de uma terceira transformação decisiva na organização produtiva contemporânea (ABRAMOVAY, 2015). A partir destas ponderações, as hipóteses que surgem são: a economia colaborativa influenciará um retorno às trocas voluntárias no mercado, tornando as transações cada vez mais descentralizadas ou as plataformas tecnológicas servirão para desempenhar o papel hierárquico e coordenativo que a firma proposta por Coase sugeriu?

### **3. Qual será o tamanho da firma?**

A partir das premissas lançadas nos itens antecedentes, é possível examinar o principal problema suscitado no presente ensaio: qual será o tamanho da firma a partir do surgimento e proliferação da economia compartilhada? Se a premissa de Ronald Coase para justificar a utilização da estrutura hierarquizada das firmas se justificava pela redução dos custos de transação, o surgimento da economia compartilhada põe em cheque tal premissa e descortina um horizonte de incertezas sobre os cenários que poderão surgir.

Se nos dois últimos séculos a economia recompensou um tipo de empreendedor que buscava assegurar seu próprio monopólio, protegendo a invenção, segredos comerciais, direitos autorais, equipamentos e funcionários, o aparecimento da economia compartilhada coloca em cheque esse cenário. Esse modo de empreender exigia estruturas grandiosas para que os custos de transação fossem reduzidos e se pudesse extrair todo o potencial dos recursos disponíveis. As estruturas empresariais grandiosas permitiam o ganho de escala e a capacidade de oferecer produtos mais baratos e assim alcançar uma maior fatia do mercado (CHASE, 2015, p. 288).

Como já descrito acima, a economia compartilhada está promovendo mudanças tão drásticas no mercado tradicional acima descrito e numa velocidade tão impressionante que se afigura difícil dimensionar o tamanho do impacto e suas consequências (MILLER, 2016, p. 149), porém, algumas características comuns ajudam a identificar um modelo econômico que será objeto de análise. Em comum, os negócios desenvolvidos no modelo de economia compartilhada reduzem os custos de entrada no mercado para os vendedores, permitem indivíduos ou pequenos negócios competir com empresas tradicionais. A maior

parte dos negócios celebrados neste modelo são pontuais e de curta duração, não demandando estabelecimento de vínculos duradouros (seja de natureza contratual, seja de natureza trabalhista na sua estrutura). Merece destaque o uso da tecnologia para aprimorar e facilitar o encontro entre vendedores e compradores, nem sempre focando em mecanismos de certificação ou criptografia, mas explorando fortemente a reputação e o uso de mecanismos de feedbacks dos usuários para assegurar a confiança na plataforma (EINAV; FARRONATO; LEVIN, 2016, p. 616).

Em quais circunstâncias o mercado estaria mais propenso a utilizar as ferramentas da economia compartilhada para estabelecer relações *peer-to-peer* (P2P) ao invés de buscar a oferta de um produto ou serviço profissional oferecido por uma estrutura empresarial tradicional? Os traços distintivos do mercado da economia compartilhada indicam a resposta. As pessoas estão dispostas a utilizar o sistema de preços e se utilizar do mercado P2P para relações obrigacionais mais simples (uma corrida de carro, uma curta estadia em algum imóvel ou contratação de profissionais para pequenos reparos). Neste tipo de relação obrigacional, a ferramenta tecnológica é capaz de diminuir drasticamente os custos de transação e aproximar comprador e vendedor de forma a propiciar uma atmosfera de confiança entre as partes. Para isso os mecanismos de *rating* e *feedbacks* atuam de forma muito eficiente. No entanto, há um espectro de serviços e bens onde o mercado tradicional ainda é cativo. Neste nicho a produção numa estrutura hierarquicamente organizada ainda é valorizada e os custos de transação são menores.

Num estudo primoroso de Einav, simulou-se cenários comparativos entre a produção profissional e a produção amadora no intuito de demonstrar vantagens do ponto de vista concorrencial, além de oferecer redução de preços aos consumidores (EINAV; FARRONATO; LEVIN, 2016, p. 622). No estudo conduzido, simulou-se cenários no setor hoteleiro, trabalhando com players profissionais e após incluindo players inexperientes. No primeiro gráfico apresentado, observou-se um aumento expressivo da oferta:

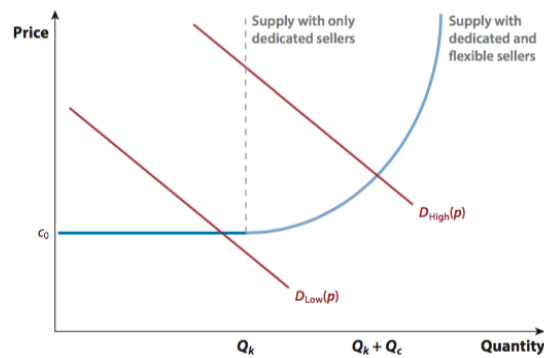


Figure 1  
Spot market with dedicated and flexible sellers.

Fonte: (EINAV; FARRONATO; LEVIN, 2016, p. 623)

O estudo demonstrou que o aumento expressivo da oferta tende a diminuir o lucro dos competidores, sugerindo que um equilíbrio é encontrado com um cenário de lucro zero. A rentabilidade ideal é encontrada quando a oferta de competidores profissionais e competidores não-profissionais se encontra no quadrante abaixo do ponto de equilíbrio, quando a oferta alcançaria seu ponto ótimo ( $Q_c^*$ ,  $Q_k^*$ ):

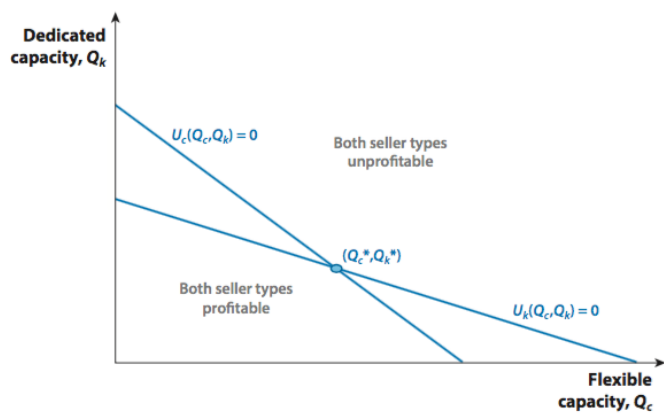


Figure 2  
Equilibrium market structure.

Fonte: (EINAV; FARRONATO; LEVIN, 2016, p. 624)

Assim, questiona-se quando seria favorável a produção no sistema *peer-to-peer*? Um fator encontrado seria o custo relativo. Em condições onde o custo inicial é baixo ou os competidores inexperientes tendem a experimentar um custo marginal alto, a entrada de competidores não profissionais seria difícil.



Em estudo semelhante, Thomas Weber elabora cenários e sugere que o lucro e preço de varejo ótimos são identificados em mercados de compartilhamento para varejista com alto custo de produção em situações onde o consumo futuro do produto importa no presente. De outro lado, a economia compartilhada pode ser desvantajosa quando produtos são sensivelmente baratos para produzir em comparação com a avaliação média do consumidor. Ampliando a gama de opções do varejista de modo a incluir a durabilidade do produto, é possível defender a aplicação para varejistas com menos poder de comprometimento. Por ativamente reduzir as chances de um produto sobreviver o período de compras, o varejista evita competição consigo mesmo no futuro, reduzindo o problema de Coase pelo incremento da habilidade ao comprometimento (WEBER, 2016, p. 593).

A análise da criação de “eletronic marketplace” e a implicação nos custos de transação foi conduzida por J. Yannis Bakos que define como “um sistema de informação interorganizacional que permite a participação de compradores e vendedores trocarem informação sobre preços e produtos” (BAKOS, 1997, p. 1676). Neste estudo pioneiro, o pesquisador identifica que a introdução de “marketplace” eletrônico em mercado de commodities é capaz conduzir o equilíbrio em favor dos compradores, promovendo a competição de preço e reduzindo o poder de mercado dos vendedores (STIGLITZ, 1989). Neste cenário, onde há apenas um produto que é vendido por diferentes fornecedores, a disputa se dá em torno do preço e o uso de “marketplace” eletrônico se revela extremamente benéfico ao comprador (BAKOS, 1997, p. 1.678). No entanto, em mercados diversificados onde os produtos ofertados não são idênticos, a disputa deve levar em consideração as características dos produtos, além do preço. Neste cenário, o “marketplace” eletrônico terá um desafio a ser superado: além de prover informações sobre preço, terá que propiciar adequada informação sobre os produtos de modo a permitir a comparação pelos compradores.. O desafio reside, portanto, em propiciar um “marketplace” eletrônico com baixos custos de informação, visando reduzir a assimetria informacional, sob pena de tornar os custos de procura muito elevado e fazer ruir o mercado (BAKOS, 1997, p. 1.682). O custo de informação é dividido por Bakos em: (a) custo de obter informação sobre o preço e (b) custo de obter informação sobre o produto.

Os dados coletados e os modelos criados até o presente momento permitem concluir que o uso intensivo da tecnologia para reduzir os custos de transação é, em regra, benéfico para a concorrência e, em última análise, beneficia o mercado consumidor. No entanto, é possível afirmar que há um ponto de equilíbrio na entrada de novos competidores até onde a competição é benéfica e há uma tendência em manter as vantagens aos competidores na obtenção de lucros. Depois de um certo ponto, a entrada de novos competidores reduz drasticamente o lucro dos competidores tornando a disputa insustentável.

### **Conclusões.**

O surgimento da economia colaborativa descortina novos desafios para a economia e especialmente para os operadores do Direito. Se, de um lado o uso da tecnologia permite que novos produtos e serviços sejam oferecidos diretamente no mercado pela intermediação de plataformas, reduzindo custos de transação e permitindo a entrada de novos competidores no mercado, de outro lado há inúmeros desafios a serem enfrentados e superados.

Se alguns mercados tradicionais apresentam forte regulações e dificultam a entrada de competidores no intuito de proteger os consumidores, a forte regulação prejudica a competição, reduzindo a oferta e criando verdadeiros oligopólios. A economia colaborativa permite que novos concorrentes ingressem nesses mercados sem o atendimento às regras aplicadas aos mercados tradicionais sob o argumento de estarem oferecendo serviços e produtos distintos daqueles tradicionalmente oferecidos. Verifica-se, num primeiro momento, portanto uma forte tendência de buscar regular as plataformas de colaboração e submetê-las às mesmas regras então vigentes, quando não apresentam fórmulas legais ainda mais restritivas.

Essa tendência se revela inútil e contraproducente. É inútil porque não se pode aplicar as mesmas regras vigentes para os mercados tradicionais às plataformas de colaboração. Há dificuldades do legislador acompanhar e compreender o fenômeno na velocidade que as inovações e disrupções são criadas, gerando, na maioria dos casos,

normas inadequadas e defasadas quando são publicadas. A velocidade com que os serviços são alterados e modificados é o traço distintivo dos participantes da economia colaborativa. Em sua grande maioria, as empresas estão em constante reformulação, em busca do modelo de negócio ideal, de modo que as limitações impostas pelo legislador, por melhores intenções que tenham inspirado os esforços legislativos, em questão de meses já se encontra defasada. Disse que é contraproducente porque a imposição de restrições atua como mais um incentivo negativo à inovação. Se a legislação brasileira (trabalhista, societária, tributária, consumeirista, ambiental, etc) não é amigável para o desenvolvimento tecnológico, a criação de marcos legislativos para regular plataformas de colaboração tende a servir como mais um entrave e desestímulo para a tomada de decisão daquele que pretende empreender.

A pesquisa permitiu ainda revisitar o conceito de custo de transação e cotejá-lo com as predições formuladas por Ronald Coase. No ensaio seminal do nobel de economia, as firmas cresceriam até que os custos de organização hierárquica compensassem os custos de transação em buscar no mercado os elementos necessários para a empresa utilizando o mecanismo de preços. Se o surgimento de plataformas de colaboração tende a reduzir os custos de transação e tende a permitir que o mecanismo de preços seja mais eficiente do que buscar a satisfação de necessidades em organizações empresariais tradicionais, pode-se afirmar que a tendência sinalizada por Coase estaria em vias de ser superada? Estariam as firmas chegando ao seu limite de expansão e a tendência seria a redução das organizações?

Os estudos levados a efeito e utilizados para análise do problema de investigação indicam que há uma tendência e um incentivo para a entrada de plataformas aptas a promover as relações “peer-to-peer (P2P)”. No entanto, o surgimento de competidores chega a um limite, chamado pelos economistas de equilíbrio. A partir deste ponto na trajetória de expansão da oferta, passa-se a verificar uma inflexão da oferta explicada pela redução dos lucros, o que desestimula a entrada de novos competidores e especialmente a manutenção de competidores inexperientes. Portanto, os estudos indicam que não se pode prever uma tendência de substituição das firmas por organizações descentralizadas ou simplesmente de utilização exclusiva do mercado num cenário de trocas voluntárias sem a necessidade de estruturas empresariais organizadas num modelo hierárquico.

## Bibliografia

- ABRAVAMOVAY, Ricardo. *A economia híbrida do século XXI*. In: COSTA, Elaine e AGUSTINI, Gabriela (org). *De baixo para cima*. Disponível em [http://www.livro.debaixoparacima.com.br/aA economiaAhibridaAadoAseculoAxxi/](http://www.livro.debaixoparacima.com.br/aA%20economiaAhibridaAadoAseculoAxxi/).
- BAKOS, J. Yannis. Reducing Buyer Search Costs: Implications for Electronic Marketplaces. *Management Science* 43(12):1676-1692, 1997, <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.43.12.1676>
- BOTSMAN, Rachel. *Defining The Sharing Economy: What Is Collaborative Consumption- And What Isn't?* FastCompany, May 27, 2015.
- BRESCIA, Raymond. H.. *Regulating the sharing economy: new and old insights into an oversight regime for peer-to-peer economy*. In: *Nebraska Law Review* v. 95, 2016 p. 87-145.
- CHASE, Robin. *Economia compartilhada: como as pessoas e as plataformas estão inventando a economia colaborativa e reinventando o capitalismo*. Trad. Cristina Yamagami. São Paulo: HSM, 2015.
- COASE, Ronald H. *The firm, the Market and the Law*. Chicago: The university of Chicago Press, 1990.
- EINAV, Liran; FARRONATO, Chiara e LEVIN, Jonathan. *Peer-to-peer markets*. In: *Annual Review of Economics* n 8:1, 2016, p. 615-635.
- FRENKEN, K., SCHOR, J., *Putting the sharing economy into perspective*. *Environ. Innovation Soc. Transitions* (2017), <http://dx.doi.org/10.1016/j.eist.2017.01.003>
- GATA, João E. *The sharing economy, competition and Regulation*. In: *Competition Policy International* em 2015, disponível em: <https://www.competitionpolicyinternational.com/assets/Europe-Column-November-Full.pdf>, acessado em 1 de setembro de 2018.
- HAMARI, J., SJÖKLINT, M. and UKKONEN, A. (2016), *The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption*. *J Assn Inf Sci Tec*, 67: 2047–2059. doi:10.1002/asi.23552
- HATZOPOULOS, Vassilis e ROMA, Sofia. *Caring for sharing? The collaborative economy under EU law*. In: *Common Market Law Review* 54: 81–128, 2017.
- JIN, Ginger Zhe e RYSMAN, Marc. *Platform Pricing at Sports Card Conventions*. In: NBER Working Paper No. 17959, March 2012.

- SCHOR, Juliet, “*Debating the Sharing Economy*,” Great Transition Initiative (October 2014). Available at <http://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>.
- MCDONALD, Daniel K.. *Reputation will teach sharing economy to share*. In: University of Florida Journal of Law and Public Policy v. 27, p. 222, Ago/2016.
- MILLER, Stephen R., First Principles for Regulating the Sharing Economy (February 2016). 53 Harvard Journal on Legislation 147 (2016). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2568016> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2568016>
- MUNGER, Michael C. *Tomorrow 3.0. Transaction Costs and the Sharing Economy*. Cambridge University Press, 2018.
- ROCHET, Jean-Charles e TIROLE, Jean. *Platform competition in two-sided markets*. In: Journal of the European Economic Association 1(4), Jun/2003 p. 990 –1029.
- SMITH, Adam. *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis, IN: Liberty Fund. Originally published in 1776, 1891.
- STIGLITZ, J. E. *Imperfect information in the Product Market*. In: R Schmalensee e R D Willing (org.). *Handbook of Industrial Organization*. North-Holland, NY, 1989, p. 769-847.
- SOUZA, Iuri Gregório de. *Economia Colaborativa*. Estudo Técnico. Brasília: Consultoria Legislativa, 2016.
- WEBER, Thomas A. *Product Pricing in a Peer-to-Peer Economy*. In: *Journal of Management Information Systems*. 33, 2, 573-596, Apr. 2016.
- WEYL, E. Glen. 2010. "A Price Theory of Multi-sided Platforms." *American Economic Review*, 100(4):1642-72.
- WILLIAMSON, Oliver E. e WINTER, Sidney G. *The Nature of the Firm. Origins, evolution and development*. New York: Oxford University Press, 1993, p. 4.
- WILLIAMSON, Oliver E. *The transaction cost economics Project. The theory and Practice of the Governance of Contractual Relations*. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2013, p. 1.
- WOSSKOW, Debbie. *Unlocking the sharing economy: An independent review*. Department for Business, Innovation and Skills. UK Government, November, 2014, disponível em: [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/378291/bis-14-1227-unlocking-the-sharing-economy-an-independent-review.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/378291/bis-14-1227-unlocking-the-sharing-economy-an-independent-review.pdf) acessado em 1 de setembro de 2018.