

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

LUCCA MALTA MACHADO

**O MERCADO DE TÁXIS NA CIDADE DE SÃO PAULO:
UMA ANÁLISE ECONÔMICA DO CASO UBER**

Porto Alegre

2016

LUCCA MALTA MACHADO

**O MERCADO DE TÁXIS NA CIDADE DE SÃO PAULO:
UMA ANÁLISE ECONÔMICA DO CASO UBER**

Trabalho de Conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Júlio César de Oliveira

Porto Alegre

2016

LUCCA MALTA MACHADO

**O MERCADO DE TÁXIS NA CIDADE DE SÃO PAULO:
UMA ANÁLISE ECONÔMICA DO CASO UBER**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, 02 de dezembro de 2016.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Júlio César Oliveira - Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Leandro Valiati
UFRGS

Prof. Dr. Stéfano Florissi
UFRGS

CIP - Catalogação na Publicação

Machado, Lucca
O MERCADO DE TÁXIS NA CIDADE DE SÃO PAULO: UMA
ANÁLISE ECONÔMICA DO CASO UBER / Lucca Machado. --
2016.
83 f.

Orientador: Júlio Cesar de Oliveira.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade
de Ciências Econômicas, Curso de Ciências Econômicas,
Porto Alegre, BR-RS, 2016.

1. Táxi. 2. Uber. 3. Concentração industrial. 4.
Competitividade. 5. Aplicativo. I. Oliveira, Júlio
Cesar de, orient. II. Título.

Dedico este trabalho a todos que participaram e contribuíram para meu sucesso acadêmico e pessoal. Aos meus pais pelas oportunidades, aos amigos e ao meu irmão pelo apoio constante, e ao professor orientador pela compreensão, incentivo e confiança depositada em mim.

RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo principal analisar os impactos socioeconômicos a partir da entrada do aplicativo de transportes Uber na indústria de táxis da cidade de São Paulo. Utilizou-se dados da prefeitura de São Paulo, de companhias de aplicativos de transporte, da ADETAX (Associação das Empresas de Táxi de Frota do Município de São Paulo), da CET (Companhia de Engenharia de Tráfego), da SMTP-SP (Secretaria Municipal de Transportes – São Paulo) além de pesquisas de casos similares em regiões para se conseguir mapear e traçar de forma mais eficaz os efeitos que se seguirão na cidade paulista. Conclui-se, por meio desta monografia, que a indústria de táxis, por deter elevada concentração, terá com a entrada do Uber e outros aplicativos de transporte uma desconcentração do setor, gerando benefício à população. A regulação do mercado também será modificada, e as medidas a serem adotadas para legislar a indústria de táxis em São Paulo deverão ser no âmbito da desregulação e flexibilização de leis – o mesmo valendo para os aplicativos.

Palavras-chave: Concentração, Competitividade, Legislação, Indústria de Táxis, Uber.

Classificação “Journal of Economic Literature” (JEL): L11

ABSTRACT

The present study had as main objective to analyze the socioeconomic impacts from Uber entrance in São Paulo city's taxi industry. This study used São Paulo's municipal administration data, as well as Transportation Network Companies' data, ADETAX (*Associação das Empresas de Táxi de Frota do Município de São Paulo*), CET (*Companhia de Engenharia de Tráfego*) and SMTP-SP (*Secretaria Municipal de Transportes – São Paulo*) data. Similar case studies in different regions of the world were evaluated in order to be able to map and trace a consistent forecast of the socioeconomic effects for São Paulo. The research allowed the conclusion that the taxi industry, being highly concentrated, will have, by the Uber introduction in the market along with other transportation apps, an increase the industry's competition. The legislation must also be changed, and the measures to be taken in São Paulo's taxi industry should be in the scope of deregulation and laws flexibility – the same practice must be assigned for the transportation apps' regulation.

Keywords: Concentration, Competitiveness, Law, Taxi Industry, Uber.

“Journal of Economic Literature” Classification (JEL): L11

*“When you can’t make them see the light,
make them feel the heat.”*

Ronald Reagan

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Representação do custo do monopólio	26
Gráfico 2 - Viagens diárias realizadas em NYC por modalidade de serviço	47
Gráfico 3 - Veículos disponíveis em NYC por modalidade de serviço.....	47
Gráfico 4 - Evolução da frota de táxis na cidade de São Paulo: 2002-2016	60
Gráfico 5 - Comparação dos custos do táxi e os custos de um mercado de concorrência monopolística: visão A	62
Gráfico 6 - Comparação dos custos do táxi e os custos de um mercado de concorrência monopolística: visão B.....	62

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Resumo das estruturas de mercado	13
Quadro 2 - Forças de Porter que influenciam a competição na indústria	16
Quadro 3 - Comparação dos serviços de transporte por aplicativos em São Paulo..	39
Quadro 4 - Reações dos participantes do mercado frente as regras propostas pela prefeitura de São Francisco	45
Quadro 5 - Diferença percentual do preço ofertado pelos aplicativos e o preço ofertado pelos táxis	63
Quadro 6 - Aplicativo que oferta o menor preço dado a quilometragem e o tempo da viagem.....	63

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	11
2.1	ESTRUTURAS DE MERCADO	11
2.1.1	Monopólio	11
2.1.2	Oligopólio	12
2.1.3	Concorrência monopolística	12
2.1.4	Concorrência perfeita	13
2.1.5	Quadro resumo de estruturas de mercado	13
2.2	CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL	14
2.2.1	Fatores que contribuem para a concentração industrial	14
2.2.2	Custo social do monopólio	19
2.2.3	A política de rent-seeking	25
2.2.4	Inovação tecnológica	27
3	CONTEXTO DA INDÚSTRIA DE TÁXIS BRASILEIRA	30
3.1	PANORAMA ATUAL DA INDÚSTRIA DE TÁXIS EM SÃO PAULO	30
3.2	O UBER	34
3.2.1	Histórico e funcionamento do aplicativo	34
3.2.2	Diferença nas categorias: Uber X e Uber Black	35
3.3	CABIFY, WILLGO, TELEVO E EASYGO	36
3.4	QUADRO COMPARATIVO DOS SERVIÇOS	38
4	AVALIAÇÃO COMPARATIVA	40
4.1	AVALIAÇÃO COMPARATIVA DA ESTRUTURA DO MERCADO DE TÁXIS EM OUTROS PAÍSES	40
4.1.1	Estados Unidos - São Francisco	41
4.1.2	Estados Unidos – Nova York	45
4.1.3	Holanda	48
4.2	ANÁLISE COMPARATIVA DA INDÚSTRIA DE TÁXIS DE SÃO PAULO APÓS ENTRADA DO UBER	51
5	CONCLUSÃO	67
	REFERÊNCIAS	69
	ANEXO A - Lista de carros aceitos pelo Uber	75
	ANEXO B – PREÇO PRATICADO PELO UBER DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM	77
	ANEXO C – PREÇO PRATICADO PELO CABIFY DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM	78
	ANEXO D – PREÇO PRATICADO PELO WILLGO DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM	79
	ANEXO E – PREÇO PRATICADO PELO TELEVO DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM	80
	ANEXO F – PREÇO PRATICADO PELO EASYGO DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM	81
	ANEXO G – PREÇO PRATICADO PELOS TÁXIS DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM	82
	ANEXO H – PREÇO PRATICADO CONSIDERANDO-SE UM MERCADO DE CONCORRÊNCIA MONOPOLÍSTICA DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM	83

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como propósito investigar a concentração da indústria de táxis na cidade de São Paulo e os impactos produzidos a partir do aplicativo de transportes Uber, além de seus concorrentes. A partir disto, será analisado o efeito, no sentido de verificar os custos e benefícios socioeconômicos deste novo participante frente o mercado de táxis.

Parte-se da hipótese de que o mercado de táxis da cidade de São Paulo está muito concentrado devido às legislações e restrições existentes evitando que se aumente a frota de veículos e a concorrência atualmente. Diante disso, o estudo tem como objetivo principal demonstrar que, com a entrada do aplicativo de transportes pioneiro, o Uber, na cidade de São Paulo, ganha-se maior competição no mercado e haveria um consequente benefício econômico para a sociedade através da redução de preços. Para se atingir este objetivo, será feita uma análise de sensibilidade de preços de transporte por aplicativos e por táxi, dada uma determinada quilometragem e uma duração da viagem. Como objetivos secundários poderá se verificar a existência de *rent-seeking* na indústria de táxis de São Paulo e também a possibilidade de redução nos preços e aumento da qualidade do atendimento com a entrada do Uber e outros aplicativos que forneçam o serviço. A relevância do estudo consiste em apurar que há espaço para a redução de preços do transporte com a maior concorrência no mercado de táxis.

A partir destas definições de estudo, esta monografia realiza inicialmente a revisão de conceitos microeconômicos de concentração industrial, a verificação das barreiras existentes aos mercados, e também de outros conceitos econômicos como o *rent-seeking* e a análise da inovação sob a ótica Schumpeteriana. Tendo plena compreensão das relações entre os competidores e as formas nas quais os mercados se concentram, o estudo enfoca sobre a indústria de táxis de São Paulo. Avalia-se o panorama atual da legislação brasileira e paulistana para o mercado e identifica-se os entrantes do mercado paulista: o Uber e seus pares fornecedores de transporte por meio de aplicativos. A terceira parte desta monografia estuda casos de mercados nos quais houve a entrada de aplicativos de transporte para fornecer este serviço de forma análoga ao táxi. Avalia-se quais foram os efeitos e medidas tomadas em regiões como a cidade de São Francisco, a cidade de Nova York e a Holanda. Assim, traça-se um estudo comparativo sugerindo-se medidas para a legislação da cidade paulistana,

além de um parecer a respeito da regulação atual do mercado de táxis em São Paulo e de que forma isto impacta socioeconomicamente a população. Por fim, há uma conclusão acerca do tema averiguando a concentração, os custos e os efeitos gerados com a entrada do Uber no mercado.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

É interessante tratar inicialmente os conceitos microeconômicos de concentração industrial além das causas destas estruturas. Desta maneira consegue-se verificar o que está acontecendo na indústria táxis na cidade de São Paulo e as consequências de novos entrantes, como o Uber, para o consumidor e para os competidores já existentes.

2.1 ESTRUTURAS DE MERCADO

A importância do estudo das estruturas de mercados se interliga diretamente ao assunto abordado nessa monografia. O estudo visa averiguar de que maneira a estrutura atual do mercado de táxis em São Paulo prejudica, ou beneficia a sociedade paulista. O concorrente insurgente, Uber, poderá modificar a estrutura de mercado; portanto, é necessário a compreensão dos modelos de concorrência, como se modificam, os privilégios e custos gerados, e sua relação com a sociedade. A partir da estrutura de mercado consegue-se verificar o cenário da indústria taxista em São Paulo e as decorrências geradas a partir do novo competidor. Além disso, o resultado deverá ser avaliado por meio da comparação com outros casos, em outras cidades ao redor do mundo.

A literatura microeconômica definiu as estruturas de mercado, os modelos de concorrência possíveis. As estruturas existentes, conforme Pindyck e Rubinfeld (2006) seriam o monopólio, o oligopólio, a concorrência monopolística e a concorrência perfeita.

2.1.1 Monopólio

O primeiro caso, o monopólio, é quando uma firma atua como única ofertante de algum bem, enquanto, ao mesmo tempo, existem múltiplos compradores. Ele atua se beneficiando desse controle de oferta sobre os demandantes do serviço ou bem. Na grande maioria, os mercados monopolizados contribuem para que haja menor quantidade do bem a ser consumido. Neste mesmo mercado, em concordância com a menor oferta, o preço determinado pelo vendedor é comparativamente maior, quando relativizados aos preços de um mercado competitivo. Perceptivelmente,

desestimula-se o produtor a inovar, uma vez que ele não necessita competir. Uma vez que o monopolista representa a totalidade do mercado ofertante, pois atua como único controlador das quantidades oferecidas, as motivações para que melhore seu produto, desenvolva novas tecnologias, e busque uma produção mais eficiente são mínimas.

O estudo a ser desenvolvido deve avaliar exatamente o poder de monopólio e seus efeitos ao consumidor. O preço de monopólio supera os custos marginais inerentes à produção. Deve-se examinar, caso possível, o quanto o preço que maximiza lucros dos provedores do serviço, ou produtores do bem, excede este custo marginal. De maneira inversa, o quanto o consumidor está sendo prejudicado ao usufruir do serviço ou comprar o bem.

2.1.2 Oligopólio

O segundo caso, o oligopólio, ocorre quando apenas poucas empresas se responsabilizam pela maior parte, ou por toda a produção. Dessa forma, o que habitualmente ocorre é que algumas, ou possivelmente, todas as empresas possuem lucros extraordinários em longo prazo, devido às grandes barreiras de entrada que dificultam que novas empresas ingressem no mercado.

Os cartéis, em geral proibidos por leis, ocorrem quando há coalização de produtores oligopolistas para que se determine um nível de produção, e o preço do bem ou serviço. Assim, as firmas deixam de competir e passam a atuar como um grande monopólio, prejudicando o consumidor. Os produtores, no entanto, possuem grandes incentivos a não obedecer este cartel. A competição ocorre exatamente quando não se há certeza que ocorrerá total adesão a um cartel por parte de uma firma. A organização se desestabiliza porque todos os oligopolistas são tentados a não seguir o combinado cartel, uma vez que podem roubar fatias do mercado do concorrente ao fornecer um preço menor, ou ao fornecer mais do que o acertado com os outros produtores.

2.1.3 Concorrência monopolística

A concorrência monopolística, por sua vez, pode ser caracterizada por dois fatores-chaves, assim como ponderaram Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 374), "(...) empresas competem vendendo produtos diferenciados, altamente substituíveis uns

pelos outros, mas que não são, entretanto, substitutos perfeitos (...); e há a livre entrada e livre saída” ao se referir às possíveis novas firmas que entrassem para competir no mercado. O ponto a ser destacado consiste exatamente na diferenciação de produtos, que ocorre apenas em alguns mercados imperfeitos.

2.1.4 Concorrência perfeita

Enfim, o último caso, o da competição perfeita, tem como base três pilares. O primeiro deles é o de aceitação de preços, que significa dizer que nenhuma delas é definidora do mesmo, e que apenas segue a influência do mercado, e não o contrário. O segundo é a homogeneidade de produto: são bens perfeitamente substitutos entre si. O terceiro é a livre entrada e saída de firmas, sinalizando não haver custos especiais, como barreiras de entrada, para novos entrantes; e também não há tarifas por sair do mercado.

2.1.5 Quadro resumo de estruturas de mercado

Quadro 1 - Resumo das estruturas de mercado.

	Número de empresas	Diferenciação do bem ou serviço	Entrada de firmas
Monopólio	Uma empresa	Apenas um bem ou serviço	Impossível
Oligopólio	Poucas empresas	Poucos bens diferenciados	Difícil ou impossível
Concorrência Monopolística	Poucas empresas	Altamente substituível, não substituto perfeito	Possível ou livre
Concorrência Perfeita	Grande variedade de empresas	Altamente substituível, substituto perfeito	Livre

Fonte: Do autor, adaptado de Pindyck e Rubinfeld (2006).

2.2 CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL

2.2.1 Fatores que contribuem para a concentração industrial

A teoria de empresas, portanto, analisa dois focos diversos: a concentração global e a concentração de mercado. A primeira adota como métrica a parcela da produção ou das vendas da economia que se tem um número pequeno de firmas como responsáveis. Toma-se como base, exemplificando, em torno de duzentas, trezentas firmas. Isso indica qual é o potencial de poder do mercado individual e quais as estruturas dominantes nesta indústria. Já pelo outro enfoque, tem-se a concentração de mercado. Este tipo analisa internamente na indústria qual é a representatividade de um pequeno número de firmas nela própria.

Não somente pelos impactos nos preços e níveis de produção ao longo do tempo, conforme visto anteriormente, que se pode mensurar as concentrações, mas também deve se observar a diferença nos tamanhos das empresas envolvidas, a capacidade de inovação e, ultimamente, esta característica de grande relevância no caso da indústria de táxis em São Paulo: as barreiras de entrada a novas firmas no mercado. Esta falta de competitividade pode gerar estímulos à inércia, ou seja, as firmas deixariam de se inovar e melhorar processos produtivos, visto que a obtenção de lucros estaria garantida.

Outro lado a ser atentado na situação de concentração de mercados é a verificação da existência de possíveis economias de escala. Embora sejam prováveis as ineficiências de mercados oligopolistas, estas não funcionam como regras que ocorrerão em todos os casos. Além disso, deve ser citado que a obtenção de economias de escala pode ser uma motivação para que se busque a inovação da tecnologia e sua modernização. O empresário conseguiria auferir lucros ainda maiores com estes ganhos.

Os níveis de competição, contudo, podem ser alterados. Dentre os fatores que contribuem para maiores níveis de concentração, estão o crescimento das firmas já existentes, a ocorrência de fusões, aquisições e formações de *joint-ventures* entre firmas antes independentes e a queda da relevância do mercado para um produto específico, deixando que reste apenas as firmas mais aptas.

Para que a concentração se reduza, as razões são opostas às citadas. Observa-se como contribuintes do crescimento da concorrência, o movimento de

entrada de novas firmas; o crescimento do mercado; a falência, ou fechamento de grandes empresas, ou até mesmo a rápida ascensão de firmas médias, ou pequenas, graças a uma determinada inovação tecnológica e; por fim, a queda nos custos de transações, transportes (sejam eles internos ao país ou região estudada, ou internacionais), e de outras tarifas e tributos que entravam o comércio.

Caso o empresário, dada a estrutura do mercado em que atua, possua taxas extraordinárias de lucro, também há uma parte que pode beneficiar o consumidor nesta indústria. Este mesmo empreendedor detém maior capacidade para acumular capital e também maior incentivo aos investimentos em tecnologia, como citado anteriormente, para obtenção de ganhos de escala, uma vez que provavelmente domina o mercado, em termos de tamanho. Será visto que o mercado de táxis em São Paulo, no entanto, não desfruta destes benefícios da inovação.

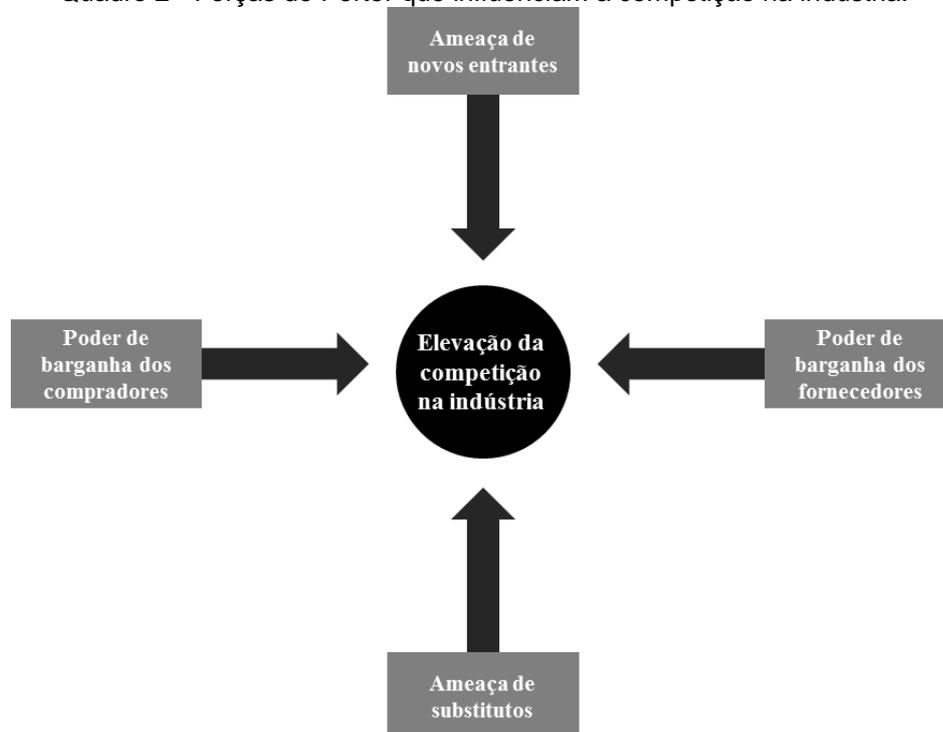
Outra abordagem que se pode conceituar é através de Buchain (2006). Ele tratou do conceito de poder econômico e sua avaliação, muitas vezes confundido com poder monopolístico. O primeiro é a capacidade que um determinado agente econômico possui de fazer ser exercida a sua vontade. Este é determinado pelo tamanho da firma, que deverá ser, em muitos casos, de grande porte, para que o mercado lhe obedeça. Já o segundo, não possui correlação com o tamanho da firma: apenas auferem-se um monopólio pela extensão do mercado em que a empresa atua. Basta que ela seja a única produzindo um determinado bem, por menor quantidade que seja feita, e estará na posição de poder monopolístico. Entretanto, para que possua o poder econômico, deverá conseguir crescer suficientemente para criar outros fatores que permitam que ela se mantenha nesta condição monopolística e consiga lucros extraordinários.

É importante ressaltar também o conceito dado por Buchain (2006) para barreiras de entrada. Segundo o autor, ela pode ser descrita "(...) como o conjunto de circunstâncias que obstruem a entrada no mercado de novos competidores os quais, sem tais circunstâncias, nele ingressariam como competidores..." (BUCHAIN, 2006, p. 71). A partir deste conceito, consegue-se avaliar melhor uma indústria que está rotineiramente não inovando. O estudo pode focar melhor nos problemas que vêm gerando os poderes econômicos aos agentes, como na indústria de táxis. Esta, em São Paulo, trata-se de um oligopólio em termos de concorrência da indústria, mas um monopólio como provedores do serviço de transporte individual, como verificado anteriormente. Deve-se verificar a legislação existente, e as barreiras atuais aos novos

entrantes, como o leilão de placas de táxis e seus valores altos, o que impede que seja mais ofertado este tipo de transporte para a população.

Contudo, a barreira de entrada é apenas um dos fatores que deve ser considerado na competição. Ela será melhor explicada a seguir ao se abordar os custos do monopólio. Ademais, a concorrência por lucro, segundo Porter (2008), teria sua determinação baseada em quatro forças além da competição entre as firmas. Os consumidores, os fornecedores, os potenciais entrantes e os produtos substitutos representam estes fatores capazes de moldar a competição da indústria. Independentemente do setor, estas forças estão presentes em todos os segmentos, apenas variam em intensidade. Assim como na teoria microeconômica, nas indústrias onde há estas forças de forma acentuada, companhia alguma deverá obter lucros extraordinários. Elas atuam no longo prazo sobre os lucros, e o seu entendimento leva a compreensão das origens dos lucros de um segmento específico. A estrutura industrial surge de uma gama de fatores econômicos e técnicos, determinando as forças competitivas. O esquema a seguir ilustra estes quatro fatores:

Quadro 2 - Forças de Porter que influenciam a competição na indústria.



Fonte: Adaptado de Porter (2008).

A ameaça de novos entrantes é basicamente guiada pelas barreiras de entrada que a indústria analisada possui. Estas barreiras são vantajosas aos produtores existentes e prejudiciais aos que estão de fora da indústria. As fontes delas são as

sete que seguem: economias de escala do fornecedor; economias de escala pelo demandante; custos de substituição; capital mínimo requerido; vantagens incumbidas independentes ao tamanho da firma; acessos desiguais a canais de distribuição; e políticas restritivas do governo. A primeira fonte significa obter ganhos com o maior volume produzido. A segunda fonte ocorre quando os compradores valorizam participar de uma “rede” na qual se identificam com outros compradores do mesmo fornecedor. A terceira fonte representa o quão custoso seria para um cliente trocar de fornecedor do serviço ou produto. A quarta fonte é o valor mínimo para investir na indústria e iniciar a produção ser muito elevado. A quinta fonte se apresenta quando o produtor existente apresenta localização geográfica melhor ou uma identidade de marca pré-estabelecida. Acessos desiguais, a sexta fonte, é identificada em supermercados, por exemplo: um produto tem que deslocar outro na prateleira para que seja vendido também. As restrições governamentais, sétima fonte, serão analisadas na sequência do capítulo. Juntos, estas sete fontes são as restrições a novos entrantes, além da própria retaliação que os entrantes sofrerão dos produtores existentes.

A segunda força de Porter define-se como a força dos fornecedores. Eles têm força caso o seu setor seja mais concentrado frente à indústria a qual servem, ou também quando possuem um produto único, ou diferenciado, conferindo-lhes certa força de monopólio. Caso eles não dependam de uma indústria apenas, ou os participantes da indústria a qual servem tenham custos de substituição altos – ou até mesmo não haja produtos substitutos aos fornecidos – a força dos fornecedores cresce, capturando o valor da indústria demandante. Eles podem também elevar seu poder por meio da ameaça de verticalizar sua cadeia e entrar no fornecimento da indústria a qual servem.

A terceira força configurada por Porter (2008) caracteriza-se pelo poder do consumidor. Analisa-se o oposto da força dos fornecedores, pois estes estão localizados na parte de baixo da cadeia vertical de produção de uma indústria. Assim, as razões para que estes possuam maior ou menor força estão ligadas à concentração (quanto maior, mais poder detêm), diferenciação de produto que lhes confira poder de monopólio, e caso ameacem fazer uma integração vertical subindo na cadeia da indústria à qual demandam.

A quarta força explicada é a ameaça de novos entrantes. A intimidação que estes realizam está muito atrelada às características de lucro da indústria analisada.

Também, tendo-se um setor com custos baixos de substituição, um novo entrante tem sua entrada facilitada e, portanto, há maior ameaça sobre os concorrentes atuais da indústria em análise. O mercado, pretendendo se defender, deve se distanciar dos substitutos por meio de marketing, melhor performance dos bens oferecidos, ou então sofrerá com lucros reduzidos.

A rivalidade entre os competidores existentes na indústria, habitualmente conhecida na economia, caracteriza a quinta força pela qual as indústrias são afetadas. A competição entre as empresas deve ser analisada por duas óticas: a intensidade dela e a base na qual é disputada. A primeira delas será maior caso se tenha numerosos concorrentes, o crescimento da indústria seja lento, barreiras de saída sejam altas (ativos do setor são extremamente especializados), haja grande dedicação dos rivais por liderança, e má leitura de sinais da indústria pelos concorrentes, o que acirra a competição. Quanto mais similares os produtos forem, mais baixo os custos de produção, mais perecíveis forem os bens, ou serviços – isso abrange até mesmo quartos de hotéis que permanecerem vagos, pois não há como se voltar no tempo -, maior será a competição por preços. Neste tipo de disputa, quem se beneficia é o consumidor, porque os lucros gravitam em direção a eles, pela disputa por menor preço entre as empresas do setor. O ganho de uma empresa é a perda de outra, quando ocorre esta competição por preços baixos.

A estrutura industrial, conforme se manifesta pelas forças, determina em longo prazo como que atuarão os competidores. Entretanto, podemos analisar as influências de curto-prazo. A primeira delas é o governo, através de suas políticas e envolvimento, podendo ser tanto bom quanto ruim para os lucros do setor. Assim, a melhor maneira de se verificar o efeito dele é ver de qual forma que este afeta as forças analisadas. Outro fator, os produtos e serviços complementares, também serve positivamente – elevando custos de substituição –, ou negativamente – neutralizando diferenciação de produtos –, aos lucros de uma indústria. Mudanças estruturais na indústria poderiam ser citadas como uma perturbação de curto prazo porque influenciam o mercado em análise, entretanto, a estrutura é relativamente estável, assim como os lucros da indústria em questão.

Logicamente, as indústrias tendem a permanecer constantes em longo-prazo, contudo, variações nas barreiras de entrada, mudanças na força dos consumidores ou fornecedores, desenvolvimentos tecnológicos que alterem a ameaça de substituição ou remodelem a competição são capazes de gerar perturbações nos

setores. As empresas competindo na indústria possuem o poder de mudar e explorar a estrutura industrial: por uma nova divisão da lucratividade a favor de si mesmo, ou expandindo-se o lucro total auferido no setor.

Uma nova divisão de lucros é permitida a partir de uma redução dos lucros que são capturados pelos fornecedores, compradores, e substitutos, ou são sacrificados em esforços para deter a entrada de novos competidores. Aumentar a especificidade dos produtos, para torna-los únicos e elevar custos fixos através de investimentos em P&D servem de exemplo para esta nova divisão de lucros na indústria e alteração no panorama estrutural.

A outra maneira que se muda a estrutura industrial é por aumento do lucro total auferido na indústria. Isto pode acontecer quando canais de distribuição tornam-se mais competitivos, ou no momento em que houver sinergias e colaborações entre fornecedores e produtores para que se tenham menos custos incorridos na cadeia de fornecimento, ou ao buscar servir um produto diferenciado e único. A indústria como um todo se beneficia porque muitas ideias são imitadas, o grande ponto é sempre buscar a variação que beneficie a própria empresa de uma maneira que permita apenas ela consiga obter maior *market-share* com a expansão do lucro total do setor. Até mesmo buscar choques estruturais tão grandes que minem a indústria existente e surja outra em seu lugar, na qual a empresa inovadora atue como líder.

Entender a estrutura industrial descobre novas oportunidades: diferenças em fornecedores, consumidores, produtos substitutos, entrantes potenciais e competidores que se tornam juntos a base para formular uma estratégia superior na indústria. Deve-se pensar de maneira estrutural quando analisar as empresas. Assim, companhias que possuem estratégias visando transformar o panorama industrial se evidenciam.

2.2.2 Custo social do monopólio

Existe no monopólio, um caso de prejuízo a muitos para que se forneça um bem ou serviço de privilégio de um único produtor. Este teria seu fundamento, conforme colocaria Kupfer (2002), ligado a quatro principais causas. Segundo a teoria neoclássica, elas seriam as seguintes:

- a) Exclusividade proprietária sobre alguma matéria-prima ou técnica produtiva;

- b) Patenteamento de produtos, processos produtivos; o que garantiria monopólio sobre esses bens ou forma produtiva, também;
- c) Monopólios naturais: aqueles mercados dependentes de economias de escala para o funcionamento. A demanda é suficiente para apenas um produtor, que, por sua vez, garante seu funcionamento através dos ganhos obtidos pela escala produtiva;
- d) As licenças governamentais, ou barreiras tarifárias contra determinados produtores, que será o caso de análise.

A competição tem por essência a não determinação de termos pelos quais outras empresas deverão agir, terão acesso a empregados ou matéria-prima, ou meios produtivos. A impessoalidade reina nesta forma de indústria. O confronto entre oferta e demanda impossibilita a determinação de preços específicos, e, por assim concluir-se que o mercado comanda as atuações. Já no mercado monopolista, entende-se que ele deva possuir função e responsabilidade social dado o seu poder e controle, entretanto, isso acaba gerando um efeito contrário ao desejado, de beneficiar a população.

A extensão do monopólio se considera em três áreas, segundo Friedman (1962): monopólio na indústria, monopólio no trabalho, e governo ou monopólio apoiado pelo governo. O primeiro é o mais comumente lembrado, visto que há o destaque de marketing, jornalístico e publicitário. As empresas populares, em muitos casos são aquelas que possuem grandes fatias do mercado. Entretanto, ignora-se que o mercado onde elas estejam possa ter crescido ainda mais rapidamente do que elas. A característica da sociedade é reconhecer este monopólio, o da indústria.

O monopólio no emprego, contudo, dificilmente será recordado. Apesar de igualmente importante, o poder de organizações sindicais em relação a estrutura salarial e de empregos é superestimado. Por mais que abranjam uma grande fatia populacional, não apresentam grande efetividade. As variações salariais, apesar de ocorrerem pelos sindicatos, podem não terem sido originadas pelo mesmo. Eles negociarão qualquer aspecto salarial da classe trabalhadora, o que distorce o valor que se atingiria para o nível de emprego e salário da classe seguindo-se o mercado. O efeito muito esquecido é de que muitas pessoas buscam por outro tipo de emprego, visto que nesta classe não possuiriam oportunidades. Simultaneamente, um grupo é beneficiado e atinge salários superiores aos que se obteria caso não houvesse o sindicalismo. Os trabalhadores mal assalariados pagam o preço pelos bem

assalariados através do desemprego. Esta é a maneira que sindicatos distorcem a economia. Legislações que garantam o surgimento e imunidades aos sindicatos são prejudiciais e atuam como exceções às leis antitrustes. Acaba-se atribuindo regalias a este grupo de trabalhadores. Um exemplo ilustrado por Friedman (1962) é o de que quando protestam agressivamente, os indivíduos, receberão punições equivalentes às leis. Entretanto, caso estejam o fazendo sob a justificativa de defesa de um sindicato, não sofrerão as punições previstas em leis devido aos benefícios únicos concedidos pelo governo

A terceira forma de monopólio é aquele sustentado governamentalmente. Usufrui-se da máquina estatal para reforçar cartéis sobre a população. Ela pode ser através de tarifas sobre importação, produção, ou então através do fornecimento de licenças do governo, e seus efeitos serão posteriormente discutidos.

As barreiras de entrada, ou medidas restritivas de um mercado, assim como postularia Von Mises (2011) são feitas em uma tentativa de direcionar o mercado para tomar um rumo divergente ante o original. Esta alteração imposta sobre o mercado acarreta com alterações no lado da demanda, no consumo do bem, ou serviço, simultaneamente à perturbação feita na oferta, na produção, por mais que a intenção original fosse variar apenas esta última.

A intervenção através de uma barreira como uma lei obriga, analisando-se de forma microeconômica, os agentes a uma melhor utilização dos recursos disponíveis ao seu alcance, o que, geralmente, empobrece o conjunto populacional. Ocorre a manutenção de produtores ruins, ineficientes, mas amparados pela proteção da lei. O consumo logicamente é afetado. Assim, a questão reside apenas sobre a razão na qual foi postulada tal medida restritiva, porque o meio já foi compreendido.

A proteção do produtor altera todo o funcionamento da indústria, do mercado, e vai de frente com a característica essencial do desenvolvimento tecnológico: a competição. Caso não exista competição, a inércia tratará de realizar a manutenção do *status quo*. A transferência de ônus ao consumidor é o reflexo da barreira. Antes, o empresário teria que inovar seu produto ou serviço, ser mais eficiente, concorrer através de preços mais baixos para que possa sobreviver à pressão da concorrência de outros competidores. E ainda colocaria Von Mises (2011): “Essa tem sido a maneira de conseguir apoio para políticas cuja verdadeira essência consiste em conceder privilégios e vantagens para determinados grupos à custa dos outros grupos da

comunidade”. É esta a maneira utilizada para justificar leis de proteções: apelo populacional.

A lógica é de beneficiar um dos dois lados: ou o consumidor, ou o produtor. Deixa-se de lado o fato de que os mesmos consumidores, que habitualmente serão a larga maioria quando comparados aos produtores de uma indústria qualquer, também produzem algo para sua própria sobrevivência. A divisão de trabalho atinge a todos. A medida restritiva é claramente uma proteção a um grupo e uma afronta ao restante dos afetados por ela. As vantagens de poucos priorizados são ônus aos restantes, aos outros produtores. A política social que visa atingir uma indústria específica é portanto exclusiva. Sempre que ela for desigual para criar uma barreira protecionista, beneficia-se um grupo seletivo.

Assim, correlacionam-se diretamente, consumo e produção. Tendo a oferta e demanda como fatores indissociáveis, é evidente que uma redução de oferta para um bem não poderá atuar como política produtiva, pois o consumo estará diretamente prejudicado. As medidas restritivas são comparáveis a privilégios concedidos por monarcas, como teria posto Von Mises (2011), fosse ela justificável ou não. Elas não geram o bem-estar, conforme a ideia inicial previa, nem mesmo incentivam produção, apenas reduzem a produtividade da indústria.

O autor Frédéric Bastiat (1845), em uma de suas obras, trataria deste problema, ao ironizar a manutenção dos produtores (ou no caso de serviços, fornecedores) por meio de barreiras. Os produtores que não inovam – no caso que seria exemplificado, fabricantes de velas – são protegidos explicitamente pelo governo por meio de justificativas de que a população estaria ganhando em produtividade. Bastiat (1845) conduz o raciocínio na invocação de que o governo francês não possui mais o direito de defesa do consumidor, ao passo de que os produtores de muitas indústrias ditas essenciais são protegidos. Assim, a única medida aceitável seria a proteção dos ineficientes, dos não inovadores, dos produtores de velas que enfrentam a luz do dia como competição.

A objeção clara à interferência governamental traz a luz o problema gerado pela tentativa de privilegiar uma indústria específica por acreditar que tal seja essencial, ou de maior relevância que outras. A indução feita pelo autor é de que a injustificável proteção destes produtores é equiparável à defesa de qualquer outra indústria por meio de tarifas, por meio de barreiras que excluem novos produtores e prejudicam os consumidores, ou seja, a população em geral. A contradição reside na complacência

de garantir direitos a um grupo seletivo a custas de outros. A fragilidade da política protecionista fica explicitada.

A concessão de licenças é um exemplo de interferência governamental que estatiza o monopólio. Friedman (1962) aproveita o raciocínio para comentar sobre as concessões de placas de táxis em Nova York. O exemplo mencionado compara as placas aos preços praticados da Filadélfia, onde há maior concorrência e, conseqüentemente, menores preços para se operar um táxi. Esta constituição de uma arbitragem entre os indivíduos desestimula a troca para benefícios mútuos. As licenças diferem-se das patentes porque estes são dados como direitos de propriedade, entretanto, assemelham-se pelo fato de ambos serem monopólios cedidos pelo governo. No caso deste, há a tentativa de gerar incentivos ao desenvolvimento de novas tecnologias ao se fornecer esta contrapartida como pagamento pelos esforços do inventor.

Existem três fontes relevantes para o monopólio: considerações técnicas, assistência governamental direta e indireta, e cartéis (coalizões privadas entre firmas). O primeiro surge a partir de uma demonstração de que a escala torna possível apenas uma empresa ao invés de múltiplas. Assim opta-se por um dos três casos: monopólio governamental, monopólio regulamentado pelo governo, e monopólio privado desregulamentado. Os dois primeiros mostram-se demasiadamente difíceis de se reverter. Resulta-se deste pensamento, aliado com o fato de que agências regulatórias terminam por cair sob controle das entidades (firmas) privadas, que o monopólio desregulamentado e privado seria preferível ante os outros dois.

A assistência governamental atua como fonte, conforme já discutido, a partir das medidas adotadas com propósitos diferentes daquele de gerar um monopólio. As imposições governamentais para proteger indústrias não necessariamente produzem um monopólio, apenas incentivam o surgimento do mesmo. Legislações no âmbito empregatício servem da mesma forma.

O terceiro caso, as coalizões privadas, é de breve duração pelos motivos discutidos sobre o cartel. As entidades envolvidas tendem a trair o cartel de determinação de quantidades produzidas, ou de preços ajustados. Além deste fato, caso aumente-se o preço de algum determinado bem ou serviço, os concorrentes estão elevando o risco de entrada de um novo competidor, porque o mercado se torna atraente aos entrantes. Caso não haja ainda a assistência governamental através de tarifas e barreiras, a coalizão privada e cartelização do mercado é ainda mais breve,

porque não dispõe destes artefatos governamentais para garantir a monopolização, ou formação de um oligopólio do negócio.

O governo pode adotar uma política apropriada a partir da eliminação das medidas que apoiem diretamente o monopólio, qualquer que seja o tipo deste. As leis antitruste da nação devem ser priorizadas, assim como a da propriedade individual, e interferência à atividade privada. Um grande problema enfrentado para a adoção de medidas a favor da competição é a justificativa da “responsabilidade social”, e a tentativa de expandir os objetivos das empresas para além de com os seus acionistas. Ignora-se o fato de que os negócios devem ser garantidores apenas de que os recursos – escassos – estão sendo utilizados para que ela maximize seus lucros, atuando através de competição livre com outras empresas. Da mesma forma, a “responsabilidade social” de sindicatos não é cumprida e promove-se menos eficiência à sociedade do que se não houvessem os mesmos. A tendência de acreditar em alguma “responsabilidade social” corrói a ideia da sociedade livre. Não há como um indivíduo saber sua responsabilidade – pois ele não determina como a sociedade deve se comportar – se não aquela de maximizar o lucro de sua empresa.

Friedman (1993), em sua obra “Por que o governo é o problema”, ilustra de qual forma o governo é uma adversidade, principalmente na indústria de taxis. Os interesses pessoais – que conforme visto, não deveriam intervir no mercado – são relevantes neste setor. Os táxis de Nova York passam pela análise: o governo determina o número de taxis a ofertar o serviço através do fornecimento de placas, ou seja, por uma barreira similar às exemplificadas por Von Mises (2011). Se a limitação fosse removida, os benefícios gerados superariam as perdas que ela ocasiona. O aumento de oferta retira poder de monopólio, e o confere ao consumidor, que se prevalece de um maior leque de alternativas. Os próprios fornecedores de serviços são restringidos por esta medida, ou seja, o número de taxistas empregados se eleva, significando mais empregos.

Outro exemplo de como a interferência governamental acarreta com ineficiências é ao se comparar empresas estatais com associações privadas. A segunda entidade é guiada por interesses privados. Este tipo de empresas tem como objetivo único o lucro, e, caso falhe, custará aos sócios da mesma. Eles optarão entre continuar com o negócio e aportar mais dinheiro, ou mudar de ramo e desistir do negócio. Enquanto isso, a empresa pública, estatal, caso falhe no seu objetivo único de obter lucro, espalha os custos sobre a sociedade. Define-se que apesar dos

objetivos similares, como colocou Friedman (1993, p. 5), “There is one thing [...] that you can trust everybody to do and that is to put his interest above yours”¹. A frase demonstra que empresas, públicas ou privadas, são guiadas por pessoas e estas independem da função social que se busca atingir: agirão de forma a atender seus interesses individuais. Outro fator de análise é o subsídio, que garantirá uma sobrevivência à empresa privada ineficiente; da mesma forma que se uma empresa governamental falha, é expandida para que se obtenha maiores escalas, na tentativa de viabilizá-la.

2.2.3 A política de rent-seeking

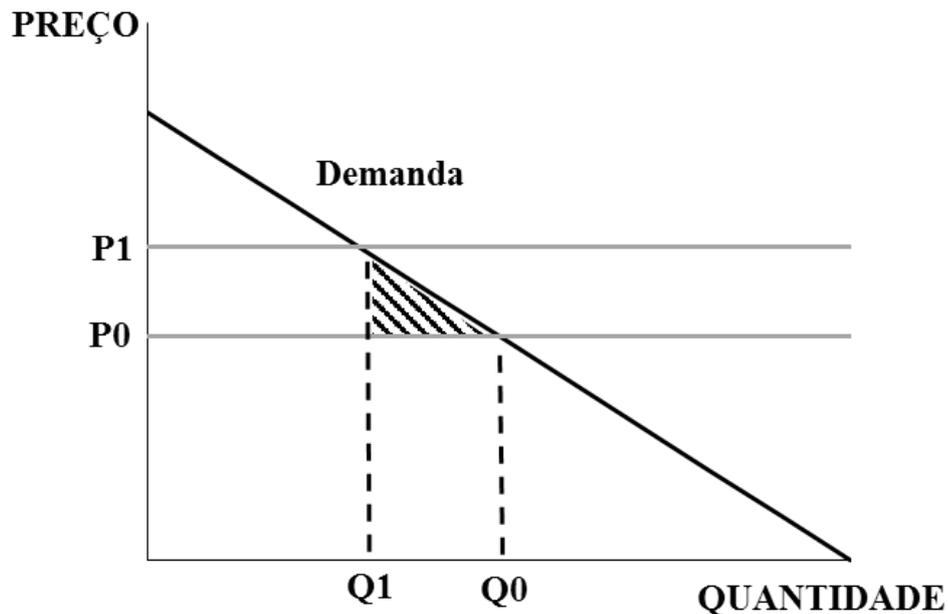
Tullock (1967) analisaria o processo de *Rent-Seeking* sobre a ótica de quanto este fato influencia o bem-estar e os custos sociais gerados pelas tarifas e monopólios. Desta maneira, o gráfico 1 mostra níveis de preço obtidos da troca normal, e níveis de preço obtidos a partir de uma dada restrição, ou tarifa.

Evidenciada através da mudança na curva de Demanda, a restrição tarifária altera não somente o preço, mas também a quantidade do bem ou serviço ofertado. As quantidades serão deslocadas de Q_0 para Q_1 , enquanto o preço irá de P_0 para P_1 .

Ao se analisar o triângulo de custos sociais rasurado no gráfico 1 habitualmente ignora-se diversos fatores. Dentre eles, pode-se citar os gastos indiretos gerados pelas tarifas, como os com inspeção, para que haja prevenção a contrabandistas. A fiscalização necessária das mercadorias possivelmente supera o bem-estar econômico gerado. Assim, por simples adição dos fatores secundários, aumenta-se o “custo social” da tarifa.

¹ “... Se há algo que se pode acreditar em todos é que eles colocarão seus interesses acima dos teus...” (tradução do autor).

Gráfico 1 - Representação do custo do monopólio.



Fonte: Tullock (1967).

Um exemplo que torna claro a estrutura monopolista e o efeito tarifário sobre a produção de um bem ou fornecimento de um serviço é a análise microeconômica de furtos. Assumindo-se que tomar o que é propriedade de outros não fosse ilegal, haveria múltiplos investimentos incorridos para que os cidadãos protegessem os seus bens. O quão disposto estariam os ladrões a furtar dependeria do montante investido para que isso fosse evitado, ou seja, gastos em segurança. O efeito gerado reduz os retornos esperados no furto e há desperdício de recursos para evitar a ameaça dos ladrões.

Retornando a análise do monopólio, observa-se o mesmo efeito da economia de furtos. As firmas buscarão consecutivos monopólios, ou reservas de mercados, porque os benefícios gerados do mesmo para ela seriam o triângulo hachurado. Uma vez que se forma o monopólio, haverá contínuos esforços para quebra-lo através de muitos investimentos enquanto o monopolista gastará quantias significativas em defesa do poder conferido a eles por meio das tarifas. A política de *rent-seeking*, desta maneira, é aquela em que determinado indivíduo investe em algo que não melhorará sua produtividade, nem mesmo irá diminuí-la, mas aumentará sua renda por conferir a ele uma posição especial ou poder monopolístico. Outra semelhança, desta comparação dos furtos com as tarifas, reside no fato de que cada monopólio bem-sucedido em se estabelecer naturalmente incentiva outras ocorrências monopolistas, da mesma forma que os furtos são estímulos a novos roubos.

Monopólios envolvem a mesma natureza de custos. Eles são inaptos a produzir eficientemente, o que demonstra que o triângulo de bem-estar econômico é subestimado como perda social. O argumento pode ser visto quando a produção é afetada para menores quantidades e maiores preços, entretanto, como estes dois fatores estão diluídos em toda a sociedade, torna-se quase imperceptível, o que facilita a existência da restrição.

Os *lobbies* existentes para organizar junto ao governo proteções a indústrias específicas atuam neste ponto. Assim como a polícia eficiente evita furtos, deve-se verificar leis antitruste ativas e capazes de reduzir os recursos investidos em *lobbies* e tentativas de formação de monopólios. A mensuração e identificação destes recursos, no entanto, é difícil. Em parte devido à atividade de monopólio ser ilegal. E por outro, ser árdua a tarefa de mensurar a ameaça de formação de monopólios para uma boa precificação de agências antitruste.

2.2.4 Inovação tecnológica

O *rent-seeking* provável da indústria de táxis leva a ser necessário o estudo da irrupção que o aplicativo Uber criará no mercado. A compreensão de inovação tecnológica, ao ser estudada a partir da análise de Kupfer (2002) sobre o modelo de Schumpeter, parte da ideia que ela seria o motor da concorrência schumpeteriana. A disputa entre firmas seria um processo dinâmico e evolucionário da economia capitalista. Elas buscariam a todo o momento se diferenciar para, com estas vantagens, obterem lucros de monopólio. Estas diferenciações podem significar inovações, que no sentido schumpeteriano abrange qualquer novidade em termos de criação de espaços econômicos, seja ele um processo produtivo, uma mercadoria, uma forma organizacional diferente para a produção, ou para o mercado, uma obtenção de outra fonte de matéria-prima e novos mercados.

A ênfase é dada para a variedade de instrumentos para competir entre si que as empresas possuem, e na capacidade de se inovar, ou se diferenciar dos outros agentes, que as firmas apresentam. A empresa é o objeto estudado na concorrência, enquanto o mercado é seu local de atuação. A diversidade estratégica, dos elementos microeconômicos, dos ímpetus, esforços e resultados obtidos e as variações tecnológicas são os fatores relevantes ao sistema. O ambiente é extremamente decisivo, tanto na indústria em estudo, quanto no sentido sistêmico, no qual serão

definidas as externalidades ou políticas que afetarão a concorrência entre firmas. As estratégias competitivas, portanto, definirão esta dinâmica industrial.

Assim, por mais que se tenha estruturas de mercado como um fator de grande peso em uma análise industrial, estas não são nem únicas nem fixas. O mercado é dinâmico, sua estrutura se altera e transforma conforme as empresas competem ao longo do tempo. A competição, ao ser analisada como um processo de interação entre firmas, não representará uma estrutura rígida, mas, sim, uma configuração em transformação de empresas voltadas à apropriação de lucros.

As configurações dos setores estão em constante mudança. As tecnologias são criadas e difundidas conforme seus padrões de produção e uso. A difusão destas está intimamente ligada às restrições de uso que elas possuem. Os aplicativos para celulares, a serem analisados nos próximos capítulos, estão atrelados à uma compatibilidade com os próprios telefones, além da popularidade destes aparelhos. Desta forma, cria-se uma tecnologia, aplicativos, que é dependente de outra, os aparelhos telefônicos. A compatibilidade da tecnologia a ser difundida dependerá da estratégia da empresa. Ao mesmo tempo que os criadores estão incentivados a popularização de aplicativos para celulares, existe a contradição em ser um próprio motivo para que surjam concorrentes. Conforme visto em Porter (2008), os inovadores deverão estabelecer um crescimento para a indústria na qual atuam, e também um ritmo de difusão da tecnologia que seja favorável a eles, e não aos seus concorrentes.

Segundo Drucker (2002), haveria sete fontes para a inovação tecnológica: ocorrências inesperadas, incongruências, necessidade de processos, mudanças no mercado ou na indústria, variações demográficas, mudanças na percepção ou novos conhecimentos. A primeira delas é aquela obtida por fatos não previstos. Ocorre quando, desenvolvida uma nova tecnologia, ela termina servindo para uma funcionalidade divergente daquela inicialmente proposta. As incongruências são aquelas inovações surgidas a partir das inconveniências dos processos. Habitualmente, ela é uma fonte de inovação quando verificado algum processo incompatível com a operação da companhia. Até mesmo mudanças de visões em relação à indústria servem para que este tipo de inovação se consolide. A terceira das fontes, a necessidade de processos, é aquela inovação tecnológica gerada a partir de uma adaptação das tecnologias existentes para os padrões demandados atualmente. Por outro lado, a comentada mudança no mercado ou na indústria na qual a empresa atua serve como fonte de inovação pelo vácuo deixado através de um crescimento do

setor, ou por uma tecnologia previamente lançada. Assim, empresários inovadores receberiam espaço suficiente para que se estabelecessem e sofressem menores retaliações dos competidores existentes. Uma quinta fonte de inovações é aquela a partir de mudanças demográficas, que por sua vez são decorrentes de variações populacionais facilmente previstas pelos empresários. No Japão, por exemplo, houve a mecanização do trabalho antes que a produtividade começasse a se tornar um problema, ao final do século XX. A sexta fonte é a mudança na percepção dos fatos. As pessoas estão em constante mudança perante seu ambiente. Assim, a opinião varia em relação a algum produto ou processo, o que pode ser mensurado e aplicado em termos de inovação tecnológica para atingir a demanda nova existente. A última das fontes de inovação é o próprio conhecimento novo. São aquelas inovações disruptivas baseadas em quebras de paradigmas antes existentes e que rompem com a estrutura por inserirem um novo contexto através do conhecimento, fazendo com que permaneçam líderes nos segmentos por um período prolongado de tempo.

A inovação sistemática de algum setor inicia a partir da análise das fontes e de novas oportunidades. As diversas fontes da inovação devem ser constantemente analisadas, visto que inovação é conceitual e perceptiva. Inovadores conseguirão verificar mudanças nos paradigmas que ditam a indústria. Inovações efetivas começam pequenas. Inovar é muito mais atrelado a trabalho do que genialidade, pois requer conhecimento, pesquisa.

Finalizando o capítulo, o propósito de avaliação da inovação do Uber sobre a indústria de táxis na cidade de São Paulo, deste trabalho, permitirá a verificação da estrutura de concorrência, como esta foi afetada pela entrada do aplicativo e qual será o resultado socioeconômico deste novo competidor no mercado. Esses tópicos serão estudados nos próximos capítulos desta monografia.

3 CONTEXTO DA INDÚSTRIA DE TÁXIS BRASILEIRA

3.1 PANORAMA ATUAL DA INDÚSTRIA DE TÁXIS EM SÃO PAULO

A indústria de táxis no Brasil teve o marco inicial de sua regulação em 1969. A Lei nº 7.329 de 11/07/69, conhecida como “Lei dos Táxis”, foi criada com o intuito de regular a atividade que existia, em São Paulo por exemplo, desde 1935. Na década de 1960, vinte e cinco anos desde os primeiros taxistas, havia muitos motoristas que possuíam mais de um táxi: tinham sob posse uma pequena frota – táxis e respectivos alvarás registrados em seu nome como pessoa física.

A Lei de regulamentação da indústria de táxis trazia a exigência de que as Frotas, ademais outras condições, tivessem inicialmente quinze táxis e atingissem o número de quarenta táxis ao final de cinco anos. Este marco também obrigava a conversão dos frotistas da constituição jurídica de pessoa física para pessoa jurídica. A medida tomada em âmbito federal fez com que surgissem duzentas e trinta e sete empresas no primeiro momento, tornando-se cento e trinta após a faixa de cinco anos para consolidação do mercado e atingindo cinquenta e oito atualmente, em sua maioria microempresas familiares (ADETAX, [s.d.]).

A partir da primeira regulação brasileira da indústria de táxis, abriu-se precedência para que houvessem outras medidas não somente federais, como também municipais. Desta forma, São Paulo passou por diversas leis, portarias e decretos desde 1969 – foram ignoradas alterações de preço do serviço, destacando-se apenas o valor atual. A primeira medida ocorreu ainda em 1969. O Decreto nº 8.439 de 10/08/1969 regulamentou normas de execução do serviço de transporte individual de passageiros em veículos alugados e com taxímetro. Em 22/04/1987, as primeiras alterações da regulamentação através da Lei nº 10.308. Ela seria seguida pela Lei nº 12.823 de 07/04/1999 que obrigava a especificação de oferecer espaços para a instalação de pontos de táxi e a construir baias caso necessário, em estabelecimentos comerciais e ajustada através do Decreto nº 39.708 de 09/08/2000. A Portaria nº 070 de 10/08/2000 estabeleceu normas da operação para os condutores de táxis vinculados a pontos privados. Agora os taxistas obedeciam a Legislação Municipal que regulamentava o serviço. As Portarias nº 846 e nº 153 de 2007 aprovaram a nova identificação visual para o Selo Adesivo de Informações aos Usuários de Táxis e regulamentaram a transferência de Alvará de Estacionamento. As Portarias nº 114 e

nº 115 de 2008 legislaram a respeito da permissão para exploração do serviço – que deveria ser deferida uma autorização pelo Diretor do Departamento de Transportes Públicos – e as normas para implantação de pontos de estacionamento privativo para táxis comuns. A Portaria nº 21 de 2010 autorizou a circulação dos táxis nos corredores exclusivos de ônibus.

No ano de 2011, sancionou-se a Lei nº 12.468 regulamentando a profissão de taxista. Nela determinou-se direitos e deveres dos taxistas para que houvesse maior estabilidade profissional dos mesmos. Os deveres dos condutores seriam:

- a) Possuir habilitação para conduzir um automóvel – categoria B, C, D ou E;
- b) Realizar curso de direção defensiva, relações humanas, primeiros socorros, mecânica e elétrica básica de veículos;
- c) Ter certificação específica para exercer a profissão – emitida pelo órgão responsável da localidade da prestação do serviço;
- d) Veículos deverão contar com as características exigidas pelas autoridades de trânsito competentes além de possuírem manutenção, boas condições de funcionamento e higiene, e documentação do veículo atualizada conforme determinação de autoridades;
- e) Utilização de taxímetro auferido anualmente pelo órgão metrológico com a competência determinada, para municípios com mais de cinquenta mil habitantes;
- f) Utilização de placa de cor vermelha, com números e letras de cor branca, selo do IPEM (Instituto de Pesos e Medidas), selo do órgão local, cartão de identificação dos dados do motorista, "bigurrilho" (sinalização no teto do veículo);
- g) Taxistas deverão atender os clientes com presteza e polidez, adequando também suas vestimentas para a função.

Enquanto se determinou os direitos para estes mesmos taxistas conforme a seguir:

- a) Seguro do INSS independente de exercer a profissão como autônomo, auxiliar de condutor autônomo ou locatário– inscrição como segurado do Instituto Nacional de Seguridade Social;
- b) Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) para o taxista empregado.

Em suma, para que um indivíduo torne-se taxista, ele deverá obedecer esta legislação e possuir o Condutox – documento pessoal e intransferível emitido pela

prefeitura por meio de inscrição, exemplificando o caso da cidade paulista, no Cadastro Municipal de Condutores de Táxis de São Paulo. Há uma taxa de emissão deste documento na cidade de São Paulo equivalente a sessenta e três reais com cinquenta e cinco centavos. Entre os pré-requisitos e documentação necessária, está o Certificado de Conclusão do Curso Especial de Treinamento e Orientação. Após adquirir este documento, o motorista precisa comprar um táxi. O carro, para atuar nesta função, necessita do “Alvará de Estacionamento” (livre ou privativo). Apenas veículos com Alvará de Estacionamento poderão atuar como táxis. Esta licença é emitida pelo poder municipal (prefeitura) e em São Paulo, o responsável é o Departamento de Transportes Públicos (DTP/SMT), devendo ser renovado anualmente. Havendo mais de três anos do último vencimento sem renovação da licença, o alvará caduca de maneira irreversível. (Lei nº 7.329, de 11 de julho de 1969)

A Lei nº 13.115 de 06 de abril de 2001, regulamentada pelo Decreto 40.774 de 20 de junho deste mesmo ano, permite a utilização de um mesmo alvará por mais de um taxista, alternando os mesmos por turnos de trabalho (dia e noite, por exemplo). Dentre os motoristas autônomos, deverá haver um titular do alvará do táxi em uso. Desta forma, o número de taxistas ativos cadastrados no DTP, segundo a ADETAX², é de oitenta mil, cento e trinta e cinco. Enquanto isso, a ADETAX afirma que há trinta e três mil, novecentos e setenta e quatro táxis (número de 2015) em atuação na cidade. Esta discrepância nos números entre donos de táxis e taxistas provém da falta de emissão de alvarás pela prefeitura, o que obriga a compra de um alvará existente de algum taxista que deseje vender.

Caso algum motorista de táxi, detentor de alvará, faleça, fique inválido ou doente, outro motorista poderá assumir a utilização do alvará por meio de registro no DTP. Classifica-se tal indivíduo como “preposto”: ele não divide o táxi com o antigo titular, mas, sim, o substitui. Preposto também é o termo que classifica os taxistas prestadores de serviços às frotas e que possui vínculo ao Alvará especificado por meio de regras do DTP. Além disso, é válido mencionar que o ponto privativo é vinculado à pessoa física, significando que nem todos os taxistas de frota têm pontos, assim como os autônomos.

Uma alternativa ao falecimento de um detentor de alvará é a hereditariedade da placa. Inicialmente uma medida provisória, a matéria se tornou lei a partir de 2012,

² Associação das Empresas de Táxi do Município de São Paulo.

pela Lei nº 12.587. Ao invés da classificação do táxi como “serviço público de transporte individual de passageiros”, atuando com aval do Estado, os táxis agora são classificados como “serviço de utilidade pública de transporte individual de passageiros”. Assim, o alvará de táxi é comercializado, o que cria um mercado do direito à prestação do serviço. Cria-se uma categoria de donos de alvarás cobrando diárias de outros motoristas que queiram trabalhar como taxistas terceirizados. Como a lei federal, da Constituição de 1988, regulava os táxis como serviço privado a sofrer regulação municipal, há deveres a se cumprir pela lei, entretanto, os benefícios e privilégios concedidos, como vias especiais e redução de impostos acabam compensando e superando os anteriores.

Os alvarás de táxis, portanto, são comercializados ilegalmente. Há variâncias de preços entre eles, pois possuem pontos de táxis mais cobiçados que outros. A situação é tal porque não havia emissão de novas licenças pela prefeitura de São Paulo desde 1996, sendo quebrada esta regra no ano de 2012. Desta maneira, o resultado é um setor com uma barreira de entrada cada vez mais alta. O interessante para os taxistas não é trabalhar mais exercer a profissão de motorista, o relevante é ter a propriedade do alvará e usufruir do mesmo para obter uma renda ao alugar o táxi. O valor de cada alvará está diretamente correlacionado à lucratividade dos pontos aos quais são vinculados. Alguns pontos estão na casa dos sessenta mil reais (Terminal Princesa Isabel), e um exemplo da cidade de São Paulo é o alvará no Aeroporto de Congonhas, conforme reportagem do jornal Estadão, que ultrapassava o valor de cento e cinquenta mil reais. Entre os anos de 2012 e 2015, em São Paulo, apenas cento e vinte oito alvarás foram cassados, enquanto somente duzentos e oitenta e um processos de cassação foram abertos, por falta de denúncia.

A tarifa do táxi na cidade paulista atualmente tem sua base fixada em quatro reais e cinquenta centavos; um adicional por quilômetro rodado com o serviço equivalente a dois reais e setenta e cinco centavos (bandeira 1); e acréscimo de cinquenta e cinco centavos por minuto utilizando o transporte. Além disso, o período entre vinte horas até às seis horas de segundas a sábados, ou domingos e feriados – aqui se considerando o dia inteiro –, o taxista cobra o valor conhecido como bandeira 2. Nele, o quilômetro rodado adicional passa para o valor de três reais e cinquenta e oito centavos, enquanto mantêm-se as outras tarifas iguais.

3.2 O UBER

3.2.1 Histórico e funcionamento do aplicativo

O Uber é uma empresa que providencia o serviço de transporte privado por meio de motoristas particulares e surgiu em 2009 nos Estados Unidos. A companhia de tecnologia, originada na cidade americana de São Francisco, baseia-se no uso de um aplicativo para *smartphones* que conecta os usuários aos motoristas que utilizam o serviço. Para que alguém possa usufruir dele, deve se cadastrar no aplicativo, após realizar o download do mesmo em seu celular. A partir deste cadastro, fica permitido que ele peça um carro para se locomover pela cidade.

O Uber oferece dois modelos de serviço com tarifas diferentes. Há o Uber X, a categoria mais barata, e um serviço de luxo chamado de Uber *Black*. Feito o pedido, um motorista autônomo cadastrado no aplicativo aceita a corrida. O passageiro insere o local de saída e de destino no aplicativo, e o motorista recebe estas informações no seu *smartphone*. Chegando ao destino, o motorista encerra a corrida e o valor é calculado por meio do serviço de GPS do *smartphone* que mapeou o trajeto. A quilometragem realizada e o tempo são os dois fatores que contam para o cálculo – e serão explicados a seguir na diferenciação das categorias do serviço. O pagamento é realizado por meio de um cartão de crédito cadastrado no Uber, ou por meio de dinheiro – modalidade de pagamento por dinheiro foi introduzida posteriormente ao funcionamento do aplicativo, portanto, os concorrentes do Uber detinham esta vantagem relativa, visto que desde os seus lançamentos na cidade, sempre usufruíram do pagamento com dinheiro.

Os motoristas não são classificados como empregados da companhia. Segundo o próprio Uber, quem dirige para o aplicativo é conhecido como um parceiro da empresa. Para se tornar um parceiro Uber, ele deve possuir uma Carteira Nacional de Habilitação, realizar o cadastro no site da companhia, e ser aprovado na verificação de segurança da empresa. A partir da aprovação, o motorista está habilitado para utilizar o aplicativo e realizar o serviço.

Na cidade de São Paulo, há três categorias para os parceiros Uber: bronze, prata, e ouro. As três divergem nos benefícios aos motoristas, sendo a que oferece maiores vantagens, é a categoria ouro. Nas categorias, os motoristas são beneficiados através de descontos em redes de postos, redes de hotéis, academias

de musculação, farmácias, pneus e serviços automotivos, dentre outros. Para que um motorista se encaixe em uma categoria ou outra, o Uber utiliza como métrica o número de viagens completas no mês: todos os motoristas são classificados inicialmente como bronze; a partir de cem corridas completas tornam-se prata; e, caso o motorista consiga realizar mais de duzentas viagens em um mês, enquadra-se na categoria ouro.

Ademais às categorias para os parceiros, eles estão constantemente sob avaliação dos usuários. Posteriormente a cada corrida, o usuário fornece uma nota de um a cinco ao motorista e o condutor faz o mesmo para o transportado. Estas avaliações servem de monitoramento sobre os motoristas para os engenheiros do Uber. Caso o motorista mantenha um nível muito baixo do serviço, e conseqüentemente, uma nota baixa, ele poderá ser suspenso da atividade, ou até mesmo excluído de trabalhar com o motorista no Uber, o equivalente a uma demissão.

3.2.2 Diferença nas categorias: Uber X e Uber *Black*

Atualmente, na cidade de São Paulo, o Uber oferece dois tipos de serviços diferentes. O primeiro deles é o Uber X. Esta categoria do serviço é baseada em motoristas cadastrados com carros mais populares, carros compactos, contudo sempre devem possuir ar-condicionado, quatro portas, cinco lugares, e até cinco anos desde sua fabricação. O veículo do Uber X pode ser prata, cinza, ou preto. Carros com adesivos de alguma companhia, placa vermelha, pick-ups, vans e caminhonetes não são aceitos nessa classe de serviço.

Para a categoria Uber *Black*, por sua vez, o motorista deverá ter um carro também com quatro portas, cinco lugares, ar-condicionado, bancos de couro, veículos sedan ou *SUV*, e ser da cor preta. Para o ano mínimo de cada modelo, o Uber oferece uma lista relacionando a marca do carro, o modelo e o ano modelo mínimo, conforme quadro presente do anexo A.

Em relação ao valor das duas categorias, o Uber X, por oferecer um serviço menos luxuoso, logicamente é a opção mais barata: a tarifa base é de dois reais, quanto a distância e o tempo, o Uber X cobra o valor de um real e quarenta centavos por quilômetro, e vinte e seis centavos pelo minuto utilizando o serviço, com uma tarifa mínima de sete reais caso a corrida não atinja este valor. Ao mesmo tempo, o Uber *Black* possui uma tarifa base de três reais e oitenta centavos, dois reais e trinta e dois

centavos por quilômetro rodado com o aplicativo, e vinte e oito centavos por minuto da corrida, sendo o valor mínimo da viagem nove reais. O primeiro serviço ainda disponibiliza o *Uber Pool*, uma categoria que permite que os passageiros dividam o valor caso estejam se locomovendo para uma mesma localização, ou um destino próximo a ela. O motorista aguarda por alguns minutos para que leve consigo mais pessoas que possuam destinatário próximo. O número máximo de indivíduos utilizando o serviço é a lotação máxima que o carro tiver. Outra opção, que não é considerada *Uber Pool*, é a própria divisão do valor entre conhecidos. Eles entram no mesmo carro Uber e propõem um ao outro dentro do aplicativo para que se divida o valor deste deslocamento. Assim, há o acréscimo de vinte e cinco centavos por cliente que aceitou dividir o valor da viagem.

Para complementar o serviço, o Uber também criou um modelo de pagamento no qual ele utiliza um preço dinâmico. Há um fator multiplicador em determinados momentos do dia, conforme a demanda por carros Uber está alta, ou o contrário, o número de motoristas que estão disponíveis – não há contrato empregatício, logo eles trabalham quando lhes convém –, o que acaba elevando o preço de uma corrida. O multiplicador não tem seu funcionamento plenamente explicado pela companhia, mas ela afirma que ele surge em momentos de alta de demanda, ou baixa oferta de carros, para que se estimule a entrada de mais motoristas realizando o serviço. Este preço dinâmico ocorre em algumas áreas da cidade, conforme houver esta mutação na relação oferta-demanda do local. Este estímulo, simultaneamente, faz com que alguns passageiros optem por aguardar o retorno ao nível normal, visto que o multiplicador do preço dinâmico não permanece eternamente, apenas enquanto durar a discrepância. Ele aparece para o usuário, informando que haverá uma multiplicação do valor da corrida. Por exemplo, um multiplicador de duas vezes, ao realizar uma corrida que habitualmente custaria vinte reais, passará para o valor final de quarenta reais. Ele multiplica tanto o preço base, como o preço do tempo e da quilometragem da viagem.

3.3 CABIFY, WILLGO, TELEVO E EASYGO

O surgimento do aplicativo Uber faria com que concorrentes seguissem logo atrás. Desta forma, criou-se na Espanha o aplicativo Cabify. Ele está em funcionamento na cidade paulista desde junho de 2016. De igual maneira, ele tem o

funcionamento dos transportes urbano baseados em *smartphones*: o usuário requisita a corrida – com a diferença para o Uber de que esta pode ser agendada para um determinado horário – e um motorista parceiro cadastrado como tal no aplicativo pode aceitar. Assim como no aplicativo Uber, o usuário poderá optar por dividir a corrida com outros indivíduos. Basta que eles aceitem a requisição de divisão do valor final dentro do aplicativo. Outro ponto favorável ao Cabify é a ausência de preço dinâmico. Independente de menos carros estarem ofertando o serviço em determinado momento, ou então, mesmo que haja a explosão de pedidos por corridas em algum instante, o preço dela se manterá o mesmo. O usuário é o maior beneficiado afinal, uma vez que saberá sempre o quanto a corrida poderá custar. O valor do serviço varia apenas conforme a quilometragem utilizada do mesmo: tem como tarifa base dois reais e cinquenta centavos por quilômetro caso a viagem tenha até dez quilômetros de distância; dois reais por quilômetro rodado, tendo entre dez e vinte e cinco quilômetros; e três reais por quilômetro, caso ultrapasse a distância de vinte e cinco quilômetros – com valor mínimo de corrida fixado em sete reais.

Os carros que utilizados pelos motoristas do aplicativo Cabify seguem critérios mínimos: ano de fabricação a partir de 2012; cores permitidas são branco, preto, cinza, prata, ou outros tons escuros; ar-condicionado; rádio com mp3; perfeitas condições mecânicas e estéticas; documentações do motorista em dia; estar na lista de carros aceitos da Cabify – suprimida deste trabalho por razões de não ser o enfoque nesta companhia, visto sua baixa participação no mercado, conforme será visto no próximo capítulo.

Outro concorrente é o WillGo. Esta companhia oferece o serviço da mesma maneira que o Uber e o Cabify: por meio de aplicativo, identificação de motoristas parceiros, e cobrança por corridas. Entretanto, assim como o Cabify, não possui uma tarifação dinâmica. Seu grande diferencial é a tarifa reduzida, a frota de carros diversificada – apresenta uma categoria especial com veículos blindados –, agendamento de corridas, serviço de entrega de documentos, e há como selecionar um motorista predileto, de forma a utilizar mais vezes o mesmo. Considerando-se a categoria Smart – equivalente ao UberX – os valores cobrados são de quatro reais a tarifa base; um real e sessenta e um centavos por quilometro rodado utilizando o aplicativo; e trinta e dois centavos por minuto durante a viagem.

Já o aplicativo Televo, de mesmo funcionamento dos outros, possui uma categoria em especial: a de moto táxi. Esta, assim como a outra categoria desta

marca, a Levo Sedan, por terem uma baixa representatividade no mercado paulista, serão relevadas. Desta maneira, o aplicativo apresenta a modalidade Levo Pop, que apresenta uma tarifa base de um real e noventa centavos, somando-se um real e trinta e cinco centavos por quilometragem rodada com o aplicativo, e vinte e três centavos por minuto utilizando o mesmo – com valor mínimo para a corrida fixado em oito reais.

O EasyGo, por sua vez, é um serviço de transportes individuais extremamente semelhante ao Uber. Ele surgiu em 2016, criado por brasileiros, de forma a imitar o aplicativo Uber original. Similarmente, ele baseia o serviço em um aplicativo para *smartphones*. A diferença reside na forma de pagamento e nos preços das corridas. Sua grande vantagem é não usufruir de um sistema de preço dinâmica como o aplicativo Uber. A tarifa base dele é do valor de dois reais, com um real e sessenta e três centavos pelo quilômetro rodado, e trinta centavos pelo minuto durante a corrida de um local a outro.

3.4 QUADRO COMPARATIVO DOS SERVIÇOS

A partir desta análise das companhias e serviços ofertados na cidade de São Paulo, verifica-se o quadro comparativo a seguir (quadro 3). Quando estudados os serviços de transportes privados que concorrem atualmente com a indústria de táxi no município paulista, as companhias relevantes na disputa são as presentes no quadro 3.

Quadro 3 - Comparação dos serviços de transporte por aplicativos em São Paulo.

Companhia	Valores			Fator extra
	Tarifa base	\$/km	\$/minuto	
Uber X	R\$ 2,00	R\$ 1,40/km	R\$ 0,26/minuto	Aceita dinheiro; permite dividir viagem com desconhecidos que vão para o mesmo destino; ou repartir o valor com amigos.
Uber Black	R\$ 3,80	R\$ 2,32/km	R\$ 0,28/minuto	Serviço de carros de melhor qualidade.
Cabify	-	Rotas de 0-10 km: R\$ 2,50/km Entre 10-25 km: R\$ 2,00/km Acima de 25km: R\$ 3,00/km	-	Agenda corrida; e cadastra preferências do passageiro – se quer o ar ligado, estação de rádio preferida, etc.
Willgo	R\$ 4,00	R\$ 1,61/km	R\$ 0,32/minuto	Agenda corrida; permite selecionar o motorista favorito; e tem categoria de carros blindados.
Televo	R\$ 1,90	R\$ 1,35/km	R\$ 0,23/minuto	Aceita dinheiro.
Easy Go	R\$ 2,00	R\$ 1,63/km	R\$ 0,30/minuto	Aceita dinheiro.

Fonte: Do autor, dados fornecidos pelas companhias (2016).

O Uber possui presença dominante no mercado, ocupando cerca de noventa por cento das vagas permitidas pela prefeitura paulista, segundo dados do próprio município. Conforme o quadro 3 se pode observar que dentre os serviços, o de menor preço por quilometragem rodada e por minuto usufruindo do serviço é o Televo. No entanto, ele é o que apresenta menor número de diferenciais, e na prática é isto que fez o Uber se consolidar no mercado – além do próprio pioneirismo da companhia.

Explicado o funcionamento da indústria de táxi e seus concorrentes em São Paulo, o estudo poderá focar nas mudanças ocorridas em outros locais do mundo e de que forma a capital paulista se encaixa no movimento do mercado. Desta maneira, é interessante averiguar casos similares relevantes em outras regiões do mundo para que, então, tenha-se uma base comparativa da cidade brasileira em estudo.

4 AVALIAÇÃO COMPARATIVA

4.1 AVALIAÇÃO COMPARATIVA DA ESTRUTURA DO MERCADO DE TÁXIS EM OUTROS PAÍSES

Para compreender o que está ocorrendo no mercado brasileiro, e os caminhos possíveis para a regulação, comparam-se outros países e cidades com o caso de São Paulo. O estudo irá realizar, portanto, uma comparação com as estruturas das indústrias de táxis vigentes e de qual maneira adaptaram-se à entrada do Uber, e de outros aplicativos de transporte privado.

A escolha das regiões a serem comparadas deu-se por critérios simples. A primeira delas, a cidade de São Francisco, do estado da Califórnia nos Estados Unidos, foi a cidade onde se inaugurou o serviço do Uber no mundo. A cidade, por ser o berço desta inovação, deve ser incluída na análise comparativa pelo tempo de funcionamento deste modelo de negócio. A segunda cidade escolhida foi Nova York, do estado que leva seu mesmo nome nos Estados Unidos. A sua escolha deveu-se à alta quantidade de estudos a respeito do mercado de táxis e também devido a um próprio estudo realizado sobre o aplicativo Uber e seu impacto na cidade. A última região escolhida não é uma cidade, mas sim, uma nação: a Holanda. A preferência por este país, ao invés de uma outra cidade qualquer, deu-se com base na legislação de desregulação quase por total do mercado de táxis. Há estudos a respeito do caso holandês e como que a indústria se comportou frente a este tipo de legislação. A Holanda terá a estrutura da indústria de táxis analisada no âmbito da legislação para que se verifique uma alternativa possível a São Paulo.

A seguir, a partir da seleção de regiões realizada, o estudo comparará a cidade de São Paulo e verificará alternativas para a legislação que está em formação na cidade. A análise do aplicativo Uber sobre São Paulo, portanto, enfocará na legislação do local e comparará a estrutura com um modelo ideal de concorrência, visto que os dados dos carros e motoristas-parceiros não são disponibilizados pela companhia Uber ou seus concorrentes.

4.1.1 Estados Unidos - São Francisco

São Francisco é a cidade na qual foi inaugurado o serviço de transporte privado por meio de aplicativos, através do Uber. Anteriormente ao aplicativo, e similarmente a São Paulo, as regras para atuar como motorista de um táxi baseavam-se em alguns pré-requisitos.

O primeiro deles é a prova de residência. O cidadão deverá ser um residente legal dos Estados Unidos para candidatar-se à profissão. O segundo deles, incomum ao que se esperaria do padrão brasileiro, é higiene pessoal. O profissional deverá estar sempre limpo e bem-vestido. O terceiro trata da saúde do motorista. Ele deverá estar livre de doenças, enfermidades ou qualquer outra condição que no torne incapaz de operar seguramente um veículo motorizado ou que possa fornecer risco à saúde pública. A quarta condição é ter uma carteira de motorista do estado da Califórnia – local onde a cidade se encontra – válida e emitida há mais de um ano desde a aplicação para atuar na profissão de motorista. A quinta condição exige que o candidato esteja apto a dirigir por mais de quatro horas por dia. O sexto pré-requisito analisa o histórico criminal do motorista: caso tenha cometido determinado crime no passado, a agência de trânsito municipal de São Francisco julgará este delito e avaliará se apresenta risco para a segurança pública caso seja emitida a permissão de atuar como taxista. A sétima e a oitava exigências são ter a idade legal de vinte e um anos e proficiência na língua inglesa – falar, ler e escrever em inglês. O último pré-requisito se resume a ter um resultado negativo em um teste de verificação de drogas e não ter, nos últimos dois anos, falhado em algum teste do gênero pré-contratação para alguma função.

Além destes pré-requisitos básicos para a candidatura à profissão de taxista, há outros passos a serem seguidos. Há escolas de treinamento de taxistas que emitem dois certificados: o de completude de treinamento e o de sensibilidade. A respeito da documentação, o candidato deverá preencher formulários como o histórico dos últimos dez anos de direção – caso ele tenha menos do que dez anos, basta levar o histórico desde que possui sua carteira de motorista –, pagar a taxa para emitir a permissão de trabalho como motorista de táxi, e passado o período de permissão temporária (oito semanas), a pessoa contata a associação de táxis municipal de São Francisco e obtém seu “A-card” (permissão permanente).

Esta legislação sofreu diversas modificações até que se encontrasse no estado atual. O fator mais relevante para o histórico de táxis na cidade de São Francisco sempre foram os sindicatos. Eles tiveram presença contínua na indústria por mais de cem anos e este panorama mostra o quanto foram capazes de influenciar as condições para os motoristas ao longo dos séculos XX e XXI. O primeiro sindicato de taxistas é datado desde 1904.

Assim como no Brasil, as permissões são emprestadas para outros interessados, de forma que se cria um mercado paralelo para os detentores da permissão para atuar na profissão. O empréstimo, no caso de São Francisco, é um problema existente desde 1950 e seguiu até que o Uber chegasse à cidade.

O fato é que os medalhões (maneira como as licenças de táxis da cidade ficaram conhecidas), que são comprados e negociados da mesma forma que no Brasil, apenas servem para manter a competição restringida e as taxas altas. A entrada do Uber no mercado alterou o panorama similarmente a São Paulo. Antes detentores de um grande valor, os medalhões agora são um fardo para os motoristas, existindo até mesmo relatos de americanos que pouparam durante mais de dez anos para comprar um e agora viram o medalhão perder quase a totalidade de seu valor.

A cidade era encarregada pela venda destes medalhões por até duzentos e cinquenta mil dólares. A pressão do Uber e dos outros pares inverteu o mercado: a lista de espera não é mais para a compra de um medalhão, mas para a sua venda. Quem antes conseguia obter de quatro a cinco mil dólares por semana – trabalhando dez horas por dia, seis dias por semana – perdeu sua reserva de mercado pela falta de regulação do seu maior competidor: os táxis com rigidez nas exigências e pré-requisitos versus o Uber e os aplicativos que não exigiam taxas mínimas para entrar no mercado.

As pressões por ambos os lados, taxistas e motoristas parceiros do Uber, para regular o mercado, ou não, seguem até o ano de 2016. Os taxistas cobram por regulação do Uber e de outros aplicativos, enquanto a companhia luta pela desregulação do mercado e manutenção do *status quo* do Uber. A grande captação de investimentos pelo Uber o permite tomar ações de *marketing* arrojadas para que a população posicione-se a seu favor. Desta maneira, conforme os taxistas entram em greve ou realizam tentativas de sabotar o serviço de transporte, o Uber garante preços mais baixos aos consumidores sem que os seus motoristas parceiros se prejudiquem por esta atitude.

No ano de 2015, os taxistas de São Francisco, por meio de um sindicato, divulgaram um documento exigindo a regulação da indústria de táxis e de similares (os aplicativos). A cobrança reside sobre a desregulação do mercado de transporte privado por meio de aplicativos, porque a competição torna-se injusta, uma vez que os taxistas devem preencher uma série de custos e pré-requisitos mínimos. Além disso, usufruem dos mesmos argumentos que os taxistas brasileiros: a ilegalidade do Uber previsto em lei. Os argumentos apresentados no documento seriam os seguintes:

- a) Exposição do público ao risco financeiro de fraudes nos seguros fornecidos;
- b) Elevação do congestionamento e emissão de poluentes;
- c) Deterioração dos veículos que fornecem serviço para usuários cadeirantes – devido ao baixo preço que os táxis se obrigaram a ofertar;
- d) Redução na renda dos taxistas e conseqüente redução da oferta do serviço de táxis;
- e) Situação de anarquia nas ruas, onde os motoristas de TNC³ fornecem o serviço de transporte impunes, oferecendo risco adicional ao público.

A defesa das regulações para os serviços das TNCs baseia-se na crença de que maiores regulações seriam benéficas para a população em geral. Elas forneceriam maior segurança ao público, além de melhores profissionais e um serviço mais qualificado, assim como supostamente ocorreria com a indústria de táxis de São Francisco. Os taxistas reivindicam que sua contribuição para a cidade também é dada pelas placas e taxas de permissões que cobrem os custos regulatórios, além dos medalhões que serviriam como um encargo para utilizarem as ruas e providenciar o serviço. O Uber, de atuação ilegal, segundo o documento, deveria ser regulado com foco similar aos abordados aos taxistas: o meio-ambiente, a segurança, o serviço e a saúde da indústria de táxis e o bem-estar dos seus empregados.

Uma sugestão que contradiz esta abordagem dos taxistas de São Francisco pode ser dada através do excesso de regulação da indústria de táxis. Não somente nesta cidade, mas nos Estados Unidos há diversos outros municípios que exigem código de vestimenta e na cidade de Los Angeles – também na Califórnia – há restrições até mesmo de um alto tom de voz. O resultado apresenta que grande parte das regulações trazem custos maiores do que os benefícios auferidos, por meio das

³ *Transportation Network Company.*

barreiras de entrada que reduzem a competição da indústria. Desde a esquematização de cores para todos os carros – o que não permite ao consumidor diferenciar boas e más empresas – até a limitação no número total de táxis da cidade.

As reivindicações surtiram efeito no ano de 2016. As companhias de transporte por meio de aplicativos, como Uber e Lyft, enfrentarão uma série de regras na Califórnia graças ao *lobby* realizado por motoristas de táxis – que seguem no conflito por mais regulação aos aplicativos. As regras variam desde o posicionamento da logomarca no carro motoristas-parceiros até mesmo a regulação do empréstimo de veículos entre eles e companhias que realizam aluguel de carros. Os motoristas-parceiros terão também que obter licenças de negócios que custarão noventa e um dólares por ano, uma vez que as companhias não os classificam como empregados. Desta forma, uma pesquisa realizada pela revista *SF Examiner* (2016) identificou a maneira como os participantes do mercado abordaram as questões das regulações, conforme o quadro 4.

A comissão de trânsito da cidade ainda criticou o aluguel de carros para servirem como motoristas-parceiros Uber ou Lyft. Isto descaracterizaria o serviço como corridas-compartilhadas, uma vez que o carro não seria mais do motorista em questão, mas alugado de alguma companhia por meio de uma transação econômica.

O resultado já está dado para quem possuía medalhões para atuar como taxista na cidade, por mais que as leis se modifiquem a partir de agora. O Uber e seus concorrentes diretos, por meio desta competição desregulada, deslocaram boa parte da demanda por táxis em São Francisco para o serviço de aplicativos que eles fornecem. As notícias até mesmo relatam que alguns taxistas declararam falência e, portanto, não conseguirão mais manter o medalhão – e seu custo de quinhentos dólares mensais. A regulação tardia dos aplicativos não serviu para que se salvasse uma indústria de táxis ineficiente como a de São Francisco.

Quadro 4 - Reações dos participantes do mercado frente as regras propostas pela prefeitura de São Francisco.

Novas regras propostas e comentários dos participantes do mercado			
Regulação proposta	SFMTA⁴	Uber	Lyft
Requisição de logomarca da companhia no carro	"...dado que as TNCs possuem a opção de colocar o logo nos lados do veículo ao invés de nas partes traseiras e dianteiras, causará confusão dos passageiros e das autoridades."	"...requisitar identificação traseira e dianteira reduziria a segurança pública por obscurecer a visão do motorista."	"...é inapropriada a requisição para motoristas que realizam apenas dezesseis horas semanais."
Fortalecimento do treinamento dos motoristas	"...a cidade exige enfaticamente que os motoristas passem por testes como direção-defensiva em áreas urbanas densas, ou aprendam a lidar com passageiros hostis e/ou intoxicados de álcool."	"...Uma abordagem de "um treinamento serve a todos" não atende perfeitamente ao público. As TNCs deveriam ter permissão de adaptar seus programas de treinamento."	"...não há evidências de que o treinamento atual não está funcionando. Simplesmente não há problema a ser consertado."
Requisitar inspeção dos veículos licenciados	"...a cidade exige que os veículos tenham suas placas listadas anualmente e relacionadas com a entidade que licenciou a placa."	"...a prefeitura não explicou por que exigir esta demanda. Nem ao menos como que ter estas informações auxiliaria no controle do mercado."	"...se a comissão decidir adotar esse fornecimento de dados, que ao menos confirmem que a informação será submetida confidencialmente."

Fonte: Adaptado de SF Examiner (2016).

Evidencia-se nos comentários a visão dos participantes frente às novas regulações. Segundo as companhias de aplicativos, qualquer nova regra dada às suas empresas será prejudicial ao funcionamento do mercado, ou ineficiente, e desta forma, desnecessária. Já a agência de transportes da cidade dá a voz aos taxistas, uma vez que acredita em exigências e regulações para que o mercado de aplicativos de transporte possa competir em mesmo patamar dos taxistas.

4.1.2 Estados Unidos – Nova York

Explicitado o caso mais antigo dos efeitos dos aplicativos de transporte sobre a indústria de táxis e as legislações municipais, o segundo local a ser estudado é a

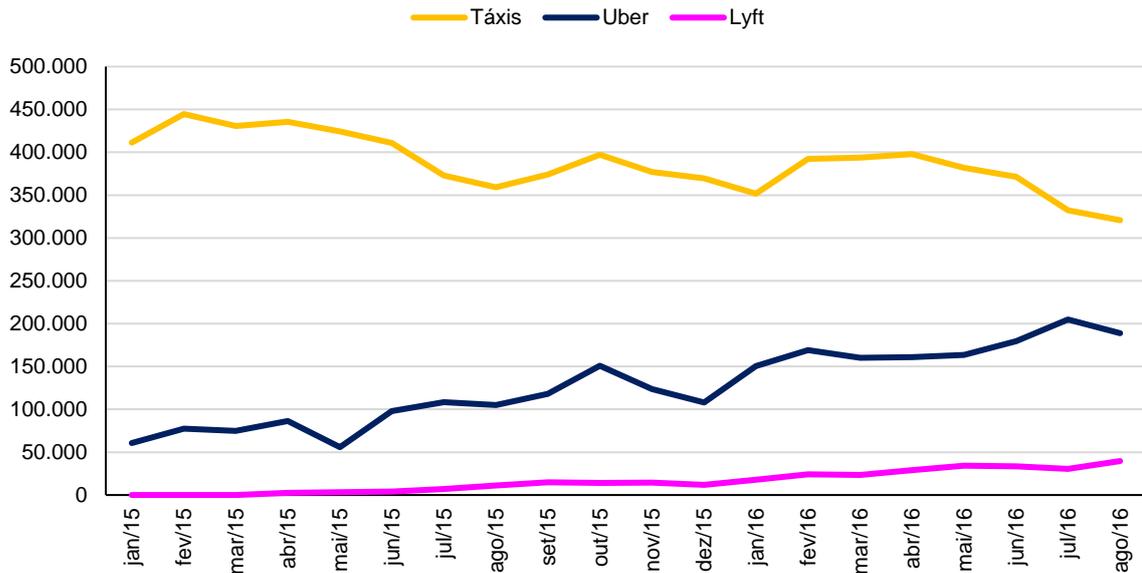
⁴ San Francisco Municipal Transportation Agency.

cidade de Nova York. A sua relevância como mercado é dada pela maior disponibilidade de dados e, desta forma, maior facilidade para verificar os efeitos do Uber e seus pares.

Inicialmente deve-se averiguar a legislação para que alguém possa se tornar taxista na cidade nova iorquina. Para ser elegível à profissão de taxista na cidade de Nova York, a pessoa deverá ter no mínimo dezenove anos e uma licença para atuar como *chauffeur*. Caso ela não tenha tal documento, deverá passar no exame que qualifica para a atuação. Após atender os pré-requisitos mínimos, o indivíduo deverá se encaminhar para o órgão municipal e providenciar documentos que alegam seu estado de saúde e demonstrem seu histórico de direção incluindo multas. Posteriormente a submissão desta documentação, ele estará apto para realizar os testes da escola de taxistas, que inclui aulas de direção defensiva, comprovar proficiência da língua inglesa, e providenciar um exame médico próprio do órgão que fornece a permissão para atuar como taxista. Além disto, há taxas que incluem o licenciamento de validade de um ano, por oitenta e quatro dólares, uma taxa de setenta e cinco dólares para checagem do histórico criminal do indivíduo, vinte e seis dólares pela avaliação médica e setenta e cinco dólares pelo treinamento para atuar com cadeirantes. Habitualmente, a validação do candidato ocorre após cerca de noventa dias completado o procedimento. Emitida a validação, o candidato poderá alugar um taxi licenciado por uma garagem e o medalhão fornecido conjuntamente – similarmente à cidade de São Francisco.

Em Nova York, a comissão de táxis e limusines da cidade emite relatórios com dados estatísticos referentes ao uso de táxis, do Uber e do Lyft – seu concorrente direto. As informações mais recentes referentes à indústria de táxis são de trinta e um de agosto de 2016, enquanto o Uber e o Lyft possuem dados até vinte e quatro de setembro do mesmo ano. O resumo abaixo mostra a evolução recente do mercado e como os aplicativos estão afetando o mesmo.

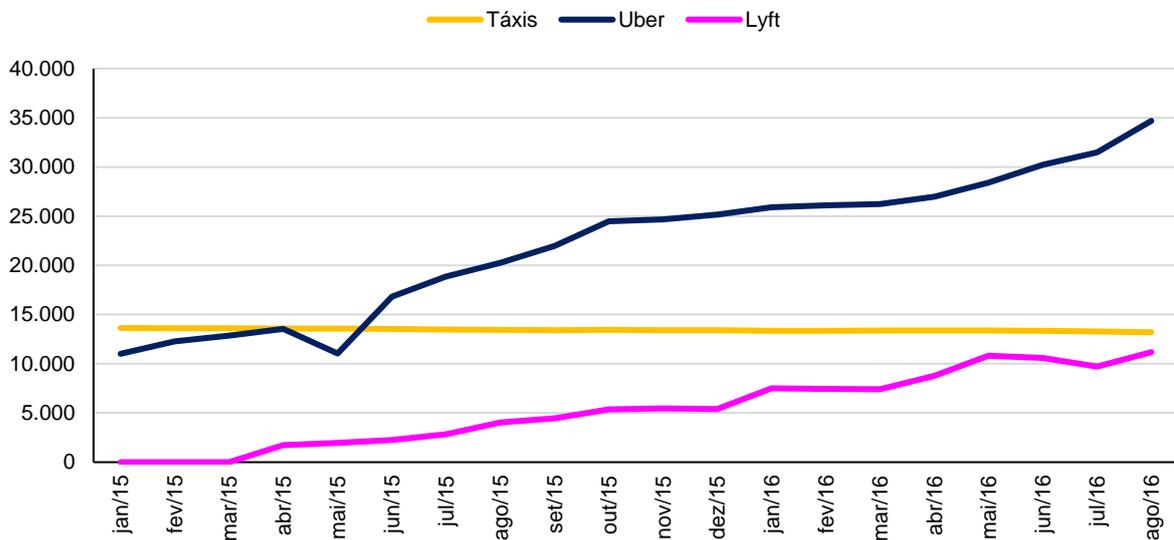
Ressalta-se nesta primeira amostragem, conforme gráfico 2, é que o número de corridas diárias dos táxis decresce, e simultaneamente aumentam os aplicativos, indicando uma apropriação desta demanda dos serviços de transportes pelos últimos. Pode-se até mesmo afirmar que o antigo monopólio do serviço está se aproximando de uma concorrência monopolística.

Gráfico 2 - Viagens diárias realizadas em NYC⁵ por modalidade de serviço.

Fonte: TLC Summary Data.

O gráfico 3 é referente ao número total de veículos em circulação por meio de serviço (táxi, Uber ou Lyft).

Gráfico 3 - Veículos disponíveis em NYC por modalidade de serviço.



Fonte: TLC Summary Data.

Observa-se no gráfico 3 que o número de táxis está decrescendo, mas esta queda é muito menos acentuada que a oferta de veículos pelo Uber e pelo Lyft. As companhias atuando por meio de aplicativos possivelmente estão conseguindo gerar

⁵ New York City.

uma melhor distribuição de renda entre a população, pois há mais competidores ofertando o serviço, enquanto o número de corridas – verificadas no primeiro dado – segue muito próximo do mesmo patamar antigo. O caso para que não ocorra uma melhor distribuição de renda é verificando que os motoristas-parceiros em diversas vezes não trabalham todos os dias de uma semana. A jornada de trabalho reduzida faz com que o incremento do tamanho de mercado em número de players e corridas realizadas tenha um efeito menor na redistribuição da renda.

A controvérsia reside na questão de se os aplicativos incentivando a adesão de motoristas parceiros piorou ou não o problema de congestionamento do trânsito na cidade de Nova York. Um estudo realizado pela própria cidade, no entanto, mostrou que não há necessidade de regulação do número de veículos Uber e Lyft – ou qualquer outro aplicativo que usufrua deste mecanismo. A análise feita demonstrou que os aplicativos como o Uber são responsáveis pelo maior fluxo de veículos, entretanto, não são culpados pelo recente incremento no congestionamento nas áreas centrais da cidade.

Recentemente, o Uber realizou um corte na tarifa cobrada pelo aplicativo na cidade de Nova York. Isto posicionou o aplicativo com um preço abaixo dos táxis do município. O resultado gerado, segundo dados da companhia, foi um aumento no lucro líquido por hora de cada motorista parceiro na ordem de trinta e três por cento, enquanto o tempo ocioso deles apresentou uma queda de quarenta e dois por cento. A companhia mostra que conseguiu elevar a demanda pelo seu serviço com este ajuste de preços sem que prejudicasse os motoristas parceiros.

O caso permite afirmar que a competição e avaliação dos consumidores seria suficiente para superar um código de leis para os táxis de Nova York com mais de trezentas e cinquenta páginas. Julgando os resultados de São Francisco e Nova York evidencia-se que há duas saídas: ou se impõe regulações excessivas aos aplicativos, ou se bane o serviço fornecido por eles. A tendência é que os estudos como este da cidade nova iorquina consigam providenciar uma terceira via: a de remoção das regras que tornam o serviço de transporte dos táxis ineficiente.

4.1.3 Holanda

Assim, uma outra maneira de se abordar as barreiras que afetam esta indústria é através da análise do caso da desregulação do mercado de táxis, de forma a verificar

os efeitos desta medida. Na Holanda, no ano de 2000, desregulou-se o mercado com o intuito de incentivar a livre concorrência entre os táxis. No estudo deste caso, ao invés de se verificar como que o Uber quebraria os pré-requisitos mínimos para a indústria, poderá se compreender diretamente a dinâmica da desregulação da indústria de táxis antes mesmo que ela fosse forçada a competir com aplicativos de transporte como o Uber.

No primeiro dia deste ano, uma nova lei para transporte de táxis foi estabelecida. Ela consistia de quatro elementos principais (BAANDERS; CANOY, 2010):

- a) Desregulação;
- b) Certa re-regulação do mercado, para aprimorar as regras remanescentes;
- c) Algumas medidas de suporte;
- d) Elevação dos esforços para execução das regras.

As medidas adotadas tinham como objetivo incentivar o papel dos táxis na mobilidade e aprimorar a integração deles na cadeia de transportes. A desregulação foi implementada em fases e a última seria findada no início do ano de 2002.

A regulação pré-2000 encerrava o regime que antes tentava prevenir “competição desnecessária” e garantir “ganhos razoáveis” para os detentores de licenças. Havia vinte e sete autoridades regulatórias que estimavam pelo país qual seria o número de licenças que geraria operações lucrativas sem que prejudicasse a demanda. A nova regulação veio por meio de uma conclusão do governo – após anos de discussões parlamentares – de que o acesso ao mercado de táxis remanesca difícil e que havia proteções excessivas aos ofertantes do serviço. Desta forma, houve a abolição do número de licenças máximas, que perderam seu valor, como em São Francisco.

A reação lógica de que, com a livre-concorrência e abolição desta barreira de entrada, o preço do serviço no país cairia, não se confirmou. Uma taxa máxima uniforme foi estabelecida para não haver distorções ainda maiores do mercado. A partir de então, como demonstram estudos do caso, o mercado de táxis desregulados permitiu que os taxistas percebessem que poderiam cobrar mais dos seus usuários. O taxista individual não era limitado pela competição dos outros táxis pela assimetria de informação e conjuntamente, os taxistas se recusavam a aceitar corridas curtas, o que obrigava sempre a preços elevados para o consumidor. O resultado adverso foi que a lei desenhada para gerar competição terminou por prevenir a mesma de ocorrer

devido à cartelização da indústria. Até mesmo o próprio comportamento dos taxistas era notado pela população como péssimo, de má-qualidade. Apenas com a presença de oficiais para garantir que não houvesse abuso dos preços que a lei funcionaria.

A própria inovação era um ponto crucial que as autoridades holandesas visavam atacar. A expectativa de que a desregulação marcaria uma fase de inovações na indústria não se estabeleceu, uma vez que as poucas iniciativas enfrentavam forte resistência de outros taxistas.

O que se tornou extremamente claro a partir da experiência na Holanda é de que algumas imperfeições de mercado – a assimetria de informação, visto que os indivíduos não conseguiriam cotar preços de todos os táxis possíveis em um determinado momento – podem polarizar o poder de barganha do passageiro para o ofertante do serviço, o taxista. O motorista usufruiria do poder de monopólio na transação, como o passageiro desconhece as suas opções. A consequência é um serviço de baixa qualidade, de preço alto e de baixa inovação.

A solução para estes problemas atualmente reside na utilização de aplicativos de transporte como o Uber. O preço do serviço unificado gerando competição entre o Uber, outros aplicativos, e a indústria de táxi, evita que ocorra o caso holandês de assimetria de informação. Os consumidores detêm plena informação das tarifas cobradas pelo Uber e seus competidores, o que lhes permite realizar uma comparação rápida e optar por aquele serviço que melhor atender seus interesses no momento.

Nos estudos sobre o comportamento do mercado de táxis holandês, verificou-se também a possibilidade de realizar uma restrição suave das licenças por um período de tempo. As licenças seriam ofertadas e demandadas, após um preço inicial estabelecido centralmente. Um número limitado de licenças – intransferíveis por um ano – seria livremente vendido por este preço inicial. Caso houvesse aumento da demanda neste período, ajusta-se o preço. Outra forma seria realizar frequentes leilões onde a busca seria sempre pela manutenção do preço baixo inicialmente estabelecido para a licença, seja por um incremento ou uma redução na oferta de novas permissões. Esta regulação mais flexível do mercado eventualmente suportaria choques no mercado, como o de entrada dos aplicativos. Bastaria que se reduzisse as licenças novas.

4.2 ANÁLISE COMPARATIVA DA INDÚSTRIA DE TÁXIS DE SÃO PAULO APÓS ENTRADA DO UBER

A primeira abordagem dada pelo município de São Paulo foi uma reação contrária à existência dos aplicativos de transporte. Pensava-se em como proibir o funcionamento deste mecanismo na cidade, uma vez que a lei não permitia que o transporte fosse realizado de tal forma. A prefeitura, neste primeiro momento, encarregava-se de apreender veículos de quem estivesse realizando o trabalho para o Uber ou outro aplicativo como motorista-parceiro. As multas, além da retenção do carro destes que trabalhavam para o Uber, chegavam ao valor de quatro mil e quinhentos reais. As justificativas para este combate ao aplicativo eram baseadas nas mesmas prerrogativas de São Francisco e de Nova York: insegurança, congestionamento, falta de contribuição (tributos) para a cidade, exposição de risco ao público pela falta de seguros devidos, entre outras.

A mudança ocorreria apenas em maio de 2016, quando o prefeito de São Paulo aprovou a liberação do serviço de transporte por meio de aplicativos, como o Uber, por meio de um decreto. Dada esta nova regulamentação, as companhias compram créditos para poder funcionar: estes variam conforme o local e o horário, contudo, o preço é de dez centavos por quilômetro rodado – de acordo com a prefeitura paulista.

A reação lógica dos taxistas da cidade paulista foi de protestar contra o serviço que lhes tiraria a condição de monopólio. Antes, os taxistas eram os únicos ofertantes deste tipo de transporte, fazendo com que o decreto de 2016 quebrasse esta condição.

Os casos abordados apresentam evidências de problemas similares ao de São Paulo. Na cidade de São Francisco há o *lobby* por parte dos taxistas para que se regule o mercado de aplicativos de transporte, concorrente direto da indústria de táxis. Assim, evita-se que o medalhão, a barreira de entrada do mercado, desvalorize-se, o que contribui para a manutenção do estado de ineficiência. Na cidade de Nova York, a entrada do Uber e de outros aplicativos, também remove a barreira de entrada e, ademais, dissolve o antigo custo social em forma de empregos aos motoristas-parceiros e preço reduzido ao consumidor. Por fim, a Holanda serve para exemplificar o que pode ser feito com a regulamentação do mercado e os problemas existentes correlacionados às modificações das leis.

Similarmente às cidades de São Francisco e de Nova York, houve um incremento na oferta de serviço de transportes, apesar dos protestos dos taxistas que possuíam a condição de reserva de mercado. Esta quebra da condição de monopólio para uma situação de concorrência monopolística frustra os que usufruíam de um sistema de concessões de privilégios, como a indústria de táxis. As ineficientes legislações e pré-requisitos para os táxis paulistas – averiguadas no capítulo anterior – não garantiam o serviço de qualidade que era esperado deles. O resultado não poderia ser díspar daquele verificado nas cidades americanas.

A antiga barreira de entrada das placas de táxi de São Paulo, da mesma forma que os medalhões existentes nas cidades de Nova York e de São Francisco, perde total valor e gera a insatisfação para o detentor deste privilégio. O custo social era imperceptível pela diluição no contingente populacional paulista, conforme abordado no segundo capítulo através de Friedman (1962). Isto demonstra que a regulação excessiva gerava um grupo de beneficiados à custa da sociedade.

Nos Estados Unidos existem ainda estudos em cima do que significa a entrada do aplicativo Uber e quais são seus custos sociais gerados nas cidades americanas. Um exemplo é o estudo de Rogers (2015). A análise deste autor verifica os efeitos causados pelo Uber na população, tratando desde a indústria de serviço de contratar transportes até os benefícios gerados economicamente para a sociedade. No primeiro, ele aborda a inovação, na qual a empresa Uber arranhou uma maneira de eliminar os mais variados custos de transações, ao extinguir o custo de busca por um transporte e se atingindo algo similar a um mercado de competição perfeita no seu funcionamento. Além disto, o Uber remove os entraves das legislações trabalhistas, uma vez que diferentemente dos táxis, não se utiliza de licenças obtidas para usufruir de *rent-seeking* através de múltiplos motoristas ao longo do dia, mas, sim, baseia-se na redução e redirecionamento da relação contratual para entre o motorista e o cliente, não mais entre o cliente e o dono do táxi. Entretanto, a redução destes entraves como legislações trabalhistas levam a uma crítica ao Uber: há uma diminuição dos direitos trabalhistas dos motoristas-parceiros, visto que não são empregados da companhia nem possuem carteira de trabalho assinada por ela.

Desta forma, os motoristas-parceiros enfrentam uma precarização das condições de trabalho, pois não são protegidos pelas leis trabalhistas que garantem férias, décimo-terceiro salário, previdência social, dentre outros fatores. O Uber simultaneamente permite maior liberdade ao motorista por não exigir horários

determinados ou um número mínimo de corridas por mês, mas não fornece as condições básicas requeridas de um empregador no Brasil. Possivelmente, um motorista-parceiro poderá preferir trabalhar como taxista, ou para algum outro aplicativo de transporte que forneça as condições de trabalho mencionadas. A legislação que deverá ser flexibilizada na indústria de táxis trata da parte de número de carros e não de direitos trabalhistas dos taxistas.

A regulação da indústria de táxis paulista funciona como uma garantia aos motoristas de táxi. A entrada do Uber e de outros aplicativos em São Paulo gerou não somente uma disrupção inovadora na maneira de servir o consumidor, como também quebrou uma barreira de entrada que apenas gerava maior ineficiência na utilização dos recursos. A inovação tecnológica das companhias de transporte por meio de aplicativos agiu de forma a socializar os benefícios antes garantidos a um seleto grupo. O Uber permite o uso mais eficiente do capital e garante mais conforto ao consumidor. Entretanto, vem enfrentando certas críticas como as que seguem:

- a) Compete injustamente com os taxistas, ao não seguir a regulamentação;
- b) É um aspirante a monopólio;
- c) Os carros utilizados pela companhia são inseguros;
- d) Pode invadir a privacidade do consumidor;
- e) Permite discriminação dos passageiros e dos motoristas, ao serem avaliados;
- f) Gera uma desvalorização do trabalho dos taxistas através de uma remuneração baixa.

As respostas para as duas primeiras críticas residem nos benefícios socioeconômicos que a entrada do Uber permitiria. O benefício em termos de bem-estar público superaria o prejuízo trazido aos donos de táxis, além do fato de que não há impedimentos também de surgir uma nova empresa de aplicativo de transporte como o Uber enfrentou nos casos de São Francisco e Nova York, o Lyft. Na própria cidade de São Paulo, abordou-se que o Uber compete diretamente com o Cabify, o Televo, o WillGo e o EasyGo. Na realidade, existe uma parcela de razão nesta crítica: deve-se garantir uma competição justa entre os aplicativos. Na cidade de São Paulo, através da medida que determinou apenas cinco mil vagas aos provedores de serviço de transporte por meio de *smartphones* corrobora para que surja um monopólio do Uber no setor de aplicativos de transporte. Das cinco mil vagas geradas pela prefeitura, ela mesma estimou que uma frota de quatro mil novecentos e dezessete

carros prestam estes serviços, ou seja, noventa e oito por cento das vagas estão preenchidas. Destas que foram tomadas pelos aplicativos, o Uber representa perto de noventa por cento – dados da prefeitura de São Paulo, novamente –, o que caracteriza uma situação de monopólio entre os aplicativos. A solução simples seria no âmbito da desregulação destas vagas, tornando-as ilimitadas para a entrada de novos concorrentes, mais veículos e mais oferta do serviço, deixando que o mercado, através da oferta e demanda de carros para transporte, guie para a situação ótima. No entanto, deve-se atentar para o fato da companhia não garantir direitos trabalhistas aos motoristas-parceiros atualmente. A competição trazida pelo aplicativo deve ser analisada também pelo fato de a companhia talvez não conseguir manter a oferta de motoristas-parceiros atendendo em longo-prazo por não garantir estes direitos trabalhistas aos motoristas. Esta situação de elevado número de carros poderá cair num futuro próximo, o que elevaria o preço do aplicativo. A facilidade de oferta do aplicativo pode residir na falta de legislação trabalhista a ser cumprida por parte da companhia para atender os motoristas-parceiros.

O terceiro fator pode ser respondido facilmente através do prazo dado ao funcionamento do aplicativo. Não se pode negar que casos de agressões e serviços ruins que poderiam comprometer a segurança de um passageiro possam ocorrer e já aconteceram com o aplicativo Uber. Entretanto, a tendência é que, como o aplicativo possui um sistema de avaliações, estes motoristas deixem de guiar carros para a empresa Uber, e os maus passageiros sejam banidos do atendimento. O táxi, por outro lado, sem competidores diretos – na situação antes da entrada dos aplicativos –, nunca adaptou seus serviços para atender com maior qualidade os consumidores. Assim como os aplicativos, houve diversas ocorrências a respeito de agressões ou péssimo serviço prestado referente à indústria de táxis.

Outro ponto que trata da segurança da população atualmente foi sanado pelo Uber. Em junho de 2016, a companhia anunciou que desenvolveu uma nova tecnologia que monitora os motoristas parceiros, controlando sua velocidade, os caminhos percorridos ou possíveis freadas bruscas. Os sensores dos *smartphones* com o aplicativo verificam estes dados. Também de forma a garantir maior segurança na locomoção caso ocorra algum acidente, o mercado segurador está se adaptando para fornecer um serviço dedicado ao Uber e outros aplicativos. Companhias até mesmo criaram um seguro específico para uma subcategoria de apólices denominada “transporte de pessoas por aplicativo”, dentro de seu produto tradicional. Assim,

garante-se o bem-estar dos consumidores de maneira mais eficiente que a indústria de táxi foi capaz de fazer.

A quarta crítica e a quinta crítica, relacionadas à privacidade e à discriminação respectivamente, devem ser explicadas também pelo longo prazo de atuação da companhia. O funcionamento do aplicativo não permite que se escolha um motorista e ao mesmo tempo não fornece dados sobre os passageiros. Caso seja necessário o contato entre motorista-parceiro e consumidor, o aplicativo torna os números anônimos para que não haja a possibilidade de assédio por uma parte ou de outra. Um fator favorável aos aplicativos é de que o Uber desobedecendo à premissa de manter a privacidade, a competição por si só, através do surgimento de outros aplicativos de transporte individual de passageiros, poderia criar sistemas anônimos, nos quais os usuários não precisassem passar por violações de privacidade. Apesar da discriminação com passageiros e motoristas: não há como as partes envolvidas escolherem o motorista que fornecerá o transporte, nem o consumidor que desfrutará do mesmo pelo aplicativo. O que o aplicativo poderá demonstrar através das avaliações é o preconceito já existente na sociedade. A discriminação não foi criada pelo aplicativo, ele apenas tornou a informação menos falha, ou seja, explicitou o preconceito já existente antes. Caso um motorista cancele a corrida de um passageiro, ou dê uma nota ruim de avaliação para o usuário, por este ser pobre ou de determinada etnia, não seria um fruto da atuação do aplicativo, mas, sim, do que a sociedade já possuía antes como preconceito em relação às pessoas. A eficiência em quebrar a assimetria de informações acaba gerando maior conhecimento, percepção sobre o preconceito já existente.

Já a última crítica, referente aos baixos salários dos taxistas, pode ser explicada pela própria lei de oferta e demanda. O mercado regulado restringe a oferta e não permite que se chegue a um preço mais baixo dado pela competição entre firmas. Logicamente, o trabalho de motorista de táxi não exige mão de obra muito qualificada, apenas uma carteira de motorista, o que permite que seja praticado por várias pessoas. O que as lhes impede, de fato, são as barreiras de entradas já citadas, o que torna este serviço menos eficiente da maneira como é posto na cidade de São Paulo – e também, pelo Brasil e pelo mundo.

Uma análise regulatória que serve como base para criticar o atual modelo de licenciamento de placas de táxi na cidade de São Paulo é a feita pelo instituto americano *Institute for Justice*, mais precisamente, por Carpenter II, et al. (2002).

Justamente, o seu trabalho trata da regulação excessiva que retarda e prejudica nos empreendedores que trabalhariam na indústria de transporte. O caso do táxi se opondo à entrada do aplicativo Uber não escapa desta mesma causa. Por mais que o setor requeira pouca mão de obra qualificada – basta que se tenha uma carteira de motorista –, a regulação da atividade acaba criando uma barreira de entrada muito grande para novos empreendedores, ou seja, novos taxistas que poderiam atender a população gerando maior oferta.

O resultado obtido é um *commodity* extremamente valorizado e que, no Brasil, ainda varia conforme o ponto de táxi que a pessoa deseja estacionar seu veículo – após ter ganhado a concessão para ter um táxi da prefeitura da cidade na qual deseja atuar respectivamente. O aspirante à motorista de táxi deve passar por um extenso padrão de adequação de “requisitos básicos” determinados pelo governo. No caso do aplicativo Uber, o oferecedor de transporte mais qualificado acaba também tendo que passar por uma barreira gerada pelos próprios taxistas: eles defendem que não exista o Uber porque isto prejudicaria a competição e a atuação dos táxis. É como se a introdução tecnológica fosse uma prática anticompetitiva. Justamente, isto já foi explicado como sendo apenas uma maneira a qual as firmas competem, é como a dinâmica interempresas funciona.

O caso brasileiro da indústria de táxis, sua liberação e efeitos para os consumidores são muito bem exemplificados por Springer (2015). Na atualidade se vive uma situação regulada pela Lei de Mobilidade urbana (Lei nº 12.587, de 2012). Nela está definido que qualquer pessoa é livre para servir como taxista, bastando atender requisitos básicos de conforto, higiene, segurança e padrão de qualidade determinados pelo município. Entretanto, o que ocorre é que muitas cidades, além da própria São Paulo, usufruem de um sistema de concessões de permissões. As placas (licenças) são limitadas e ofertadas em editais. É uma barreira de entrada muito forte, como visto através de Buchain (2006). A empresa produtora do aplicativo para *smartphones*, Uber, gera um aumento do número de companhias ofertando o serviço de transporte individual no Brasil. Ou seja, a concorrência aumenta ao se esquivar desta barreira de entrada. A competição se elevando e a concentração se reduzindo nesta indústria levariam a melhores padrões de produtos. Novos nichos de mercado poderiam ser atendidos, bens de luxo poderiam ser ofertados – como o Uber já até mesmo oferta através do Uber *Black* –, assim também como poderia ser criado um sistema de produtos mais baratos, onde se oferecem carros de transporte sem alguns

benefícios, como ar-condicionado. Isto significa que, de imediato, quem ganha é o consumidor. A entrada de novos competidores também tende a melhorar o serviço para a população. O *Uber Pool*, por exemplo, atende às pessoas que detêm preferência maior por preço baixo frente à duração que o serviço de transporte terá. As pessoas, ao compartilharem o carro com desconhecidos, aguardam por alguns minutos a mais e usufruem de um preço menor. A indústria de táxis em São Paulo, em mais de cinquenta anos de existência, não forneceu soluções ou inovações para atender à população. O Uber, em menos de dois anos de atuação na cidade paulista inovou tanto no que trata do serviço de maior qualidade, para atender às pessoas de maior renda por meio do *Uber Black*, quanto para servir aos interessados em transporte de baixo preço, através do *Uber Pool*.

A análise não deve se limitar a apresentar apenas os benefícios gerados à população, mas também os custos aos antigos motoristas de táxis. Logicamente, com a redução deste custo-social que a placa de táxi representava para a população, houve a perda do benefício por parte dos motoristas que agora viram seus lucros se reduzirem com o aumento da oferta de transporte. Além disso, caso um motorista de táxi opte por trabalhar como motorista-parceiro, ele perderá direitos trabalhistas, uma vez que a companhia não apresenta vínculos empregatícios com os motoristas. Assim, os motoristas que decidirem atuar como parceiro do Uber não estarão com seus direitos trabalhistas garantidos.

Outro ponto a se destacar é bem exemplificado em um trabalho realizado pelo órgão CADE⁶. Neste documento, a discussão se volta também para outro fator, conforme coloca Esteves (2015), no que diz respeito à imagem que se tem de que com a regulação do mercado perde-se uma parcela do bem-estar, devido ao peso-morto gerado pela restrição. As políticas de liberalização do mercado atuam no intuito de solucionar tais falhas.

Entretanto, pode ocorrer que esta nova configuração proposta pela empresa Uber gere anomalias na ocupação da cidade e outras externalidades, visto que agora o transporte de passageiros iniciaria uma fase de se limitar ao segmento porta a porta, através de chamadas de táxis pelo celular. O efeito de mudança de preços nos aluguéis e preços de imóveis seria evidente, além de possíveis aumentos de congestionamentos, porque haveria a possibilidade de existir uma maior frota de

⁶ Conselho Administrativo de Defesa Econômica - órgão regulador da competição nas indústrias brasileiras.

carros na cidade paulista. Este, de fato, é o caso do município. Houve um incremento na frota não somente através do Uber, como também pela entrada de mais táxis. Conseqüentemente, isso afeta também os bens públicos que seriam menos demandados, como os ônibus e o metrô de São Paulo, e o fato de existir mais carros ofertando serviços pode ser correlacionado com o aumento da poluição na cidade, porque há mais veículos emissores de gases tóxicos. Entretanto, para tal afirmação ser verdade, há a desconsideração que o Uber *Pool* poderia até mesmo reduzir a quantidade de carros circulando e que uma pessoa possa também optar por usar mais vezes o Uber X, com amigos conhecidos, uma vez que seu preço é menor do que o de um táxi. Outro fator que pesa a favor do Uber é a ambição em propor uma solução à indústria de transportes em curto-prazo, enquanto obras para metrôs ou trens deva tomar alguns anos para serem finalizadas.

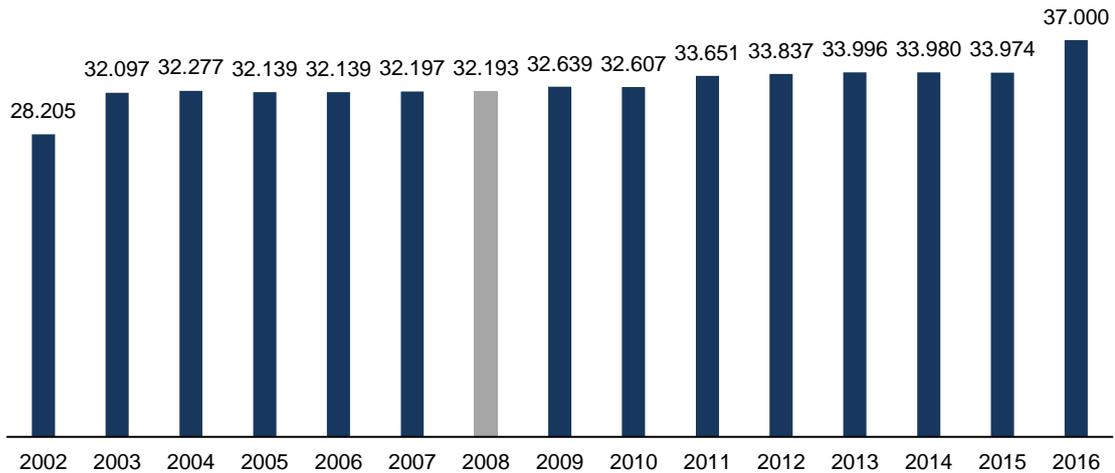
Um artigo de Schaller (2007) complementa e responde este documento produzido pelo órgão brasileiro CADE. Ele trata da entrada e regulação do mercado de táxis em quarenta e três diferentes cidades (todas elas americanas ou canadenses). O estudo verifica que não há padrão exato de regulamentação: não pode ser dividido em dois extremos como regulação e padronização total, ou liberalização. A conclusão é de que cada cidade possui um mercado específico e que este pode ser afetado positivamente ou prejudicialmente pela regulamentação do próprio. A abertura do mercado afeta negativamente no sentido de qualidade de serviço, ou seja, acaba nivelando por um padrão pior, de acordo com este documento. O caso holandês abordado neste capítulo, por exemplo, teve efeito oposto ao que se esperava da competição entre táxis. A desregulamentação da indústria gerou uma grande assimetria de informação entre o consumidor e o provedor do serviço. A atuação dos táxis baseou-se nas atitudes de monopolistas: a qualidade do serviço era péssima, o preço era alto e a inovação próxima de zero – tendo os outros taxistas como obstáculo para que mantivessem a posição monopolística. O artigo de Schaller (2007) não aborda, entretanto – da mesma forma que os estudos da Holanda não o fizeram –, o que aconteceria com a colocação do Uber no mercado, visto que a empresa não atua apenas como uma maior oferta de transporte para o público. O Uber funciona como uma eficiente forma de se eliminar a assimetria de informação: o motorista conhece seu passageiro a partir do momento que aceita a corrida, e o contrário também, e eles não agem por má-fé para que ocorra o negócio. O preço da transação também está sempre explícito juntamente de uma estimativa do quanto

custará o transporte para o passageiro. O sistema proposto nos aplicativos favorece que as pessoas saibam todos os fatores envolvidos antes que ocorra o transporte, seja a distância, o passageiro (a nota de avaliações prévias do mesmo estará explícita para o motorista e vice-versa), ou o preço.

Através do Uber, ocorre a distribuição dos privilégios antes detidos pelos taxistas paulistas. Ela se consolida ao garantir que cada vez mais cresça a oferta de serviço de transporte, ao fazer com que até mesmo pessoas de menor qualificação tenham acesso a um emprego, e ao fornecer um serviço de maior qualidade que o táxi na cidade de São Paulo, conforme diversas pesquisas já apontaram. A competição entre táxis e os aplicativos de transporte, desta forma, trouxe um benefício maior que os prejuízos, como até mesmo o estudo de 2015 do CADE apontou. Também de acordo com este órgão, o Uber não teria feito os taxistas perderem clientes, como até mesmo o incremento nas frotas de ambas instituições – taxistas e o Uber – comprova.

A cidade paulista detinha uma indústria de táxis estagnada, com um crescimento extremamente baixo ao longo dos anos, no total de veículos atuando no município. Em 2015, o total de táxis era de trinta e três mil, novecentos e setenta e quatro. Com a entrada do Uber e a regulamentação deste serviço, em julho de 2016, a prefeitura paulista optou por liberar o comércio de alvarás de táxis, uma vez que o preço deste havia entrado em uma queda constante desde a entrada do competidor. Assim, o resultado foi logicamente prejudicial a quem detinha esta permissão para atuar como motorista, uma vez que teve seu valor reduzido substancialmente. Além disso, o crescimento do mercado fez com que em 2016 já houvesse cerca de trinta e sete mil táxis atuando, novamente, acirrando a competição e reduzindo ainda mais o poder que os taxistas apresentavam frente a população. Os aplicativos de transporte não estão realizando uma tomada completa da demanda dos motoristas de táxi; estão complementando a oferta do serviço, uma vez que a demanda respondeu à maior oferta. Conforme o gráfico 4, de evolução na frota de táxis, é perceptível o espaço existente para a indústria de transporte privado por meio de aplicativos.

Gráfico 4 - Evolução da frota de táxis na cidade de São Paulo: 2002-2016.



Fonte: SMT- SP (2006 não houve coleta de dados, utilizou-se dados de 2005).

A entrada do Uber foi regulamentada em lei permitindo-se que apenas cinco mil carros pudessem ser disponibilizados no serviço e, segundo dados da prefeitura paulista, quase a totalidade já está ocupada: quatro mil novecentas e dezessete vagas para atuar por aplicativos estão preenchidas. O evidente crescimento de 2015 para 2016 mostra que o mercado ainda não se consolidou e há como incrementar ainda mais a oferta do serviço de transportes na cidade paulista. Um início seria através da liberação total destas vagas para que os próprios ofertantes do serviço de transporte possam optar por qual empresa gostariam de atuar, ou até mesmo se há preferência em servir como taxista. Conforme mencionado, o Uber atualmente é um competidor que possui perto de quatro mil e quinhentos motoristas-parceiros ocupando estas vagas, o que o torna um aspirante a monopolista no mercado de aplicativos de transporte. O Uber detém outras operações extremamente lucrativas ao redor do mundo. Este fator, alinhado com a posição de monopolista de mercado em São Paulo, poderá ser prejudicial à população uma vez que permite a ele ofertar este serviço de menor preço até que a concorrência entre em falência. E por concorrência aqui, entende-se não somente os aplicativos como Cabify, WillGo, Televo, e EasyGo, como também os taxistas. Assim, os estímulos para a prefeitura de São Paulo são no âmbito de desregulação do mercado dos aplicativos e também da indústria dos taxistas – mercados indissociáveis. A situação desenvolvida a partir de então seria a de maior competição, gerando ofertas de preços diferentes por quilometragem, preços diferentes por tempo no veículo, competição por requisitos mínimos que os carros dos

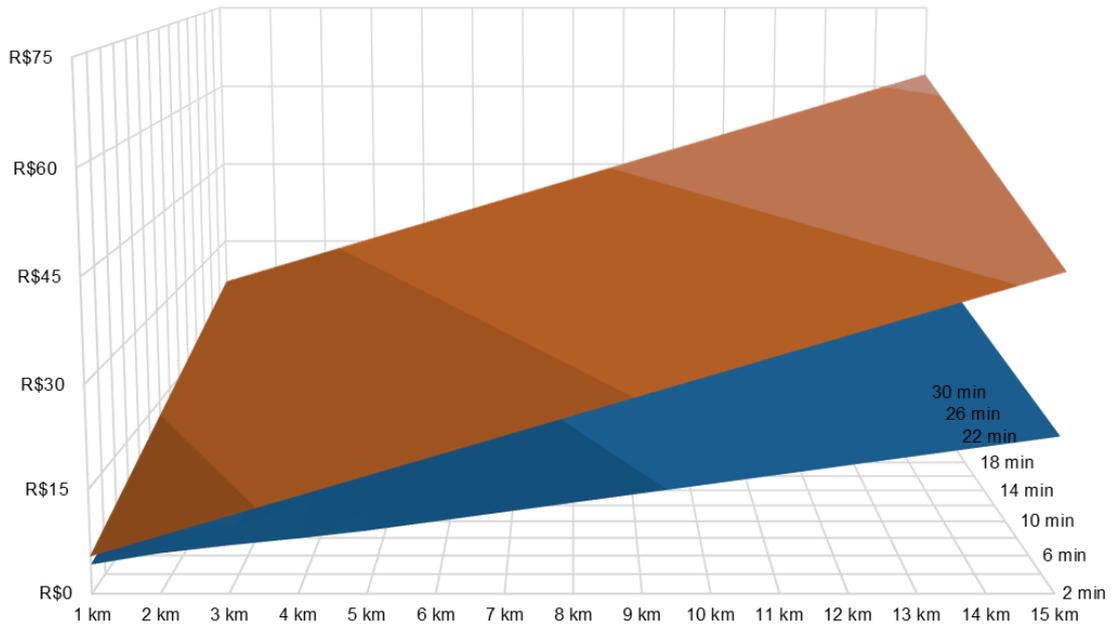
motoristas-parceiros ofertam, e possível convergência para um padrão-mínimo de exigência dos motoristas definido pela demanda da população.

A proposta de desregulação, não somente do mercado na cidade de São Paulo, mas no Brasil, ganhou força através de um estudo de maio de 2016. No mês em questão, o Ministério da Fazenda disponibilizou um documento no qual defende que não regulem a indústria de transporte por meio de aplicativos. O Uber traria efeitos benéficos para a concorrência, logo a decisão a ser tomada pelas prefeituras deve ser acerca da indústria de táxis, por sua vez, que possui regulação excessiva. A inovação disruptiva gerada pelo Uber mostrou que a desregulamentação do tradicional serviço de táxi providenciaria uma solução melhor à questão.

Caso a desregulamentação da indústria de táxis fosse concretizada através de leis, a expectativa volta-se para a maior oferta do serviço de transporte como um total, além da redução no preço praticado pelas companhias. O resultado expressa-se pelos gráficos 5 e 6, e os quadros 5 e 6 – junto dos anexos B, C, D, E, F, G e H utilizados para compô-las –, demonstrando a evolução do preço da viagem dado o tempo de duração da corrida (em minutos) e a distância dela (em quilômetros). A informação foi dividida de acordo com os dados do terceiro capítulo: quanto cada companhia cobra por quilômetro percorrido, pelo minuto em viagem e somando-se sua tarifa base (referente à companhia Uber, a modalidade Uber X foi a escolhida, por ser o serviço equivalente aos dos outros aplicativos).

Gráfico 5 - Comparação dos custos do táxi e os custos de um mercado de concorrência monopolística: visão A.

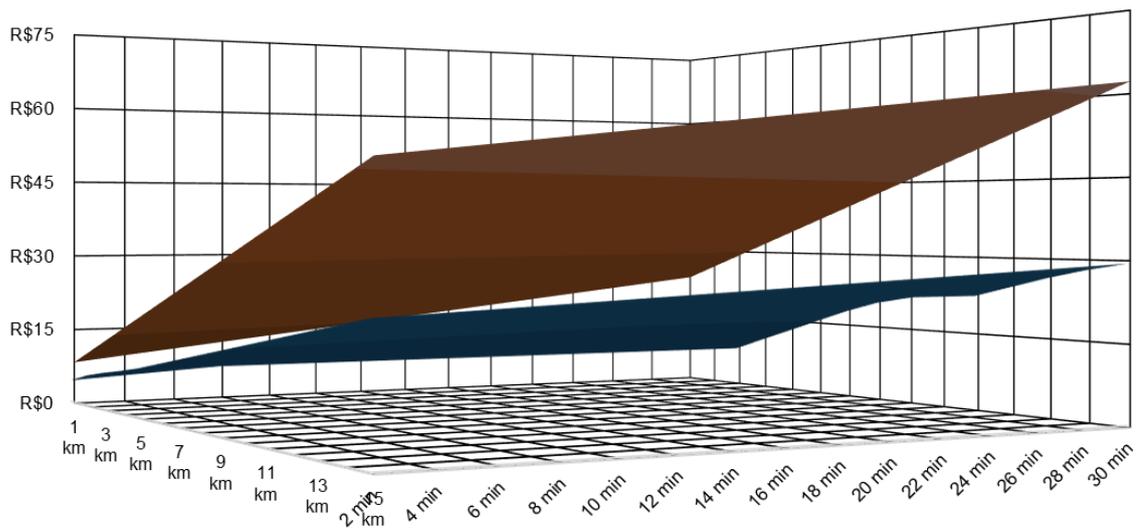
Legenda: ■ Custos de uma viagem de táxi ■ Custos de uma viagem com preço de mercado de competição monopolística



Fonte: elaboração do autor com dados das companhias.

Gráfico 6 - Comparação dos custos do táxi e os custos de um mercado de concorrência monopolística: visão B.

Legenda: ■ Custos de uma viagem de táxi ■ Custos de uma viagem com preço de mercado de competição monopolística



Fonte: elaboração do autor com dados das companhias.

Quadro 5 - Diferença percentual do preço ofertado pelos aplicativos e o preço ofertado pelos táxis.

DIFERENÇA	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	-49%	-47%	-49%	-52%	-53%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	-49%	-47%	-52%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-52%	-52%	-	-	-	-	-
6 min	-49%	-47%	-53%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-52%	-52%	-52%	-52%	-52%	-52%
8 min	-48%	-51%	-56%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-52%	-52%	-52%	-52%
10 min	-48%	-55%	-59%	-54%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-52%	-52%	-52%
12 min	-49%	-58%	-61%	-55%	-54%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-52%
14 min	-53%	-60%	-63%	-57%	-54%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%
16 min	-56%	-63%	-65%	-59%	-54%	-54%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%
18 min	-59%	-65%	-67%	-61%	-56%	-54%	-54%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%
20 min	-62%	-67%	-68%	-62%	-57%	-54%	-54%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%
22 min	-64%	-68%	-70%	-64%	-59%	-55%	-54%	-54%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%	-53%
24 min	-66%	-70%	-71%	-65%	-60%	-56%	-54%	-54%	-54%	-54%	-54%	-53%	-53%	-53%	-53%
26 min	-68%	-71%	-72%	-66%	-62%	-58%	-54%	-54%	-54%	-54%	-55%	-54%	-53%	-53%	-53%
28 min	-69%	-72%	-73%	-68%	-63%	-59%	-55%	-54%	-54%	-54%	-56%	-55%	-53%	-53%	-53%
30 min	-71%	-74%	-74%	-69%	-64%	-60%	-57%	-54%	-54%	-54%	-57%	-56%	-54%	-53%	-53%

Fonte: elaboração do autor com dados das companhias.

Quadro 6 - Aplicativo que oferta o menor preço dado a quilometragem e o tempo da viagem.

Companhias	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	EasyGo	EasyGo	UBER	Telev	Telev	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	EasyGo	EasyGo	UBER	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	-	-	-	-	-
6 min	EasyGo	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
8 min	EasyGo	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
10 min	EasyGo	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
12 min	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
14 min	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
16 min	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
18 min	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
20 min	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
22 min	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev	Telev
24 min	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev
26 min	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev	Telev	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev
28 min	Cabify	Telev	Telev	Telev	Cabify	Cabify	Telev	Telev	Telev						
30 min	Cabify	Telev	Telev	Telev	Cabify	Cabify	Cabify	Telev	Telev						

Fonte: elaboração do autor com dados das companhias.

Os gráficos 5 e 6 são iguais, apenas foram demonstrados diferentes ângulos para que se facilitasse a interpretação dos dados. Ambos apresentam os custos de uma viagem de táxi – representada pelo plano de cor laranja – comparada a uma viagem caso o preço da corrida fosse estabelecido por concorrência monopolística – representado pelo plano de cor azul. Para se determinar o preço da concorrência monopolística entre aplicativos, utilizaram-se os dados fornecidos pelas companhias de transporte por aplicativos e considerou-se sempre a empresa que ofertasse o menor preço, dado a distância e o tempo da corrida – demonstrando qual foi a companhia escolhida no quadro 6. A razão de tal premissa é a de que em um mercado com maior nível de competição, o preço demandado será sempre o menor ofertado.

Torna-se evidente, por meio dos gráficos 5 e 6 que o mercado de táxis na cidade de São Paulo sofre com uma regulação exacerbada. Isto faz com que o preço seja distorcido e os custos recaiam sobre a população. A distância entre os dois planos apresentados pelas cores laranja e azul é o **custo social** gerado através da barreira de entrada, ou seja, a placa de táxi. Os quadros 5 e 6 auxiliam para que se verifique a diferença entre o preço caso houvesse livre concorrência e o preço praticado atualmente pelos táxis. No quadro de número 5, demonstra-se a diferença percentual do preço do mercado de concorrência monopolística – ou seja, o menor preço ofertado por uma das companhias de São Paulo – para a indústria de táxis; e no quadro de número 6, avalia-se a companhia que está ofertando este preço. Valores que envolviam viagens extremamente rápidas – por exemplo, percorrer quinze quilômetros em dois minutos – foram excluídos e estão representados zerados nos quadros 5 e 6 (da mesma maneira que os anexos B, C, D, E, F, G e H que auxiliaram na composição dos quadros 5 e 6 apresentarão estes mesmo valores zerados). Assim, pelo quadro 5 evidencia-se a diferença média de cinquenta e cinco por cento entre os planos laranja (táxis) e azul (concorrência monopolística), ou seja, o preço cobrado pelos táxis em São Paulo equivale a próximo do dobro do que se teria em um mercado de concorrência monopolística. Outro ponto que a quadro 6 permite afirmar é de que o Uber, mesmo como aplicativo pioneiro, não providenciou a situação ideal (aos consumidores) na indústria de táxis, uma vez que seu preço aparece apenas duas vezes como o menor do serviço. O motivo do Uber ainda possuir uma parcela tão grande do mercado de aplicativos de transporte (noventa por cento), enquanto outros aplicativos que oferecem menor preço seguem sem maior adesão, é a restrição de vagas imposta pela prefeitura paulistana aos aplicativos de transporte.

A análise demonstra a necessidade de desregulamentação do mercado de táxis no município paulista para que, assim, consiga-se obter um preço de equilíbrio menor – vide as experiências relativas em outras cidades –, sem prejuízo de qualidade do serviço, uma vez que o padrão de atendimento das companhias de transporte por aplicativos é reconhecidamente alto. Paralelamente à desregulação da indústria de táxis, o mercado de aplicativos de transporte não deverá ser limitado por vagas, uma vez que isso se mostrou prejudicial ao consumidor como visto no quadro 6.

De forma análoga à Holanda, a cidade de São Paulo poderia adotar medidas que tornem mais competitivo o mercado, removendo-se as regulações e leis que servem de entraves à concorrência. Contudo, para que o exemplo holandês não seja repetido no Brasil, a desregulamentação deveria seguir certos critérios mínimos para que não se tenha justamente o efeito oposto da livre concorrência. A insegurança dos passageiros, por exemplo, seria uma regulação mínima necessária acordada pelo o órgão municipal. O Uber, entretanto, demonstrou que atualmente isto não consiste mais de um problema. Através das exigências de atendimento que faz dos seus motoristas-parceiros, e do mencionado *software* de controle de percursos, velocidade e movimento do carro Uber, a segurança aumentou, conforme descrito previamente. O próprio Ministério da Fazenda ainda acrescenta por meio de um artigo que a operação dos aplicativos não deve ser dificultada e que qualquer exigência pelas prefeituras deveria focar não os motoristas, mas, sim, a companhia provedora do serviço. Deve-se destacar também que existe a possibilidade da legislação trabalhista caracterizar o trabalho do motorista-parceiro com as empresas de transporte por aplicativo como vínculo empregatício. Isto requer que a futura legislação já abranja estes motoristas-parceiros e como deverão ser tratados em termos de benefícios aos trabalhadores.

A regulação excessiva distorceu o mercado de transportes privados não somente no Brasil e na cidade de São Paulo: o mundo está passando por esta experiência de quebra de privilégios devido à aplicabilidade de inovações tecnológicas. A competição obrigará os órgãos a adaptar suas legislações de forma a conseguir garantir que os benefícios à população superem os entraves mínimos necessários e custosos – devido à grande ineficiência que geram – para a sociedade.

Uma última colocação que deve ser levada em consideração é a feita pelo economista Milton Friedman. De acordo com Schaller (2007), tem-se no nono capítulo de seu livro “Capitalismo e Liberdade” o tema de “Licenças Ocupacionais”, tais como

essas concessões feitas pelo governo aos taxistas atualmente no Brasil. Assim, como afirmou o economista:

(...) a justificativa é sempre dita como uma necessidade de proteção do interesse público. Contudo, a pressão na regulamentação de licenças para uma ocupação raramente vem de membros do público que têm sido prejudicados, ou posto de outra forma, que vêm sendo abusados pelos membros desta profissão. Justamente o contrário, a pressão invariavelmente vem de membros da classe profissional própria. (FRIEDMAN, 1962, p. 117)

Ou seja, são justamente os motoristas de táxi tentando se proteger da competição à sombra da regulamentação da profissão. O serviço acaba sendo ineficiente, de baixa qualidade e caro por não darem espaço para a inovação, por não permitirem que a plena utilização de aplicativos de transporte na capital paulista.

A indústria de táxis na cidade de São Paulo ainda deverá sofrer muitos impactos dos aplicativos de transporte principalmente em sua legislação. As críticas deverão cada vez mais perder relevância frente ao panorama, e a competição deverá ser equilibrada por uma desregulação do mercado de táxis, garantindo condições equivalentes para atuação frente aos competidores por aplicativos e condições mínimas de trabalho aos motoristas-parceiros. Além disso, simultaneamente, o Uber e outros aplicativos deverão ter a liberação de vagas para que não se substitua uma condição de monopólio por outra equivalente. A maior segurança e transmissão da informação sem ferir a privacidade das partes mostrou que havia muito a se desenvolver na indústria taxista paulista, o que justifica a perda de demanda destes. E enfim, a entrada do Uber na indústria de táxis serviu para esclarecer este custo social da regulação: aplicativos atendem à população por menores preços, com maior qualidade de serviço e de forma mais eficiente na transmissão de informação entre as partes negociantes. O impacto do Uber será positivo à sociedade brasileira e possivelmente custoso aos antigos motoristas de táxi.

5 CONCLUSÃO

A presente monografia estudou o mercado de táxis na cidade de São Paulo de forma a entender os impactos que o aplicativo de transportes Uber gerará sobre a legislação da indústria, além de seus efeitos socioeconômicos sobre a população. O trabalho discorreu a respeito das leis federais e municipais que tratam do tema, e explicitou de qual forma um aplicativo de transporte como o Uber romperia com este panorama existente. Também foram apresentados os outros participantes que aderiram ao mercado após o pioneirismo do aplicativo Uber em quebrar a antiga legislação. Através do relacionamento dos conceitos de microeconomia, economia industrial, e inovação o estudo pode averiguar a relação existente entre a legislação paulistana e a formação de um monopólio na indústria de táxis, gerando um serviço de baixa qualidade e de alto custo ao consumidor. Paralelamente, apresentou-se a ideia dos taxistas estarem obtendo uma forma de *rent-seeking*, uma vez que a dinâmica do negócio os permitia usufruir da barreira de entrada excessiva para que conseguissem manter uma vantagem sobre o consumidor.

A partir do estudo de economia industrial, tornou-se possível averiguar as diversas formas que o mercado de táxis poderia se apresentar. Apesar da conceituação da indústria taxista em São Paulo como um monopólio ser um resultado esperado, averiguar que o próprio aplicativo Uber está se tornando paulatinamente um monopolista – quando considerado apenas o mercado de aplicativos –, é contraintuitivo. Desta forma, verifica-se uma concorrência monopolística entre os aplicativos e os táxis. Ademais, o aprendizado dos efeitos das barreiras de entrada pela compreensão do resultado de alta restrição gerado pela placa de táxi é outro ponto a se relevar. Junto com a disrupção inovadora do aplicativo, somam-se os fatores para entender o panorama que se está modificando.

Contextualiza-se, então, o mercado de táxis atual em São Paulo. A legislação extensa imobiliza a dinâmica de preços e contribui para a criação de um mecanismo de *rent-seeking* para os taxistas que possuem licenças. Mostra-se que a estrutura permaneceu desta maneira há mais de cinquenta anos com medidas sempre colaborando para a maior concentração das licenças em mãos de poucos indivíduos. Estes exploravam estas ao alugarem para outros taxistas interessados. Ao se acrescentar ao estudo o funcionamento do Uber na cidade de São Paulo e se explicitar a estrutura de preços do Uber, diferenciada quando comparada à indústria de táxis, já

se verificou que a competição fornecida por este concorrente está adequando o preço em um patamar que custa menos à população. Paralelamente, os motoristas que atuam por estes aplicativos de transportes não possuem direitos trabalhistas, o que poderá se tornar um problema em longo-prazo, uma vez que a legislação poderá restringir a maior oferta de carros para transporte ao exigir que se cumpra a legislação trabalhista na relação motorista-parceiro e companhia de transporte por aplicativos.

Recorreu-se a outros casos pelo mundo para melhor compreensão acerca do tema de estudo. A cidade de São Francisco, onde surgiu o aplicativo Uber, foi estudada juntamente de Nova York e da Holanda. Averiguaram-se as legislações e impactos que os aplicativos de transporte teriam economicamente nas duas cidades, enquanto na Holanda estudou-se um panorama equivalente: a desregulação total do mercado de táxis. A conclusão clara dos dois primeiros casos é que os aplicativos contribuíram para um melhor atendimento, para preços menores, para acabar com a assimetria de informação existente e conseqüentemente para um menor custo social à população. No caso holandês, entretanto, o entendimento da desregulação total do mercado de táxis como uma alternativa demonstrou-se ineficiente, porque teve o efeito oposto do objetivado: criou-se um cartel dos taxistas que combinavam preços e práticas. Além disso, usufruíram da assimetria de informação pela falta de conhecimento do mercado que os clientes detinham.

A pesquisa e entendimento do mercado de táxis em São Paulo, aliados com os conhecimentos de casos de outras regiões, providenciaram base suficiente para avaliar os efeitos na sociedade paulistana e nas leis do município. A conclusão foi de que a quebra do monopólio de transporte dos táxis providenciou um serviço de maior qualidade, de preços menores e por conseguinte menos custosos socialmente. Assim, conclui-se que as alternativas que precisam ser adotadas para a legislação da cidade deverão ser no âmbito de manutenção deste padrão de qualidade já existente por parte dos aplicativos, sem que se regule o limite de quantidade de carros ou de empresas fornecendo o transporte. Entretanto, a legislação deverá regular a relação entre os aplicativos e motoristas-parceiros, que não possuem direitos trabalhistas atualmente. Simultaneamente, para que não haja maiores prejuízos aos que veem no táxi uma alternativa de emprego, a legislação deverá abrigá-los de forma a flexibilizar as exigências e regras: a desregulação é uma alternativa que, juntamente do Uber e outros aplicativos, não deverá ser similar ao caso holandês, visto que há concorrência para os taxistas.

REFERÊNCIAS

ADETAX. **Estatísticas**. Associação das Empresas de Táxi, São Paulo, 08 out. 2015. Disponível em: <<http://www.adetax.com.br/index.php/informacoes-e-servicos/estatisticas/>>. Acesso em: 5 nov. 2016.

ADETAX. **Histórico das Frotas**. Associação das Empresas de Táxi, São Paulo, [s.d.]. Disponível em: <<http://www.adetax.com.br/index.php/sobre-a-adetax/historico-das-frotas/>>. Acesso em: 2 out. 2016.

BAANDERS, Ambrosius; CANOY, Marcel. **Ten Years of Taxi Deregulation in the Netherlands** - The Case for Re-regulation and Decentralisation. Association for European Transport and contributors, 2010. Disponível em: <<http://abstracts.aetransport.org/paper/download/id/3411>>. Acesso em: 5 nov. 2016.

BARROS, Mariana. Dez razões que explicam por que Uber não é táxi. **Veja**, 08 jun. 2015. Disponível em: <<http://veja.abril.com.br/blog/cidades-sem-fronteiras/transporte-e-transito/uber/>>. Acesso em: 9 out. 2016.

BASTIAT, Frédéric. Pétition des fabricants de chandelles. **Journal des Économistes**, v. 12, n. 47, p. 204, oct. 1845.

BERGAMIN JÚNIOR, Giba. Domínio do Uber deve forçar Doria a reformular aplicativos de transporte. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 10 out. 2016. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2016/10/1821395-dominio-do-uber-deve-forcar-doria-a-reformular-aplicativos-de-transporte.shtml>>. Acesso em: 5 nov. 2016.

BERGAMIN JÚNIOR, Giba. Preço de alvará de táxi despenca, e gestão Haddad libera comércio. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 09 jul. 2016. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2016/07/1790006-preco-de-alvara-de-taxi-cai-e-haddad-libera-comercio.shtml>>. Acesso em: 5 nov. 2016.

BUCHAIN, Luiz Carlos. **O Poder Econômico e a Responsabilidade Civil Concorrencial**. Porto Alegre: Nova Prova, 2006.

BURGARELLI, Rodrigo. Em SP, cresce o mercado ilegal e alvará de táxi custa até R\$ 150 mil. **O Estadão**, São Paulo, 09 mar. 2010. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/geral,em-sp-cresce-o-mercado-ilegal-e-alvara-de-taxi-custa-ate-r-150-mil,521475>>. Acesso em: 2 out. 2016.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 2 out. 2016.

BRASIL. Lei n. 12.468, de 26 de agosto de 2011. Regulamenta a profissão de taxista; altera a Lei no 6.094, de 30 de agosto de 1974; e dá outras providências.

Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 29 ago. 2011. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Lei/L12468.htm>. Acesso em: 2 out. 2016.

BRASIL. Lei n. 12.587, de 3 de janeiro de 2012. Institui as diretrizes da Política Nacional de Mobilidade Urbana; revoga dispositivos dos Decretos-Leis nos 3.326, de 3 de junho de 1941, e 5.405, de 13 de abril de 1943, da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, e das Leis nos 5.917, de 10 de setembro de 1973, e 6.261, de 14 de novembro de 1975; e dá outras providências. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 03 jan. 2012. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/l12587.htm>. Acesso em: 2 out. 2016.

CABIFY. 2016. Disponível em: <<https://cabify.com/>>. Acesso em: 15 out. 2016.

CARPENTER II, Dick M. et al. License to Work: A National Study of Burdens from Occupational Licensing. **Institute for Justice**, mai. 2002.

DRUCKER, Peter F. **The discipline of Innovation**. Harvard Business Review, ago. 2002.

EASY GO. 2016. Disponível em: <<http://www.easytaxi.com/br/va-de-easygo/>>. Acesso em: 15 out. 2016.

ESTEVES, Luiz Alberto. **O Mercado de Transporte Individual de Passageiros: Regulação, Externalidades e Equilíbrio Urbano**. Brasília: DEE/CADE, p. 45, Set. 2015.

EUA. **Article 1100: regulation of motor vehicles for hire**. San Francisco Transportation Code, 2009-2015. Disponível em: <[http://library.amlegal.com/nxt/gateway.dll/California/transportation/divisionii/article1100regulationofmotorvehiclesforh?f=templates\\$fn=default.htm\\$3.0\\$vid=amlegal:sanfrancisco_ca](http://library.amlegal.com/nxt/gateway.dll/California/transportation/divisionii/article1100regulationofmotorvehiclesforh?f=templates$fn=default.htm$3.0$vid=amlegal:sanfrancisco_ca)>. Acesso em: 29 out. 2016.

FAQs - Driver - New Driver. Taxi & Limousine Commission, New York. Disponível em: <http://www.nyc.gov/html/tlc/html/faq/faq_driver_new.shtml#11>. Acesso em: 30 out. 2016.

FLOUM, Jessica. Uber settles lawsuit with SF, LA over driver background checks. **SFGate**, 07 abr. 2016. Disponível em: <<http://www.sfgate.com/business/article/Uber-settles-lawsuit-with-SF-LA-over-driver-7235244.php>>. Acesso em: 29 out. 2016.

FOR-HIRE Vehicle Transportation Study. City of New York Bill de Blasio, Office of the Mayor, jan. 2016. Disponível em: <<http://www1.nyc.gov/assets/operations/downloads/pdf/For-Hire-Vehicle-Transportation-Study.pdf>>. Acesso em: 30 out. 2016.

FREITAS, P. **Quem ganha e quem perde com a liberação dos táxis?** Brasil: Economia e Governo (online), 2015.

FRIEDMAN, M. *Capitalism and Freedom*. **University of Chicago Press**, p. 117, 1962.

FRIEDMAN, Milton. **Why Government is the Problem**. *Essays in Public Policy*, n. 39. Stanford, California: Hoover Institution Press, 1993.

FRIEDMAN, Milton; FRIEDMAN, Rose. **Free to choose**: a personal statement. Nova York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979.

GREEN, Emily. SF to require Lyft, Uber drivers to obtain business licenses. **SFGate**, 15 abr. 2016. Disponível em: <<http://www.sfgate.com/bayarea/article/SF-to-require-Lyft-Uber-drivers-to-obtain-7250137.php>>. Acesso em: 29 out. 2016.

G1. **Pesquisa Datafolha aponta que 7 em cada 10 apoiam Uber em São Paulo**. *Globo.com*, 18 jul. 2016. Disponível em: <<http://g1.globo.com/sao-paulo/noticia/2016/07/pesquisa-datafolha-aponta-que-7-em-cada-10-apoiam-uber-em-sao-paulo.html>>. Acesso em: 2 out. 2016.

G1. **Uber X Táxi**: Entenda as diferenças de custos e serviços entre o táxi e o aplicativo. *Globo.com*, 13 jul. 2015. Disponível em: <<http://especiais.g1.globo.com/sao-paulo/2015/uber-x-taxi/>>. Acesso em: 2 out. 2016.

HALL, Jonathan; KRUEGER, Alan. **An analysis of the labor market for Uber's driver-partners in the United States**. 2015. Disponível em: <https://s3.amazonaws.com/uber-static/comms/PDF/Uber_Driver-Partners_Hall_Kreuger_2015.pdf>. Acesso em: 30 out. 2016.

KIRBY, Peter. San Francisco's medallion program and the damage done. **San Francisco Examiner**, 01 mai. 2016. Disponível em: <<http://www.sfexaminer.com/san-franciscos-medallion-program-damage-done/>>. Acesso em: 29 out. 2016.

KOEHLER, Benedikt. **Regulating Supply in Taxi Markets**. 2004. 56f. Dissertation (MSc in Economic Regulation and Competition) - Department of Economics, City University London, London, sep. 2004.

KON, A. **Economia Industrial**. São Paulo: Nobel, 1999.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). **Economia Industrial, fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

KRUEGER, Anne O. The political economy of the rent-seeking society. **The American Economic Review**, v. 64, n. 3, jun. 1974.

LICENSING. Taxi & Limousine Commission, New York. [s.d.]. Disponível em: <http://www.nyc.gov/html/tlc/html/industry/licenses_main.shtml>. Acesso em: 30 out. 2016.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. **Microeconomia**. 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

PORTER, Michael E. **The five competitive forces that shape strategy**. Harvard Business Review, jan. 2008.

RACHEL. **Lower Prices; Increased Demand. Uber Newsroom**. 29 jan. 2016. Disponível em: <<https://newsroom.uber.com/us-new-york/lower-prices-increased-demand/>>. Acesso em: 30 out. 2016.

RATHBONE, Charles. **Taxis and San Francisco Labor History**. Taxi-Library, 1996-2006. Disponível em: <<http://www.taxi-library.org/history.htm>>. Acesso em: 29 out. 2016.

RESEARCH and Statistics. Taxi & Limousine Commission, New York. [s.d.]. Disponível em: <<http://www.nyc.gov/html/tlc/html/about/statistics.shtml>>. Acesso em: 30 out. 2016.

RODRIGUEZ, Joe Fitzgerald. State approves sweeping new regulations for Uber, Lyft but delays rules on leased vehicles. **San Francisco Examiner**, 21 abr. 2016. Disponível em: <<http://www.sfexaminer.com/state-approves-sweeping-new-regulations-uber-lyft-delays-rules-leased-vehicles/>>. Acesso em: 29 out. 2016.

ROGERS, Brishen. The Social Costs of Uber. **The University of Chicago Law Review Dialogue 85**, p. 85-102, 2015.

SÃO PAULO. Decreto n. 40.774, de 20 de junho de 2001. Regulamenta o artigo 2º da Lei Municipal nº 7.329, de 11 de julho de 1969, com as alterações introduzidas pela Lei nº 13.115, de 06 de abril de 2001. **Diário Oficial**, São Paulo, SP, 20 jun. 2016. Disponível em: <http://www3.prefeitura.sp.gov.br/cadlem/secretarias/negocios_juridicos/cadlem/integra.asp?alt=21062001D%20407740000>. Acesso em: 2 out. 2016.

SÃO PAULO. **Frota de Táxis Município de São Paulo 2000 a 2014**. Secretaria Municipal de Transportes, Departamento de Transportes Públicos, [s.d.]. Disponível em: <http://infocidade.prefeitura.sp.gov.br/htmls/12_frota_de_taxis_2000_10762.html>. Acesso em: 2 out. 2016.

SÃO PAULO. Lei n. 13.115, de 06 de abril de 2001. Adiciona 5 (cinco) parágrafos ao artigo 2º da Lei Municipal nº 7.329, de 11 de julho de 1969, para permitir que o serviço de transporte de passageiros por meio de táxi seja explorado por até 2 (dois) motoristas profissionais autônomos fazendo uso de um mesmo veículo, e dá outras providências. **Diário Oficial**, São Paulo, SP, 06 abr. 2001. Disponível em: <http://www3.prefeitura.sp.gov.br/cadlem/secretarias/negocios_juridicos/cadlem/integra.asp?alt=07042001L%20131150000>. Acesso em: 2 out. 2016.

SÃO PAULO. **Lei, decretos e portarias - Serviço de Táxi**. Secretaria Municipal de Transportes, São Paulo, [s.d.]. Disponível em:

<<http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/transportes/institucional/index.php?p=6998>>. Acesso em: 2 out. 2016.

SÃO PAULO. **Município em dados - Transportes**. Prefeitura de São Paulo, São Paulo, SP, [s.d.]. Disponível em:

<http://www9.prefeitura.sp.gov.br/sempla/md/index.php?texto=introducao&ordem_tema=4&ordem_subtema=10>. Acesso em: 2 out. 2016.

SÃO PAULO. Portaria nº 076, de 19 de agosto de 2016. Estabelece tarifas para os serviços de táxis no Município de São Paulo, e dá outras providências. **Diário Oficial**, São Paulo, SP, 19 ago. 2016. Disponível em:

<<http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/transportes/institucional/dtp/index.php?p=222374>>. Acesso em: 2 out. 2016.

SÃO PAULO. **Táxi**. Secretaria Municipal de Transportes, Departamento de Transportes Públicos, São Paulo, [s.d.]. Disponível em:

<http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/transportes/saiba_como_e_e_como_funciona/index.php?p=3875>. Acesso em: 02 out. 2016.

SCHALLER, B. Entry Controls in Taxi Regulation: Implications of US and Canadian experience for taxi regulation and deregulation. **Transport Policy** 14, p. 490-506, 2007.

SCHNEIDER, Todd W. **Taxi, Uber, and Lyft Usage in New York City**. New York, 2016. Disponível em: <<http://toddschneider.com/posts/taxi-uber-lyft-usage-new-york-city/>>. Acesso em: 30 out. 2016.

SETECO. **Em estudo sobre Uber, Fazenda sugere desregular táxis (Valor Econômico)**. São Paulo, 16 mar. 2016. Disponível em:

<<http://www.seteco.com.br/em-estudo-sobre-uber-fazenda-sugere-desregular-ta-xis-valor-econamico/>>. Acesso em: 5 nov. 2016.

SFMTA. **Medallions**. Municipal Transportation Agency, 2016. Disponível em:

<<https://www.sfmta.com/services/taxi-industry/medallions>>. Acesso em: 29 out. 2016.

SFMTA. **How to Become a Taxi Driver**. Municipal Transportation Agency, 2016.

Disponível em: <<https://www.sfmta.com/services/taxi-industry/become-taxi-driver>>. Acesso em: 29 out. 2016.

SFMTA. **Taxi Industry Fees**. Municipal Transportation Agency. 2016. Disponível em:

<<https://www.sfmta.com/services/taxi-industry/taxi-industry-fees>>. Acesso em: 29 out. 2016.

SFTWA. **San Francisco can and should regulate taxi-like ride services**. San

Francisco Taxi Workers Alliance, 2015. Disponível em: <http://www.taxi-library.org/2015_sftwa-white-paper-authority-to-regulate.pdf>. Acesso em: 29 out. 2016.

SPRINGER, Paulo. **Quem ganha e quem perde com a liberação dos táxis?**

Brasil: Economia e Governo (online), 08 jul. 2015. Disponível em: <

economia-governo.org.br/2015/07/08/quem-ganha-e-quem-perde-com-a-liberacao-dos-taxis/>. Acesso em: 5 nov. 2016.

TÁXIS e lotações: o que diz a lei. Trânsito Ideal, [s.d.]. Disponível em: <<http://www.transitoideal.com/pt/artigo/2/passageiro/75/taxis-e-lotacoes-o-que-diz-a-lei>>. Acesso em: 02 out. 2016.

TELEVO. 2016. Disponível em: <<https://televo.me/>>. Acesso em: 15 out. 2016.

TULLOCK, Gordon. The welfare costs of tariffs, monopolies and theft. **Western Economic Journal**, v. 5, n. 3, p.224, jun. 1967.

VON MISES, Ludwig. Interventionism: An economic analysis. **Liberty Fund**, 2011.

UBER. 2016. Disponível em: <<https://www.uber.com/>>. Acesso em: 9 out. 2016.

UBER BRASIL. 2015. Disponível em: <<http://parceirosbr.com/>>. Acesso em: 9 out. 2016.

WILL GO BRASIL. 2016. Disponível em: <<https://willgobrasil.com.br/>>. Acesso em: 15 out. 2016.

ANEXO A - LISTA DE CARROS ACEITOS PELO UBER

Marca	Modelo	Ano Modelo Mínimo
Dodge	Journey	2011
Chevrolet	Captiva	2012
Chevrolet	Cruze	2015
Chevrolet	Malibu	2012
Mitsubishi	ASX	2012
Mitsubishi	Airtrek	2015
Mitsubishi	Lancer	2012
Mitsubishi	Outlander	2012
Mitsubishi	Pajero	2012
Honda	Accord	2012
Honda	CR-V	2015
Honda	Civic	2012
Honda	HR-V	2012
Suzuki	Grand Vitara	2012
Volvo	S40	2012
Volvo	S60	2012
Volvo	XC60	2012
Volvo	XC90	2012
Ford	Edge	2012
Ford	Focus	2015
Ford	Fusion	2012
Nissan	Altima	2012
Nissan	Sentra	2015
Nissan	Kicks	2016
Toyota	Camry	2012
Toyota	Corolla	2015
Toyota	RAV4	2012
Volkswagen	Jetta	2015
Volkswagen	Passat	2012
Volkswagen	Tiguan	2012
Hyundai	Azera	2012
Hyundai	Elantra	2015
Hyundai	Santa Fe	2012
Hyundai	Sonata	2012
Hyundai	Veracruz	2012
Hyundai	ix35	2012
Hyundai	Cadenza	2012
Kia	Cerato	2015
Kia	Mohave	2012
Kia	Optima	2015
Kia	Sorento	2012
Kia	Sportage	2015

(Continua)

(Continuação)

Marca	Modelo	Ano Modelo Mínimo
Mercedes-Benz	B-Class	2012
Mercedes-Benz	C-Class	2012
Mercedes-Benz	E-Class	2012
Mercedes-Benz	GLA-Class	2012
Mercedes-Benz	M-Class	2012
Mercedes-Benz	S-Class	2012
Mercedes-Benz	300	2012
Chrysler	3-series	2012
BMW	5-series	2012
BMW	X1	2012
BMW	X3	2012
BMW	X5	2012
BMW	X6	2012
Porsche	Cayenne	2012
Audi	A3	2015
Audi	A4	2012
Audi	Q3	2012
Audi	Q5	2012
Audi	Q7	2012
Fiat	Freemont	2012
Citroen	C4 Lounge	2015
Citroen	C5	2012
Peugeot	408	2015
Peugeot	508	2012
Renault	Fluence	2015
JAC Motors	T6	2012

Fonte: Uber (2016).

ANEXO B – PREÇO PRATICADO PELO UBER DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM

UBER	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 8,12	R\$ 9,52	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,24	R\$ 8,64	R\$ 10,04	R\$ 11,44	R\$ 12,84	R\$ 14,24	R\$ 15,64	R\$ 17,04	-	-	-	-	-
6 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,76	R\$ 9,16	R\$ 10,56	R\$ 11,96	R\$ 13,36	R\$ 14,76	R\$ 16,16	R\$ 17,56	R\$ 18,96	R\$ 20,36	R\$ 21,76	R\$ 23,16	R\$ 24,56
8 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 8,28	R\$ 9,68	R\$ 11,08	R\$ 12,48	R\$ 13,88	R\$ 15,28	R\$ 16,68	R\$ 18,08	R\$ 19,48	R\$ 20,88	R\$ 22,28	R\$ 23,68	R\$ 25,08
10 min	R\$ 7,00	R\$ 7,40	R\$ 8,80	R\$ 10,20	R\$ 11,60	R\$ 13,00	R\$ 14,40	R\$ 15,80	R\$ 17,20	R\$ 18,60	R\$ 20,00	R\$ 21,40	R\$ 22,80	R\$ 24,20	R\$ 25,60
12 min	R\$ 7,00	R\$ 7,92	R\$ 9,32	R\$ 10,72	R\$ 12,12	R\$ 13,52	R\$ 14,92	R\$ 16,32	R\$ 17,72	R\$ 19,12	R\$ 20,52	R\$ 21,92	R\$ 23,32	R\$ 24,72	R\$ 26,12
14 min	R\$ 7,04	R\$ 8,44	R\$ 9,84	R\$ 11,24	R\$ 12,64	R\$ 14,04	R\$ 15,44	R\$ 16,84	R\$ 18,24	R\$ 19,64	R\$ 21,04	R\$ 22,44	R\$ 23,84	R\$ 25,24	R\$ 26,64
16 min	R\$ 7,56	R\$ 8,96	R\$ 10,36	R\$ 11,76	R\$ 13,16	R\$ 14,56	R\$ 15,96	R\$ 17,36	R\$ 18,76	R\$ 20,16	R\$ 21,56	R\$ 22,96	R\$ 24,36	R\$ 25,76	R\$ 27,16
18 min	R\$ 8,08	R\$ 9,48	R\$ 10,88	R\$ 12,28	R\$ 13,68	R\$ 15,08	R\$ 16,48	R\$ 17,88	R\$ 19,28	R\$ 20,68	R\$ 22,08	R\$ 23,48	R\$ 24,88	R\$ 26,28	R\$ 27,68
20 min	R\$ 8,60	R\$ 10,00	R\$ 11,40	R\$ 12,80	R\$ 14,20	R\$ 15,60	R\$ 17,00	R\$ 18,40	R\$ 19,80	R\$ 21,20	R\$ 22,60	R\$ 24,00	R\$ 25,40	R\$ 26,80	R\$ 28,20
22 min	R\$ 9,12	R\$ 10,52	R\$ 11,92	R\$ 13,32	R\$ 14,72	R\$ 16,12	R\$ 17,52	R\$ 18,92	R\$ 20,32	R\$ 21,72	R\$ 23,12	R\$ 24,52	R\$ 25,92	R\$ 27,32	R\$ 28,72
24 min	R\$ 9,64	R\$ 11,04	R\$ 12,44	R\$ 13,84	R\$ 15,24	R\$ 16,64	R\$ 18,04	R\$ 19,44	R\$ 20,84	R\$ 22,24	R\$ 23,64	R\$ 25,04	R\$ 26,44	R\$ 27,84	R\$ 29,24
26 min	R\$ 10,16	R\$ 11,56	R\$ 12,96	R\$ 14,36	R\$ 15,76	R\$ 17,16	R\$ 18,56	R\$ 19,96	R\$ 21,36	R\$ 22,76	R\$ 24,16	R\$ 25,56	R\$ 26,96	R\$ 28,36	R\$ 29,76
28 min	R\$ 10,68	R\$ 12,08	R\$ 13,48	R\$ 14,88	R\$ 16,28	R\$ 17,68	R\$ 19,08	R\$ 20,48	R\$ 21,88	R\$ 23,28	R\$ 24,68	R\$ 26,08	R\$ 27,48	R\$ 28,88	R\$ 30,28
30 min	R\$ 11,20	R\$ 12,60	R\$ 14,00	R\$ 15,40	R\$ 16,80	R\$ 18,20	R\$ 19,60	R\$ 21,00	R\$ 22,40	R\$ 23,80	R\$ 25,20	R\$ 26,60	R\$ 28,00	R\$ 29,40	R\$ 30,80

Fonte: dados da companhia (2016).

ANEXO C – PREÇO PRATICADO PELO CABIFY DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM

CABIFY	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	-	-	-	-	-
6 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
8 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
10 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
12 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
14 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
16 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
18 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
20 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
22 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
24 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
26 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
28 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00
30 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 20,00	R\$ 22,50	R\$ 25,00	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 28,00	R\$ 30,00

Fonte: dados da companhia (2016).

ANEXO D – PREÇO PRATICADO PELO WILLGO DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM

WILLGO	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	R\$ 6,25	R\$ 7,86	R\$ 9,47	R\$ 11,08	R\$ 12,69	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	R\$ 6,89	R\$ 8,50	R\$ 10,11	R\$ 11,72	R\$ 13,33	R\$ 14,94	R\$ 16,55	R\$ 18,16	R\$ 19,77	R\$ 21,38	-	-	-	-	-
6 min	R\$ 7,53	R\$ 9,14	R\$ 10,75	R\$ 12,36	R\$ 13,97	R\$ 15,58	R\$ 17,19	R\$ 18,80	R\$ 20,41	R\$ 22,02	R\$ 23,63	R\$ 25,24	R\$ 26,85	R\$ 28,46	R\$ 30,07
8 min	R\$ 8,17	R\$ 9,78	R\$ 11,39	R\$ 13,00	R\$ 14,61	R\$ 16,22	R\$ 17,83	R\$ 19,44	R\$ 21,05	R\$ 22,66	R\$ 24,27	R\$ 25,88	R\$ 27,49	R\$ 29,10	R\$ 30,71
10 min	R\$ 8,81	R\$ 10,42	R\$ 12,03	R\$ 13,64	R\$ 15,25	R\$ 16,86	R\$ 18,47	R\$ 20,08	R\$ 21,69	R\$ 23,30	R\$ 24,91	R\$ 26,52	R\$ 28,13	R\$ 29,74	R\$ 31,35
12 min	R\$ 9,45	R\$ 11,06	R\$ 12,67	R\$ 14,28	R\$ 15,89	R\$ 17,50	R\$ 19,11	R\$ 20,72	R\$ 22,33	R\$ 23,94	R\$ 25,55	R\$ 27,16	R\$ 28,77	R\$ 30,38	R\$ 31,99
14 min	R\$ 10,09	R\$ 11,70	R\$ 13,31	R\$ 14,92	R\$ 16,53	R\$ 18,14	R\$ 19,75	R\$ 21,36	R\$ 22,97	R\$ 24,58	R\$ 26,19	R\$ 27,80	R\$ 29,41	R\$ 31,02	R\$ 32,63
16 min	R\$ 10,73	R\$ 12,34	R\$ 13,95	R\$ 15,56	R\$ 17,17	R\$ 18,78	R\$ 20,39	R\$ 22,00	R\$ 23,61	R\$ 25,22	R\$ 26,83	R\$ 28,44	R\$ 30,05	R\$ 31,66	R\$ 33,27
18 min	R\$ 11,37	R\$ 12,98	R\$ 14,59	R\$ 16,20	R\$ 17,81	R\$ 19,42	R\$ 21,03	R\$ 22,64	R\$ 24,25	R\$ 25,86	R\$ 27,47	R\$ 29,08	R\$ 30,69	R\$ 32,30	R\$ 33,91
20 min	R\$ 12,01	R\$ 13,62	R\$ 15,23	R\$ 16,84	R\$ 18,45	R\$ 20,06	R\$ 21,67	R\$ 23,28	R\$ 24,89	R\$ 26,50	R\$ 28,11	R\$ 29,72	R\$ 31,33	R\$ 32,94	R\$ 34,55
22 min	R\$ 12,65	R\$ 14,26	R\$ 15,87	R\$ 17,48	R\$ 19,09	R\$ 20,70	R\$ 22,31	R\$ 23,92	R\$ 25,53	R\$ 27,14	R\$ 28,75	R\$ 30,36	R\$ 31,97	R\$ 33,58	R\$ 35,19
24 min	R\$ 13,29	R\$ 14,90	R\$ 16,51	R\$ 18,12	R\$ 19,73	R\$ 21,34	R\$ 22,95	R\$ 24,56	R\$ 26,17	R\$ 27,78	R\$ 29,39	R\$ 31,00	R\$ 32,61	R\$ 34,22	R\$ 35,83
26 min	R\$ 13,93	R\$ 15,54	R\$ 17,15	R\$ 18,76	R\$ 20,37	R\$ 21,98	R\$ 23,59	R\$ 25,20	R\$ 26,81	R\$ 28,42	R\$ 30,03	R\$ 31,64	R\$ 33,25	R\$ 34,86	R\$ 36,47
28 min	R\$ 14,57	R\$ 16,18	R\$ 17,79	R\$ 19,40	R\$ 21,01	R\$ 22,62	R\$ 24,23	R\$ 25,84	R\$ 27,45	R\$ 29,06	R\$ 30,67	R\$ 32,28	R\$ 33,89	R\$ 35,50	R\$ 37,11
30 min	R\$ 15,21	R\$ 16,82	R\$ 18,43	R\$ 20,04	R\$ 21,65	R\$ 23,26	R\$ 24,87	R\$ 26,48	R\$ 28,09	R\$ 29,70	R\$ 31,31	R\$ 32,92	R\$ 34,53	R\$ 36,14	R\$ 37,75

Fonte: dados da companhia (2016).

ANEXO E – PREÇO PRATICADO PELO TELEVO DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM

TELEVO	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 9,11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,22	R\$ 9,57	R\$ 10,92	R\$ 12,27	R\$ 13,62	R\$ 14,97	R\$ 16,32	-	-	-	-	-
6 min	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,68	R\$ 10,03	R\$ 11,38	R\$ 12,73	R\$ 14,08	R\$ 15,43	R\$ 16,78	R\$ 18,13	R\$ 19,48	R\$ 20,83	R\$ 22,18	R\$ 23,53
8 min	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 9,14	R\$ 10,49	R\$ 11,84	R\$ 13,19	R\$ 14,54	R\$ 15,89	R\$ 17,24	R\$ 18,59	R\$ 19,94	R\$ 21,29	R\$ 22,64	R\$ 23,99
10 min	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,25	R\$ 9,60	R\$ 10,95	R\$ 12,30	R\$ 13,65	R\$ 15,00	R\$ 16,35	R\$ 17,70	R\$ 19,05	R\$ 20,40	R\$ 21,75	R\$ 23,10	R\$ 24,45
12 min	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 8,71	R\$ 10,06	R\$ 11,41	R\$ 12,76	R\$ 14,11	R\$ 15,46	R\$ 16,81	R\$ 18,16	R\$ 19,51	R\$ 20,86	R\$ 22,21	R\$ 23,56	R\$ 24,91
14 min	R\$ 8,00	R\$ 8,00	R\$ 9,17	R\$ 10,52	R\$ 11,87	R\$ 13,22	R\$ 14,57	R\$ 15,92	R\$ 17,27	R\$ 18,62	R\$ 19,97	R\$ 21,32	R\$ 22,67	R\$ 24,02	R\$ 25,37
16 min	R\$ 8,00	R\$ 8,28	R\$ 9,63	R\$ 10,98	R\$ 12,33	R\$ 13,68	R\$ 15,03	R\$ 16,38	R\$ 17,73	R\$ 19,08	R\$ 20,43	R\$ 21,78	R\$ 23,13	R\$ 24,48	R\$ 25,83
18 min	R\$ 8,00	R\$ 8,74	R\$ 10,09	R\$ 11,44	R\$ 12,79	R\$ 14,14	R\$ 15,49	R\$ 16,84	R\$ 18,19	R\$ 19,54	R\$ 20,89	R\$ 22,24	R\$ 23,59	R\$ 24,94	R\$ 26,29
20 min	R\$ 8,00	R\$ 9,20	R\$ 10,55	R\$ 11,90	R\$ 13,25	R\$ 14,60	R\$ 15,95	R\$ 17,30	R\$ 18,65	R\$ 20,00	R\$ 21,35	R\$ 22,70	R\$ 24,05	R\$ 25,40	R\$ 26,75
22 min	R\$ 8,31	R\$ 9,66	R\$ 11,01	R\$ 12,36	R\$ 13,71	R\$ 15,06	R\$ 16,41	R\$ 17,76	R\$ 19,11	R\$ 20,46	R\$ 21,81	R\$ 23,16	R\$ 24,51	R\$ 25,86	R\$ 27,21
24 min	R\$ 8,77	R\$ 10,12	R\$ 11,47	R\$ 12,82	R\$ 14,17	R\$ 15,52	R\$ 16,87	R\$ 18,22	R\$ 19,57	R\$ 20,92	R\$ 22,27	R\$ 23,62	R\$ 24,97	R\$ 26,32	R\$ 27,67
26 min	R\$ 9,23	R\$ 10,58	R\$ 11,93	R\$ 13,28	R\$ 14,63	R\$ 15,98	R\$ 17,33	R\$ 18,68	R\$ 20,03	R\$ 21,38	R\$ 22,73	R\$ 24,08	R\$ 25,43	R\$ 26,78	R\$ 28,13
28 min	R\$ 9,69	R\$ 11,04	R\$ 12,39	R\$ 13,74	R\$ 15,09	R\$ 16,44	R\$ 17,79	R\$ 19,14	R\$ 20,49	R\$ 21,84	R\$ 23,19	R\$ 24,54	R\$ 25,89	R\$ 27,24	R\$ 28,59
30 min	R\$ 10,15	R\$ 11,50	R\$ 12,85	R\$ 14,20	R\$ 15,55	R\$ 16,90	R\$ 18,25	R\$ 19,60	R\$ 20,95	R\$ 22,30	R\$ 23,65	R\$ 25,00	R\$ 26,35	R\$ 27,70	R\$ 29,05

Fonte: dados da companhia (2016).

ANEXO F – PREÇO PRATICADO PELO EASYGO DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM

EASYGO	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	R\$ 4,23	R\$ 5,86	R\$ 7,49	R\$ 9,12	R\$ 10,75	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	R\$ 4,83	R\$ 6,46	R\$ 8,09	R\$ 9,72	R\$ 11,35	R\$ 12,98	R\$ 14,61	R\$ 16,24	R\$ 17,87	R\$ 19,50	-	-	-	-	-
6 min	R\$ 5,43	R\$ 7,06	R\$ 8,69	R\$ 10,32	R\$ 11,95	R\$ 13,58	R\$ 15,21	R\$ 16,84	R\$ 18,47	R\$ 20,10	R\$ 21,73	R\$ 23,36	R\$ 24,99	R\$ 26,62	R\$ 28,25
8 min	R\$ 6,03	R\$ 7,66	R\$ 9,29	R\$ 10,92	R\$ 12,55	R\$ 14,18	R\$ 15,81	R\$ 17,44	R\$ 19,07	R\$ 20,70	R\$ 22,33	R\$ 23,96	R\$ 25,59	R\$ 27,22	R\$ 28,85
10 min	R\$ 6,63	R\$ 8,26	R\$ 9,89	R\$ 11,52	R\$ 13,15	R\$ 14,78	R\$ 16,41	R\$ 18,04	R\$ 19,67	R\$ 21,30	R\$ 22,93	R\$ 24,56	R\$ 26,19	R\$ 27,82	R\$ 29,45
12 min	R\$ 7,23	R\$ 8,86	R\$ 10,49	R\$ 12,12	R\$ 13,75	R\$ 15,38	R\$ 17,01	R\$ 18,64	R\$ 20,27	R\$ 21,90	R\$ 23,53	R\$ 25,16	R\$ 26,79	R\$ 28,42	R\$ 30,05
14 min	R\$ 7,83	R\$ 9,46	R\$ 11,09	R\$ 12,72	R\$ 14,35	R\$ 15,98	R\$ 17,61	R\$ 19,24	R\$ 20,87	R\$ 22,50	R\$ 24,13	R\$ 25,76	R\$ 27,39	R\$ 29,02	R\$ 30,65
16 min	R\$ 8,43	R\$ 10,06	R\$ 11,69	R\$ 13,32	R\$ 14,95	R\$ 16,58	R\$ 18,21	R\$ 19,84	R\$ 21,47	R\$ 23,10	R\$ 24,73	R\$ 26,36	R\$ 27,99	R\$ 29,62	R\$ 31,25
18 min	R\$ 9,03	R\$ 10,66	R\$ 12,29	R\$ 13,92	R\$ 15,55	R\$ 17,18	R\$ 18,81	R\$ 20,44	R\$ 22,07	R\$ 23,70	R\$ 25,33	R\$ 26,96	R\$ 28,59	R\$ 30,22	R\$ 31,85
20 min	R\$ 9,63	R\$ 11,26	R\$ 12,89	R\$ 14,52	R\$ 16,15	R\$ 17,78	R\$ 19,41	R\$ 21,04	R\$ 22,67	R\$ 24,30	R\$ 25,93	R\$ 27,56	R\$ 29,19	R\$ 30,82	R\$ 32,45
22 min	R\$ 10,23	R\$ 11,86	R\$ 13,49	R\$ 15,12	R\$ 16,75	R\$ 18,38	R\$ 20,01	R\$ 21,64	R\$ 23,27	R\$ 24,90	R\$ 26,53	R\$ 28,16	R\$ 29,79	R\$ 31,42	R\$ 33,05
24 min	R\$ 10,83	R\$ 12,46	R\$ 14,09	R\$ 15,72	R\$ 17,35	R\$ 18,98	R\$ 20,61	R\$ 22,24	R\$ 23,87	R\$ 25,50	R\$ 27,13	R\$ 28,76	R\$ 30,39	R\$ 32,02	R\$ 33,65
26 min	R\$ 11,43	R\$ 13,06	R\$ 14,69	R\$ 16,32	R\$ 17,95	R\$ 19,58	R\$ 21,21	R\$ 22,84	R\$ 24,47	R\$ 26,10	R\$ 27,73	R\$ 29,36	R\$ 30,99	R\$ 32,62	R\$ 34,25
28 min	R\$ 12,03	R\$ 13,66	R\$ 15,29	R\$ 16,92	R\$ 18,55	R\$ 20,18	R\$ 21,81	R\$ 23,44	R\$ 25,07	R\$ 26,70	R\$ 28,33	R\$ 29,96	R\$ 31,59	R\$ 33,22	R\$ 34,85
30 min	R\$ 12,63	R\$ 14,26	R\$ 15,89	R\$ 17,52	R\$ 19,15	R\$ 20,78	R\$ 22,41	R\$ 24,04	R\$ 25,67	R\$ 27,30	R\$ 28,93	R\$ 30,56	R\$ 32,19	R\$ 33,82	R\$ 35,45

Fonte: dados da companhia (2016).

ANEXO G – PREÇO PRATICADO PELOS TÁXIS DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM

TÁXI	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	R\$ 8,35	R\$ 11,10	R\$ 13,85	R\$ 16,60	R\$ 19,35	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	R\$ 9,45	R\$ 12,20	R\$ 14,95	R\$ 17,70	R\$ 20,45	R\$ 23,20	R\$ 25,95	R\$ 28,70	R\$ 31,45	R\$ 34,20	-	-	-	-	-
6 min	R\$ 10,55	R\$ 13,30	R\$ 16,05	R\$ 18,80	R\$ 21,55	R\$ 24,30	R\$ 27,05	R\$ 29,80	R\$ 32,55	R\$ 35,30	R\$ 38,05	R\$ 40,80	R\$ 43,55	R\$ 46,30	R\$ 49,05
8 min	R\$ 11,65	R\$ 14,40	R\$ 17,15	R\$ 19,90	R\$ 22,65	R\$ 25,40	R\$ 28,15	R\$ 30,90	R\$ 33,65	R\$ 36,40	R\$ 39,15	R\$ 41,90	R\$ 44,65	R\$ 47,40	R\$ 50,15
10 min	R\$ 12,75	R\$ 15,50	R\$ 18,25	R\$ 21,00	R\$ 23,75	R\$ 26,50	R\$ 29,25	R\$ 32,00	R\$ 34,75	R\$ 37,50	R\$ 40,25	R\$ 43,00	R\$ 45,75	R\$ 48,50	R\$ 51,25
12 min	R\$ 13,85	R\$ 16,60	R\$ 19,35	R\$ 22,10	R\$ 24,85	R\$ 27,60	R\$ 30,35	R\$ 33,10	R\$ 35,85	R\$ 38,60	R\$ 41,35	R\$ 44,10	R\$ 46,85	R\$ 49,60	R\$ 52,35
14 min	R\$ 14,95	R\$ 17,70	R\$ 20,45	R\$ 23,20	R\$ 25,95	R\$ 28,70	R\$ 31,45	R\$ 34,20	R\$ 36,95	R\$ 39,70	R\$ 42,45	R\$ 45,20	R\$ 47,95	R\$ 50,70	R\$ 53,45
16 min	R\$ 16,05	R\$ 18,80	R\$ 21,55	R\$ 24,30	R\$ 27,05	R\$ 29,80	R\$ 32,55	R\$ 35,30	R\$ 38,05	R\$ 40,80	R\$ 43,55	R\$ 46,30	R\$ 49,05	R\$ 51,80	R\$ 54,55
18 min	R\$ 17,15	R\$ 19,90	R\$ 22,65	R\$ 25,40	R\$ 28,15	R\$ 30,90	R\$ 33,65	R\$ 36,40	R\$ 39,15	R\$ 41,90	R\$ 44,65	R\$ 47,40	R\$ 50,15	R\$ 52,90	R\$ 55,65
20 min	R\$ 18,25	R\$ 21,00	R\$ 23,75	R\$ 26,50	R\$ 29,25	R\$ 32,00	R\$ 34,75	R\$ 37,50	R\$ 40,25	R\$ 43,00	R\$ 45,75	R\$ 48,50	R\$ 51,25	R\$ 54,00	R\$ 56,75
22 min	R\$ 19,35	R\$ 22,10	R\$ 24,85	R\$ 27,60	R\$ 30,35	R\$ 33,10	R\$ 35,85	R\$ 38,60	R\$ 41,35	R\$ 44,10	R\$ 46,85	R\$ 49,60	R\$ 52,35	R\$ 55,10	R\$ 57,85
24 min	R\$ 20,45	R\$ 23,20	R\$ 25,95	R\$ 28,70	R\$ 31,45	R\$ 34,20	R\$ 36,95	R\$ 39,70	R\$ 42,45	R\$ 45,20	R\$ 47,95	R\$ 50,70	R\$ 53,45	R\$ 56,20	R\$ 58,95
26 min	R\$ 21,55	R\$ 24,30	R\$ 27,05	R\$ 29,80	R\$ 32,55	R\$ 35,30	R\$ 38,05	R\$ 40,80	R\$ 43,55	R\$ 46,30	R\$ 49,05	R\$ 51,80	R\$ 54,55	R\$ 57,30	R\$ 60,05
28 min	R\$ 22,65	R\$ 25,40	R\$ 28,15	R\$ 30,90	R\$ 33,65	R\$ 36,40	R\$ 39,15	R\$ 41,90	R\$ 44,65	R\$ 47,40	R\$ 50,15	R\$ 52,90	R\$ 55,65	R\$ 58,40	R\$ 61,15
30 min	R\$ 23,75	R\$ 26,50	R\$ 29,25	R\$ 32,00	R\$ 34,75	R\$ 37,50	R\$ 40,25	R\$ 43,00	R\$ 45,75	R\$ 48,50	R\$ 51,25	R\$ 54,00	R\$ 56,75	R\$ 59,50	R\$ 62,25

Fonte: dados da companhia (2016).

ANEXO H – PREÇO PRATICADO CONSIDERANDO-SE UM MERCADO DE CONCORRÊNCIA MONOPOLÍSTICA DADO A QUILOMETRAGEM E O TEMPO DA VIAGEM

RESULTADO	1 km	2 km	3 km	4 km	5 km	6 km	7 km	8 km	9 km	10 km	11 km	12 km	13 km	14 km	15 km
2 min	R\$ 4,23	R\$ 5,86	R\$ 7,00	R\$ 8,00	R\$ 9,11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 min	R\$ 4,83	R\$ 6,46	R\$ 7,24	R\$ 8,22	R\$ 9,57	R\$ 10,92	R\$ 12,27	R\$ 13,62	R\$ 14,97	R\$ 16,32	-	-	-	-	-
6 min	R\$ 5,43	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 8,68	R\$ 10,03	R\$ 11,38	R\$ 12,73	R\$ 14,08	R\$ 15,43	R\$ 16,78	R\$ 18,13	R\$ 19,48	R\$ 20,83	R\$ 22,18	R\$ 23,53
8 min	R\$ 6,03	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 9,14	R\$ 10,49	R\$ 11,84	R\$ 13,19	R\$ 14,54	R\$ 15,89	R\$ 17,24	R\$ 18,59	R\$ 19,94	R\$ 21,29	R\$ 22,64	R\$ 23,99
10 min	R\$ 6,63	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 9,60	R\$ 10,95	R\$ 12,30	R\$ 13,65	R\$ 15,00	R\$ 16,35	R\$ 17,70	R\$ 19,05	R\$ 20,40	R\$ 21,75	R\$ 23,10	R\$ 24,45
12 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 11,41	R\$ 12,76	R\$ 14,11	R\$ 15,46	R\$ 16,81	R\$ 18,16	R\$ 19,51	R\$ 20,86	R\$ 22,21	R\$ 23,56	R\$ 24,91
14 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 11,87	R\$ 13,22	R\$ 14,57	R\$ 15,92	R\$ 17,27	R\$ 18,62	R\$ 19,97	R\$ 21,32	R\$ 22,67	R\$ 24,02	R\$ 25,37
16 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,33	R\$ 13,68	R\$ 15,03	R\$ 16,38	R\$ 17,73	R\$ 19,08	R\$ 20,43	R\$ 21,78	R\$ 23,13	R\$ 24,48	R\$ 25,83
18 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 14,14	R\$ 15,49	R\$ 16,84	R\$ 18,19	R\$ 19,54	R\$ 20,89	R\$ 22,24	R\$ 23,59	R\$ 24,94	R\$ 26,29
20 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 14,60	R\$ 15,95	R\$ 17,30	R\$ 18,65	R\$ 20,00	R\$ 21,35	R\$ 22,70	R\$ 24,05	R\$ 25,40	R\$ 26,75
22 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 16,41	R\$ 17,76	R\$ 19,11	R\$ 20,46	R\$ 21,81	R\$ 23,16	R\$ 24,51	R\$ 25,86	R\$ 27,21
24 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 16,87	R\$ 18,22	R\$ 19,57	R\$ 20,92	R\$ 22,00	R\$ 23,62	R\$ 24,97	R\$ 26,32	R\$ 27,67
26 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,33	R\$ 18,68	R\$ 20,03	R\$ 21,38	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 25,43	R\$ 26,78	R\$ 28,13
28 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 19,14	R\$ 20,49	R\$ 21,84	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 25,89	R\$ 27,24	R\$ 28,59
30 min	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 12,50	R\$ 15,00	R\$ 17,50	R\$ 19,60	R\$ 20,95	R\$ 22,30	R\$ 22,00	R\$ 24,00	R\$ 26,00	R\$ 27,70	R\$ 29,05

Legenda: Cabify EasyGo Televo Uber

Fonte: dados das companhias (2016).