

Enquadramento político-internacional da economia colaborativa

<https://doi.org/10.21814/uminho.ed.100.2>

Anabela Susana de Sousa Gonçalves*

* Professora Associada da Escola de Direito da Universidade do Minho, Investigadora do JusGov (E-Tec).

Resumo: A economia colaborativa assenta em formas de intercâmbio de bens e serviços, que têm por base plataformas digitais e constitui um dos elementos característicos da economia do século XXI. Sendo um fenómeno em rápida expansão que permite um crescimento mais sustentável das economias dos Estados, a verdade é que é uma realidade que coloca desafios regulatórios significativos para os Estados. Há um equilíbrio político e legislativo difícil entre, por um lado, a necessidade de regulamentação do sector para proteção dos consumidores, dos trabalhadores, da concorrência, de um funcionamento saudável do mercado e, por outro lado, a necessidade de não asfixiar as atividades que integram a economia colaborativa, que por definição é uma economia aberta, e de não travar o seu desenvolvimento. São estes desafios que são colocados aos Estados que vamos brevemente analisar e as opções de regulamentação de que estes dispõem.

Palavras-chave: Economia colaborativa – regimes de regulamentação nacionais – regimes de regulamentação internacionais uniformes.

Sumário: **1.** Economia colaborativa. **2.** Plataformas colaborativas e modelos de regulamentação. **3.** Desafios internacionais para os regimes de regulamentação. Referências.

Abstract: Sharing economy is grounded on exchange of goods and services based on digital platforms and it constitutes one of the characteristic elements of the 21st century economy. Being a fast-growing phenomenon that allows for more sustainable development of the States economies, the truth is that sharing economy poses significant regulatory challenges for the States. There is a political and a legislative difficult balance between, on the one hand, the need to regulate the sector to protect consumers, workers, competition, healthy market functioning and, on the other hand, the need not to asphyxiate the activities that integrate the sharing economy, which by definition is an open economy, and not to hinder its development. These are the challenges faced by the States that we will be briefly analysing as well as their regulatory options.

Keywords: Sharing economy – collaborative platforms – national regulatory systems – uniform international regulatory systems.

Summary: **1.** Sharing economy. **2.** Collaborative platforms and regulatory systems. **3.** International challenges for regulatory systems. References.

1. Economia colaborativa

A economia colaborativa assume várias designações por parte da doutrina especializada: *sharing economy*, *platform economy*, *peer platform markets*, *crowd based capitalism*, *crowdwork*, *the gig economy*¹. Independentemente da designação, a economia colaborativa baseia-se em formas de intercâmbios de bens e serviços, que têm por base uma plataforma digital. Podemos dizer que esta economia digital é um dos elementos característicos da economia do século XXI e permite racionalizar o uso de bens e serviços, pela partilha dos mesmos e pela reutilização de bens que, de outra forma, seriam desaproveitados. Socialmente, há, por isso, inerente à economia colaborativa uma ideia de sustentabilidade, de preservação ambiental e de reaproveitamento de recursos que justifica o sucesso das várias vertentes em que se concretiza. Em resultado, por parte dos usuários da economia colaborativa verifica-se uma desvalorização da propriedade dos bens, em benefício do gozo dos mesmos. Além da otimização na utilização dos bens ou na prestação de serviços, economicamente, a economia colaborativa permite que os proprietários dos bens ou prestadores de serviços retirem rendimentos dos produtos ou serviços que estão a partilhar e que de outra forma não existiriam de todo, ou não com a mesma expressão, gerando ganhos económicos significativos. Para os utilizadores dos produtos ou serviços também permite uma poupança significativa. Além disso, na economia colaborativa há um aproveitamento da evolução tecnológica e do desenvolvimento digital, que permite que as pessoas possam estar em constante contacto digital, através de computadores, *smartphones*, *smartwatches*... Neste sentido, podemos dizer que a economia colaborativa tem uma matriz económico-social e tecnológica².

Interessa, em seguida, identificar os atores da economia colaborativa e quais as suas características principais. Quanto aos atores, temos, de um lado, os prestadores de serviços, que podem ser pessoas singulares ou coletivas que, de forma mais ou menos profissional, disponibilizam para partilha bens, tempo ou serviços, gratuita ou onerosamente. No outro extremo, temos os utilizadores que podem ser pessoas singulares ou coletivas e que

1 Makela, Finn; McKee, Derek; Scassa, Teresa, "Introduction: The «Sharing Economy» through the Lens of Law", in *Law and the "Sharing Economy"* (Coord.: Derek McKee, Finn Makela, Teresa Scassa, Sabrina Tremblay-Huet), University of Ottawa Press, Canada, 2018, p. 4.

2 Pagès i Galtès, Joan, "Análisis fiscal de los aspectos conceptuales de la economía colaborativa en sentido estricto", in *Comercio Internacional y Economía Colaborativa en la Era Digital. Aspectos Tributarios y Empresariales*, Coord.: Angél Urquizu Cavallé, Estela Rivas Nieto, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2019, p. 203.

são os beneficiários finais do serviço ou do recurso partilhado. A ligar estes dois atores temos os intermediários, que facilitam as trocas de bens, serviços e informações entre os prestadores de serviços e os utilizadores, de forma gratuita ou onerosa (plataformas colaborativas).

Vários autores relacionam o desenvolvimento da economia colaborativa com as situações de crise económica que assolaram o início do século XXI e que forçaram a procura de novos meios de rendimentos e de técnicas de redução de custos, através de um melhor aproveitamento de bens e serviços³. A verdade é que a expansão desta realidade nos últimos anos é assinalável. Um relatório produzido para a Comissão Europeia, de 2016, analisou cinco sectores-chave da economia colaborativa na União Europeia (UE): alojamento local, partilha de transporte, serviços domésticos, serviços profissionais (administração, consultoria e contabilidade) e serviços financeiros colaborativos. Neste estudo, chegou-se à conclusão de que, em 2015, a economia colaborativa gerava uma receita de cerca de 4 mil milhões de euros, na União, e facilitava transações no valor de cerca de 28 mil milhões de euros⁴. Na altura, apuraram-se a existência de cerca de 275 plataformas colaborativas em nove Estados-Membros, assinalando-se que era um sector com forte potencial expansivo e sendo estimado que, em 2025, o sector gerará uma rentabilidade de 335 milhões de dólares⁵. Isto significa que este sector pode contribuir para o crescimento da competitividade da economia dos Estados, para o aumento de novas oportunidades de trabalho e oportunidades de trabalho mais flexíveis, para o surgimento de novas fontes de rendimento. Para os consumidores implica o surgimento de mais oportunidades de escolha e com menores custos. No final, teremos um crescimento mais sustentável das economias.

São várias as definições que encontramos de economia colaborativa⁶. A Comissão Europeia define-a como os «modelos empresariais no âmbito dos quais as atividades são facilitadas por plataformas colaborativas que

3 Valle Baudino, Paola del, "Economía colaborativa en el marco de las asociaciones sin ánimo de lucro", in *Comercio Internacional y Economía Colaborativa en la Era Digital. Aspectos Tributarios y Empresariales*, Coord.: Angél Urquizu Cavallé, Estela Rivas Nieto, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2019, p. 308.

4 Vaughan, Robert; Daverio, Raphael, *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (European Commission), PWC, Luxemburgo, 2017, p. 7, consultado em <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/2acb7619-b544-11e7-837e-01aa75ed71a1>, em 01.06.2020.

5 *Idem, ibidem*.

6 Basselier, R.; Langenus, G.; Walravens, L., "The rise of the sharing economy", in *NBB Economic Review*, iii, 2018, pp. 57-59.

criam um mercado aberto para a utilização temporária de bens ou serviços, muitas vezes prestados por particulares»⁷. A doutrina vai apontando várias características comuns às atividades da economia colaborativa⁸, das quais salientamos como mais identificativas: a interconexão de um grande número de pessoas, meios e recursos através de vias digitais; a partilha, a reutilização e a redistribuição de bens e serviços; a relação de confiança estabelecida entre os intervenientes e a construção de uma comunidade em torno do serviço; a natureza aberta e potencialmente global, unindo facilmente atores distribuídos por vários Estados.

No funcionamento das atividades da economia colaborativa, as redes sociais também desempenham um papel fundamental, pois, além da divulgação do serviço, permitem que os utilizadores do mesmo partilhem as suas experiências, multiplicando a projeção do serviço e a publicidade feita pelos próprios utilizadores. Há inclusive notícias de empresas que operam no mercado da economia colaborativa e que utilizam diversas redes sociais para aferir a confiança dos utilizadores nos seus serviços, como é o caso do *Blablacar* ou do *Airbnb*⁹.

2. Plataformas colaborativas e modelos de regulamentação

O elemento tecnológico é um fator estratégico para o desenvolvimento das mais recentes concretizações da economia colaborativa, ainda que não seja o único. As plataformas digitais, as aplicações, os dispositivos móveis facilitam o contacto permanente entre os intervenientes da economia colaborativa, permitindo o intercâmbio de bens e serviços através de uma comunicação rápida, da disponibilização de informações instantâneas e possibilitando a tomada célere de decisões. Adicionalmente, há certas

7 Comissão Europeia, *Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, Uma Agenda Europeia para a Economia Colaborativa*, COM(2016) 356 final, Bruxelas, 02.06.2016, p. 3, consultada em <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/PT/COM-2016-356-F1-PT-MAIN-PART-1.PDF>, em 01.06.2020. Numa posição muito próxima, v. a posição do Parlamento Europeu: *Relatório sobre uma Agenda Europeia para a Economia Colaborativa*, Comissão do Mercado Interno e da Proteção dos Consumidores, A8-0195/2017, 11.05.2017, p. 17, consultado em https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0195_PT.pdf, em 01.06.2020.

8 Makela, Finn; McKee, Derek; Scassa, Teresa, *op. cit.*, p. 5; Marín Anglada, Quico; Hernández Lara, Ana Beatriz, “Descripción de un caso real de economía colaborativa en el sector cultural: eventtrade”, in *Comercio Internacional y Economía Colaborativa en la Era Digital. Aspectos Tributarios y Empresariales*, Coord.: Angél Urquizu Cavallé, Estela Rivas Nieto, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2019, p. 364; Pagès i Galtès, Joan, *op. cit.*, pp. 201-202; Valle Baudino, Paola del, *op. cit.*, pp. 307-308.

9 De acordo com informação consultada em Marín Anglada, Quico; Hernández Lara, Ana Beatriz, *op. cit.*, p. 366.

plataformas digitais que utilizam a internet para agregar e comparar serviços, colocando a informação ao dispor dos consumidores, em várias áreas, desde o alojamento, a restauração, o transporte, entre outros. Esta comparação também tem vindo a evoluir e o consumidor não encontra apenas o preço dos serviços, mas também outras características, como, por exemplo, no caso do alojamento, a limpeza, a segurança, a centralidade do local, o conforto... Assim, o utilizador pode fazer a escolha em função das características que pretender valorizar.

Podemos, por isso, dizer que a plataforma digital, como meio de partilha de bens e serviços, é um elemento essencial da economia colaborativa, mas a sua configuração específica varia em função das atividades em causa. Em função da sua configuração varia também o seu modelo de regulamentação. Por exemplo, podemos ter plataformas colaborativas que «[p]restam um serviço da sociedade da informação desde que dispensem um serviço normalmente prestado contra remuneração, à distância, por via eletrónica e na sequência de um pedido individual do destinatário dos serviços»¹⁰, desempenhando um papel de mero intermediário. Nesse caso, o art. 4.º da *Diretiva 2000/31/CE do Parlamento Europeu e do Conselho de 8 de junho de 2000 relativa a certos aspetos legais dos serviços da sociedade de informação, em especial do comércio eletrónico, no mercado interno* (Diretiva sobre o Comércio Eletrónico) não permite que a atividade de prestador de serviços da sociedade da informação seja sujeita a autorização prévia ou outro requisito de efeito equivalente. Todavia, a plataforma pode ser o próprio prestador do serviço, ou ter uma influência ou controlo significativos sobre o prestador de serviços (sendo considerada prestadora de serviços subjacentes). Neste caso e de acordo com a Comissão Europeia, «as plataformas colaborativas poderiam estar sujeitas aos requisitos do regulamento setorial pertinente, incluindo os relativos à autorização e ao licenciamento geralmente aplicáveis aos prestadores de serviços, nas condições enunciadas nas secções precedentes»¹¹.

A distinção das situações dependerá de uma avaliação casuística, em que se recomenda a avaliação: da influência da plataforma sobre o preço final (se fixa o preço ou apenas estabelece uma recomendação de preço); outras exigências contratuais essenciais (como as condições de prestação do serviço, a seleção do prestador dos serviços, o controlo do serviço prestado);

10 Comissão Europeia, *op. cit.*, p. 6.

11 *Idem, ibidem.*

a propriedade dos ativos¹². A distinção deste tipo de plataformas colaborativas imporá, como verificamos analisando a legislação da União Europeia, modelos de regulamentação diferentes e, no caso das plataformas colaborativas prestadoras de serviços subjacentes, modelos legislativos diferentes em cada Estado-Membro.

Além disso, na classificação das atividades em causa é ainda necessário fazer outra distinção, que justificará modelos de regulamentação diferentes: a atividade através da plataforma colaborativa pode ser regular e profissional; ou, pelo contrário, pode ser uma atividade ocasional, com uma natureza não profissional. Esta distinção imporá que os Estados possam desenhar critérios para distinguir a atividade profissional da atividade ocasional¹³.

3. Desafios internacionais para os regimes de regulamentação

Podemos considerar, atualmente, a economia colaborativa como um sector importante das economias dos Estados. No relatório produzido para a Comissão Europeia, já referido, a economia colaborativa é considerada uma oportunidade de desenvolvimento sustentável para os Estados, mas também uma realidade que coloca desafios regulatórios significativos¹⁴. Por isso, é proposta uma regulação política e legislativa que tenha em consideração, por um lado, os direitos e expectativas dos consumidores e, por outro, a necessidade de competitividade, inovação e crescimento, inerentes a este sector¹⁵. Isso significa que há um equilíbrio político e legislativo difícil entre, por um lado, a necessidade de regulamentação do sector para proteção dos consumidores, dos trabalhadores, da concorrência, de um funcionamento saudável do mercado e, por outro lado, a necessidade de não asfixiar as atividades que integram a economia colaborativa, que, por definição, é uma economia aberta, e de não travar o seu desenvolvimento.

Neste equilíbrio, é preciso também considerar os interesses das atividades tradicionais, muitas delas sujeitas a requisitos de acesso ao mercado: como licenças profissionais e autorizações dependentes de certos requisitos que variam em função do sector de atividade. Com frequência, estabelece-se

12 Para mais pormenor, v. *idem, ibidem*, p. 7.

13 Como recomendado pela Comissão Europeia: *op. cit.*, p. 8.

14 Vaughan, Robert; Daverio, Raphael, *op. cit.*, p. 7.

15 *Idem, ibidem*, p. 8.

uma concorrência entre as atividades da economia colaborativa e as atividades tradicionais. Por exemplo, a *Uber* compete com os taxistas; a *Airbnb* com os hotéis. Ora, é necessário ponderar se se justifica a aplicação dos requisitos presentes em certa legislação sectorial, e que foram pensados para o exercício tradicional dessas mesmas atividades, para as atividades da economia colaborativa, tendo em conta as finalidades «(...) de interesse público: a proteção dos turistas; garantir a segurança pública; combater a evasão fiscal; garantir condições de concorrência equitativas; proteção da saúde pública e imperativos de segurança alimentar; remediar a escassez de habitação a preços comportáveis para os cidadãos, etc.»¹⁶.

Se, por um lado, pode ser justificável aplicar às atividades da economia colaborativa os mesmos requisitos de acesso ao mercado a que estão sujeitas as atividades tradicionais, a verdade é que também pode suceder o inverso. Em resultado do surgimento de novos modelos de prestação de serviços, os Estados podem fazer uma análise do mercado e, para promover uma concorrência mais saudável, aligeirar os requisitos de acesso ao mercado para as atividades tradicionais (mantendo as mesmas exigências para ambos os tipos de atividades).

Na regulamentação destas atividades da economia colaborativa, outra dificuldade se levanta: a natureza aberta e global da economia colaborativa, que é uma das características que define a sua matriz. De facto, esta alteração do modelo de economia tradicional permite ultrapassar as fronteiras dos Estados e aproveitar bens e serviços de todo o mundo. É um modelo de economia que se serve da globalização e que ela própria gera mais globalização.

Podemos elencar vários exemplos de sucesso deste sector que desenvolvem a sua atividade em vários países. Um exemplo é a *Airbnb*, plataforma *online* de alojamento local, criada em 2008 nos Estados Unidos da América e que, em 2016, operava em 191 países em todo o mundo, com cerca de 2 milhões de propriedades listadas¹⁷. Outro exemplo conhecido é a *Blablacar*, plataforma *online* de partilha de boleias para longas distâncias, criada em França em 2006, que, em 2016, operava em 22 países e que, entre 2011 e 2015, teve um aumento de utilizadores de 1 milhão para 25 milhões¹⁸. Um terceiro exemplo célebre é a *Uber* que, em 2020, está presente em

16 *Idem, ibidem*, p. 4.

17 De acordo com a informação presente em Vaughan, Robert; Daverio, Raphael, *op. cit.*, p. 25.

18 *Idem, ibidem*, p. 26.

65 países e 600 cidades em todo o mundo e foi fundada nos Estados Unidos da América¹⁹.

Ora, é certo que estas empresas transnacionais escolhem os países em que vão atuar em função daqueles que têm uma regulamentação mais favorável das suas atividades, naquilo que comumente é designado por *law shopping*. Como são atividades com um impacto económico significativamente positivo para os Estados, e a que os utilizadores aderem instantaneamente porque já conhecem as atividades destas plataformas noutros países (já que a publicidade geralmente faz-se *online* pelos próprios utilizadores, através de redes sociais, entre outras), muitas vezes, gera-se um certo fenómeno de concorrência legislativa entre os Estados.

Face a esta realidade, há duas opções legislativas: ou segmentar as atividades entre os Estados, sujeitando-as às opções legislativas e regulamentares nacionais; ou sujeitá-las a um regime de regulamentação internacional uniforme, através de convenções multilaterais ou acordos bilaterais entre Estados²⁰ ou pela sua regulamentação em espaços regionais integrados, como é o caso da União Europeia.

A opção de sujeitar as plataformas colaborativas que operam no mercado internacional à lei e regulamentação nacional de cada um dos Estados onde operam é a opção mais fácil. Todavia, a regulamentação nacional destas plataformas colaborativas que desenvolvem atividades transnacionais em vários Estados apresenta fragilidades. Por um lado, face a plataformas colaborativas que operam no mercado internacional e que têm a confiança e preferência de uma faixa alargada de utilizadores nacionais, os governos nacionais ficam sujeitos a pressões políticas. Estamos perante gigantes económicos e mediáticos que tentam condicionar as opções legislativas, de regulamentação, dos Estados. Há notícias de, por vezes, estas plataformas colaborativas, usando a sua influência e dimensão económicas, violarem sistematicamente a regulamentação nacional para forçar a redução das suas obrigações legais em certos Estados²¹. Adicionalmente, vão retirando vantagens económicas da violação das suas obrigações legais, por vezes

19 Segundo informações presentes em <https://www.businessofapps.com/data/uber-statistics/>, consultado em 01.06.2020, e <https://www.uber.com/newsroom/history/>, em 01.06.2020.

20 Makela, Finn; Mckee, Derek; Scassa, Teresa, *op. cit.*, p. 9.

21 Referindo-se especificamente ao exemplo da *Uber* no Canadá, v. Valverde, Mariana, "Urban Cowboy E-Capitalism Meets Dysfunctional Municipal Policy-Making: What the Uber Story Tells Us about Canadian Local Governance", in *Law and the "Sharing Economy"* (Coord.: Derek McKee, Finn Makela, Teresa Scassa, Sabrina Tremblay-Huet), University of Ottawa Press, Canada, 2018, p. 201.

invocando a dificuldade do enquadramento legal da sua atividade, em prejuízo dos operadores tradicionais, em relação aos quais existem estruturas de fiscalização mais sedimentadas²². Em consequência, frequentemente, e sob pressão dos próprios utilizadores, os Estados respondem com a flexibilização dos requisitos de acesso ao mercado e com a legalização de certos procedimentos, que antes não eram legais ou colocavam dúvidas²³.

Além disso, como referimos *supra*, por vezes existe por parte dos Estados alguma dificuldade em enquadrar as atividades destas plataformas colaborativas nas categorias tradicionais de mercado. Um dos exemplos mais debatidos em todo o mundo é a definição da atividade da *Uber*: é uma mera plataforma colaborativa que presta um serviço da sociedade da informação, servindo como intermediária; ou é uma empresa cuja atividade comercial é o transporte de passageiros? Mesmo dentro da União Europeia, em que os Estados têm realidades legislativas mais próximas, existiam divergências entre os Estados-Membros quanto ao enquadramento legislativo da atividade da referida empresa. Os Países Baixos e a Irlanda, seguindo a posição da *Uber*, consideravam-na uma plataforma intermediária que prestava um serviço da sociedade da informação; outros Estados-Membros, como a Espanha, a Itália, a França, a Bélgica e a Dinamarca, consideravam-na uma empresa de transportes²⁴. Ora, esta dificuldade de enquadramento legislativo das atividades desta empresa específica, e das plataformas colaborativas em geral, multiplica-se em todo o mundo. Por exemplo, em Taiwan, a *Uber* está registada como uma empresa da sociedade da informação e não como uma empresa de transportes²⁵.

A complexidade do enquadramento legislativo aumenta as dificuldades de regulamentação destas atividades e permite que as plataformas colaborativas que operam no mercado internacional retirem vantagens competitivas das diferenças legislativas dos vários Estados, da confusão de regulamentação que resulta da indefinição das suas atividades e de falhas na própria regulamentação, tendo em consideração as características das referidas plataformas.

22 *Idem, ibidem*, p. 203.

23 Neste sentido e novamente com o exemplo da *Uber* no Canadá, v. *idem, ibidem*, pp. 201-204.

24 De acordo com informações que constam em Valverde, Mariana, *op. cit.*, p. 211.

25 De acordo com informação que consta de Geist, Michael, "The Sharing Economy and Trade Agreements: The Challenge to Domestic Regulation", in *Law and the "Sharing Economy"* (Coord.: Derek McKee, Finn Makela, Teresa Scassa, Sabrina Tremblay-Huet), University of Ottawa Press, Canada, 2018, p. 229.

Face a estes gigantes económicos e mediáticos, que têm uma atividade transnacional, as respostas nacionais nem sempre são as mais adequadas. Uma atividade que se desenvolve no comércio internacional, tirando partido das vantagens da globalização, deve ter uma resposta regulatória que tenha em conta a sua natureza transnacional, através de soluções de regulamentação internacional uniforme.

O exemplo da *Uber* permite-nos analisar as vantagens de um regime de regulamentação internacional uniforme, no caso específico, num espaço regional integrado da União Europeia. Na decisão *Asociación Profesional Elite Taxi contra Uber Systems Spain, SL*, o Tribunal de Justiça da União Europeia (TJUE) analisou a natureza das atividades da referida empresa, dissipando as dúvidas que poderiam existir quanto à mesma²⁶. O caso teve por base a ação proposta no Tribunal de Comércio de Barcelona pela *Elite Taxi*, que pedia a declaração da ilegalidade das atividades da *Uber Systems Spain*, por violação da legislação em vigor, pela utilização de práticas enganosas e atos de concorrência desleal, tendo em consideração que os motoristas desta plataforma não possuíam as licenças e as credenciais previstas no *Regulamento sobre os serviços de táxi de Barcelona*, de 22 de julho de 2004. Ora, para determinar se estas licenças eram indispensáveis, tornava-se imperativo apurar se os serviços prestados pela *Uber* eram serviços da sociedade da informação, serviços de transporte, ou uma mistura de ambos. Concluiu o TJUE que um serviço de intermediação, tal como aquele que caracteriza a atividade da *Uber*, «(...) que tem por objeto, através de uma aplicação para telefones inteligentes, estabelecer a ligação, mediante remuneração, entre motoristas não profissionais que utilizam o seu próprio veículo e pessoas que pretendam efetuar uma deslocação urbana, deve ser considerado indissociavelmente ligado a um serviço de transporte e, por conseguinte, abrangido pela qualificação de “serviço no domínio dos transportes”, na aceção do artigo 58.º, n.º 1, TFUE»²⁷. Desta forma, o serviço em causa não estaria sujeito à *Diretiva 2006/123/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de dezembro de 2006, relativa aos serviços no mercado interno*, nem à *Diretiva sobre o comércio eletrónico*. Em resultado, dentro da União, a atividade da *Uber* e a sua regulamentação encontra-se claramente definida como atividade de transporte.

26 TJUE, *Asociación Profesional Elite Taxi contra Uber Systems Spain, SL*, Processo C-434/15, de 20.12.2017, ECLI:EU:C:2017:981.

27 *Idem, ibidem*, § 48.

Podemos, assim, dizer que o gigante económico *Uber* encontrou uma resposta à altura por parte do gigante político, económico e juridicamente integrado que é a União Europeia. Esta definição permite aplicar à *Uber* a regulamentação das atividades de transporte, com toda a proteção que daí resulta para os consumidores e utilizadores da plataforma, e com toda a proteção que resulta para o mercado e os concorrentes da economia tradicional.

Este é um exemplo de como perante as plataformas colaborativas que operam no mercado internacional um regime de regulamentação internacional uniforme é mais eficaz na tutela do interesse público, do interesse da parte negocialmente mais fraca (como os consumidores e os trabalhadores), do interesse de um mercado concorrencial saudável.

É certo que este tipo de regulamentação é mais fácil no seio da União Europeia, que está numa etapa de integração avançada e que tem tratados fundamentais de organização económica, política e jurídica que servem de chapéu a uma regulamentação internacional uniforme dentro da União. Adicionalmente, reconhecemos as dificuldades de negociações mais alargadas para regulamentar estas atividades, que são as dificuldades inerentes a qualquer regulamentação do comércio internacional²⁸. Todavia, existem atualmente acordos internacionais que regulam o comércio internacional e que, eventualmente, se poderão aplicar a estas atividades da economia digital. Esta é, todavia, uma questão para desenvolver na segunda parte deste projeto, que versa sobre a regulamentação jurídica da economia colaborativa.

28 Santos, António Marques dos, *Direito Internacional Privado, Introdução*, AAFDL, Lisboa, 2001, pp. 24-30.

Referências

- Basselier, R.; Langenus, G.; Walravens, L., "The rise of the sharing economy", in *NBB Economic Review*, iii, 2018, pp. 57-79.
- Comissão Europeia, *Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, Uma Agenda Europeia para a Economia Colaborativa*, COM(2016) 356 final, Bruxelas, 02.06.2016, consultada em <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/PT/COM-2016-356-F1-PT-MAIN-PART-1.PDF>, em 01.06.2020.
- Geist, Michael, "The Sharing Economy and Trade Agreements: The Challenge to Domestic Regulation", in *Law and the "Sharing Economy"* (Coord.: Derek McKee, Finn Makela, Teresa Scassa, Sabrina Tremblay-Huet), University of Ottawa Press, Canada, 2018, pp. 223-260.
- Makela, Finn; McKee, Derek; Scassa, Teresa, "Introduction: The "Sharing Economy" through the Lens of Law", in *Law and the "Sharing Economy"* (Coord.: Derek McKee, Finn Makela, Teresa Scassa, Sabrina Tremblay-Huet), University of Ottawa Press, Canada, 2018, pp. 1-14.
- Marín Anglada, Quico; Hernández Lara, Ana Beatriz, "Descripción de un caso real de economía colaborativa en el sector cultural: eventtrade", in *Comercio Internacional y Economía Colaborativa en la Era Digital. Aspectos Tributarios y Empresariales*, Coord.: Angél Urquizu Cavallé, Estela Rivas Nieto, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2019, pp. 361-370.
- Pagès i Galtès, Joan, "Análisis fiscal de los aspectos conceptuales de la economía colaborativa en sentido estricto", in *Comercio Internacional y Economía Colaborativa en la Era Digital. Aspectos Tributarios y Empresariales*, Coord.: Angél Urquizu Cavallé, Estela Rivas Nieto, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2019, pp. 199-230.
- Parlamento Europeu, *Relatório sobre uma Agenda Europeia para a Economia Colaborativa*, Comissão do Mercado Interno e da Proteção dos Consumidores, A8-0195/2017, 11.05.2017, pp. 1-51, consultado em https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0195_PT.pdf, em 01.06.2020.
- Santos, António Marques dos, *Direito Internacional Privado, Introdução*, AAFDL, Lisboa, 2001.
- Valle Baudino, Paola del, "Economía colaborativa en el marco de las asociaciones sin ánimo de lucro", in *Comercio Internacional y Economía Colaborativa en la Era Digital. Aspectos Tributarios y Empresariales*, Coord.: Angél Urquizu Cavallé, Estela Rivas Nieto, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2019, pp. 307-330.
- Valverde, Mariana, "Urban Cowboy E-Capitalism Meets Dysfunctional Municipal Policy-Making: What the Uber Story Tells Us about Canadian Local Governance", in *Law and the "Sharing Economy"* (Coord.: Derek McKee, Finn Makela, Teresa Scassa, Sabrina Tremblay-Huet), University of Ottawa Press, Canada, 2018, pp. 197-222.
- Vaughan, Robert; Daverio, Raphael, *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (European Commission), PWC, Luxemburgo, 2017, consultado em <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/2acb7619-b544-11e7-837e-01aa75ed71a1>, em 01.06.2020.