

Táxi perde com Uber, mas proibir inovação não é resposta

No começo do século 20, as principais cidades do mundo estabeleceram regulamentações para organizar o sistema de táxis. Licenças e alvarás restringiram o número de carros que podiam operar na praça e os submeteram à fiscalização oficial.

A justificativa para esse controle era a segurança dos cidadãos. Entrar em um carro qualquer oferece um risco para o passageiro, assim como aceitar um passageiro qualquer oferece um risco para o motorista. Licenças de táxis surgiram para diminuir a assimetria de informação entre os dois lados.

O sistema de alvarás garante alguma qualidade ao sistema, mas gera uma série de consequências indesejáveis. Exclui do mercado jovens sem dinheiro para o investimento inicial e cria um mercado negro de compra de licenças, diminuindo a transparência que o próprio sistema se propõe a garantir.

Um século depois da criação das licenças, o advento da internet móvel com GPS não só tornou obsoleta a fiscalização do governo como criou formas mais eficazes de garantir a segurança. Isso tudo sem impor barreiras legais à entrada de novos agentes no mercado. Empresas como Easy Taxi, Uber e diversos de seus concorrentes mundo afora são algumas dessas novas plataformas que vêm revolucionando o mercado de transporte urbano.

Sistemas como o Uber permitem que todos os passageiros se tornem fiscais do serviço de transporte. Eles podem identificar o condutor por foto, nome e telefone, garantindo que não estão entrando num carro que acabou de ser roubado. Podem punir maus

motoristas com notas ruins. Se a avaliação do condutor cai abaixo de certo nível, ele é desligado do serviço. Se a avaliação média é alta, o motorista ganha um prêmio semanal. Os passageiros também recebem notas ao final da corrida, o que oferece mais segurança aos condutores.

No passado, a fiscalização era esporádica e ficava a cargo de burocratas sujeitos a corrupção. Agora a fiscalização é constante e fica na mão de quem mais está interessado em garantir a qualidade do serviço. Basta usar o serviço uma ou duas vezes para perceber que os motoristas do Uber estão, em geral, muito mais preocupados com a avaliação dos passageiros que taxistas tradicionais. E os consumidores têm perfeita noção de que não precisam mais do alvará municipal para ter se sentirem seguros.

Não se trata de defender a empresa, mas a inovação em geral. Em cidades americanas e europeias onde há segurança jurídica para o negócio, o Uber enfrenta concorrência de serviços mais baratos e especializados. Há empresas focadas em atender crianças a caminho da escola ou somente idosos.

Inovações beneficiam a sociedade como um todo, mas não necessariamente todos na sociedade. Modelos de negócio tradicionais saem perdendo quando surge uma onda tecnológica. O advento da câmera digital levou fabricantes de filme à falência. Wikipedia e Google tornaram obsoletas as enciclopédias tradicionais. Quem comprava linhas telefônicas para alugar perdeu todo o patrimônio quando a modernização popularizou a telefonia.

Por causa do Uber, o preço de licenças de táxis vêm caindo por todo o mundo. No ano passado a licença de táxi em Nova York caiu 17%, de mais de um milhão de dólares para 872 mil. Já existem hoje mais carros do Uber do que táxis tradicionais em Nova York.

O táxi tradicional perde com tecnologias como o Uber, mas a resposta não é proibir a inovação. O direito não deveria servir de instrumento para bloquear o desenvolvimento de soluções urbanas e impedir que a concorrência provoque barateamento e a melhoria do serviço.

Os signatários deste manifesto acreditam que, em vez de sufocar a competição no setor, o governo precisa ajudar os táxis tradicionais a se tornarem mais competitivos. E criar condições para que novos empreendedores desenvolvam soluções ainda mais revolucionárias no futuro.

Signatários

Adriano Gianturco (Ibmec-MG); Adrualdo Catão (Ufal); André Luiz Ramos (lesb); Antony Mueller (UFS); Ari Araújo (Ibmec-MG); Arthur Barrionuevo (FGV-SP); Bruno Salama (FGV-SP); Caio Mário da Silva Pereira Neto (FGV-SP); Carlos Pio (UnB); Cláudio Colnago (FVD); Claudio D. Shikida (Ibmec-MG); Claudio Ribeiro de Lucinda (USP); Creomar Lima Carvalho De Souza (UCB); Diogo Costa (King's College London); Emerson Fernandes Marçal (Mackenzie); Fabio Barbieri (FEA-USP); Fernando Botelho (FEA-USP); Giacomo Balbinotto (UFRGS); Fernando Schuler (Insper); Henrique Sartori de Almeida Prado (UFGD); Juan Jose Verdesio Bentancurt (UnB); Marcos Troyjo (Columbia University); Marislei Nishijim (USP); Natália Giordani Silveira (Stanford University); Paulo Furquim (Insper); Pedro Albuquerque (Kedge Business School); Roberto Ellery (UnB); Rodrigo Bomfim de Andrade (FGV-RJ) e Ronald Hillbrecht (UFRGS)

- O texto não reflete, necessariamente, a opinião do UOL
- Para enviar seu artigo, escreva para **uolopiniao@uol.com.br**