

Impactos das plataformas P2P na economia do compartilhamento

Impacts of P2P platforms on the economy of sharing

André Castello Branco*, José Mauro Gonçalves Nunes

Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (EBAPE/FGV), Rio de Janeiro, RJ, Brasil

RESUMO

A tecnologia vem mudando a forma como se consome e se relaciona com bens. A economia do compartilhamento é um termo abrangente que, tanto engloba aqueles que querem simplesmente compartilhar o que têm, sem ganhos financeiros, daqueles que provêm acesso aos seus bens e serviços com objetivos pecuniários. No segundo grupo, as grandes plataformas P2P (do inglês *peer-to-peer*, que significa par a par) têm se tornado o seu grande expoente. Ao entender que a economia do compartilhamento é importante, deve-se revisar os aspectos regulatórios e relacionados ao trabalho que hoje fazem com que essas empresas, no exercício das suas atividades, ganhem uma injusta vantagem sobre seus concorrentes já estabelecidos. Este estudo tem como objetivo investigar, dentro do fenômeno da economia do compartilhamento, quais são os impactos regulatórios que as plataformas têm gerado na força de trabalho e nos seus setores de atuação, além de pontuar algumas soluções que os agentes públicos têm proposto. Nota-se pela pesquisa, que a produção acadêmica no Brasil sobre economia do compartilhamento é escassa. Identificou-se que os principais impactos ocorrem na precarização do trabalho, na tentativa de regulação do espaço urbano e na criação de novas taxas e formas de monitoramento sobre as plataformas P2P.

PALAVRAS-CHAVE: Economia do compartilhamento; Economia do acesso; Economia colaborativa.

ABSTRACT

Technology has been changing the way we consume and relate with goods. Sharing economy is a broad term that includes those who simply want to share what they have, without financial gain, from those who gain access to their goods and services with financial purposes. For the second group, P2P (peer-to-peer) platforms have become a great force. If we think that sharing economy is an important issue, we must review the regulatory and work-related aspects that give to these companies an unfair advantage over established competitors. This study wants to investigate the phenomenon of the sharing economy, the regulatory impacts that platforms have generated in the workforce and understand some solutions that the public agents have been working. During our research we noted that the academic production in Brazil about sharing economics is scarce. We identified the main impacts that occurred in the precariousness of work, in the attempt to regulate the urban space and the creation of new rates and forms of monitoring P2P platforms.

KEYWORDS: *Sharing economy; Collaborative economy; Access economy.*

Recebido em: 08 fevereiro 2018

Aprovado em: 16 março 2018

*André Castello Branco

Mestre em Gestão Empresarial pela FGV/EBAPE. Consultor de governança, riscos, controles e auditoria de TI. É sócio da Loudon Blomquist. Pesquisador de economia do compartilhamento e inovação com uso de *blockchain*.
Endereço: Rua São Manuel, 36, aptº. 102, 22290-010, Botafogo, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.
E-mail: acastelo.branco@gmail.com

José Mauro Gonçalves Nunes

Doutor em Psicologia pela Pontifícia Universidade Católica (PUC-Rio). Professor Colaborador do Mestrado Executivo em Gestão Empresarial (EBAPE/FGV) e Professor Adjunto do Instituto Multidisciplinar de Formação Humana com Tecnologias da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (IFHT/UERJ).
E-mail: jose.nunes@fgv.br

1 INTRODUÇÃO

A economia capitalista e o mundo do trabalho estão sofrendo um profundo processo de transição. Nesse sentido, Rifkin (2016) afirma que o lucro corporativo está diminuindo e os direitos de propriedade estão enfraquecendo. A tecnologia tem a capacidade de acelerar profundamente, não só as transformações que se vê na economia, como diminuir o custo de transação, eliminando intermediários e empoderando consumidores. Usando a tecnologia como seu catalisador, a economia do compartilhamento, também conhecida como *sharing economy*, surge como um importante protagonista ao criar um mercado, onde antes não havia mercado (Sundararajan, 2016).

A economia do compartilhamento nasce da mudança de um modelo econômico baseado na escassez para um modelo de abundância, de utilização racional de recursos e ecologicamente eficiente (Rifkin, 2016). Uma mudança da lógica econômica dessa dimensão não poderia ser feita sem trazer grande insegurança para os agentes econômicos atuais. Se, por um lado, tem-se eficiência econômica na utilização racional de bens ociosos, por outro, trabalhadores enfrentam a precarização de seu trabalho. É uma realidade em que o compartilhamento de bens e micro serviços florescem e trabalhadores mudam de atividade em atividade, sem o amparo de direitos trabalhistas, tais como direito a férias, aposentadoria ou seguro saúde (Standing, 2011).

Belk (2010) menciona, ao analisar a economia do compartilhamento, que a ideia de partilhar um bem é antiga. Índios partilhavam a sua oca e a caça. Compartilhar é uma atividade mais comum no interior da vida doméstica do que no mundo exterior do trabalho e do mercado. Nas residências, famílias compartilham da televisão no sofá e a cozinha durante as refeições. Esse é um fenômeno da história da civilização humana, enquanto o consumo colaborativo e economia do compartilhamento é um fenômeno da era da Internet (Belk, 2014). Compartilhar é uma forma de troca social entre pessoas que se conhecem, sem o objetivo do lucro. Ao compartilhar e, coletivamente, consumir o espaço das suas residências, os membros da família estabelecem uma identidade comunal.

Eckhardt e Bardhi (2015) fazem uma importante divisão entre os modelos de compartilhamento. Quando o compartilhamento é mediado pelo mercado e existe uma empresa intermediando a relação entre dois consumidores que não se conhecem, os autores mencionam que isso deixa de ser compartilhamento. Nesse caso, consumidores estão pagando para acessar bens e serviços por um período de tempo. É a chamada economia do acesso, quando quem cede o seu bem ou serviço tem interesses pecuniários.

A pesquisa se concentrou nas plataformas da economia do compartilhamento com motivações financeiras e que mediam as transações no setor. Foram selecionadas três plataformas, conforme as definições de Sundararajan (2016):

- Uber: plataforma que conecta motoristas que possuem carros e que estão disponíveis a pessoas que precisam de transporte;
- Airbnb: conecta pessoas que possuem acomodações ou espaço disponível nas suas acomodações, a pessoas que precisam desses espaços por curto período de tempo;
- TaskRabbit: conecta pessoas que precisam realizar pequenas tarefas, tais como montar um armário, passear com cachorros, fazer uma lista de compras, com pessoas disponíveis para executá-las.

A literatura acadêmica brasileira é pequena no que se refere às discussões sobre economia do compartilhamento, quando se observa a dimensão que essas empresas de tecnologia têm alcançado no país. Basta pesquisar a produção científica sobre economia do compartilhamento, economia colaborativa ou economia do acesso na ANPAD, RAC, RAUSP, RAP e nas bases da FGV para notar que a produção é pequena. Pode-se mencionar na ANPAD, Nascimento e Teodósio (2016) com o tema de economia colaborativa. O que se tem publicado, em grande parte, gira em torno de outros temas tais como economia do conhecimento ou sobre economia contemporânea, que citam o compartilhamento de forma menor e não como tema principal da obra. Assim, foram autores como Bueno e Balestrin (2012) que dissertaram na RAE sobre inovação colaborativa e citaram a economia

do compartilhamento como um elemento paralelo. Alguns autores buscaram o tema regulatório da economia do compartilhamento no Brasil, tais como Souza e Lemos (2016) e Gonçalves de Meneses (2016).

A discussão internacional sobre o assunto é extensa. Pode-se citar alguns autores como: Belk (2010; 2014) que analisa o comportamento do consumidor no ato de compartilhar e o consumo on-line; Daunoriene, Draksaite, Snieska e Valodkiene (2015) que analisam a sustentabilidade desse tipo de negócio; Rifkin (2016) e Standing (2011), ambos analisando o impacto social das mudanças da economia do compartilhamento; Sundararajan (2016) menciona o fenômeno das grandes plataformas globais P2P e a desigualdade de competição dessas plataformas com empresas já estabelecidas em setores regulados; Eckhardt e Bardhi (2015) clarificam a diferença entre economia do acesso e do compartilhamento; Elliot (2016) questiona os impactos legais do Uber e Zervas, Proserpio e Byers (2014) contribuíram ao quantificar o impacto do Airbnb nos hotéis das cidades em que atua.

Faz-se necessário entender melhor o fenômeno da economia do compartilhamento e o impacto das grandes plataformas, contribuindo para a redução da lacuna acadêmica sobre o assunto no Brasil.

Desta forma, o problema do presente trabalho é: Quais os impactos regulatórios que as plataformas têm gerado na força de trabalho e nos seus respectivos setores de atuação?

Para isso, foi estruturada uma revisão bibliográfica sobre o tema, com fontes primárias e secundárias. Os principais *players* selecionados foram as plataformas Uber, Airbnb e TaskRabbit. De acordo com Sheridan et al. (2016), essas são as plataformas líderes nos seus segmentos de atuação nos Estados Unidos.

A pesquisa deseja contribuir para um melhor entendimento do fenômeno da economia do compartilhamento, observando os seguintes aspectos: a) contribuir apontando algumas soluções para as questões regulatórias que têm sido tomadas por agentes públicos pelo mundo, b) compreender os impactos do novo modelo de trabalho colocado pelas grandes plataformas de tecnologia P2P, c) realizar uma revisão bibliográfica sobre o tema.

2 REVISÃO DA LITERATURA

A literatura acadêmica não tem apresentado até então, um grande número de definições para o termo economia do compartilhamento. Conforme Daunoriene et al. (2015), o termo tem mudado ao longo do tempo à medida que se evoluiu na forma de relacionamento com essa forma de consumo de bens.

Para Sundararajan (2016), a definição de economia do compartilhamento se aplica a qualquer mercado que facilita a troca *peer-to-peer* por meio de uma rede descentralizada. Uma maneira de visualizar isso é pensar no Airbnb conectando viajantes a quartos de hóspedes pelo mundo.

Elliot (2016), por sua vez, define economia do compartilhamento por um termo cunhado para um antigo sistema econômico no qual a propriedade de um item é abraçada por uma comunidade. Tem a característica de usar os recursos de forma eficiente, o consumo é escalável e a sua produção local. O autor menciona que, na economia do compartilhamento, muitos empreendimentos de pequena escala não visam obter lucro, mas sim compensar o custo de propriedade a partir da partilha. Miller (2016) menciona que hoje todos estão dentro de um contexto em que diferentes novos modelos de negócio têm desafiado estruturas já estabelecidas.

E se todo mundo compartilhar, quem lucra com isso? A BBC Radio (Davis, 2014), em um programa especial sobre *sharing economy*, entrevistou, em 2014, representantes de *startups* baseadas nesse modelo. Os participantes do programa mencionaram que não pretendem obter lucro com os seus negócios, mas sim o suficiente para manter o negócio funcionando.

Rifkin (2016) menciona as *startups* como o grande fenômeno do século XXI. Sem modelos preconcebidos ou com um peso do sucesso do passado, elas potencializam e escalam os seus modelos de negócio utilizando um forte componente tecnológico. O mesmo autor menciona que, as grandes empresas, por outro lado, com pesadas estruturas hierárquicas, são as grandes vítimas desse novo modelo econômico que requer agilidade e que com o compartilhamento de bens traz lucros decrescentes por desestimular o consumo. Em pesquisa conduzida pela consultoria norte-americana

PwC em 2014 sobre economia do compartilhamento com foco na população economicamente ativa dos EUA, 81% das pessoas concordaram que é mais barato compartilhar bens do que possuí-los individualmente. Soma-se ao fato de que 57% das pessoas entrevistadas concordaram em ter um novo senso de propriedade de um bem. Esse é um dado que causa surpresa pois a pesquisa foi feita nos EUA, uma sociedade que é historicamente consumista.

A Figura 1 mostra os principais motivadores apontados pelo relatório do Banco UBS sobre economia do compartilhamento.

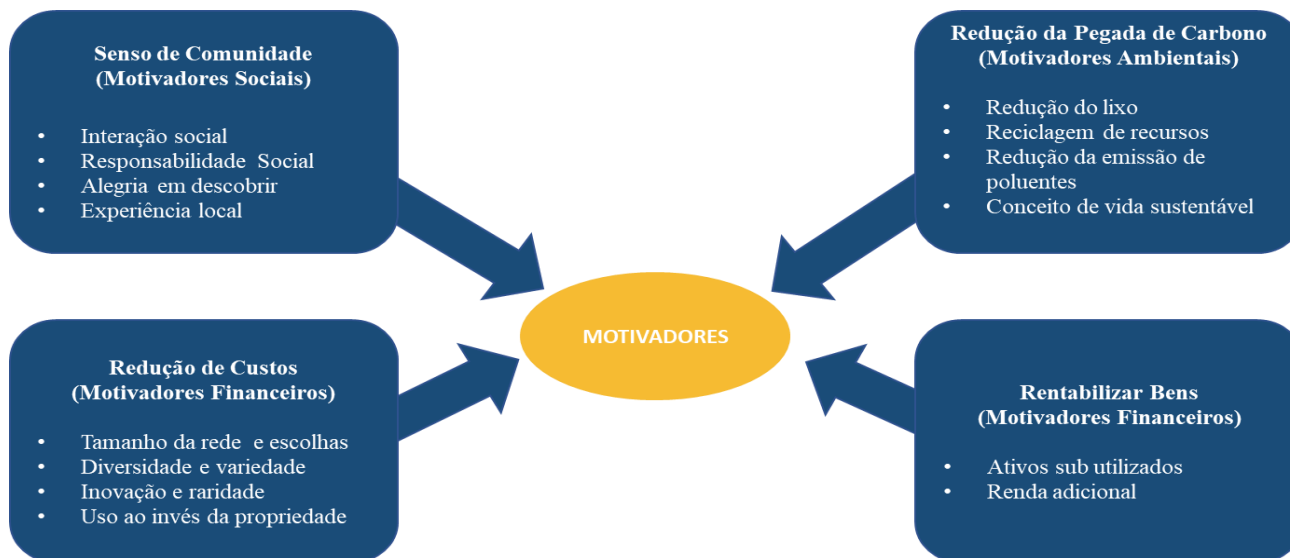


Figura 1 - Motivadores para a economia do compartilhamento

Fonte: Baseado em Sheridan et al., 2016.

As atitudes relacionadas ao consumo têm mudado por conta da preocupação com as questões de meio ambiente, sociais e ao impacto que o desenvolvimento causa (Hamari, Sjöklint, & Ukkonen, 2016). Uma grande preocupação em relação às mudanças climáticas e um anseio por alguma forma de consumo comunitário (Belkin, 2010) tornaram o consumo colaborativo e economia do compartilhamento uma grande alternativa para os consumidores. Hamari, Sjöklint e Ukkonen (2016) definem consumo colaborativo como a atividade *peer-to-peer* em obter, dar ou compartilhar o acesso a bens ou serviços de forma coordenada e por meio de uma comunidade on-line. Ela foi disruptiva ao confrontar *players* já estabelecidos no mercado, ao prover aos consumidores conveniência e acesso eficiente a recursos sem os encargos financeiros, emocionais e sociais da propriedade (Eckhardt & Bardhi, 2015).

Observando a Figura 1, os dois primeiros grupos (Senso de Comunidade e Redução da Pegada de Carbono) representam os motivadores básicos da economia do compartilhamento quando não há interesses financeiros. Esses motivadores foram também mencionados por Safarti (2016), que os caracterizou como a perda do sentido de posse, sendo substituído por uma aspiração das pessoas por aspectos intangíveis, tais como alimentação saudável, atividade física, valorização da vida pessoal e do meio ambiente em contraponto ao excesso de trabalho.

Na economia do compartilhamento, grandes segmentos da população podem dar acesso a um conjunto de bens subutilizados. Eckhardt e Barhi (2015) propuseram uma separação entre o compartilhamento com interesses financeiros, chamando de economia do acesso ou como livre compartilhamento, quando não há a exigência de um pagamento. Horton, Stern e Zeckhauser (2016), bem como Rifkin (2016) mencionam que o compartilhamento sem interesses financeiros ocorre apenas para cobrir o custo marginal ou mesmo prover o bem de forma gratuita. Na Figura 1, Redução de Custos e Rentabilizar Bens entram como os dois principais grupos de motivadores da economia de compartilhamento com interesses financeiros (Sheridan et al., 2016).

Enquanto no mercado tradicional, o dinheiro é usado para ganhar a propriedade de um produto, na economia do compartilhamento o dinheiro apresenta o benefício de capturar valor com acesso

temporário a um produto ou serviço. A redistribuição, a criação de uma comunidade, a mobilidade compartilhada, as plataformas P2P (*peer-to-peer*) permitem que os clientes acessem propriedades desse bem ou serviço (Daunoriene, Draksaitė, Snieska, & Valodkiene, 2015). As plataformas P2P, por sua vez, são capazes de resolver um problema de mercado relevante no contexto atual, permitindo acesso a bens antes não utilizados (Horton, Stern, & Zeckhauser, 2016; Eckhardt & Bardhi, 2015).

Apesar de compartilhar bens e serviços ser um fenômeno antigo da humanidade, de acordo com Zervas et al. (2014), o que permitiu que esse mercado tivesse escala, foi o advento, dos *websites* que facilitam esse tipo de transação a um baixo custo. Na primeira fase dessa tecnologia, sites nos EUA como a *Craigslist*, que permitia o anúncio on-line gratuito, proporcionavam a venda de itens para uma localidade específica, fazendo com que fornecedores atingissem compradores a um baixíssimo custo.

Em uma segunda fase, sites como Airbnb forneceram uma solução muito mais sofisticada ao possibilitar o compartilhamento de bens ao conceder acesso aos interessados a esse bem. Essas novas plataformas *peer-to-peer*, também chamadas de P2P, com os seus sistemas de avaliação e pontuação das transações, fizeram com que um bem contivesse um valor de pós-venda importante para o vendedor. Esse valor é a avaliação dada por quem teve acesso ao bem e o usufruiu durante determinado período de tempo. A utilização dessas plataformas na forma de aplicativos nos *smartphones* fez com que esses serviços alcançassem uma escala nunca antes vista (Zervas, Proserpio, & Byers, 2014; Eckhardt & Bardhi, 2015).

3 ASPECTOS REGULATÓRIOS

A economia do compartilhamento está se espalhando rapidamente. Pessoas têm acesso a quartos (Airbnb, Roomorama), ferramentas (SnapGoods), carros (Zipcars, Fleetly), serviços de táxi (Uber, Cabify). De todos esses exemplos, Uber é um dos principais expoentes desse grupo, com projeção e reconhecimento. De acordo com Hook (2016), o *Financial Times* mencionou que o Uber recebeu em junho de 2016, US\$ 3.5 bilhões de investimento de um fundo árabe, tornando-se o maior investimento recebido por uma *startup* de uma única vez. Hamari et al. (2016) menciona que os investidores levaram a economia do compartilhamento à uma megatendência de investimento.

Para entender que a economia compartilhada irá crescer, é importante revisar os aspectos regulatórios que hoje, fazem com que empresas da economia do compartilhamento ganhem uma injusta vantagem sobre seus concorrentes (Malhotra & Alstyne, 2014) que realizam os seus negócios em um ambiente já regulado.

O serviço de transporte Uber se estabeleceu como alternativa de transporte em diversas cidades do mundo e, em cada uma delas, desencadeou protestos de taxistas. No Brasil, houveram manifestações em capitais como São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília para que o aplicativo fosse proibido. O argumento dos que são contra o *App* é que se trata de prática ilegal do serviço de táxi. A empresa, por sua vez, diz oferecer uma forma diferente de transporte, que ajuda a diminuir o trânsito e gerar renda para as pessoas (G1 Notícias, 2015). Um motorista de táxi no Brasil precisa passar por uma série de cursos, pagar taxas e regulamentar o taxímetro. Soma-se a isso, o custo invisível de que a grande maioria dos motoristas de táxi do Rio e de São Paulo precisam alugar as suas autonomias de táxi para dirigir, pagando uma diária de R\$ 220,00, em média. Na cidade do Rio de Janeiro, quinze empresas concentram o faturamento das diárias de 33.000 taxistas (Jornal Extra, 2015). Esses são custos que um motorista do Uber não tem.

Nos EUA, de acordo com o *New York Times* (2017), o Uber foi acusado de permitir que seus motoristas utilizassem um *software* chamado *Greyball* para ludibriar oficiais da polícia. Os policiais tentavam chamar um carro do Uber para fiscalizar o serviço, mas o *software* identificava para o motorista que aquele cliente era um potencial agente da lei e, com isso, nenhum motorista aparecia para pegar esse cliente. O algoritmo se utilizava de uma combinação de geoposicionamento, informações do cartão de crédito do cliente e de redes sociais para definir um cliente como um potencial agente da lei. Uma vez que o cliente fosse assim identificado, ele aparecia para o motorista do Uber como uma bolinha de cinza no aplicativo e, com isso, ninguém se prontificava a prestar o serviço para aquele cliente na região.

No Brasil e no mundo, o poder público tem problemas para regular o Uber. Elliot (2016) menciona primeiramente a dificuldade que as novas plataformas criaram para se regular motoristas ocasionais. Elliot (2016) afirma que não está claro como definir Uber dentro da legislação de táxi existente no mundo. O Uber não se responsabiliza pelos seus motoristas e se os mesmos estão atendendo os aspectos regulatórios de cada cidade em que ele opera. Além disso, o motorista ocasional do Uber somente é motorista quando liga o seu *App*, tornando-se difícil definir em que momento se deve aplicar a legislação em vigor.

Malhotra e Alstyne (2014) mencionam o caso que ocorreu em 2013, quando um motorista do Uber atropelou um pedestre em Nova Iorque, enquanto olhava o seu celular em busca de corridas. A família do pedestre processou o Uber. A empresa, por sua vez, alegou que não tinha responsabilidade sobre o motorista, pois o contrato de adesão do serviço diz que “o Uber não provê serviço de transporte, é uma empresa de tecnologia e, (...) não se responsabiliza por serviços prestados por terceiros”. O legislador tem dificuldade de responsabilizar uma empresa que não se vê parte integrante do processo de transporte.

Airbnb foi fundado em 2008. Hoje é um gigante que hospeda, em média, 425.000 pessoas por noite, em uma média de 155 milhões de hóspedes anualmente. Isso representa 22% a mais do que a disponibilidade da rede Hilton em todo mundo, que fechou com 127 milhões de hóspedes em 2014 (PricewaterhouseCoopers, 2015). O Airbnb se define como “um mercado comunitário confiável para pessoas anunciarem, descobrirem e reservarem acomodações únicas ao redor do mundo”. Pessoas alugam partes de suas casas e conseguem faturar com cômodos antes inutilizados. Hóspedes ganham com preços mais em conta do que na tradicional rede hoteleira. O Airbnb cobra uma taxa de 9% a 12% para cada reserva feita do proprietário do imóvel, dependendo da duração da reserva, e cobra dos hóspedes 3% de taxa de serviço para cobrir os custos do processamento dos pagamentos.

Zervas et al. (2014) mencionam que o Airbnb opera com controles regulatórios mínimos na maioria das cidades em que têm operação, o que incentiva novas pessoas a se afiliarem à plataforma por conta do baixo custo de transação. Com mais pessoas utilizando o serviço, mais hóspedes e anfitriões utilizam o sistema de qualificação da plataforma após uma hospedagem. Para reforçar essa prática, o Airbnb criou um sistema on-line de incentivos para que os hóspedes e anfitriões sempre deixem uma avaliação após cada estada.

Prefeituras nas grandes cidades do mundo têm uma legislação rigorosa sobre a distribuição de espaços destinados à rede hoteleira e áreas comerciais. O objetivo é sempre disciplinar o fluxo de turistas entrando e saindo dos hotéis, mantendo-os separado de áreas residenciais, que têm características de concentrar pessoas que buscam espaços mais reservados para as suas famílias (Henwood, 2015). Organizar grandes espaços urbanos, onde qualquer morador de uma área residencial pode alugar um quarto por uma curta temporada, é um desafio de distribuição do espaço urbano para os legisladores.

O impacto do Airbnb na disponibilidade e acessibilidade de preços dos imóveis nas grandes cidades é difícil de medir. O procurador geral de Nova Iorque em 2014, identificou o rápido crescimento do Airbnb na cidade. Ele percebeu que muitas unidades não eram alugadas por indivíduos, mas por grandes operações comerciais que tinham o objetivo de reduzir a disponibilidade de cômodos e imóveis na cidade de Nova Iorque (Henwood, 2015). Estratégias como essa podem funcionar para aumentar artificialmente o preço de determinados imóveis em regiões com baixa oferta de unidades e grande demanda, tais como a Zona Sul do Rio de Janeiro. Miller (2016) menciona que o desafio dos reguladores também passa por impedir que pessoas inflam artificialmente o preço dos imóveis. Essa alta de preços cria uma competição desigual, restringindo a oferta de cômodos e que pode diminuir o fluxo de turistas em uma cidade.

Zervas et al. (2014) desenvolveram uma pesquisa justamente para mensurar esse impacto. O trabalho de campo foi realizado no Texas (EUA). O estudo revelou que, os primeiros segmentos da rede hoteleira a serem afetados são os hotéis de baixo custo. Concluiu-se que, 1% de aumento na oferta de unidades no Airbnb, representou 0,05% de queda na receita desse segmento por quadrimestre.

Em um relatório do banco UBS sobre economia do compartilhamento, Sheridan et al. (2016) mencionam que a taxa de crescimento em 2016 do Airbnb vem diminuindo por conta da regulação que os órgãos públicos começaram a impor sobre a plataforma ao redor do mundo. O banco de investimento UBS pesquisou em 127 cidades, onde o Airbnb está presente, para analisar o seu crescimento e o impacto nas cadeias de hotéis existentes. UBS identificou que, na média, a disponibilidade de acomodações no Airbnb vem diminuindo o seu ritmo de crescimento ao longo de 2016.

São Francisco, cidade onde foi fundado o Airbnb e atualmente funciona a sua sede, impôs algumas exigências regulatórias:

- Em fevereiro de 2015, a entidade regulatória da cidade de São Francisco definiu que em períodos curtos de estada (menores que 30 dias), o Airbnb deveria registrar o hóspede junto à Prefeitura, manter um seguro e informar a quantidade de hóspedes;
- Em junho de 2016, a Prefeitura de São Francisco aprovou uma lei que obriga o Airbnb a pagar US\$ 1.000 por cada hóspede não registrado junto ao município.

Outras cidades pelo mundo emitiram exigências regulatórias:

- Em 2016, o estado de Nova Iorque aprovou uma lei proibindo a propaganda na cidade sobre a disponibilidade de unidades em edifícios para aluguéis de curta temporada;
- Nova Orleans proibiu aluguéis menores que 60 dias no French Quarter, importante região turística da cidade, e de aluguéis inferiores a 30 dias no restante da cidade;
- Berlim criou um novo conjunto de leis banindo os aluguéis de curta temporada.

O mesmo relatório da UBS aponta que, após essas medidas, cidades como Barcelona e Nova Iorque tiveram um impacto negativo na quantidade de oferta e de demanda de unidades.

De acordo com o relatório do UBS, é importante mencionar que a empresa continua crescendo. Em 2015 o Airbnb registrou 25 milhões de diárias e, em 2016, esse número chegou a 52 milhões de diárias.

Um dos principais problemas legais associados à economia do compartilhamento, por parte do seu usuário, é saber quem ele irá processar se houver um problema. A resposta das plataformas de compartilhamento têm sido se utilizar de recursos como seguros para lidar com os riscos, especialmente aqueles relacionados à segurança e integridade pessoal dos seus usuários (Sheridan et al., 2016; Eckhardt & Bardhi, 2015).

4 METODOLOGIA

Para a classificação da pesquisa, tomou-se como base a taxonomia apresentada por Vergara (2013), que a classifica quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins, essa é uma pesquisa exploratória, pois os temas economia do compartilhamento, economia do acesso e economia colaborativa têm pouco conhecimento acumulado e sistematizado no Brasil. Mesmo no meio acadêmico internacional, Daunoriene et al. (2015) afirma que a literatura acadêmica não propõe um grande número de definições para o termo economia do compartilhamento (*sharing economy*).

Quanto aos meios, é uma revisão bibliográfica que busca trazer questionamentos no contexto do uso das tecnologias voltadas para a economia do compartilhamento e seu impacto na sociedade. Ao se utilizar o mecanismo da revisão bibliográfica, buscou-se um conjunto ordenado de procedimentos para o entendimento do fenômeno da economia do compartilhamento e do uso da tecnologia como indutor do processo. A revisão buscou compreender como os autores observam o fato das grandes plataformas P2P terem se utilizado do fenômeno da economia do compartilhamento e terem concentrado, num curto espaço de tempo, um grande número de usuários dos seus serviços e

trabalhadores que utilizam as plataformas como renda. Foram utilizados para tanto o registro por materiais de fontes primárias de fontes secundárias

A Figura 2 apresenta alguns dos autores e sua importância para a revisão bibliográfica.

Autores	Relevância
Belk (2010) e Belk (2014)	Entender as mudanças nos padrões de consumo dos participantes da economia do compartilhamento.
Hamari et al. (2016)	Explica como a tecnologia foi o catalisador do advento do consumo colaborativo e suas respectivas comunidades <i>online</i> de serviços
Sundararajan (2016)	Explica a transição do capitalismo corporativo e centralizado para uma troca <i>peer-to-peer</i> entre indivíduos que compartilham os seus bens e analisa os seus impactos no mundo do trabalho e na regulação.
Eckhardt e Bardhi (2015)	Levanta importante diferença entre economia do compartilhamento e a economia do acesso, com objetivos financeiros.
Rifkin (2016)	Detalha como o compartilhamento pode acentuar essa transição econômica, levando as corporações a terem lucros decrescentes e impactando a sociedade.
Cappeli e Keller (2012)	Menciona as mudanças no mundo do trabalho que ocorrem nos EUA e em outros países, com a migração do modelo de trabalhador em tempo integral dedicado a um só empregador para novos arranjos de trabalho em tempo parcial.
Elliot (2016)	Compreender como os aspectos regulatórios desse novo modelo econômico são entendidos por legisladores e pelos órgãos públicos, e descrever algumas soluções propostas.
Malhotra e Alstynne (2014)	
Miller (2016)	
Standing (2011)	Menciona os impactos que os trabalhadores atrelados às grandes plataformas da economia do compartilhamento podem sofrer.

Figura 2 - Principais autores da revisão bibliográfica

A velocidade das mudanças na economia do compartilhamento levou a pesquisa a utilizar também análises mercadológicas. Foram utilizados os trabalhos de Sheridan et al. (2016) para o banco alemão UBS e o relatório da consultoria PwC (2015) sobre *Sharing Economy* na revisão.

5 IMPACTO REGULATÓRIO NO MODELO DE TRABALHO DAS PLATAFORMAS P2P

Empresas privadas têm muitos incentivos para reduzir os seus custos marginais. Fazendo da forma certa, isso significa que podem aumentar os seus lucros, oferecer bens e serviços a um preço mais baixo. No momento atual, a internet e outras inovações reduziram o custo marginal a zero para algumas *commodities* e serviços, o que deixou algumas empresas tradicionais com os seus lucros em cheque (Rifkin, 2016).

Vê-se o fenômeno do Airbnb vendendo espaço e cômodos, conectando os interessados em alugar com hóspedes, sem ter de investir na construção de quartos. O Airbnb está alterando as regras do jogo junto às grandes cadeias de hotéis porque conecta milhares de proprietários e permite que estes recebam por um espaço ocioso em suas casas, hóspedes interessados em alugar um quarto. Isso está baixando o custo marginal de um quarto de hotel próximo de zero. Os proprietários podem alugar muito mais barato do que as grandes redes, pois os custos fixos tais como financiamentos e impostos sobre a propriedade já foram absorvidos (Rifkin, 2016; Eckhardt & Bardhi, 2015). Uma tradicional rede de hotéis, com o seu imenso custo de operações, simplesmente não pode competir com alguém que possui uma residência passível de ser utilizada e que esta já representa um custo afundado.

Hotéis são intensivos no uso de mão de obra, tais como recepcionistas, garçons, camareiras, faxineiros, eletricitas, manobristas, cozinheiros, entre outras categorias. A diminuição do número de hotéis, afetará diretamente o emprego dessas pessoas que retornarão para o mercado de trabalho. Por outro lado, plataformas como o Aibnb tem o potencial de aumentar a disponibilidade de acomodações de baixo custo, o fluxo de turistas e, dessa forma, produzir mais empregos (Zervas et al., 2014; Rifkin, 2016). Novas formas de arranjos de trabalho surgem na forma de trabalho em tempo parcial, para

absorver esse contingente de pessoas, de acordo com Cappeli e Keller (2012), fruto da diminuição do trabalho em tempo integral.

No caso do Uber, Malhotra e Alstyne (2014) mencionam que o dinheiro arrecadado por um motorista que trabalha nesse serviço na cidade de Nova Iorque, mal dava para cobrir o custo da gasolina e a depreciação do veículo. A troca proposta pelas redes *peer-to-peer* em dividir tarefas ou pequenos trabalhos baratos, faz com que os empregos da indústria e serviços migrem para micro serviços trazendo uma remuneração menor.

O Uber obriga os motoristas cadastrados a terem carros novos. Se o carro ficar com mais de 8 anos, o motorista pode ser desativado do sistema. A empresa, neste caso, está pronta para ajudar: nos EUA o Uber tem uma parceria com o Santander, que oferece financiamento para a compra de carros novos. Parte do financiamento é descontado de cada corrida do motorista, além da taxa que o Uber já cobra (Henwood, 2015). Dessa forma o motorista fica cada vez mais preso ao Uber em um ciclo vicioso que somente a empresa ganha em um processo “escravidão digital” (Standing, 2011).

Os microsserviços, também chamados de *micro-outsourcing*, nos quais se paga apenas pela execução de uma tarefa ou um pequeno número de tarefas, tornaram-se populares no Brasil em plataformas como o Freelancer. Sundararajan (2016) menciona que, nesse modelo, é possível ser contratado por pessoas do mundo inteiro para executar, de forma remota, serviços simples ou atividades especializadas, como realizar uma tradução técnica ou montar o cronograma de um projeto no Microsoft Project. Nos EUA, os microsserviços têm como seu principal expoente o TaskRabbit, permitindo conectar usuários demandando algum tipo de serviço com pessoas que estejam na sua vizinhança dispostas a realizar essa tarefa por uma pequena remuneração. É possível, por exemplo, contratar pessoas na vizinhança para serviços como furar uma parede, cortar a grama, montar uma mesa ou fazer uma lista de compras. Para cada serviço, a pessoa recebe uma nota do seu cliente. Os mais bem ranqueados tornam-se *Rabbits* e aparecem nas primeiras colocações na hora em que um usuário do serviço busca um profissional para executar uma tarefa.

Malhotra e Alstyne (2014) mencionam que os microsserviços pagam apenas por tarefa, atendendo a uma demanda reprimida de serviços por um lado, garantindo uma pequena remuneração para cobrir o seu custo marginal. Esse tipo de trabalho hipoteca o futuro, pois não reserva nenhuma renda para o aprendizado de novas competências ou para cobrir cuidados futuros com a saúde e a aposentadoria. Rifkin (2016) cita que se o custo marginal tende a zero para se contratar um microsserviço, por isso, mesmo que cobrindo esse custo, não se pode pagar muito por ele.

O problema é que a economia do compartilhamento e do acesso cria um cabo de guerra sutil entre o produtor primário e o secundário que compartilha o item. E, muitas vezes, esse segundo que compartilha pode se tornar aquele que toma para si os lucros do produtor primário. O Netflix cobra no Brasil R\$ 27,90 por mês. Isso equivale aproximadamente ao aluguel de dois filmes recém-lançados e disponíveis no cardápio de seleção de filmes de uma grande operadora de TV a cabo do Brasil como NET ou Sky. Uma pessoa que alugue dois filmes por final de semana paga um mês Netflix. Qualquer filme a mais que essa pessoa assista, ela estará pagando substancialmente menos por um bem que ele ou ela nunca terão (Malhotra e Alstyne, 2014). Pode ser economicamente eficiente, mas também pode prejudicar as pessoas que produziram os filmes, pois esses receberão uma remuneração menor pelos seus trabalhos. Pensando mais a frente, isso também pode prejudicar a demanda por Netflix, pois menos pessoas serão empregadas na indústria de entretenimento, pelo simples motivo que essa será uma indústria de lucros decrescentes (Rifkin, 2016).

A economia do compartilhamento, apesar de ser economicamente mais racional, traz novos problemas ao mundo do trabalho. Em um caso polêmico na Inglaterra, um motorista do Uber, que tinha como fonte de renda principal o trabalho como motorista, foi excluído do serviço por conta de três notas ruins dadas em sequência por passageiros. Não houve espaço para apelação e o motorista foi “demitido”. O caso se tornou conhecido porque o motorista era o provedor único de sua família e foi desligado pela Uber por meio de um e-mail. (Elliot, 2016). A precarização do trabalho de motorista leva a uma situação como essa, onde o trabalhador é dispensado sem espaço para argumentar.

Rifkin (2016) afirma que, ao conectar a todos em uma rede global movida por produtividade extrema, conduz cada vez mais rápido a uma era de bens e serviços praticamente gratuitos e, com

isso, ao encolhimento do capitalismo no próximo meio século e à ascensão dos bens comuns colaborativos, como modelo dominante da organização econômica.

De acordo com Sundararajan (2016), o desafio dos trabalhadores da economia do compartilhamento é como se adaptar às leis trabalhistas ultrapassadas que separam o trabalhador autônomo, tais como o motorista do Uber, daquele que trabalha no emprego em tempo integral que tem direitos a uma série de benefícios. Sundararajan (2016) sugere a criação de uma categoria intermediária de “autônomos dependentes” que permitirá às empresas darem algum tipo de treinamento e benefícios, sem considerar aquele trabalhador como empregado em tempo integral.

As grandes plataformas digitais se beneficiam muito da economia do acesso (Eckhardt & Bardhi, 2015). As plataformas foram responsáveis por criar um novo tipo de trabalhador, de acordo com Prassi e Risak (2016), localizado em uma zona cinzenta entre um profissional liberal e um *freelancer*, difícil de encaixar em uma dessas duas categorias, chamada de *crowdwork* ou também classificado como *crowdsourcing*. Esse modelo de trabalho descreve uma forma de organização baseada nas plataformas de tecnologia da economia do acesso, capazes de terceirizar tarefas a um grande número de trabalhadores. O trabalhador do *crowdwork* pode desempenhar diferentes tarefas (de serviços de transporte, limpeza, de programação, entre outras) onde ele é avaliado e qualificado após a sua execução e, ao fim, é disponibilizado novamente a plataforma, se tornando um *crowdsourcing*, um recurso na multidão. As relações contratuais resultantes são múltiplas e complexas, pois o trabalho é normalmente gerido por um intermediário (a plataforma de *crowdsourcing*) que, na maioria das vezes, não se responsabiliza pelo serviço prestado. Um bom exemplo é o Uber, que se considera uma empresa de tecnologia, não de transportes (Prassi & Risak, 2016; Elliot, 2016). A Figura 3 sintetiza o modelo proposto por Prassi e Risak (2016).

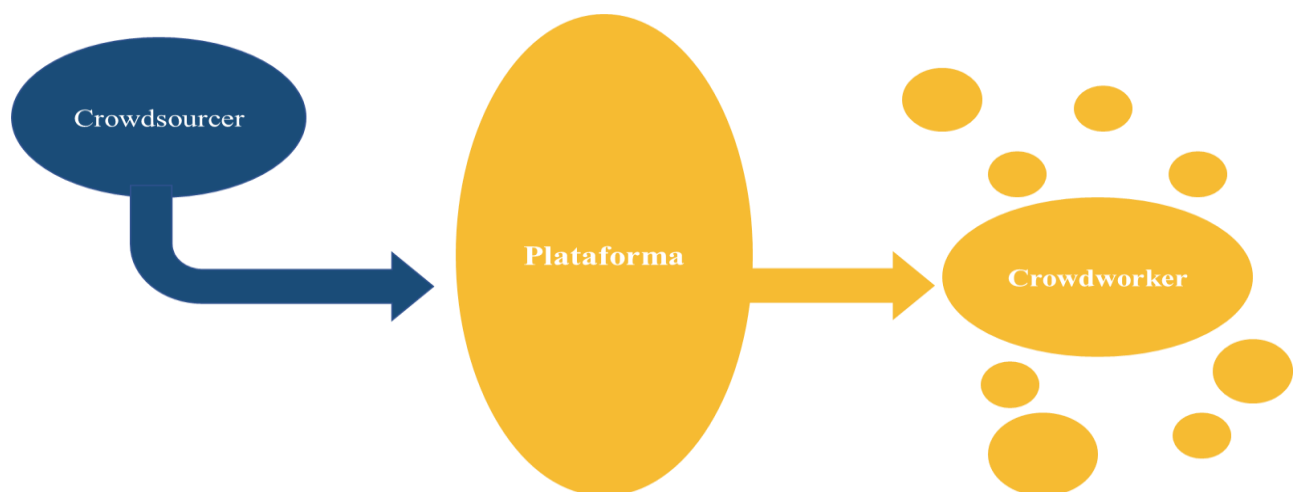


Figura 3 - Partes envolvidas no *crowdsourcing* do trabalho

Fonte: Prassi e Risak, 2016.

As tarefas exigidas por essas plataformas são frequentemente simples, repetitivas, de baixa remuneração e altamente padronizadas. As características listadas do *crowdwork* por Prassi e Risaki (2016) são:

- Flexibilidade: apresenta uma relação de trabalho que permite a flexibilidade para o trabalhador na sua jornada de trabalho e para o empregador (cliente) que o contrata por tarefa sem ter o custo de uma demissão ao seu final;
- Controle da produção: a plataforma mantém o controle completo do processo produtivo, mantendo o menor custo por transação possível.

Para que esses dois fatores, aparentemente contraditórios ocorram, duas pré-condições precisam ser satisfeitas:

- Abundância de trabalhadores: a multidão de trabalhadores disponíveis deve ser grande e crescente;
- Competição: a abundância de trabalhadores cria competição entre os *crowdworkers* na plataforma, mantendo os custos baixos.

Malhotra e Alstyne (2014) mencionam que a crise econômica de 2008, que perdura até hoje com diferentes intensidades pelos países, representa um ótimo combustível para o funcionamento das plataformas, pois garante uma crescente massa de trabalhadores sempre disponíveis para a economia do compartilhamento. Mesmo com a alta rotatividade de trabalhadores saindo dessas plataformas por diferentes motivos (baixa remuneração, falta de benefícios como férias, seguro saúde) a crise de 2008 garantiu que novos trabalhadores entrassem na plataforma constantemente.

As novas plataformas trazem a reputação como uma importante moeda a ser trabalhada. De acordo com Sundararajan (2016), a importância da reputação e do capital social trazem outra ideia: a de que a economia do compartilhamento pode ser autorregulada. Confiança é o parâmetro para esse tipo de negócio, com as transações *peer-to-peer* criando um alto incentivo para se manter um padrão aceitável pelo grupo. Uma maneira de fazer isso é permitir que as pessoas escrevam resenhas, compartilhem as suas experiências, ou deem uma nota após o uso do serviço. Plataformas podem ser melhores que governos, verificando os antecedentes de cada usuário e resolvendo conflitos entre os membros.

6 CONCLUSÃO

Após a crise de 2008 e alguns anos de recessão pelo mundo com uma pequena recuperação, a economia do compartilhamento oferece a determinados grupos de trabalhadores dos modelos de negócio já estabelecidos, tais como os motoristas de táxi, a real perspectiva de diminuição da renda. Para outras pessoas, esse novo modelo oferece uma forma de suplementar uma renda que se encontrava estagnada ou que diminuiu com a crise (Henwood, 2015), como aqueles que se utilizam do espaço ocioso nas suas residências. A economia do compartilhamento serviu também para que grandes empresas pudessem rentabilizar em cima de pessoas desesperadas por uma ocupação remunerada em uma economia pós-crise. Soma-se a isso o fato de que essas grandes plataformas P2P evocam, de forma positiva, o senso de pertencimento a uma comunidade ao colocar o trabalhador e o usuário como parte do seu sistema de qualificação das experiências de uso dos serviços.

De acordo com Sheridan et al. (2016), das grandes empresas da economia do compartilhamento, Uber tem hoje em caixa, US\$ 11 bilhões, Airbnb tem US\$ 1 bilhão e TaskRabbit, US\$ 40 milhões. Hamari et al. (2016) menciona que os investidores levaram a economia do compartilhamento a uma megatendência de investimento.

Sustentar novos modelos regulatórios que contemplem a economia do compartilhamento ainda será, por muito tempo, um assunto a ser debatido. O conflito entre os taxistas e o Uber talvez seja um dos mais emblemáticos e debatidos da internet. É o confronto do novo modelo de transporte proposto pela economia do compartilhamento com negócios já estabelecidos. Uma das soluções apontadas por Elliot (2016), sugere que as cidades devam avaliar a possibilidade de se distribuir mais licenças de táxi e modificar a regulamentação, para que também contemple modelos de motoristas ocasionais como no Uber.

É importante combater práticas antiéticas como o caso da *Greyball* noticiado pelo *New York Times* (Isaac, 2017), quando o Uber ajudava os seus motoristas a identificar os policiais e agentes da Prefeitura que se passavam por clientes com o objetivo de fiscalizar o transporte de passageiros. Comportamentos como esses não devem ser tolerados por uma sociedade que almeja uma competição justa, conforme apontado por Malhotra e Alstyne (2014).

A regulação do espaço urbano é um dos aspectos mais complexos de se estabelecer. Se hoje existem megacidades como Rio de Janeiro e São Paulo, onde o planejamento urbano é um desafio, plataformas como Airbnb devem, de alguma forma, se conectar com algumas políticas vigentes de modo a gerar, de acordo com Henwood (2015), uma convivência saudável entre os diferentes espaços urbanos existentes nas cidades. O registro de hóspedes junto a municipalidade (Zervas et al., 2014) é

fundamental para muitas cidades do mundo, principalmente para aquelas que lidam com o terrorismo ou com altos índices de criminalidade. Em muitas situações, pessoas podem se valer da ausência de controles para se movimentar com objetivos não lícitos utilizando essas plataformas. As regras que o poder municipal adotou ao proibir aluguéis de curta duração em cidades como São Francisco, Barcelona e Nova Iorque, mencionadas por Sheridan et al. (2016), são uma resposta dos agentes reguladores para tentar diminuir a alta rotatividade de pessoas em zonas residenciais que o modelo do Airbnb permite.

O modelo de trabalho imposto pelas grandes plataformas P2P totalmente desregulamentado, gera sérios problemas de precarização do trabalho. Ao observar o fenômeno Airbnb, percebe-se que ele tem o potencial de eliminar todo um conjunto de trabalhadores dos hotéis (camareiras, cozinheiros, garçons, recepcionistas, eletricitas, faxineiros etc.) e empurrar mais pessoas para modelos de trabalhos precários, temporários e do tipo de *freelancers*. Trabalhos ofertados pelas novas plataformas tais como o TaskRabbit se encaixam nesse modelo. Standing (2011) menciona que essa nova classe surge desprovida de qualquer suporte regulatório, compreendendo um grande número de pessoas tem de conviver com a insegurança, entrando e saindo de trabalhos que agregam pouca qualificação ou conhecimento.

É uma realidade na qual o compartilhamento de bens e microserviços florescem, e onde trabalhadores mudam de atividade em atividade, sem o amparo de direitos trabalhistas tais como descanso remunerado, aposentadoria ou seguro saúde. Não há consenso na literatura em como definir esse modelo de trabalho. Um motorista ocasional do Uber somente é motorista quando liga o seu *App*, tornando-se difícil definir quando aplicar a legislação em vigor e responsabilizá-lo em caso de acidente (Elliot, 2016).

Por um outro lado, Rifkin (2016) afirma que um número crescente de bens e serviços avançam para um custo marginal próximo a zero e se tornam quase que gratuitos. Ao pensar na universalização do acesso a produtos de consumo, como o que a economia do compartilhamento permite, essa é, à primeira vista, uma boa notícia para um mundo onde as populações dos países em desenvolvimento ainda são a maioria. Com isso, o mercado continuará a encolher para nichos cada vez mais restritos, em que empresas com fins lucrativos sobreviverão somente à margem da economia, suportadas por uma base reduzida de clientes de produtos e serviços altamente especializados.

Rifkin (2016) sugere um futuro onde máquinas promoveriam uma abundância de bens e serviços praticamente gratuitos, liberando a humanidade do trabalho pesado, do sofrimento e tirando da mente humana a preocupação com interesses estritamente pecuniários, para focar nas artes e na busca da transcendência. Esse parece ser um futuro bem mais interessante do que o proposto por Standing (2011) de precarização do trabalho e marginalização desse trabalhador.

Compartilhar bens com outras pessoas torna as pessoas melhores e mais compreensivas com as demandas da comunidade. Relações sociais proporcionadas pelo compartilhamento, e que podem ter sim um retorno financeiro, são bem diferentes do que transações vazias de puro interesse pecuniário praticadas pelo modelo de capitalismo baseado na acumulação vigente. A tecnologia potencializa as relações sociais e ajuda a solidificar a reputação e a confiança como um dos alicerces desse modelo econômico. A transcendência pode chegar aí, quando livres das amarras do trabalho rotineiro, como previsto por Rifkin (2016), para que todos possam melhorar como pessoas ao intensificar o contato uns com os outros.

O fato é que se convive com um modelo de economia velha que ainda não morreu e um novo modelo econômico que está nascendo. É nesse contexto que a economia do compartilhamento emerge reforçando os alicerces de um novo modelo de capitalismo.

7 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Este estudo teve como objetivo investigar, dentro do fenômeno da economia do compartilhamento, quais os impactos regulatórios que as plataformas têm gerado na força de trabalho e nos seus setores de atuação, além de pontuar algumas soluções que os agentes públicos têm proposto. A limitação desse artigo é o foco específico na dinâmica das grandes plataformas P2P e a sua atuação dentro do

fenômeno do compartilhamento quando existem interesses financeiros por parte daquele que compartilha um bem. Pesquisas futuras podem abordar a economia do compartilhamento quando não há interesses financeiros em questão.

REFERÊNCIAS

- Belk, R. (2010). Sharing. *Journal of Consumer Research*, 5(36).
- Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595-1600.
- Bueno, B., & Balestrin, A. (2012). Inovação colaborativa: Uma abordagem aberta no desenvolvimento de novos produtos. *Revista de Administração de Empresas - RAE*, 52(5), 517–530.
- Cappelli, P., & Keller, J. (2012). Classifying work in the New Economy. *Academy of Management Review*, 38(4), 575–596.
- Daunoriene, A., Draksaite, A., Snieska, V., & Valodkiene, G. (2015). *Evaluating sustainability of sharing economy business models*. In 20th International Scientific Conference Economics and Management. Kaunas: Elsevier.
- Davis, E. (2014). *The Botton Line - Sharing Economy*. Londres: BBC Radio. Retrieved from <http://www.bbc.co.uk/programmes/n3csvtj8>
- Eckhardt, G., & Bardhi, F. (2015, Jan.). *The sharing economy isn't about sharing at all*. *Harvard Business Review*.
- Elliott, R. E. (2016). Sharing App or Regulation Hack(ney)? Defining Uber Technologies. *The Journal of Corporation Law*.
- G1 Notícias. (2015). *Uber x Táxi - Entenda as diferenças de custos e serviços entre o táxi e o aplicativo*. Recuperado de <http://especiais.g1.globo.com/sao-paulo/2015/uber-x-taxi/>
- Gonçalves de Meneses, U. (2015). Consumo colaborativo: Relação entre confiança e cooperação. *Revista Metropolitana de Sustentabilidade*, 5(2), 95–111.
- Hamari, J., Sjöklint, M., & Ukkonen, A. (2016). The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. *Journal of Association for Information Science and Technology*.
- Henwood, D. (2015, Jan.). What the “Sharing Economy” Takes. *The Nation*, 300(7), 12. Retrieved from <https://www.thenation.com/article/what-sharing-economy-takes/>
- Hook, L. (2016, June 1). Saudi wealth fund takes \$3.5bn Uber stake. *Financial Times*. Retrieved from <https://next.ft.com/content/a7e31c58-282c-11e6-8b18-91555f2f4fde>
- Horton, J. J., Stern, L. N., & Zeckhauser, R. J. (2016). *Owning, using and renting: Some simple economics of the “sharing economy”*. NBER Working Paper Series, 42.
- Isaac, M. (2017, Mar.). How Uber Decieves Authorities Worldwide. *New York Times*. Retrieved from <https://www.nytimes.com/2017/03/03/technology/uber-greyball-program-evade-authorities.html>

- Jornal Extra. (2015). *Grupo de 15 empresas de aluguel de táxis fatura R\$ 6,7 milhões por mês com diárias*. Recuperado de <https://extra.globo.com/noticias/rio/grupo-de-15-empresas-de-aluguel-de-taxis-fatura-67-milhoes-por-mes-com-diarias-17179548.html>
- Malhotra, A., & Alstynne, M. van. (2014). The dark side of the sharing economy... and how to lighten it. *Communications of the ACM*, 57(11), 24–27.
- Miller, S. R. (2016). First principles for regulating the sharing economy. *Harvard Journal on Legislation*, 53(1), 147–202.
- Nascimento, D. V. da C., & Teodósio, A. dos S. de S. (2016). *Negócios sociais no seio da economia colaborativa: Novidades antigas entre a inovação social e o consumo*. In EnAPG. São Paulo. Recuperado de http://www.anpad.org.br/~anpad/eventos.php?cod_evento=6&cod_edicao_subsec_ao=1318&cod_evento_edicao=84&cod_edicao_trabalho=22182
- Prassl, J., & Risak, M. (2016). Uber, Taskrabbit, & Co: Platforms as Employers? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, Forthcoming. 1–30.
- PricewaterhouseCoopers (2015). *The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series*. Delaware, EUA. Recuperado de <http://www.pwc.com/CISsharing>.
- Rifkin, J. (2016). *Sociedade com custo marginal zero*. São Paulo: M. Books.
- Sarfati, G. (2016, jan.). Prepare-se para a revolução: Economia colaborativa e inteligência artificial. *GVEXECUTIVO*, 25–29, São Paulo, SP.
- Sheridan, E., Lesne, D., Langan, C., Castle, J., Farley, R., & Xu, M. (2016). *UBS Report - What is the scope of sharing economy?* EUA. Retrieved from <http://www.heatherholden.ca/wp-content/uploads/2016/08/The-Sharing-Economy.pdf>
- Souza, C. A. P. de, & Lemos, R. (2016). Aspectos jurídicos da economia do compartilhamento: Função social e tutela de confiança. *Revista de Direito da Cidade*, 8(4), 1757–1777. Recuperado de <http://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/rdc/article/view/25740>
- Standing, G. (2011). The Precariat – The new dangerous class. *Policy Network*. Londres, Inglaterra: Bloomsbury Academic.
- Sundararajan, A. (2016). *The sharing economy: The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. Cambridge, EUA: MIT Press.
- Vergara, S. C. (2013). *Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração*. São Paulo: Atlas.
- Zervas, G., Proserpio, D., & Byers, J. (2014, Feb.). *The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry*. Boston, EUA: Boston University School of Management Research Paper Series.