



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

TATIANA APARECIDA FERREIRA DOIN

**DESVENDANDO A METAMORFOSE
DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO:
UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DE LITERATURA PARA A
PROPOSIÇÃO DE UM *FRAMEWORK* INTEGRATIVO**

Salvador
2019

TATIANA APARECIDA FERREIRA DOIN

**DESVENDANDO A METAMORFOSE
DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO:
UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DE LITERATURA PARA A
PROPOSIÇÃO DE UM *FRAMEWORK* INTEGRATIVO**

Tese apresentada ao Núcleo de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal da Bahia – UFBA, como requisito para obtenção do grau de Doutora em Administração.

Orientadora: Profa. Dra. Ariádne Scalfoni Rigo

Salvador
2019

Revisão e Formatação: Vanda Bastos

Escola de Administração - UFBA

D658 Doin, Tatiana Aparecida Ferreira.

Desvendando a metamorfose da economia do compartilhamento: uma revisão sistemática de literatura para a proposição de um *framework* integrativo / Tatiana Aparecida Ferreira Doin. – 2019.
189 f.

Orientadora: Profa. Dra. Ariádne Scalfoni Rigo.

Tese (doutorado) – Universidade Federal da Bahia, Escola de
Escola de Administração, Salvador, 2019.

1. Economia compartilhada – Pesquisa – Busca bibliográfica em linha.
2. Economia social - Pesquisa bibliográfica. 3. NET framework
(Tecnologia de rede de computador). I. Universidade Federal da Bahia.
Escola de Administração. I. Título.

CDD – 361.61

TATIANA APARECIDA FERREIRA DOIN

**DESVENDANDO A METAMORFOSE DA ECONOMIA DO
COMPARTILHAMENTO: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DE LITERATURA
PARA A PROPOSIÇÃO DE UM FRAMEWORK INTEGRATIVO**

Tese apresentada como requisito parcial para a obtenção de grau de Doutora em Administração, Universidade Federal da Bahia, pela seguinte banca examinadora:

Salvador, 12 de dezembro de 2019.

Banca Examinadora

Profa. Dra. Ariádne Scalfoni Rigo – Orientadora

Doutora em Administração (UFBA)
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

Prof. Dr. Jeová Torres Silva Júnior

Doutor em Administração (UFBA)
Universidade Federal do Cariri (UFCA)

Prof. Dr. Jorge Luiz dos Santos Júnior

Doutor em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade (UFRRJ)
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Prof. Dr. Fábio Almeida Ferreira

Doutor em Comunicação (The University of Texas, Estados Unidos)
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

Profa. Dra. Luciana Alves Rodas Vera

Doutora em Administração (UFMG)
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

A meus amados pais, Rosane e Francisco, por, incondicionalmente, me incentivarem a seguir a jornada da educação, mesmo diante da privação que a realidade social lhes impôs.

Ao meu amado companheiro, Eduardo, que, com confiança, cumplicidade e pleno apoio, foi o meu alicerce nessa trajetória do doutorado.

A minha filha, Alyssa, pelo compartilhamento das dores e delícias na realização de sonhos acadêmicos e por ser a maior incentivadora deste desafio.

AGRADECIMENTOS

Minha gratidão...

A Deus, por me prover resiliência para alcançar mais um degrau e realizar mais um sonho. Só Ele e as pessoas mais próximas sabem o longo caminho que percorri para iniciar, sobretudo as abnegações e os percalços que superei para iniciar a carreira acadêmica e concluir o doutoramento.

A meus pais, Rosane e Francisco, pelo amor, confiança e apoio em todas as escolhas da minha vida, inclusive, por fazerem o possível para estarem por perto nesse período em que estive em Salvador. Ao meu amado irmão, Vinícius, pelo cuidado, carinho e motivação, mesmo que à distância.

Ao meu esposo, companheiro de todas as horas, pela convicção nesse meu projeto de vida, pelo incentivo e incomensurável amor com que conduziu esse projeto ao meu lado. Sua postura confiante e colaboração foram os sustentáculos dessa realização. Serei eternamente grata a ti, meu amor.

A Alyssa, minha amada filha, por ser a minha “amiga de república” e viver comigo essa experiência única: você fazendo o bacharelado interdisciplinar em saúde, almejando passar para o curso de medicina e eu, o doutoramento. Juntas, conseguimos! Mãe e filha, alunas e amigas. Entre entendimentos e discordâncias, como toda essa vivência foi importante para as nossas realizações e, mais que isto, para a nossa relação se tornar mais afetuosa e respeitosa.

À professora Ariádne Scalfoni Rigo, primeiramente por ter me acolhido em um período de mudança de orientação, por me propor a pesquisar um fenômeno que eu já trazia comigo como uma provocação, sempre respeitando as minhas escolhas e acreditando na minha capacidade de realizar. Agradeço pela relação respeitosa que construímos e pela leveza que conduziu esse processo, por vezes, extenuante.

Aos professores da banca, Prof. Jeová Torres Silva Júnior, Prof. Jorge Luiz dos Santos Júnior e Prof. Fábio Almeida Ferreira, por todas as contribuições e, fundamentalmente, pela gentileza e dedicação em propô-las, pois foram de suma importância para o desenvolvimento e conclusão da Tese. À Profa. Luciana Alves Rodas Vera por, prontamente, aceitar o convite para participar da banca e também poder contribuir com propriedade as sugestões e provocações para a versão final.

A todos os professores do Núcleo de Pós-graduação em Administração (NPGA), sem distinção. Cada qual, à sua forma, contribuiu sobremaneira para a minha formação acadêmica, profissional e pessoal.

A todos os profissionais administrativos do NPGA, pela recepção e apoio em todo esse período. A Anaélia, todo o meu carinho e admiração pela dedicação, atenção e apoio integral desde o primeiro contato por telefone. Ao Ernani, agradeço por me auxiliar em todas as comemorações que fizemos nesse período. E ao Eduardo, gratidão pelo cuidado e pela recepção sempre motivadora e calorosa, na chegada ou, por muitas vezes, na saída da EAUFBA.

À turma DO/ME 2016, pelo incrível aprendizado, recepção, companheirismo, compartilhamento de reflexões que, certamente, levarei para a vida! Não poderia deixar de

agradecer aos amigos André, Anna Luisa, Camilla, Emmanuelle, Gil, Jadson, Laerson, Milena e Sarah, pelos diversos momentos do que chamamos de “robertagem” – senso crítico, elucubrações, respeito, cuidado e diversão em nossos encontros. À Viviane, pela recepção e apoio na chegada à Salvador, pelas inúmeras referências prontamente fornecidas desde moradia a dicas de restaurantes.

Aos amigos baianos que me incentivaram a embarcar nessa jornada e tão bem me receberam em Salvador. Especialmente à Darlane, minha amiga-irmã e madrinha baiana de longa data, pelo afeto e sensibilidade por abrir suas portas – da casa e do coração – para me receber e a Alyssa; pela total dedicação e cumplicidade sempre, por me tornar parte da sua linda família e juntamente com a minha partilharmos tantos momentos adoráveis. Querida Dadá, não tenho palavras para agradecer por tudo o que fez por mim e pelos meus, mas, certamente, a vida se incumbirá dessa gratidão em muitos atos. A Fabiane Louise, por me motivar a inscrever-me no processo seletivo e por, ao longo desse período, construirmos uma amizade que, mesmo à distância por um certo período, não nos impediu de compartilhar os sabores e dissabores desse processo nas nossas vidas. À Rosália, por ser sempre tão solícita e acolhedora. À família Mattos, carioca de nascença, mas baiana de coração, desde a adolescência me acompanhando e dando suporte.

A todos que eu carinhosamente chamo de “irmãos” do Núcleo de Estudos Aplicados a Organizações de Utilidade Social – NOUS, pelo respeito, vivência, compreensão e aprendizado compartilhados. Nosso grupo cresceu bastante nesse período e espero poder manter o contato para ver a realização do trabalho de cada um.

Aos fundadores e gestores das iniciativas de Economia do Compartilhamento: Profa. Juliana Campos – CoSpace Espaço Colaborativo, Gustavo Pacheco e Gis Troczynski – BemComum.club Consumo Colaborativo, Julia Bottecchia – Desapegue Moda Consciente, Fernando Iász e Luiz Renault – Fabriko Marcenaria Compartilhada, Gustavo Pacheco e Sirlane Silva – Loja Colaborativa Social ACACCI, Luiz Renault – Rent for All, que prontamente se dispuseram a partilhar suas experiências e colaborar com a pesquisa.

À toda a minha família, à família do meu companheiro e demais amigos, pela confiança, pela torcida e por compreenderem a minha ausência.

Ao ensino superior público gratuito, pois se ele não existisse certamente eu não alcançaria esta titulação. Em especial, à Universidade Federal da Bahia (UFBA), por expandir as minhas concepções sobre a inclusão social e o respeito à diversidade.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela bolsa de estudos que tornou possível a formação no doutorado e o aprimoramento das minhas capacidades enquanto pesquisadora e docente.

By sharing these things about ourselves, or about others, with others, we enter the sphere where sharing is about being more than about having.

Wolfgang Sützl (2014, p. 134)

DOIN, Tatiana Aparecida Ferreira. Desvendando a metamorfose da economia do compartilhamento: uma revisão sistemática de literatura para a proposição de um *framework* integrativo. Orientadora: Ariádne Scalfoni Rigo. 189 f. il. Tese (Doutorado em Administração) – Núcleo de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2019.

RESUMO

A economia do compartilhamento (EC) é um fenômeno que apresenta um crescimento em escala global e vem ganhando grande importância socioeconômica e ambiental na contemporaneidade. A pesquisa sobre a EC é recente e desafiadora tanto pelas dissonâncias existentes e pela forma difusa como tem sido construída quanto pela sua natureza multifacetada resultante da amplitude e da complexidade inerentes às iniciativas. Logo, o objetivo geral desta tese é desenvolver um modelo analítico que abarque as múltiplas faces da economia do compartilhamento e ajude a melhor compreendermos as suas lógicas e formas de manifestação. Ademais, foram definidos os seguintes objetivos específicos: investigar sistematicamente a literatura sobre a EC; identificar as definições e termos relativos à EC, evidenciando semelhanças e distinções; propor uma definição abrangente; identificar as categorizações, tipologias e taxonomias existentes na literatura; construir novas categorias e subcategorias a partir do mapeamento das iniciativas citadas e propor um *framework* integrativo. Para tanto, desenvolveu-se uma pesquisa exploratória e descritiva, de abordagem qualitativa, empreendendo uma metodologia constituída de três fases: a revisão sistemática de literatura e meta-análise; o mapeamento das iniciativas citadas e a pesquisa documental; e a pesquisa exploratória no campo como apoio. A busca na literatura se baseou em artigos de periódicos indexados nas bases de dados *EBSCO Host*, *ISI Web of Science*, *Science Direct*, *Scielo*, *Scopus*, *Spell* e *Springer* e outros trabalhos conforme os critérios definidos, todos publicados entre 2007 e 2018. Foram analisados 138 trabalhos e os dados foram sumarizados pela bibliometria. Posteriormente, as técnicas de análise de conteúdo e temática foram utilizadas para a categorização *a priori* e *a posteriori* de temas emergentes. Os resultados da meta-análise apontaram para um cenário de pesquisa em crescente evolução. Ao abrir o guarda-chuva dos termos e definições, constatou-se que as similaridades e distinções nas definições se relacionam às restrições ou à atribuição de novas características geradas por tensões e controvérsias, dificultando uma definição homogênea do fenômeno e excluindo algumas iniciativas que poderiam ser consideradas parte da EC. Propôs-se, então, uma definição abrangente a partir da congruência da literatura. O delineamento do *framework* integrativo foi composto pelas atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca enquanto uma dimensão designada às oito categorizações resultantes da análise. O intuito foi oferecer uma compreensão holística, abarcando as múltiplas faces, a fluidez e a dinâmica do fenômeno. A metamorfose da EC revelou-se em um espectro no qual os diversos atores sociais se envolvem em diferentes formatos organizacionais desde a orientação aos bens comuns e a descentralização à orientação somente ao lucro e a centralização, culminando, por exemplo, no ativismo social, no hibridismo, na repaginação do mercado e na financeirização das plataformas digitais. Apesar de a EC poder ser empregada como uma alternativa para o empoderamento da sociedade, na busca de soluções para uma série de questões econômicas, ambientais e sociais, as conclusões apresentam algumas consequências provocadas pela transmutação do fenômeno. Portanto, se a EC será uma nova síntese socioeconômica onde prevalecerão novas relações sociais de produção e trocas com maior protagonismo do bem comum ou se a cooptação de mercado a transformará em uma nova fase do capitalismo é uma questão que somente o futuro irá responder.

Palavras-chave: Economia do compartilhamento. Economia colaborativa. Economia de plataforma. Consumo baseado em acesso. Revisão sistemática de literatura.

DOIN, Tatiana Aparecida Ferreira. Unraveling the metamorphosis of the sharing economy: a systematic literature review to propose an integrative framework. Thesis advisor: Ariádne Scalfoni Rigo. 189 f. il. Thesis (Doctorate in Administration) – PostGraduation Core in Administration, Federal University of Bahia, Salvador, 2018.

ABSTRACT

The sharing economy (SE) is a phenomenon that presents growth on a global scale and has been gaining great socioeconomic and environmental importance in contemporary times. The research on this phenomenon is recent and challenging not only because of existing dissonances and the diffuse way literature has been constructed, but also because of its multifaceted nature which is a result from the breadth and complexity inherent to the multiplicity of emerging initiatives. Therefore, the general objective pursued in this thesis is to develop an analytical model that embraces the multiple faces of the sharing economy and helps to better understand its logic and forms of manifestation. In addition, the specific objectives were defined: to systematically investigate the literature on SE; to identify the definitions and terms related to SE highlighting similarities and distinctions; to propose a comprehensive definition for SE; to identify the existing categorizations, typologies and taxonomies in the literature; to create new categories and subcategories by mapping the initiatives cited; and to propose an integrative framework. Thus, an exploratory and descriptive research with a qualitative approach was developed employing a methodology consisting of three phases: the systematic literature review and meta-analysis; the mapping of the initiatives cited in the literature and documentary research; and the exploratory research in the field as a support. The literature search was based on journal articles indexed in the *EBSCO Host*, *ISI Web of Science*, *Science Direct*, *Scielo*, *Scopus*, *Spell* and *Springer* databases, and other works according to the defined criteria, being all of them published between 2007 and 2018. 138 papers were analyzed and the data were summarized through bibliometrics. Subsequently, the content and thematic analysis techniques were used through the creation of *a priori* and *a posteriori* categories and emerging themes. The results of the meta-analysis showed an increasingly evolving research scenario. When the umbrella terms and definitions were analyzed, similarities and distinctions in definitions were found to be related to constraints or to the attribution of new characteristics generated by tensions and controversies, therefore hindering a homogeneous definition of the phenomenon and excluding some initiatives that could be considered part of SE. The design of the integrative framework was organized by collaboration, sharing, reuse and exchange activities as a dimension assigned to the eight categorizations resulting from the analysis. The aim was to offer a holistic understanding, encompassing the multiple faces, fluidity and dynamics of the phenomenon. The metamorphosis of SE revealed itself in a spectrum in which the various social actors engage in different organizational formats ranging from commons and decentralization orientation to profit and centralization orientation, culminating in, for example, social activism, hybridism, market update and financialization of digital platforms. Although SE can be used as an alternative to society's empowerment in the search for solutions to several economic, environmental and social issues, the conclusions present some serious consequences caused by the transmutation of the phenomenon. Thus, whether the SE will be a new socioeconomic synthesis where new social relations of production and exchanges with greater protagonism of the common good will prevail, or the market co-optation will turn it into a new phase of capitalism, it is a question that only the future will answer.

Keywords: Sharing economy. Collaborative economy. Platform economy. Access-based consumption. Systematic literature review.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Mapa conceitual da estrutura do Projeto de Tese	35
Figura 2	Fluxograma da Revisão sistemática de literatura	47
Figura 3	Processo iterativo de análise	52
Figura 4	Distribuição das publicações por ano (2007-2018)	55
Figura 5	Distribuição das instituições por país e nº participação nos artigos/livros	56
Figura 6	Distribuição Geográfica das instituições que contribuíram para a elaboração dos artigos/livros	62
Figura 7	<i>Framework</i> integrativo da economia do compartilhamento	99
Figura 8	A metamorfose da economia do compartilhamento	102

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Total de publicações por periódicos e livros	54
Quadro 2	Total de trabalhos acadêmicos por instituição	58
Quadro 3	Autores, publicações, termos e definições por ordem cronológica	66
Quadro 4	Principais trabalhos para a construção do <i>Framework</i> Integrativo	81
Quadro 5	Relação de atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca	83
Quadro 6	Formatos de colaboração, compartilhamento, reuso e troca	91
Quadro 7	Exemplo das dez publicações por autor mais citadas com os respectivos termos distintos do original relativos à publicação/autor	144
Quadro 8	Descrição das categorias complementares de análise	148
Quadro 9	Mapeamento das iniciativas para a construção do <i>framework</i>	150

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Distribuição geográfica das instituições que contribuíram para a elaboração dos artigos/livros	57
----------	--	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACCACI	Associação Capixaba Contra o Câncer Infantil
B2B	<i>business-to-business</i>
B2C	<i>business-to-consumer</i>
B2G	<i>business-to-government</i>
B2P	<i>business-to-peer</i>
BDTD	Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações
C2C	<i>consumer-to-consumer</i>
C2G	<i>citizen-to-government</i>
EC	Economia do compartilhamento
FGV	Fundação Getúlio Vargas
G2C	<i>government-to-consumer</i>
G2G	<i>government-to-government</i>
G2O	<i>government-to-nonprofit organization</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
JCR	<i>Journal Citation Reports</i>
O2G	<i>nonprofit organization-to-government</i>
O2P	<i>non profit organization-to-peers</i>
P2B	<i>peer-to-businees</i>
P2P	<i>peer-to-peer</i>
PICOS	<i>Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses</i>
SPS	Sistemas de produtos e serviços
TIC'S	Tecnologias da Informação e comunicação
UNICAMP	Universidade Estadual de Campinas
USP	Universidade de São Paulo

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
1.1	QUESTÕES NORTEADORAS E OBJETIVOS ESPECÍFICOS DA PESQUISA	32
1.2	ESTRUTURA DA TESE	32
1.3	RELEVÂNCIA E JUSTIFICATIVAS DO ESTUDO	36
2	METODOLOGIA	40
2.1	FASE 1: A REVISÃO SISTEMÁTICA DE LITERATURA	41
2.1.1	O percurso metodológico da revisão	41
2.1.2	O protocolo da pesquisa	43
2.1.3	O delineamento da pesquisa na literatura	44
2.1.4	CrITÉrios de elegibilidade	45
2.1.5	A seleção e análise dos estudos	46
2.1.6	Limitações metodológicas	49
2.2	FASE 2: O MAPEAMENTO DAS INICIATIVAS E A PESQUISA DOCUMENTAL	50
2.3	FASE 3: A PESQUISA EXPLORATÓRIA NO CAMPO	50
3	ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO: ALGUMAS INFERÊNCIAS DA REVISÃO SISTEMÁTICA E META-ANÁLISE	53
4	ABRINDO O GUARDA-CHUVA DE DEFINIÇÕES DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO	64
5	A PROPOSIÇÃO DE UM <i>FRAMEWORK</i> INTEGRATIVO DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO	80
5.1	TIPOS DE ATIVIDADES DE COLABORAÇÃO, COMPARTILHAMENTO, REUSO E TROCA	83
5.2	MODELOS DE INTERAÇÃO ENTRE OS ATORES SOCIAIS	86
5.3	FORMATOS DE COLABORAÇÃO, COMPARTILHAMENTO, REUSO E TROCA	90
5.4	ALCANCE ESPACIAL	92
5.5	ORIENTAÇÃO AO MERCADO OU AOS BENS COMUNS	92
5.6	NÍVEL TECNOLÓGICO	93
5.7	SEGMENTO INDUSTRIAL	94
5.8	FORMAS DE COMPENSAÇÃO	95
5.9	FONTES DE RECEITA	97
6	A METAMORFOSE DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO COMO UM ESPECTRO: DO ATIVISMO SOCIAL À FINANCEIRIZAÇÃO DAS PLATAFORMAS DIGITAIS	101

6.1	ATIVISMO SOCIAL	102
6.2	HIBRIDISMO	107
6.3	REPAGINAÇÃO DO MERCADO	109
6.4	FINANCEIRIZAÇÃO DAS PLATAFORMAS DIGITAIS	112
7	CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS	119
7.1	CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS	123
7.2	CONTRIBUIÇÕES PRÁTICAS	125
7.3	SOBRE AS LIMITAÇÕES DO ESTUDO E SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS	126
	REFERÊNCIAS	129
	APÊNDICE A – A imprecisão no uso dos termos na literatura	143
	APÊNDICE B – Subcategorias complementares e questões norteadoras que apoiaram a construção do <i>framework</i> integrativo	147
	APÊNDICE C – Mapeamento das iniciativas para a construção do <i>framework</i>	150
	APÊNDICE D – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)	189

1 INTRODUÇÃO

A vida em sociedade experimenta constantes processos de transição social, ecológica, tecnológica e política acarretando consequências econômicas. Essa afirmação, na contemporaneidade, pode ser observada no emergir das crescentes questões sociais, econômicas e ambientais que problematizam o relacionamento da sociedade com os recursos naturais (BARNES; MATTSSON, 2016) e ganharam notoriedade ainda nos anos 1970 quando se passou a discutir, com maior intensidade, os limites para o crescimento econômico. Nesse novo contexto social mundial, sobretudo após a crise financeira global de 2008 (HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2015; HARTL; HOFMANN; KIRCHLER, 2016; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; OSSEWAARDE; REIJERS, 2017), o neoliberalismo enquanto paradigma econômico contemporâneo tem sido posto em xeque. Iniciativas de décadas anteriores relacionadas à redução do consumo passaram a ganhar cada vez mais vozes ao redor do mundo face aos impactos no ecossistema (BARNES; MATTSSON, 2016), reverberando em novos estilos de vida, valores e iniciativas socioeconômicas e ambientais (CHERRY; PIDGEON, 2018; PERA; VIGLIA; FURLAN, 2016; SCHOLZ, 2017).

Desde então, houve uma notável expansão de novos modelos econômicos – as chamadas novas economias¹ – que estão imbricados, em certa medida, a essas transformações socioeconômicas e ambientais. Segundo Rifkin (2014), ainda que o capitalismo seja o modelo econômico dominante, ele está cedendo espaço e tomando outras formas, ao tentar reagir aos novos modelos econômicos propostos. Alguns exemplos dessas outras formas de capitalismo estão sendo denominadas, na literatura, de capitalismo pós-propriedade (RIFKIN, 2014), capitalismo de plataforma (SRNICEK, 2017), pós-capitalismo (BARNES; MATTSSON, 2016), capitalismo cognitivo² combinadas sob os formatos netárquico³, distribuído⁴ e neo-

¹ “As novas economias fazem parte de uma mobilização mundial que engloba a criatividade, a cultura, a economia e a tecnologia em um mundo contemporâneo dominado por imagens, sons, textos e símbolos” (KEA, 2006, p. 218).

² Capitalismo cognitivo: “refere-se ao processo pelo qual as informações (dados, conhecimento, design ou cultura) são privatizadas e depois mercantilizadas como um meio de gerar lucro para o capital” (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014, p. 20).

³ O capitalismo netárquico é da primeira combinação do capitalismo cognitivo que “combina o controle centralizado de uma infraestrutura distribuída com uma orientação para a acumulação de capital” (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014, p. 23) que definem: “o capital netárquico é a fração do capital que permite a cooperação, mas através de plataformas proprietárias que estão sob controle central” como o *Facebook*, *Google*, *TaskRabbit*.

⁴ O capitalismo distribuído é a segunda combinação e “corresponde ao controle distribuído sobre o *back-end*, mantendo o foco na acumulação de capital. Sob esse regime tecnológico, as

feudal cognitivo⁵ (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014) etc. Do mesmo modo, as novas economias estão sendo intituladas de economia criativa (MARKUSEN *et al.*, 2008), economia circular (ELLEN MACARTHUR FOUNDATION, 2012), economia do compartilhamento (LESSIG, 2008), economia colaborativa (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014), economia entre pares – *peer to peer* (WEBER, 2016), capitalismo de multidão (SUNDARARAJAN, 2016), economia de pós-propriedade (BELK, 2014a), economia da rosquinha – *doughnut*⁶ (RAWORTH, 2017), dentre outras denominações.

Dentro desse prenúncio de novas economias, o enfoque desta tese está na economia do compartilhamento, pela relevância socioeconômica na contemporaneidade (MARTIN, 2016). Alguns dos propósitos sociais e ambientais da economia do compartilhamento são mitigar o hiperconsumo e construir e ampliar as conexões entre indivíduos e comunidades, estando em perfeita consonância com os anseios de promoção de uma maior harmonia entre desenvolvimento econômico, social e ambiental. Por outro lado, alguns autores explicitam o potencial econômico da economia do compartilhamento pelas estimativas da *PricewaterhouseCoopers* de crescimento de receitas globais, no período entre 2015 e 2025, de US\$ 15 bilhões para US\$ 335 milhões (ERTZ; DURIF; ARCAND, 2016; HABIBI; DAVIDSON; LAROCHE, 2017; MUÑOZ; COHEN, 2018; PRAYAG; OZANNE, 2018).

Ademais, assumimos a natureza multifacetada do fenômeno no debate acadêmico (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017), na ampla gama de iniciativas (MARTIN, 2016) e na diversidade de motivações para a participação nas práticas que vão desde “benefícios sociais e ecológicos” ao “econômico” (ERTZ; LEBLANC-PROULX, 2018, p. 896), especialmente, pela contínua evolução das iniciativas da economia do compartilhamento que tomam, por vezes, direcionamentos inusitados que distorcem ou se desviam do caráter original do compartilhamento (MALHOTRA; VAN ALSTYNE, 2014; MARTIN, 2016).

infraestruturas P2P são projetadas de forma a permitir a autonomia e a participação de muitos participantes” (KOSTASKIS; BAUWENS, 2014) como o *KickStarter*.

⁵ O capitalismo neo-feudal cognitivo, segundo Kostakis e Bauwens (2014, p. 27), é “um regime de valor de neo-feudal, porque muitas vezes depende de ‘*corvée*’ não remunerado (isto é, estatuto do trabalho) e cria uma peonagem de dívida generalizada. A propriedade é substituída pelo acesso, diminuindo a soberania que vem com a propriedade e criando dependências por meio de acordos de licenciamento unilateral na esfera digital. Argumentaríamos que ele cria uma forma de hiperneoliberalismo”.

⁶ A economia da rosquinha (*doughnut*) é baseada em um diagrama que “em essência é um par de anéis concêntricos. Abaixo do anel interno – a base social – estão as privações humanas críticas, como a fome e o analfabetismo. Além do anel externo – o teto ecológico – está a degradação planetária crítica, como as mudanças climáticas e a perda de biodiversidade. Entre aqueles anéis, está a rosquinha em si – o espaço em que podemos atender às necessidades de todos dentro dos meios disponíveis no planeta” (RAWORTH, 2017).

A princípio, a economia do compartilhamento foi considerada um movimento “de natureza democrática, horizontal em sua estrutura e hierarquia, que gira em torno de capacitar pessoas comuns” (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017, p. 68), um fenômeno que emergiu da base da discussão dos bens comuns formado por redes de ativistas comunitários e organizações sem fins lucrativos (MARTIN; UPHAM; BUDD, 2015), assentado em valores como transparência, confiança, capital social, justiça, sustentabilidade, equidade, participação social etc., para se diferenciar da economia de mercado (COHEN; KIETZMANN, 2014; MARTIN; UPHAM; BUDD, 2015; SCHOR, 2016; SLEE, 2017). Mas, muito rapidamente, a economia do compartilhamento foi ganhando novas narrativas e formas, com alguns valores semelhantes e orientados ao uso da capacidade ociosa, porém permeados de outros interesses, como a compensação das trocas mediadas por dinheiro, a orientação ao lucro, ganhos de escala, promoção da inovação aberta, ocupação de novos nichos de mercado, transformando o movimento seminal da economia do compartilhamento em um amálgama de novas iniciativas. Essa é a natureza multifacetada do processo que buscamos compreender e analisar.

Essa natureza multifacetada da economia do compartilhamento decorre de iniciativas que vão desde o ativismo social, projetando novas organizações aderentes aos estilos de vida mais harmônicos com a natureza, que possuem relações sociais mais horizontalizadas e desenvolvem novos modelos econômicos oriundos da sociedade (BAUWENS *et al.*, 2012; RIFKIN, 2014), à busca incessante do mercado por uma adaptação e descentralização das organizações frente a essas manifestações, como também o crescimento da economia do compartilhamento por meio das plataformas digitais (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a). Essa adaptação a que se referem alguns autores (MARTIN, 2016; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; SLEE, 2017) é tida como uma remodelagem do neoliberalismo por parte de algumas instituições, governos e organizações, para se adequarem às transformações e preservarem o imperativo capitalista.

Há uma dicotomia nesses movimentos qual seja, a coexistência das utopias e esperanças do ativismo social que veem a onda “compartilhamento” como possibilidade de mudar a forma perdulária como a sociedade vem se desenvolvendo (O’NEIL, 2015; RIFKIN, 2014; SCHOR, 2016) e das distopias e do pragmatismo do mercado tradicional que busca se ajustar a alguns dos valores basilares da economia do compartilhamento e às tendências de consumo (PARGUEL; LUNARDO; BENOIT-MOREAU, 2017). Onde, como e quando conjugá-los ou, ao menos, equilibrá-los continuam questões em aberto.

Nesse processo de transformação que vivenciamos, o que é de inequívoca constatação é a existência de fronteiras turvas no espectro entre as lógicas econômicas da escassez e da abundância, entre a natureza e a sociedade, entre o individual e o coletivo, entre os bens comuns e o mercado, entre a centralização e a distribuição, entre o bem-estar socioambiental e o econômico, entre a regulamentação, a autorregulamentação e a desregulamentação etc. Ainda não se sabe em qual direção se avançará mais, se naquela da conveniência do utilitarismo ou na do altruísmo comunitário, se prevalecerá a lógica de maximização de lucros dos fundos de investimentos nacionais e internacionais ou a do Estado de bem-estar social democratizando a autonomia local. Dúvidas ainda recaem sobre a sustentabilidade do processo de horizontalização das relações sociais de produção e consumo e empoderamento da sociedade na autogestão dos bens comuns. Por enquanto, somente se pode afirmar que, no escopo da economia do compartilhamento, convive uma miscelânea de iniciativas, envolvendo o hibridismo, e muitas aparecem como novas roupagens da tradicional economia de mercado.

Um desses novos modelos econômicos propostos em que emerge o termo economia do compartilhamento é o da economia híbrida, assim denominada pelo professor Lawrence Lessig, da *Harvard Law School*, em 2008, que classifica três tipos de economia diferenciando-as pela evolução cultural da natureza dos termos de trocas alterada pela inserção das tecnologias digitais, pelos seus respectivos direito de propriedade e pela perspectiva de regulação: “economia de mercado, a economia do compartilhamento e um híbrido entre as duas” (2008, p. 178).

O termo economia do compartilhamento foi cunhado por Lessig (2008) para distingui-la, sucintamente, da economia de mercado, não considerando, na relação de trocas, o uso do dinheiro, mas dos demais valores, como a doação, que ocorrem nas relações entre pessoas. Para o autor, o dinheiro não faz parte dos termos de troca da economia do compartilhamento, uma vez que esta constrói somente valores. Daí a proposição da economia híbrida como uma ligação entre a economia de mercado e a do compartilhamento, preservando as respectivas distinções, tendo em vista a primazia do dinheiro nas trocas da economia de mercado. Lessig define a economia híbrida como “uma entidade comercial que visa alavancar o valor de uma economia do compartilhamento [outros valores para além da troca envolvendo dinheiro], ou é uma economia do compartilhamento que constrói uma entidade comercial para melhor apoiar seus objetivos de compartilhamento” (2008, p. 178).

Entretanto, cabe ressaltar que o debate sobre o compartilhamento foi resgatado pelo professor e pesquisador Russel W. Belk (2007), da *Schulich School of Business – York*

University, ao recuperar a história do compartilhamento e prevê-lo como uma alternativa ao consumo de bens e serviços delimitado pelas trincheiras da internet e dos direitos de propriedade. Inicialmente, Belk aborda as barreiras e motivações repensando o compartilhamento para além da fronteira familiar, provocando a comunidade acadêmica a discutir sobre quem liderará esta batalha: se os modos criativos da comunidade assentados nas noções antropológicas basilares de trocas como doações entre familiares, no desapego da posse, na desmaterialização e valorização dos indivíduos por meio do voluntariado, ou o mercado, terceirizando todas as suas operações por meio de organizações virtuais, preservando seus direitos autorais e patentes, mas aderindo às tendências culturais de consumo – menos materialismo e posse.

Alguns autores observam que transformações estão impactando o *status quo* da economia, o que vem se traduzindo em mudanças de hábitos individuais e coletivos tais como privilegiar o uso ao invés da posse de produtos e serviços e uma conscientização ambiental e social mais crítica e orientada ao uso dos recursos de forma mais horizontalizada, por meio das relações humanas, descentralizando os meios de produção e troca, aumentando a produtividade de bens e serviços, reduzindo os lucros corporativos e desvalorizando e/ou questionando os direitos de propriedade (ABRAMOVAY, 2014; LESSIG, 2008; RIFKIN, 2014). Tais mudanças foram viabilizadas pela evolução dos paradigmas tecno-econômicos⁷ (FREEMAN, 1998; LASTRES, 1994), sobretudo com o advento da internet e das mídias sociais (JIANG; TIAN, 2018).

A internet não só foi a impulsionadora de ganhos de escala das iniciativas de compartilhamento mais antigas (BELK, 2014a; PUSCHMANN; ALT, 2016) como também possibilitou o surgimento de novas formas de compartilhamento, em um curto período de tempo (BELK, 2014a). Todavia, não se pode afirmar que esta seja uma condição *sine qua non* para a existência daquela. Belk (2010) e Martin (2016) discutiram a origem antropológica do compartilhamento de Price (1975) como um ato mais básico da distribuição econômica da sociedade desde a época dos hominídeos. Já Kathan, Matzler e Veider (2016) reforçam que essa prática foi identificada desde a Idade Média. Por essa razão, não se pode afirmar que a internet seja o fator determinante da economia do compartilhamento, mas sim, um facilitador

⁷ Os paradigmas tecnoeconômicos progrediram conforme o avanço dos fatores-chaves no desenvolvimento da indústria e da sociedade desde a mecanização na produção de algodão e ferro fundido, alavancando a indústria têxtil e seus equipamentos, a fundição e a moldagem de ferro como, também, a energia hidráulica à evolução das tecnologias da informação, a partir da década de 1970, com a evolução da microeletrônica e da tecnologia digital que potencializaram a infraestrutura como um todo devido à disseminação das redes e dos sistemas computacionais (FREEMAN, 1998; LASTRES, 1994).

para que o compartilhamento ocorra em escala ampliada entre estranhos que interagem entre si, mesmo estando deslocados espacialmente: este é o fator determinante da economia do compartilhamento (BELK, 2014a) na atualidade.

Assim, chamamos a atenção para o fato de que a economia do compartilhamento, ainda que imersa em um contexto amplamente tecnológico, retoma costumes e valores de culturas precedentes na interação entre os atores sociais, assentada na igualdade, na reciprocidade, na interdependência, na comunhão etc. Gerhard, Silva Júnior e Câmara (2019, p. 804), inclusive, revisitam “os pressupostos antiutilitaristas” para caracterizar as interações na economia do compartilhamento como “obrigação desobrigada presente no contínuo ciclo da dívida composto pela tríade dar, receber, retribuir”. Kostakis e Bauwens (2014, p. 41) observam, na verdade, “um ressurgimento de novas formas econômicas baseadas na equidade, incluindo a economia cooperativa, a economia social e a economia solidária”. Portanto, parte das iniciativas une as inovações tecnológicas às antigas práticas sociais e econômicas para promover socialmente a produção colaborativa baseada em bens comuns – *commons-based peer production* (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014; RIFKIN, 2014).

Nessa perspectiva de produção colaborativa baseada em bens comuns, a retomada da importância da comunidade e dos bens comuns na economia do compartilhamento se relaciona a como a multidão de pessoas “se envolve nos aspectos profundamente sociais da vida” em diversos formatos organizacionais para autogerir e governar democraticamente os bens comuns, na atualidade, assim como na era feudal (RIFKIN, 2014, p. 20).

A noção de bens comuns⁸, na contemporaneidade, envolve, também, a transformação dos seus aspectos materiais/naturais (ar, água, terra etc.) e dos imateriais como idioma, cultura e conhecimento a partir de um “processo social” na construção amplamente participativa e no gerenciamento promovido pelas relações sociais e pelo conhecimento compartilhado na internet (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014, p. 56). Dito de outro modo, esses bens comuns, na era tecnológica, são também baseados em conhecimento, código e design compartilhados. Nesse processo social construtivo, há uma circulação de “matéria-prima” e “material gerado” pelos bens comuns de modo “livre/aberto/participativo” e é isto que torna os bens comuns um “formato institucional usado para impedir a apropriação privada de criações compartilhadas”, uma alternativa ao neoliberalismo (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014, p. 56).

⁸ Segundo Kostakis e Bauwens (2014, p. 38), “muita atenção tem sido reunida em torno dos bens comuns (ver Ostrom, 1990; Hardt e Negri, 2011; Barnes, 2006; Benkler, 2006; Bollier e Helfrich, 2012)”.

Sob outra perspectiva, grande parte das iniciativas da economia do compartilhamento é considerada um processo de inovação disruptiva ou de destruição criativa. Ou seja, de acordo com Schumpeter (1939), esse processo trata-se uma inovação revolucionária que promove a destruição ou a substituição de algo a partir de novos modelos de negócios ou a adaptação de segmentos tradicionais da indústria a essas inovações por meio da destruição criativa. (BOONS; BOCKEN, 2018; GANAPATI; REDDICK, 2018; GEISSINGER; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018; MARTIN, 2016; RIFKIN, 2014). A disrupção, nesse contexto, abarca a amplitude do termo, pois já se observa, claramente, alterações nos processos econômicos, novas formas de se fazer negócios; nas relações sociais de produção, novos tipos de ocupação e relacionamento nestas ocupações; nos processos legais, a adoção mais efetiva da autorregulação e a ampliação de processos de desregulamentação; e nas formas de cooperação social, o surgimento de movimentos diversos de consumo, de compartilhamento de tempo, entre outros.

Todas essas transformações e facetas da disrupção fazem com que cientistas passem a repensar certezas analíticas há tempos estabelecidas, como a dicotomia Liberalismo X Estado forte. Rifkin (2014), por exemplo, sugere que vivemos em uma economia da abundância e não da escassez (preceito da teoria econômica ortodoxa) e propõe um novo paradigma econômico, os bens comuns colaborativos – o “*collaborative Commons*”. Para o autor, eles representam a Terceira Revolução Industrial, com a inserção da Internet das Coisas, que denomina de conectividade das *internets* da comunicação, da energia e da mobilidade (logística e transportes). De acordo com o autor, essa interconexão, em um futuro próximo, possibilitará a produção de bens e serviços a um custo marginal próximo de zero, tornando-os, assim, compartilháveis. Quando menciona os bens comuns colaborativos enquanto proposta de organização da vida econômica, ele se refere ao modelo mais antigo do mundo – a autogestão da sociedade. Como isto seria possível?

Rifkin vislumbra uma sociedade composta de jovens colaboradores que adotam características socialistas e capitalistas, “enquanto eliminam a natureza centralizadora tanto do livre mercado quanto do estado burocrático” (2014, p. 21). Botsman e Rogers também consideram interessante o fato de o consumo colaborativo “satisfaz[er] as expectativas endurecidas de ambos os lados do espectro ideológico socialista e capitalista sem ser uma ideologia em si” (2010, p. 52). Esse tipo de perspectiva nos faz pensar na possibilidade de surgimento de uma nova síntese para além do capitalismo vigente, apesar de nos depararmos com uma realidade cada vez mais direcionada ao hipercontrole.

Do mesmo modo, Belk (2007), ao se reportar ao ato de compartilhar, parte do princípio de que é possível partilhar recursos tangíveis e intangíveis, tais como lugares, coisas, pessoas, ideias, valores, tempo, linguagem, iniciativas, em um período definido ou não, entre indivíduos, grupos e até países. Já em 2014, Belk (2014a) analisou como o compartilhamento se diferenciou, ao longo do tempo, conforme as funções e motivações das práticas sociais. Isto significa que o compartilhamento vem passando por uma metamorfose e que a economia do compartilhamento agrupa, atualmente, várias terminologias e iniciativas que nem sempre estão relacionadas ao compartilhamento enquanto valores e costumes de culturas remanescentes, transfigurando as suas origens.

Essas terminologias da economia do compartilhamento vão desde economia colaborativa (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014), consumo colaborativo (BOTSMAN; ROGERS, 2010), economia baseada no acesso (BARDHI; ECKHARDT, 2012), “economia *mesh*”⁹ (GRANSKY, 2014), “programas comerciais de compartilhamento” (LAMBERTON; ROSE, 2012) até “sistemas de produtos e serviços” (MONT, 2002), “economia *gig*”¹⁰ (AHSAN, 2018), “economia *on-demand*” – sob demanda (COCKAYNE, 2016), “economia DIY” – faça você mesmo (SLEE, 2017), “capitalismo baseado em multidão” (SUNDARARAJAN, 2016) entre outras.

A essa altura, podemos afirmar que o fenômeno da economia do compartilhamento surgiu não somente na esteira de uma necessidade de enfrentamento à crise global econômica (RIFKIN, 2014) como, também, de fatores simultâneos que ocorreram no rastro das evoluções tecnológicas, da evolução da urbanização e do crescimento do consumo sustentável (BARDHI; ECKHARDT, 2012; MICHELINI; PRINCIPATO; IASEVOLI, 2018; MÖHLMANN, 2015). Para Martin (2015), o início desses movimentos da economia do compartilhamento foi marcado pela expectativa de um capitalismo melhorado, ao promoverem uma nova lógica de sustentabilidade no consumo com a pretensão de combinar a criação de valor econômico, social e ambiental. Percebe-se, aqui, mais uma vez, que não há como se falar numa ideologia predominante no âmago desse fenômeno.

À medida que a economia do compartilhamento evolui ao longo dos anos, percebe-se tanto a desagregação quanto a coexistência de iniciativas que transitam entre o modelo de

⁹ “Economia *Mesh*” significa a transição do modelo de propriedade para o modelo de acesso, por intermédio de uma malha de usuários em rede (GRANSKY, 2010).

¹⁰ A economia *gig* contempla novas indústrias baseadas na inovação disruptiva e, principalmente, na prestação de serviços, remodelando o significado do emprego, nas quais a força de trabalho é composta de *gig workers*, “classificados como trabalhadores contingentes e com arranjos de trabalho alternativos”. Disponível em: <https://www.bls.gov/cps/electronically-mediated-employment.htm>.

mercado e os bens comuns – ora simétricos, ora concorrentes. Assim, a diáspora dos movimentos da economia do compartilhamento tornou-a um fenômeno complexo (GRUSZKA, 2017; MARTIN, 2015), por vezes, paradoxal (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; SCHOR *et al.*, 2016), capaz de vislumbrar as visões de quaisquer expectadores, dificultando seu entendimento, gerando sentimento de filia ou fobia, a depender do grau de deslumbramento ou aversão às iniciativas. Compreender esse fenômeno requer conhecer suas faces e seus meandros.

De acordo com Kathan, Matzler e Veider (2016, p. 670), “fazer a economia do compartilhamento durar exige uma consideração realista de seus lados obscuros”. Por exemplo, algumas das iniciativas da economia do compartilhamento incluem os dados abertos (considerados um bem comum digital), como a *Code for America*, startup da *Omidyar Network*, descrita como um novo tipo de serviço público que tem como principal investidor o *Data Open Institute* do Governo do Reino Unido. Contudo, a *Omidyar Network* usa o termo *startup* para produzir serviços fazendo uso dos dados abertos, que é um bem comum, “convenientemente ampliando a ideia de ‘serviço’ ao uso da ideia contraditória de ‘empreendedorismo’ – e apagando os limites entre aqueles que querem fazer dinheiro com contratos governamentais e aqueles que querem contribuir para um espaço comum mais forte” (SLEE, 2017, p. 277).

Isso ocorreu, também, pelo modo como se deu a disseminação da economia do compartilhamento, que teve início a partir das transações sem fins lucrativos em rede, denominadas “*peer-to-peer*” (P2P) – pessoa-a-pessoa (BENKLER, 2004) e, posteriormente, pela cooptação do mercado (SCHOLZ, 2017; SCHOR, 2016), assumindo novas formas organizacionais com os mais variados tipos de interações: “*peer-to-business*” (P2B), “*consumer-to-consumer*” (C2C), “*business-to-peer*” (B2P) ou “*business-to-consumer*” (B2C), “*business-to-business*” (B2B), “*government-to-government*” (G2G), “*government-to-consumer*” (G2C) etc. (CODAGNONE; BIAGI; ABADIE, 2016; MICHELINI; PRINCIPATO; IASEVOLI, 2018).

Originariamente, as redes P2P eram aplicações que promoviam o compartilhamento de recursos ponto-a-ponto, de forma não hierárquica e sem fins lucrativos como armazenamento, largura de banda e processamento de dados. Um exemplo desse tipo de rede foi o *Napster*, um aplicativo desenvolvido, em 1998, pelo estudante Shawn Fanning para o compartilhamento de arquivos no formato P2P, que entrou em operação compartilhando arquivos de músicas MP3 e encerrou, em 2001, por ser judicialmente acusado de pirataria devido, por exemplo, à distribuição gratuita de produtos com direitos autorais (AIGRAIN, 2012).

No entanto, as iniciativas de compartilhamento por meio das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC's) não cessaram após essa decisão judicial, pelo contrário, Belk (2014a) cita a continuidade da produção coletiva de aplicativos de compartilhamento de informações, cultura e conhecimento que sucederam o Napster, como o *Kazaa* e o *FreeNet*. Benkler (2007) afirma que a colaboração *on-line* está criando um sistema econômico mais eficiente que os mercados e as empresas, coadunando com a proposição de Rifkin (2014) sobre a possibilidade de a tecnologia levar a produção de bens e serviços a um custo marginal próximo de zero.

Por outro lado, para Gruszka (2017), o que diferencia as *big companies* das pequenas iniciativas inseridas na economia do compartilhamento não é a natureza do compartilhamento, mas a natureza da interação entre os atores sociais – P2P – ou a tradicional maximização da receita pelo volume de transações (sem, necessariamente, ocorrer o compartilhamento, mas uma troca comercial convencional, prevalecendo a escala). Ou seja, algumas iniciativas ditas P2P recebem um comissionamento pelo compartilhamento, portanto, a receita aumenta conforme o volume das trocas transacionadas. Essas *big companies* são plataformas digitais que combinam alta tecnologia como *bigdatas*, algoritmos e informações disponibilizadas na internet não só para valorar dinamicamente a precificação, mas estabelecer uma nova dinâmica no jogo entre os atores sociais impondo as suas próprias regras (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017). O que Srnicek (2017) denomina como plataformação da economia.

Nesse momento, é importante conceber que a complexidade da economia do compartilhamento se deve, também, ao crescimento vultoso de iniciativas que possuem dimensões normativas, políticas, econômicas, legais e ideológicas distintas, pois têm tomado rotas diferentes ao longo dos anos, tornando-se divergentes em relação à orientação ao mercado ou aos bens comuns ou, até mesmo, adotando o caminho do hibridismo proposto por Lessig (2008). Para Murillo, Buckland e Val (2017, p. 46), “houve uma colisão entre [...] a promessa de progresso social da EC [economia do compartilhamento] e práticas capitalistas de plataforma operando sob a bandeira da EC”. Assume-se nesta tese, no entanto, a existência de variadas formas de compartilhamento, sob plataformas tecnológicas ou não, que transitam entre os bens comuns e o mercado; diferentemente de Murillo, Buckland e Val (2017), que se limitaram a analisar essa ruptura considerando apenas iniciativas de plataformas digitais com fins lucrativos.

Quanto à transição tecnológica, tem-se a oposição entre a “*plataformização*” e a “*cultura hacker*”, cujas escalas e ideologias também são díspares, desdobrando-se em efeitos

sociais, econômicos e ambientais adversos. A “*plataformização*” se refere ao alcance da escala tecnológica e geográfica de algumas iniciativas inseridas na economia do compartilhamento em que coexistem iniciativas oriundas do mercado e da sociedade para compartilhar o acesso a serviços e produtos visando à otimização da capacidade ociosa. A *Shared Earth* é uma plataforma de alcance global que viabiliza o encontro entre cidadãos e a doação de sementes para o cultivo de hortas comunitárias, que é mantida por receitas publicitárias, não possuindo uma taxa de compensação e fins lucrativos (JIANG; TIAN, 2018).

Ainda sobre a “*plataformização*”, a operacionalização do compartilhamento também pode ocorrer por meio do desenvolvimento de uma plataforma tecnológica *on-line*, com uma governança altamente centralizada, privada e com fins lucrativos, que intermedeia, de modo seguro, as relações entre pares. A *floow2.com* é uma dessas plataformas com fins lucrativos que compartilha entre organizações recursos e bens como profissionais qualificados, serviços e equipamentos (KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016).

Quanto à “*cultura hacker*”, diz respeito ao compartilhamento *on-line* de informações, cultura e conhecimento ou em outras ações sociais como o desenvolvimento de aplicativos voltados à cidadania, por indivíduos da sociedade civil que circulam livremente as informações e conhecimentos produzidos (BENKLER, 2013). Ressalta-se que a “*cultura hacker*” é oriunda de uma filosofia ética entre os desenvolvedores – *hackers* (termo positivo, considerado do bem pela comunidade de desenvolvedores) – que cooperam entre si e compartilham informações e conhecimento de forma gratuita e descentralizada (CASTELLS, 2001; HIMANEN, 2001). A *Skillshare.com* é uma interessante iniciativa proveniente da *cultura hacker*: trata-se de uma universidade entre pares criada por *hackers* para promover o conhecimento entre pessoas, ou seja, democratizar o ensino e evoluir a educação tradicional (SCHOR, 2016).

Esse antagonismo enunciado na economia do compartilhamento, portanto, é o resultado das contradições políticas, legais, ideológicas e econômicas que perpassam a natureza normativa e as tecnologias envolvidas nas atividades de compartilhamento (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017). Algumas organizações defendem a criação e a manutenção da “*plataformização*” para oferecer bens e serviços na forma de serviços compartilhados de mercado, como *Airbnb* e *Uber*. Outras defendem uma filosofia de colaboração de bens comuns via plataforma tecnológica desenvolvida por uma rede de voluntários, como o *Shareable.net*, que oferece apoio às pessoas na construção de

comunidades (LEE, 2015; TRIPLEPUNDIT.COM, 2013), e o *Free-economy.org* – um portal de trocas gratuitas de serviços, habilidades, recursos, ferramentas e espaços entre pessoas.

Desse modo, percebe-se que alguns segmentos de mercado, como o das TIC's, assim como uma parcela relevante da sociedade civil (organizada e desorganizada) parecem se beneficiar dos efeitos da economia do compartilhamento. Por outro lado, o fenômeno também se apresenta como uma ameaça tanto para segmentos de mercado quanto para segmentos sociais: indústrias estabelecidas estão sendo diretamente afetadas (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a). O fenômeno está sendo perturbador até para algumas organizações estabelecidas do segmento das TIC's (GEISSINGER *et al.*, 2018), enquanto outras parcelas da sociedade estão sofrendo os efeitos da gentrificação¹¹, da especulação imobiliária, das ações de despejo e, conseqüentemente, deslocamento social e geográfico (MUÑOZ; COHEN, 2017; 2018). Algumas iniciativas que levantaram a bandeira da sustentabilidade estão sendo potencialmente prejudiciais ao meio ambiente e ao aumento do tráfego rodoviário nas cidades, como é o caso do aumento de CO² e resíduos sólidos em cidades decorrente do incremento da circulação de carros e bicicletas que utilizam as plataformas digitais, mesmo em parceria com os governos locais (PARGUEL; LUNARDO; BENOIT-MOREAU, 2017; SLEE, 2017).

Assim, algumas iniciativas inseridas na economia do compartilhamento se situam em uma zona cinzenta (CHERRY; PIDGEON, 2018; MARTIN, 2016; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017), colocando-se à margem da regulamentação de operação nas cidades, de impostos, da legislação trabalhista, das taxas de setores e até mesmo exercendo a “habilidade de driblar ou mudar leis” (SLEE, 2017, p. 296). Essas iniciativas também incentivam o mercado informal (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017), não oferecem segurança aos provedores de serviços e aos usuários, apresentam falhas nos sistemas de reputação e se omitem das responsabilidades na prestação de serviços transferindo-as para o provedor do serviço (SLEE, 2017).

Na prática, proporcionam meios que levam à precarização do trabalho, à desigualdade social, à discriminação racial, à competição desleal, ao assédio moral e sexual, às relações ganha-perde, à não acessibilidade, ao deslocamento dos investimentos na produção para o mercado financeiro etc. (SLEE, 2017). Alguns autores denunciam esse oportunismo de algumas organizações, novas e existentes, por transformarem atividades típicas do mercado, como aluguel ou prestação de serviços orientados ao lucro, em iniciativas inseridas no rol da

¹¹ Gentrificação – “é um processo de transformação de centros urbanos através da mudança dos grupos sociais ali existentes, onde sai a comunidade de baixa renda e entram moradores das camadas mais ricas”. Disponível em: <https://www.significados.com.br/gentrificacao/>.

economia do compartilhamento, ou seja, criam uma nova fachada denominada “*sharewashing*” – máscara de compartilhamento – para se absterem das regulamentações e transferirem os riscos a terceiros (BELK, 2017; JÚNIOR SILVA; RIGO; RAMALHO, 2016; SCHOR, 2016).

Bens de consumo e serviços produzidos por grandes organizações tradicionais estão, gradualmente, sendo terceirizados pela transformação dos seus ativos em recursos e serviços compartilhados mediados pelas plataformas digitais. É a “comodificação da vida cotidiana” pela qual os indivíduos passam a trabalhar nos horários destinados ao lazer (CHERRY; PIDGEON, 2018, p. 241) ou a visualizar seus bens subutilizados sob uma perspectiva meramente utilitarista – “um déficit monetário” (ERTZ; LECOMPTE; DURIF, 2018, p. 255).

Nesse sentido, para além de produtos, recursos e serviços, mudanças no mundo do trabalho e na economia será que as iniciativas e as vivências sociais convencionais serão reduzidas a algoritmos¹² e a análises preditivas e decisões oriundas de *bigdatas*¹³ pela suposta plataformização da economia (SRNICEK, 2017)? Estas são outras questões que se encontram em aberto e problematizam o fenômeno. No entanto, Slee (2017, p. 297) considera reducionista a visão desse tipo de questão somente pela perspectiva tecnológica. Para ele, “estamos falando também de poder, dinheiro e influência”.

Esse reducionismo pode estar sendo encoberto pela atração do setor financeiro, por meio do *Venture Capital*, capital de risco, que tem investido massivamente nas plataformas digitais e influenciando na governança. Estas, subsequentemente, reinvestem em novas tecnologias para ampliar a escala, o valor de mercado e garantir o retorno aos investidores (SLEE, 2017). Nessas plataformas, o capital cognitivo e cultural se impôs pelas tecnologias digitais (PETERS; BULUT, 2011). No mundo dos negócios, uma ideia inovadora transforma produtos e recursos em serviços e se materializa, por vezes, na forma de *startups* de base tecnológica. Algumas dessas iniciativas, por exemplo, se tornaram as *big companies* atuais como *Google*, *Facebook*, *Airbnb*, *Netflix*, *Uber* etc. Atualmente, o *Uber* e a *Airbnb*

¹² Algoritmo – “Conjunto das regras de operação (conjunto de raciocínios) cuja aplicação permite resolver um problema enunciado por meio de um número finito de operações; pode ser traduzido em um programa executado por um computador, detectável nos mecanismos gramaticais de uma língua ou no sistema de procedimentos racionais finito, utilizado em outras ciências, para resolução de problemas semelhantes” (MICHAELIS, 2017). Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/> Acesso em: 18 jul. 2017.

¹³ *Big Data* – termo advindo da tecnologia da informação que descreve um grande conjunto de dados – estruturados e não estruturados, complexos, armazenados e traduzidos por aplicações que simulam causa-efeito por meio de análise preditiva, softwares de apoio à tomada de decisões e gestão de grandes volumes de dados (incluindo imagem, som e vídeo). Como, por exemplo, o *Wikipédia* e o *Youtube* (WIKIPÉDIA). Acesso em: 18 jul. 2017.

“competem a liderança de demanda contra as ‘*Big Taxis*’ e as ‘*Big Hotels*’” (LEE, 2015), ou seja, as grandes e tradicionais empresas de taxi (como a *G7 e Taxis Bleus* de Paris) e cadeias hoteleiras (como a *Accor, Atlantica, BHG*) estão sendo impactadas por essa nova economia.

Desse modo, as iniciativas de compartilhamento também indicam distinções na natureza do compartilhamento em relação às definições propostas (BELK, 2010). Assim, o termo “economia do compartilhamento” pode ser entendido como um guarda-chuva (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; HABIBI; DAVIDSON; LAROCHE, 2017; PLEWNIA; GUENTHER, 2018) que carece de uma conceituação tanto globalizada quanto contextualizada (GRUSZKA, 2017). Nesse sentido, esse estudo pretende oferecer uma possibilidade de conceituação global.

Ademais, alguns estudos sinalizam a necessidade da teorização do campo e de se criar categorias coerentes com as realidades sociais inter-relacionadas (MARTIN, 2016; SILVEIRA; PETRINI; SANTOS, 2016). Embora existam trabalhos que apresentem categorias, tipologias e taxonomias tanto no contexto internacional quanto no nacional, (GERHARD; SILVA JÚNIOR; CÂMARA, 2019; PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017), eles, geralmente, enfocam contextos específicos como, por exemplo, uma tipologia específica para o setor de logística (CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018) e se atém ao consumo colaborativo (ERTZ; DURIF; ARCAND, 2018) ou consideram apenas iniciativas que possuam plataformas digitais para intermediar o compartilhamento (CHASIN *et al.*, 2018a; GERWE; SILVA, 2018; MUÑOZ; COHEN, 2018). Isso não só delimita a classificação de iniciativas na economia do compartilhamento que não necessitam de alta tecnologia para operar, como *coworking*, troca de alimentos, bancos de tempo etc., como também limita a participação de outros atores sociais como o governo, outras instituições e a sociedade civil.

Percebe-se, portanto, uma tendência, na pesquisa de iniciativas da economia do compartilhamento, em analisar modelo de negócios orientados ao mercado, deixando à margem outros atores sociais envolvidos na economia do compartilhamento. Em vista disto, esta tese parte do pressuposto de que **ainda não há um modelo de análise que abranja o caráter multifacetado da economia do compartilhamento**, assumindo que as definições e as categorizações existentes ainda não dão conta de explicá-la de forma holística.

Outros campos do conhecimento também têm contribuído com reflexões sobre a economia do compartilhamento, na fração que lhes cabe como: a antropologia (BELK, 2014b); a ciência e a tecnologia da informação (DILLAHUNT *et al.*, 2016; FELLÄNDER; BOGUSZ; TEIGLAND, 2015; MARINO, 2016); a comunicação (JOHN, 2013); o direito (ALONI *et al.*, 2016; SMORTO; GIURIDICHE, 2015; VITKOVIĆ, 2016); a economia

(BRUNO; FAGGINI, 2017; CANSOY; SCHOR, 2016); e a sociologia (LEE, 2015; SCHOR *et al.*, 2016; SÜTZL, 2014).

Contudo, essas reflexões também se limitam a visões específicas de cada campo sobre a economia do compartilhamento, atentando-se somente às questões pontuais e inerentes aos seus domínios, fragmentando, assim, o conhecimento acerca do fenômeno. Essa fragmentação, por conseguinte, é um desafio que torna o conhecimento difuso quando se refere à conceituação e identificação das dimensões teóricas da economia do compartilhamento. Então, algumas indagações se mostram oportunas no sentido de iniciar a agregação do conhecimento: o que é, de fato, a economia do compartilhamento? por onde anda a discussão sobre as organizações e suas iniciativas?

Na prática, o que diferencia as diversas iniciativas comumente inseridas na economia do compartilhamento, como, por exemplo, *Uber e Pegcar, Airbnb e Hospitality Club, Quintal de Trocas e Feira da Gratidão, Banco de Tempo de Florianópolis e Bliive, Cospace Espaço Colaborativo e Wework*? Seria a economia do compartilhamento derivada de uma evolução da sociedade em direção à coletividade e a distribuição dos bens comuns apenas uma repaginação mercadológica pela reavaliação das formas de interação e divisão de recursos disponíveis em tempos de escassez e crise econômica? (LAMBERTON; ROSE, 2012; TRIPLEPUNDIT.COM, 2013) ou uma nova síntese socioeconômica na qual prevalecerão novas relações sociais de produção e trocas? Essas questões instigam uma investigação mais ampla sobre o fenômeno, expandindo o horizonte de análise no tocante aos atores sociais envolvidos e às inúmeras formas que as iniciativas da economia do compartilhamento estão tomando.

Para avançar nessa compreensão, chama-se a atenção para a importância de se compreender como ocorre a interação entre o governo, o mercado, as instituições e a sociedade nas distintas iniciativas de economia do compartilhamento, para melhor captar as significações que se traduzem em inúmeras definições (MCLAREN; AGYEMAN, 2016). Entende-se que é necessário empreender uma profunda ponderação sobre as definições, iniciativas e os consequentes desdobramentos aos quais a economia do compartilhamento tem sido submetida e, assim, identificar, reflexivamente, se a economia do compartilhamento está se distanciando ou se aproximando da natureza/idiossincrasia do ato de compartilhar. Aqui reside a lacuna teórica a ser explorada nessa proposta: a necessidade de entender o que tem sido teorizado sobre a economia do compartilhamento, interpretando suas definições e categorizações frente às iniciativas e abordar algumas implicações na transformação desse fenômeno (MARTIN, 2016; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; SCHOR, 2016).

Para preencher essa lacuna, é essencial primeiramente, avaliar as diferentes definições, compreender as múltiplas interpretações e verificar as categorizações na literatura, devido à complexidade envolta nessa panaceia que a economia do compartilhamento parece estar se tornando. Isso nos leva a mais um pressuposto, o de que a **multiplicidade de atores sociais e a coexistência de iniciativas da economia do compartilhamento com a economia de mercado implicaram na transformação do fenômeno**, desdobrando-se em formas organizacionais envolvendo uma miríade de atores sociais, cada qual com seus propósitos, valores e interesses distintos.

Ainda é cedo para predizer se a economia do compartilhamento é uma tendência efêmera de consumo (KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016), modismo (FLEMING, 2017), se é apenas um momento (SLEE, 2017) ou se trata de uma lógica contemporânea do comportamento humano (JOHN, 2013). Nesta tese, assume-se que é tempo de refletir sobre a metamorfose da economia do compartilhamento, considerada emergente, sobretudo no Brasil. Embora a literatura internacional seja ampla e aponte em várias direções, a produção nacional ainda é escassa, principalmente na área da administração (RAMALHO; SILVA JÚNIOR, 2016).

Face à incipiência de estudos nacionais que permitam esse nível analítico, é basilar identificar e conhecer a literatura e as correntes de pensamento que estão se desenvolvendo a partir dos trabalhos teóricos e empíricos nacionais e internacionais, para entender como as iniciativas estão sendo situadas no “guarda-chuva” da economia do compartilhamento. Além disso, a forma difusa pela qual essas iniciativas têm sido pesquisadas na área de administração (DE LEEUW; GÖSSLING, 2016) e nos demais campos do saber, observando a interdisciplinaridade intrínseca ao fenômeno (TRENZ; FREY; VEIT, 2018), torna profícuo situar como o campo das ciências sociais está investigando a economia do compartilhamento. O fenômeno se manifesta de forma dinâmica no âmbito local, regional e global, impactando os mercados estabelecidos, os estilos de vida, as formas de interação social, a cultura, o mundo do trabalho e as relações entre governo, instituições, mercado e sociedade. Todas essas transformações, por conseguinte, expõem um tema relevante a ser investigado: **a economia do compartilhamento e suas faces reveladas nas iniciativas plurais**.

Para tanto, levando em conta algumas das indagações e os pressupostos enunciados acima, esta investigação coloca a seguinte questão: **como compreender as múltiplas faces da economia do compartilhamento?**

Assim, diante do problema exposto, o objetivo desta pesquisa é **desenvolver um modelo analítico que abarque as múltiplas faces da economia do compartilhamento e**

ajude a melhor compreendermos as suas lógicas e formas de manifestação. Como a questão e objetivo denotam a intenção de analisar a economia do compartilhamento em função da sua amplitude e multiplicidade de iniciativas, as questões norteadoras e os objetivos específicos propostos abaixo possibilitam o entendimento da delimitação desta pesquisa.

1.1 QUESTÕES NORTEADORAS E OBJETIVOS ESPECÍFICOS DA PESQUISA

- a) Qual o panorama da produção científica?
 - ✓ Investigar sistematicamente a literatura sobre a economia do compartilhamento
- b) Quais as definições e termos propostos na literatura?
 - ✓ Identificar as definições e termos relativos à economia do compartilhamento, evidenciando as semelhanças e distinções;
 - ✓ Propor uma definição abrangente para a economia do compartilhamento.
- c) Quais são as categorizações, tipologias e taxonomias propostas na literatura?
 - ✓ Identificar as categorizações, tipologias e taxonomias existentes na literatura;
 - ✓ Construir novas categorias e subcategorias a partir do mapeamento das iniciativas citadas e propor um *framework* integrativo.

1.2 ESTRUTURA DA TESE

Essa tese foi estruturada em cinco capítulos para apresentar a pesquisa realizada que, em conjunto com a Figura 1, relativa ao mapa conceitual, apoiam a compreensão do delineamento do estudo e da organização dos capítulos para atender aos objetivos propostos.

Na Introdução, apresenta-se a economia do compartilhamento, contextualizando o fenômeno sob várias perspectivas ontológicas e práticas visando situar o tema de pesquisa. Além disso, são apresentados os pressupostos, o problema de pesquisa, as demais questões norteadoras e os objetivos, geral e específicos, construídos para dar conta da questão central. Juntamente com essa estruturação da tese, este capítulo também observa a relevância e justificativas do estudo.

O primeiro capítulo detalha a metodologia, que é a via condutora da investigação e está subdividida em três fases. A primeira fase é composta da revisão sistemática de literatura, do arcabouço da pesquisa e eixo norteador das demais fases, compreendendo as seguintes subseções: o percurso metodológico da revisão; o protocolo da pesquisa segundo o “*Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses*” – PRISMA (MOHER *et al.*,

2009); o delineamento da pesquisa na literatura que detalha cinco estratégias de busca nas bases de dados; os critérios de elegibilidade da revisão sistemática; a seleção dos estudos retratada pelo fluxograma da revisão sistemática de literatura detalhando as quatro etapas do processo; e o esclarecimento das limitações metodológicas.

Os capítulos 2, 3, 4 e 5 apresentam a sistematização e a discussão dos resultados.

O segundo capítulo evidencia algumas inferências da meta-análise da revisão sistemática de literatura, demonstrando, pela pesquisa bibliométrica, o panorama da pesquisa sobre a economia do compartilhamento no campo das ciências sociais.

O terceiro capítulo abre o guarda-chuva de termos e definições da economia do compartilhamento, recorrendo a uma investigação histórica para captar como se deu a evolução da definição e termos, suas semelhanças e distinções, e expor as restrições que dificultam uma definição abrangente para o fenômeno. Fundamentando-se nessas restrições e na caracterização da economia do compartilhamento, propõe-se uma definição ao final do capítulo.

O quarto capítulo apresenta como o *framework* integrativo é capaz de analisar as múltiplas facetas da economia do compartilhamento e suas respectivas iniciativas, discorrendo sobre os principais trabalhos que contribuíram para a integração de categorias, subcategorias e demais características, assim como pontuando o que diferencia o *framework* das categorizações, taxonomias e tipologias existentes na literatura. O capítulo é subdividido em nove seções que detalham a dimensão e as oito categorias que constituem o *framework* integrativo, assim como oferece uma série de exemplos para elucidar a aplicação das categorizações propostas: a dimensão tipos de atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca, que explica como as iniciativas da economia do compartilhamento pode ser constituídas de diversos tipos de atividades; a categoria formato de compartilhamento, colaboração, reuso e troca que se refere ao objeto/finalidade do compartilhamento; a categoria setor industrial que demonstra os segmentos que estão enveredando para a economia do compartilhamento; a categoria fontes de receita destaca as possibilidades de receitas identificadas no mapeamento das iniciativas na literatura; a categoria modelos de interação entre os atores sociais que abarca a interação entre indivíduos, sociedade civil, organizações, governo e demais instituições sem fins lucrativos; a categoria formas de compensação que ocorrem nas transações das atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca – sendo monetárias ou não monetárias; a categoria nível tecnológico que define os graus de uso de tecnologia nas iniciativas; a categoria orientação ao mercado ou aos bens comuns para diferenciar se a iniciativa é orientada ao lucro/mercado ou aos bens comuns/comunidade; e,

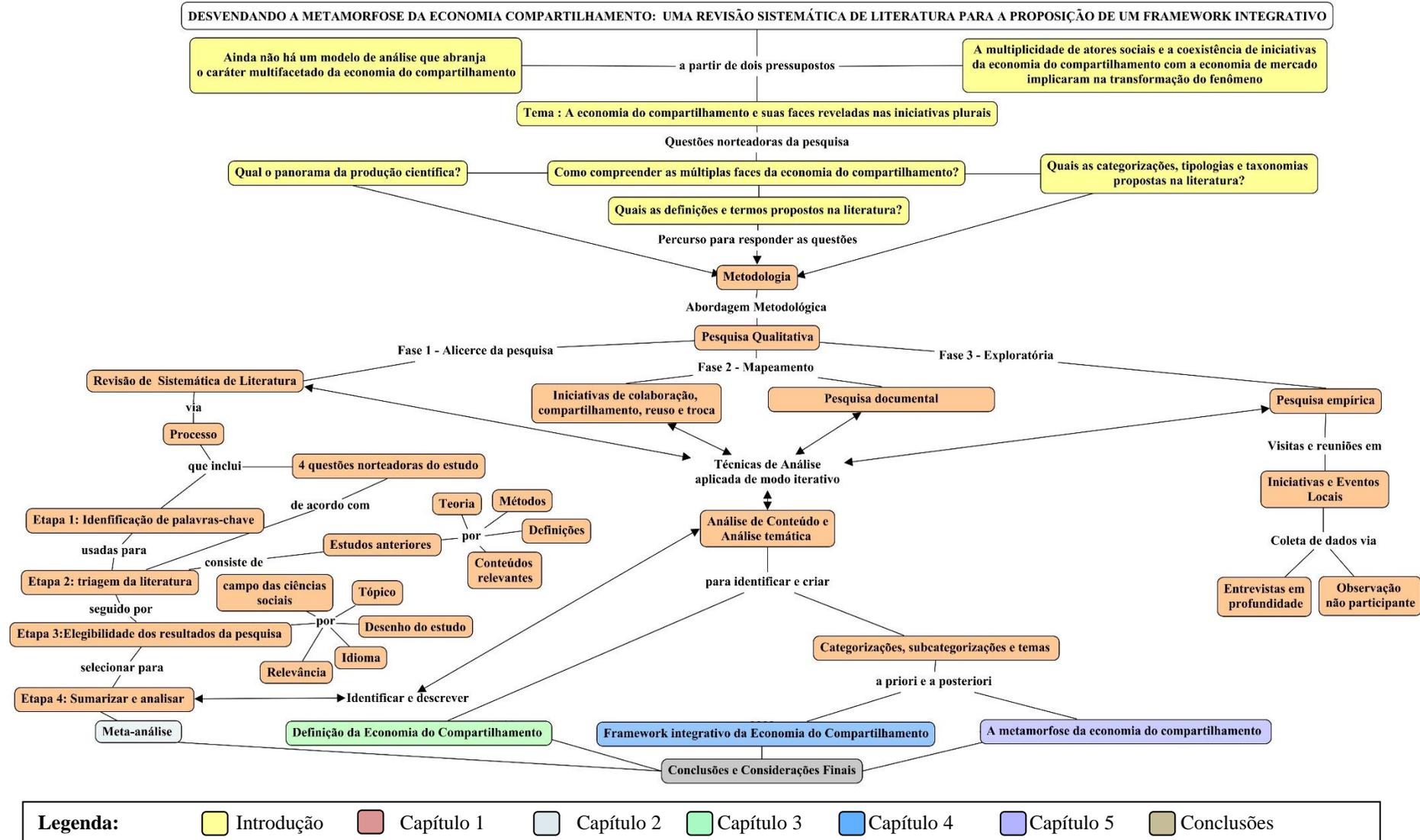
por fim, a categoria alcance espacial que situa o nível geográfico que uma iniciativa pode atingir, desde a comunidade ao nível global.

O quinto capítulo se debruça sobre a metamorfose da economia do compartilhamento, apresentando-a como um espectro que representa formatos organizacionais surgidos no fenômeno e a sua transmutação, com propósitos e interesses distintos, subdividido em quatro seções: o ativismo social, o hibridismo, a repaginação do mercado e a financeirização da plataformização.

Em Conclusões e Considerações Finais, resgata-se a questão norteadora e os objetivos propostos, enfatizando os principais resultados obtidos, as contribuições teóricas e práticas, como, também, salienta-se as limitações do estudo sugerindo caminhos para pesquisas futuras. Por fim, são apresentadas as referências utilizadas no estudo e os apêndices da tese.

A estrutura da tese está sintetizada no mapa conceitual a seguir (Figura 1).

Figura 1 – Mapa conceitual da estrutura do Projeto de Tese



Fonte: Elaboração própria

1.3 RELEVÂNCIA E JUSTIFICATIVAS DO ESTUDO

A relevância e a originalidade da pesquisa proposta se assentam nas motivações apresentadas a seguir. A primeira advém da escassez de revisões sistemáticas de literatura sobre a economia do compartilhamento e, neste sentido, a revisão sistemática de literatura (nacional e internacional) é a primeira contribuição teórica. A revisão sistemática de literatura apresentará os resultados subjetivos, enquanto a meta-análise mostrará os resultados objetivos, como os dados bibliográficos e bibliométricos.

Nesse sentido, a meta-análise visa expandir o horizonte da análise da revisão sistemática de literatura, ao investigar como a economia do compartilhamento se “manifesta de forma diferente em outros contextos institucionais e geográficos” (MAIR; REISCHAUER, 2017), sobretudo, por oferecer um panorama sobre quem investiga e quando e onde o fenômeno está sendo investigado. Assim, “pode-se dizer que os mapas bibliométricos, representam o auto-retrato de uma comunidade científica que seus membros desenharam inconscientemente ao longo do tempo” (DE VRIES; BEKKERS; TUMMERS, 2016, p. 151).

Esse exercício de categorização foi iniciado na administração, mas de forma segmentada. Tais estudos possuem recortes que restringem uma análise mais ampla da economia do compartilhamento, como o enfoque em estudos das subáreas de estratégia (KATHAN, 2015), marketing e consumo (PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017) e sustentabilidade (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; BOONS; BOCKEN, 2018; PLEWNIA; GUENTHER, 2018). Outra delimitação diz respeito aos sujeitos que compõem o fenômeno organizacional, pois os estudos são mais concentrados no nível micro relativo aos usuários e provedores de serviços (CHENG, 2016).

Alguns autores também estão investindo na revisão sistemática de literatura sobre a economia do compartilhamento, no entanto, seus trabalhos se limitam a uma atividade específica, como o compartilhamento de acomodação (CHENG, 2016; PRAYAG; OZANNE, 2018) ou, ainda, se orientam para uma subárea como, por exemplo, sustentabilidade (PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017; PLEWNIA; GUENTHER, 2018). Essas delimitações tornam a rota de entendimento fragmentada e de difícil coesão conceitual (SCHOR *et al.*, 2016), sendo, portanto, necessária uma investigação que também concentre o fenômeno organizacional enquanto unidade de análise (PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017) e possibilite uma análise mais holística contemplando os níveis macro (Governo e instituições), meso (organizações) e micro (prestadores de serviços e usuários) identificados nos estudos (TRENZ; FREY; VEIT, 2018).

Ademais, devido à emergência da economia do compartilhamento na literatura, os vários posicionamentos dos autores carecem de uma ponderação sobre diferentes correntes de pensamento, seus pontos e contrapontos a uma série de pressupostos sobre as implicações dela nas esferas social, econômica e ambiental, como preconizado por alguns autores defensores da economia do compartilhamento (KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016; MARTIN; UPHAM; KLAPPER, 2017; TÄUSCHER; KIETZMANN, 2017) e outros que são céticos a ela (SCHOLZ, 2017; SCHOR *et al.*, 2016; SLEE, 2017).

Isso cria a necessidade de compreender qual tem sido o direcionamento da área da administração e sua correlação com o campo das ciências sociais acerca das pesquisas sobre a economia do compartilhamento. Embora algumas revisões sistemáticas de literatura já tenham sido endereçadas aqui, a dinâmica (MAIR; REISCHAUER, 2017), o avanço (PRIPORAS *et al.*, 2016; SCHOR, 2016) e, em particular, a complexidade (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; MUÑOZ; COHEN, 2017) do fenômeno não esgotam as possibilidades da análise social.

A despeito do crescimento exponencial de estudos sobre a economia do compartilhamento na literatura internacional, conforme pode ser observado nos resultados da revisão sistemática de literatura deste trabalho, a pesquisa sobre o fenômeno no Brasil ainda é incipiente e carece de uma maior dedicação face ao avanço das iniciativas no país. Em uma pesquisa inicial, conduzida em agosto de 2018 na base do *Google Scholar*, utilizando os termos “economia do compartilhamento”, “economia compartilhada”, “consumo colaborativo” e “economia colaborativa”, verificou-se que somente 13 artigos foram publicados em periódicos nacionais, dentre eles, Arruda e outros (2016), Ramalho e Silva Júnior (2016) e Silveira, Petrini e Santos (2016). Utilizando os mesmos termos e o operador booleano OR nas buscas em outras duas bases tradicionais na publicação brasileira – Scielo e Spell – foram identificados, respectivamente, três artigos nacionais na base Scielo (FERREIRA *et al.*, 2017; LIMA; LIMA; ARAÚJO, 2018; RECHENE; SILVA; CAMPOS, 2018) e nove na base Spell, dentre eles, Pereira e Silva (2017), Petrini, Freitas e Silveira (2017) e Rodas Vera e Gosling (2017). Já nos bancos de teses e dissertações do BDTD, FGV, USP e Unicamp, foram localizadas somente duas teses na área da administração (MENEZES, 2016; RODAS VERA, 2018), uma da antropologia (YACCOUB, 2015), uma da arquitetura e urbanismo (VASQUES, 2015) e uma da sociologia (OLIVEIRA, 2017); como também somente 16 dissertações, majoritariamente na área da administração.

Também não foi identificado um estudo sobre a economia do compartilhamento e os seus efeitos em institutos oficiais de pesquisa, como o Instituto de Pesquisa Econômica

Aplicada (IPEA), o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e a Fundação Getúlio Vargas (FGV). No entanto, uma pesquisa de mercado recente apontou que cerca de 26% da população urbana brasileira adotam ou têm noção de práticas de economia do compartilhamento, liderada pela cidade de Porto Alegre, seguida de Salvador¹⁴.

Apesar de a literatura sobre a economia do compartilhamento ser recente, o fenômeno ganhou escala, repercussão e relevância socioeconômica (MARTIN, 2016). De acordo com Plewnia e Guenther (2018, p. 570), “o número de organizações e atividades empresariais que se declaram ou são declarados por outros como parte da economia do compartilhamento aumentou exponencialmente”, gerando “numerosos termos que se sobrepõem ou competem”. Por sua vez, essa pluralidade de termos adotados na literatura (GANAPATI; REDDICK, 2018) causa uma confusão semântica, evidenciando a carência de uma elucidação conceitual mais ampla (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; TRENZ; FREY; VEIT, 2018). Essa é a segunda contribuição da pesquisa, apresentar os termos, definições e suas respectivas similaridades e distinções identificadas na literatura, propondo uma definição a partir dessa análise. Dito de outro modo, mostra-se como a multiplicidade de termos e definições (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017) e as possíveis distorções no uso do termo (BELK, 2014a; DREYER *et al.*, 2017; OSSEWAARDE; REIJERS, 2017) implicam em restrições de características que dificultam a proposição de uma definição que acomode a dimensão do fenômeno.

Tais prescrições e achados iniciais nas buscas descritas acima manifestam a originalidade desta pesquisa, em específico, o ineditismo ao apresentar um *framework* integrativo incorporando os achados da literatura e o mapeamento e análise das iniciativas. De acordo com Nadeem (2015, p. 13), a economia do compartilhamento possui um “significado flutuante para uma gama variada de atividades” que variam entre a natureza comunal e a lucrativa, com algumas atividades situadas em um “espaço intermediário”. Portanto, um estudo que se propõe a compreender essas flutuações por meio da análise de suas variadas definições, categorias, atividades e iniciativas em trabalhos teóricos e empíricos auxilia a entender o campo e teorizá-lo, pois os ensaios separam a retórica da realidade (ERTZ; LEBLANC-PROULX, 2018; HONG; LEE, 2018; KOSTAKIS; BAUWENS, 2014; MICHELINI; PRINCIPATO; IASEVOLI, 2018; O’NEIL, 2015; SCHOLZ, 2017; SCHOR, 2016; SCHOR *et al.*, 2016). Esta é a terceira contribuição: propor um *framework* integrativo

¹⁴ MARKET ANALYSIS. Acesso em: 30 jun. 2017.

holístico que compreenda a análise de iniciativas a partir de uma perspectiva ampla de atividades e atores sociais envolvidos que fundamenta também a relevância deste trabalho.

Posto isto, a “amplitude e capilaridade mercadológica” das diferentes iniciativas, conforme a pauta de pesquisa proposta por Gehard, Silva Júnior e Câmara (2019, p. 810) “acerca da formação e organização das relações de mercados [...] e como se dá a coexistência com outros modelos econômicos” instigou a quarta contribuição desta pesquisa. Com o intuito de demonstrar como a economia do compartilhamento tem evoluído tanto em número de iniciativas quanto tem se transformado em configurações de atividades que compreendem uma diversidade de atores sociais e características, refletindo a fluidez da sua estrutura (LAURELL; SANDSTRÖM, 2017), sugere-se que a metamorfose da economia do compartilhamento se compôs, ao longo do tempo, pela coexistência do fenômeno com o modelo de mercado vigente. De acordo com Weber (2016), novas pesquisas devem englobar diferentes contextos de compartilhamento que envolvam motivações altruístas e comunais, serviços privados ou profissionais, independentemente de algum tipo de retorno financeiro.

Sendo assim, esta tese se limita a explicitar algumas das faces da economia do compartilhamento a partir da teoria e da prática (de forma exploratória), sinalizando algumas nuances (MCLAREN; AGYEMAN, 2016), paradoxos (SCHOR *et al.*, 2016) e o emaranhado de desafios (BORCUCH, 2016; JOHN, 2013) que parecem ainda tensionar o sistema social como um todo, ou seja, como a economia do compartilhamento tem afetado a relação entre indivíduos, sociedade, instituições, mercado e o Estado e como essas relações podem refletir em impactos sociais, econômicos e ambientais positivos ou negativos.

2 METODOLOGIA

Este capítulo é composto pelo *design* metodológico da tese, visando demarcar a construção teórica e prática da economia do compartilhamento. Primeiramente, admite-se a economia do compartilhamento como um campo socialmente contestado (MARTIN, 2015) e fluido (LAURELL; SANDSTRÖM, 2017). Portanto, a análise se debruça sobre a economia do compartilhamento enquanto fenômeno, também no nível organizacional. O fenômeno organizacional, por conseguinte, é descrito como um processo social composto de saberes e fazeres construídos por meio da interação entre indivíduos (BANDEIRA-DE-MELLO; CUNHA, 2010). Nesse caso, a economia do compartilhamento no nível organizacional compõe o fenômeno mais abrangente enquanto objeto de pesquisa e trata-se das iniciativas relacionadas às atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca.

Segundo, para dar conta do objeto a ser estudado, com o devido rigor, a abordagem metodológica é qualitativa (CUNLIFFE, 2011; GODOI; BANDEIRA-DE-MELLO; SILVA, 2010; PATTON, 2002). Caracteriza-se como indutiva (CRESWELL, 1998; EISENHARDT; GRAEBNER; SONENSHEIN, 2016), por lançar perguntas do tipo “o que” e “como” (CRESWELL, 1998) para desvendar como essas múltiplas faces ocorrem no fenômeno analisado.

Quanto ao objetivo metodológico, a pesquisa é exploratória, pois visa compreender como o fenômeno está sendo constituído no nível organizacional, por meio de uma revisão sistemática de literatura complementada pelo mapeamento das iniciativas citadas nos trabalhos, da pesquisa documental e uma pesquisa exploratória no campo. Assim, a metodologia foi constituída por três fases descritas na sequência.

A primeira fase é o alicerce dessa pesquisa – a revisão sistemática de literatura, que será melhor detalhada na próxima subseção. A segunda fase se refere ao mapeamento das iniciativas citadas nos trabalhos da revisão sistemática de literatura juntamente com a pesquisa documental, para suportar a identificação de categorias, subcategorias bem como a criação de novas categorias, subcategorias etc. Por fim, a terceira fase é composta de uma pesquisa exploratória no campo para a pesquisadora se ambientar com o fenômeno a partir da observação não participante em eventos, visitas guiadas e entrevistas com fundadores de iniciativas da economia do compartilhamento.

2.1 FASE 1: A REVISÃO SISTEMÁTICA DE LITERATURA

A revisão sistemática de literatura é uma metodologia científica utilizada para identificar a produção acadêmica relevante para a pesquisa, adotando critérios explícitos e reproduzíveis para selecionar os estudos, analisar suas características, interpretar e sintetizar os resultados conforme os critérios e questões de análise (COOK; MULROW; HAYNES, 1997).

O escopo da revisão sistemática da literatura está em conformidade com outros trabalhos semelhantes no campo das ciências sociais, especialmente orientado pelas revisões de De Vries, Bekkers e Tummers (2016), Merli, Preziosi e Acampora (2018), Miller, McAdam e McAdam (2016) e Overman (2015). Para oferecer um espectro de análise mais amplo, essa revisão sistemática e a meta-análise da literatura pretendem abranger as diferentes atividades de economia do compartilhamento na área da administração e sua correlação com o campo das ciências sociais, endereçando as seguintes questões de pesquisa:

- ✓ Qual o panorama da produção científica?
- ✓ Quais as definições propostas?
- ✓ Quais são as categorizações, tipologias e taxonomias propostas na literatura?

Essas questões conduziram a consecução deste capítulo de modo a concluir a primeira fase da pesquisa, até porque, desvendar todas as definições, conceitos e categorias relacionados à economia do compartilhamento parece não ser simples (SCHOR, 2016).

Assim, a revisão sistemática de literatura e a meta-análise visam elucidar como o campo das ciências sociais, sobretudo, a área da administração tem se debruçado e evoluído o conhecimento sobre a economia do compartilhamento para oferecer um panorama das publicações sobre o fenômeno e atender aos objetivos propostos nessa tese. A próxima subseção relata o percurso metodológico da revisão.

2.1.1 O percurso metodológico da revisão

A pesquisa se caracteriza como exploratória e descritiva, englobando as abordagens qualitativa e quantitativa. O método empregado nessa fase foi o bibliográfico, de modo a identificar as variadas contribuições científicas sobre a economia do compartilhamento no campo das ciências sociais (CRESWELL, 2010). Na abordagem qualitativa da revisão sistemática, a análise e síntese dos dados qualitativos compreendem as técnicas de análise de

conteúdo (KRIPPENDORFF, 2004) e a codificação temática (FLICK, 2009). Segundo Krippendorff (2004, p. 18), a análise de conteúdo “é uma técnica de pesquisa para fazer inferências replicáveis e válidas de textos (ou outros materiais significativos) para os contextos de uso”, na qual a inferência não é objetiva, mas sim subjetiva no sentido de interpretar qualitativamente os significados dos dados dentro de um contexto. Os materiais mencionados pelo autor são outros formatos de dados que também podem ser considerados textos, como artes, imagens, mapas, sons, signos e símbolos, “desde que falem com alguém sobre fenômenos fora do que pode ser percebido ou observado” relativos às questões de pesquisa (KRIPPENDORFF, 2004, p. 19). No modelo de análise de conteúdo proposto por Krippendorff (2004, p. 82), os dados na forma de textos são submetidos a um “*loop* iterativo”, de modo a unitizar, exemplificar, gravar instruções, reduzir, inferir os construtos analíticos e narrar as respostas das questões de pesquisa para desenhar teorias sobre e experiências dentro de um dado contexto.

A adoção da análise de conteúdo se deve à flexibilidade na análise (DURIAU; REGER; PFARRER, 2007) por permitir tanto a análise dedutiva das unidades de análise – conceitos centrais e categorias existentes – pela inferência sistemática e validação dos dados obtidos na literatura (KRIPPENDORFF, 2004) quanto indutiva (DURIAU; REGER; PFARRER, 2007; PATTON, 2002) a partir dos *insights* que geram temas relevantes para a melhor teorização e categorização do fenômeno estudado (EISENHARDT; GRAEBNER; SONENSHEIN, 2016).

A análise qualitativa dos resultados da revisão foi constituída de um processo iterativo compreendendo as duas fases descritas nas próximas subseções. Em um primeiro momento, a análise de conteúdo foi baseada na análise dedutiva na qual a pesquisadora se empenhou em ler atentamente os textos acadêmicos no sentido de identificar padrões e temáticas emergentes, por meio de um procedimento decorrente da indução analítica partindo de deduções oriundas da teoria (PATTON, 2002). Por vezes, nesse processo de indução, a análise qualitativa é inicialmente dedutiva ou quase dedutiva, sendo, posteriormente, indutiva “quando, por exemplo, o analista começa examinando os dados em termos de conceitos sensibilizadores derivados da teoria ou aplicando um arcabouço teórico desenvolvido por alguém” (PATTON, 2002). No segundo momento, a análise indutiva permitiu a identificação de novas categorias e subcategorias de análise para a proposição de um *framework* integrativo e a identificação de temas acerca da metamorfose da economia do compartilhamento.

A abordagem quantitativa se refere à meta-análise dos estudos selecionados e utiliza um conjunto de métodos estatísticos para integrar os resultados quantitativos aos qualitativos

da revisão sistemática (MOHER *et al.*, 2009). A meta-análise suporta a avaliação dos “níveis de evidência” para mitigar o “risco de viés entre os estudos” e fornecer análises complementares à revisão sistemática (PATI; LORUSSO, 2018, p. 9). O método usado para o mapeamento dos estudos e sintetização dos resultados foi o bibliométrico.

A bibliometria é um método que utiliza os aspectos quantitativos da produção científica identificada, para aplicar diferentes técnicas estatísticas e oferecer uma avaliação objetiva da produção científica sobre um determinado tema, o que facilita o estabelecimento de fronteiras do conhecimento de um campo (TAVARES TREINTA *et al.*, 2014).

Os mapeamentos pelo método bibliométrico, por sua vez, proporcionam visões socioespacial e científica da pesquisa sobre economia do compartilhamento no campo das ciências sociais. Assim, é possível avaliar a tendência da publicação científica nacional e internacional, revelar a distribuição geográfica das instituições afiliadas e os periódicos que mais publicam sobre o fenômeno.

Levando em conta o delineamento das abordagens metodológicas descritas acima, na sequência, são detalhados os procedimentos usuais de modo que possibilitem a reprodução e eliminem possíveis vieses na sistematização, em conformidade com os pressupostos da revisão sistemática de literatura e meta-análise robustas (DE VRIES; BEKKERS; TUMMERS, 2016; MOHER *et al.*, 2009; PATI; LORUSSO, 2018). Portanto, as próximas subseções compõem o protocolo de pesquisa adotado e respectivas etapas, as estratégias de pesquisa na literatura, os critérios de elegibilidade e a seleção dos estudos.

2.1.2 O protocolo da pesquisa

Para dar conta das questões propostas, esse estudo adotou o protocolo *Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses* – PRISMA¹⁵ (MOHER *et al.*, 2009), por ser amplamente utilizado e reconhecido pela robustez metodológica da revisão sistemática consagrado no campo da saúde (PATI; LORUSSO, 2018) como também em outros campos das ciências sociais e, em particular, da administração, onde esse tipo de pesquisa ainda é escasso (DE VRIES; BEKKERS; TUMMERS, 2016; KRANZBÜHLER *et al.*, 2017; OVERMAN, 2015). Tal protocolo, de acordo com Moher e outros (2009), estabelece um checklist e um fluxograma a serem seguidos a fim de garantir o devido rigor científico, sendo composto por quatro etapas: (i) identificação dos artigos por meio de blocos

¹⁵ O modelo de protocolo Prisma bem como informações adicionais podem ser encontradas no website: <http://prisma-statement.org/>.

de 56 palavras-chave nas bases de dados; (ii) triagem dos artigos de acordo com as questões propostas para a revisão; (iii) aplicação dos critérios de elegibilidade dos dados extraídos dos estudos; e (iv) seleção dos estudos para a sumarização e análise dos dados.

2.1.3 O delineamento da pesquisa na literatura

Foram elencadas cinco estratégias para nortear a identificação e triagem dos trabalhos acadêmicos. Primeiro, o período da pesquisa foi definido entre janeiro de 2007 e dezembro de 2018, baseado nos artigos seminais de Benkler (2007) e Belk (2007), que deram início às discussões sobre “*collaborative*” (colaboração) e “*sharing*” (compartilhamento) respectivamente, como novas formas de lidar com bens e serviços e transformar o *modus operandi* da modelo econômico vigente.

Segundo, a busca eletrônica consistiu nas seguintes bases de dados: *EBSCO Host*, *ISI Web of Science*, *Science Direct*, *Scielo*, *Scopus*, *Spell* e *Springer*. Essa escolha se deu buscando garantir uma maior cobertura de artigos revisados por pares (DE VRIES; BEKKERS; TUMMERS, 2016; PRAYAG; OZANNE, 2018) e por contemplarem uma variedade de periódicos com maiores fatores de impacto (CAIADO *et al.*, 2017; SILVEIRA; PETRINI; SANTOS, 2016).

Terceiro, as palavras-chave e os caracteres booleanos escolhidos foram “*sharing economy*” OR “*collaborative economy*” OR “*gig economy*” OR “*on-demand economy*”, tendo como escopo de busca os respectivos termos no título, no resumo e nas palavras-chave dos artigos publicados em periódicos. Essa escolha decorreu de uma avaliação prévia na literatura, em que se verificou a correlação entre elas e a frequência em que são utilizadas nos trabalhos acadêmicos (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; BOONS; BOCKEN, 2018). Observa-se que, nas bases *Scielo* e *Spell*, os mesmos critérios foram utilizados, excetuando-se as palavras-chave que foram economia do compartilhamento, economia compartilhada (pelo termo ter sido convencionado na literatura brasileira), economia colaborativa e economia sob demanda. Essa pesquisa inicial gerou 2.798 artigos.

Quarto, buscou-se, também, artigos nos 10 periódicos com os melhores fatores de impacto no ranking do *Journal Citation Reports* (JCR) da área de administração e correlatas (*Academy of Management Annals*, *Journal of Academy of Marketing Science*, *Journal of Management*, *Journal of Marketing*, *Journal of Service Research*, *Academy of Management Journal*, *Internet Journal of Management Reviews*, *Journal of International Business Studies*). Essa estratégia foi utilizada para obter os artigos dos periódicos mais relevantes, conforme o

exemplo de Josefy e outros (2017), visto que eles geralmente não disponibilizam os artigos nas bases anteriormente levantadas (exceto o *Journal of Service Research*).

Quinto, foram incluídos na busca os 10 livros e artigos mais proeminentes e citados no *Google Academy*® com as mesmas palavras-chave, caracteres booleanos e período. Essa estratégia de inclusão se baseou em uma análise quantitativa e qualitativa, para aprimorar a base de dados conforme o escopo da pesquisa (TAKEY; CARVALHO, 2016). A análise quantitativa foi efetuada pela busca no software *Publish or Perish*®, por oferecer um relatório dos trabalhos mais citados. Para a análise qualitativa, foi utilizado o método bola de neve – *snowball* – (STRAUSS, 1987) pelo qual se identificou, na leitura prévia dos trabalhos, os que tinham relação com os objetivos da pesquisa. Excluindo os duplicados entre as demais buscas, essa pesquisa, juntamente com a dos trabalhos publicados nos 10 periódicos com os melhores fatores de impacto, resultou em 26 trabalhos que foram inseridos na base. Dessa forma, foram identificados 2.824 trabalhos que constituíram a base da revisão sistemática.

2.1.4 Critérios de elegibilidade

A construção do relatório da revisão sistemática foi baseada nos seguintes critérios de elegibilidade recomendados pelo *Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses* – PICOS¹⁶.

- **Campo:** inserir na base somente os artigos de periódicos que tenham a administração como categoria na área de publicação nas ciências sociais e suas áreas correlatas.

- **Tópico:** os artigos e livros devem conter as palavras *shar** ou *collaborative* ou *gig* ou *on-demand* e *economy* bem como *compartilha** ou *colaborativa* ou *sob demanda* e *economia* no título, no resumo ou nas palavras-chave. Os três campos devem ser verificados, considerando que há artigos que não apresentam resumo ou palavras-chave.

- **Desenho do Estudo:** estudos teóricos e empíricos foram elegíveis, visto que o interesse é compreender como a definição da economia do compartilhamento está sendo tratada na literatura e também como a análise do fenômeno tem evoluído em termos teóricos, empíricos e metodológicos. No entanto, os trabalhos que abordavam a economia do compartilhamento de forma superficial, apenas como contexto, não revelando algum tipo de conceituação ou categorização, foram descartados.

¹⁶ Disponível em: <http://prisma-statement.org/>. Acesso em: 24 set. 2018.

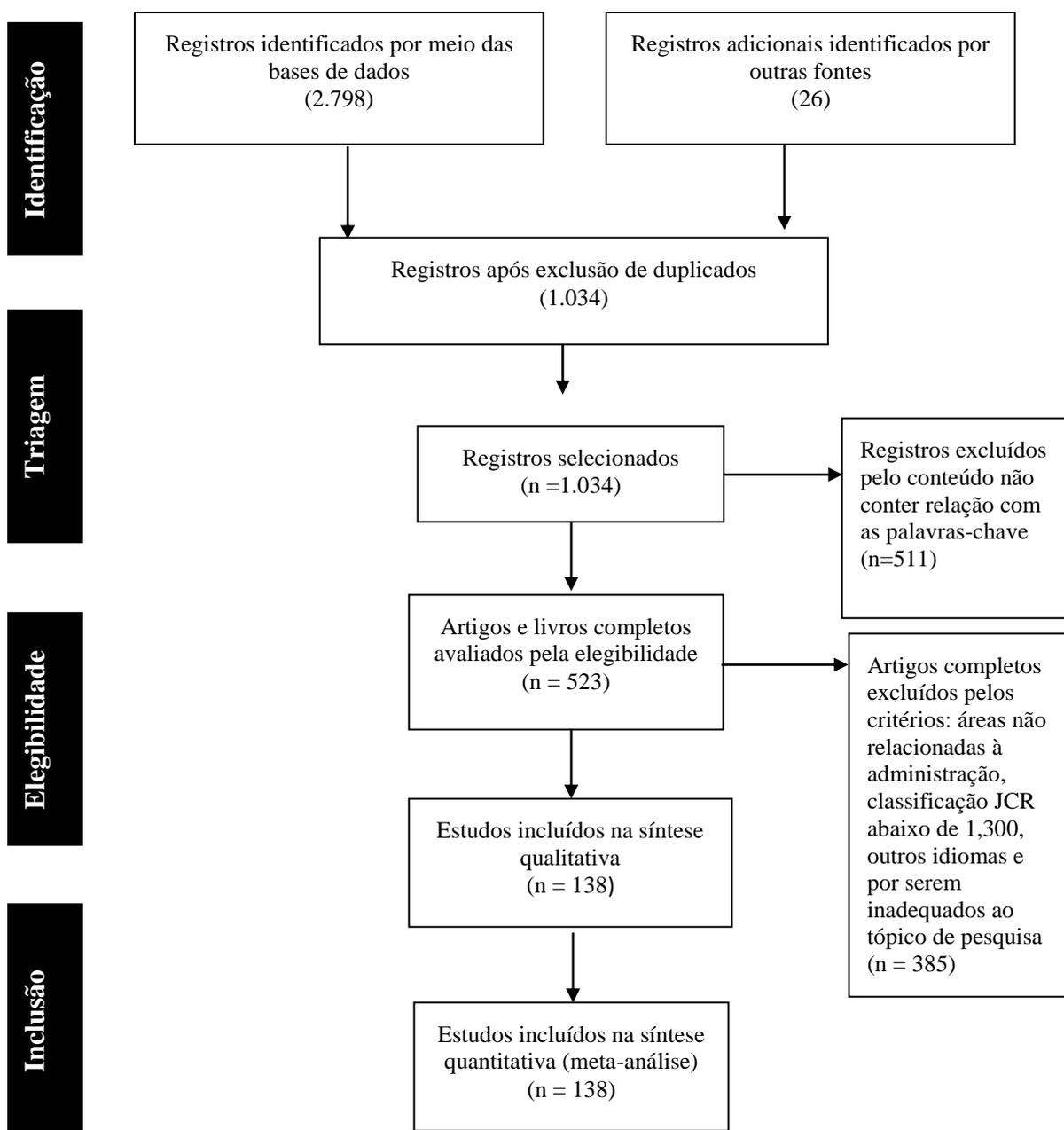
- **Ano de publicação:** considerar somente os estudos publicados entre 2007 e 2018.
- **Idioma:** inserir apenas artigos e livros escritos nos idiomas inglês e português.
- **Status das publicações:** optou-se por uma delimitação na inclusão dos artigos na base, pelo fator de impacto igual ou superior a 1,300 no ano de 2018. O fator de impacto é uma das métricas de avaliação e comparação de periódicos de nível global oferecidos pelo *Journal Citation Reports* (JCR) disponibilizado pela base *Web of Science*. Esse critério está em conformidade com a metodologia de algumas revisões sistemáticas de literatura, dada a relevância dos estudos e periódicos (CAIADO *et al.*, 2017; MARTÍNEZ-ROJAS; PARDO-FERREIRA; RUBIO-ROMERO, 2018; TAKEY; CARVALHO, 2016), visando obter o estado-da-arte dos trabalhos sobre economia do compartilhamento.

2.1.5 A seleção e análise dos estudos

Ao todo, foram identificados 2824 estudos dos quais 138 foram selecionados após a aplicação do *checklist* e do fluxograma do protocolo PRISMA (MOHER *et al.*, 2009). Essa seleção, detalhada na Figura 2, é composta de quatro etapas: identificação, triagem, elegibilidade e inclusão. Na primeira etapa, os estudos foram identificados por meio da análise das palavras-chave, resumos e títulos assim como estudos em outras línguas e duplicados foram excluídos da base.

Na segunda etapa, a triagem dos artigos se deu pela leitura do resumo e, em alguns casos, leitura completa do estudo o que possibilitou a identificação de artigos que tratavam, superficialmente, o tema economia do compartilhamento e que não possuíam as demais características relevantes para a análise. Além disso, foram excluídos os artigos dos periódicos *International Journal of Hospitality Management* e *International Journal of Contemporally Hospitality Management*, que priorizavam dimensões de análise estritamente relacionadas à área do turismo e tinham como objeto de estudo somente o *Airbnb*. Embora estes periódicos tenham a administração como área de publicação, os artigos não atendiam às questões propostas nessa revisão. Ademais, por serem centrados majoritariamente em estudos sobre o compartilhamento de acomodações, as suas inter-relações com teorias de marketing enfocando o comportamento do consumidor não traziam contribuições para a proposta dessa tese.

Figura 2 – Fluxograma da Revisão sistemática de literatura



Fonte: Elaboração própria

A terceira etapa se constituiu da aplicação dos critérios de elegibilidade para a criação da base de dados efetiva da revisão sistemática de literatura e meta-análise, servindo de repositório dos artigos selecionados.

A quarta etapa compreendeu a inclusão, ou seja, a síntese final da base qualitativa e quantitativa dos 138 trabalhos que foram submetidos a análises de conteúdo e temática na sequência. Uma planilha e um formulário foram criados no Excel®, para extrair os dados da

base de acordo com as questões propostas, aplicando a técnica de análise de conteúdo (KRIPPENDORFF, 2004), para a análise descritiva dos trabalhos acadêmicos. Esta planilha foi constituída com base nos dados iniciais para atender aos objetivos propostos: (1) publicação; (2) autor(es/as); (3) título; (4) ano de publicação; (5) fator de impacto; (6) base de dados; (7) definições; (8) problema de pesquisa; (9) objetivos da pesquisa; (10) tipo da pesquisa; (11) técnica de coleta de dados; (12) técnica de análise de dados; (13) orientação ao lucro ou bens comuns; (14) compensação; (15) enfoque (Governo, Instituições, Mercado ou Sociedade – provedores de serviço e usuários); (16) teorias articuladas; (17) iniciativa objeto de estudo; (18) iniciativas citadas; e (19) subárea da administração.

Quanto aos dados necessários à meta-análise, outra planilha foi criada no Excel®, para extrair os dados qualitativos e quantitativos e submeter, posteriormente, ao método bibliométrico. Essa planilha se refere às análises de autoria e instituições correlacionadas, bem como à distribuição geográfica das publicações considerando a localização das instituições vinculadas aos autores e a localização dos periódicos. A planilha foi composta pelos seguintes campos: (1) título; (2) nome completo do autor; (3) instituição filiada; (4) Departamento; (5) país do autor; (6) região geográfica do autor; (7) país da instituição; (8) região geográfica da instituição; (9) periódico; (10) país do periódico. Essas análises revelam, no campo das ciências sociais, a contribuição dos autores, das instituições filiadas e dos periódicos em desenvolver a temática da economia do compartilhamento.

A base foi novamente submetida a análise de conteúdo (KRIPPENDORFF, 2004) e análise temática (FLICK, 2009) objetivando identificar e descrever as categorizações *a priori*, como também delinear as categorizações *a posteriori* por um processo indutivo (EISENHARDT; GRAEBNER; SONENSHEIN, 2016; PATTON, 2002). Essa análise proporcionou a geração de dimensões e categorias relacionadas ao *framework integrativo* da economia do compartilhamento (PATTON, 2002), bem como a concepção de novas subcategorias, características e a identificação de temas que revelaram algumas faces da economia do compartilhamento (FLICK, 2009), por meio da organização e mapeamento dos dados em uma planilha como descrita na sequência.

Uma planilha de mapeamento de iniciativas foi criada a partir do mapeamento de 274 iniciativas citadas identificadas na primeira leitura, bem como se assentou na releitura dos trabalhos centrando a investigação nas categorias e subcategorias identificadas *a priori* e *a posteriori*, apoiada pelas fases dois e três. A síntese desta análise, por sua vez, resultou na concepção do *framework* integrativo e da metamorfose da economia do compartilhamento como um espectro de faces. A planilha foi organizada por atividades e iniciativas de

compartilhamento, constituída pelos seguintes campos: (1) atividades de colaboração, compartilhamento, reuso ou troca; (2) descrição da literatura; (3) descrição da prática; (4) iniciativa; (5) a existência de plataforma tecnológica; (6) nível tecnológico; (7) modelo de interação entre os atores sociais; (8) possui compensação?; (9) forma de compensação; (10) fontes de receita; (11) orientação ao lucro ou aos bens comuns; (12) formato do compartilhamento; (13) segmento industrial; (14) há transferência de propriedade?; (15) alcance espacial; (16) grupo investidor; (17) país de origem; (18) adaptação de modelo de negócio existente?; (19) forma de adaptação; (20) iniciativa em operação?; (19) URL do site da iniciativa; (20) fonte dos trabalhos acadêmicos que citaram a iniciativa; e (21) total de fontes bibliográficas.

A próxima seção aponta as limitações metodológicas que se constituíram na primeira fase da pesquisa.

2.1.6 Limitações metodológicas

Embora a revisão sistemática de literatura tenha seguido o rigor e os critérios de exigibilidade propostos por Moher e outros (2009), é preciso reconhecer algumas limitações desta pesquisa. Primeiro, ela se restringiu a artigos acadêmicos revisados por pares e publicados em periódicos e aos livros e artigos mais citados por cada palavra-chave, não incluindo trabalhos apresentados em eventos, relatórios e documentos denominados literatura cinza.

Segundo, face ao cronograma da tese, a pesquisa compreendeu o intervalo temporal dos trabalhos publicados entre janeiro de 2007 e dezembro de 2018, não compreendendo o ano de 2019. Em uma pesquisa prévia nas bases, em setembro de 2019, mais de 836 trabalhos foram encontrados. Identificou-se que o processo de sistematização da literatura dessa quantidade de trabalhos prejudicaria a condução das demais etapas da pesquisa, inviabilizando a finalização da tese dentro do cronograma proposto. As contingências utilizadas para minimizar estas limitações foram a ampliação do número de bases de dados e a inclusão de buscas nos 10 periódicos com maior fator de impacto por nem sempre estarem endereçados nessas bases.

Portanto, diante das limitações listadas, é possível que trabalhos relevantes não estejam na base da revisão sistemática de literatura, ainda que a busca tenha sido robusta e contingências foram empreendidas para salvaguardar o estado da arte das publicações sobre a economia do compartilhamento.

2.2 FASE 2: O MAPEAMENTO DAS INICIATIVAS E A PESQUISA DOCUMENTAL

Dando sequência ao mapeamento das iniciativas, conforme citado na fase de revisão sistemática da literatura, empreendeu-se uma pesquisa documental (FLICK, 2009) para complementar a análise de conteúdo das categorizações *a priori* e validar as categorizações identificadas *a posteriori*.

Esses dados secundários relativos à pesquisa documental foram coletados por intermédio de diversas fontes de dados oriundas da internet, como documentos oficiais, sítios oficiais, revistas, jornais, mídias e redes sociais (como *Facebook*, *Instagram*, *Blogs* e vídeos do *Youtube* e outras fontes que apresentassem conteúdos relacionados às iniciativas de economia do compartilhamento). O marco temporal da pesquisa documental compreendeu o ano de criação das iniciativas até outubro de 2019 que foi o término do prazo de análise dos dados de forma iterativa.

Nessa fase, todas as 274 iniciativas mapeadas na literatura foram designadas à pesquisa documental na qual se utilizou, aproximadamente, 470 fontes de dados distintas, dentre elas o site da iniciativa, outros sites e informações das mídias sociais. Além disso, foi utilizado o site *Crunchbase*, uma plataforma provedora de informações de empresas de tecnologia para consulta desde *startups* a organizações com e sem fins lucrativos categorizadas como economia do compartilhamento (MUÑOZ; COHEN, 2018; TÄUSCHER; KIETZMANN, 2017). Essa consulta na plataforma possibilitou o acesso a informações relevantes para a categorização das iniciativas como, por exemplo, país de origem, a orientação ao lucro ou não, se ainda está em operação, se é uma forma de adaptação do mercado etc.

2.3 FASE 3: A PESQUISA EXPLORATÓRIA NO CAMPO

Inicialmente, o campo foi explorado a partir da observação não participante e, ao longo da pesquisa, foram conduzidas entrevistas (PATTON, 2002; ALVESSON, 2003). A observação não participante foi descrita por intermédio de notas reflexivas (percepções, sentimentos) da pesquisadora identificadas nas visitas ao campo sobre as iniciativas, a composição e o processo das atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca na prática, registradas sistematicamente em um diário de campo (CRESWELL, 2003). Esta técnica de coleta é preconizada por Flick (2009), visto que a observação não participante

requer uma postura sutil do pesquisador de modo que sua presença não interfira ou influencie as atitudes dos sujeitos de pesquisa.

As observações contemplaram: a participação no evento COLABORAMERICA realizado pela fundação francesa OUISHARE no Rio de Janeiro, em 2018, com a participação de diversas organizações, instituições e palestrantes que conduziram apresentações e vivências inter-relacionando a economia do compartilhamento com temas econômicos, tecnológicos, sociais e ambientais; em dois encontros chamados Tour do Bem, um em 2017 e outro em 2019, promovidos pela *Global Touch*, em Vitória, para visitar e conhecer as experiências de iniciativas de compartilhamento, colaboração, reuso e troca. Além disto, ocorreram visitas e reuniões na *Fabriko* Marcenaria Compartilhada e na plataforma *Rent for All*, em São Paulo, em março de 2019; a participação em reuniões e eventos no *CoSpace*, em 2017, 2018 e 2019; visitas e reuniões no Núcleo Camaleão, em 2018 e 2019, na *Loja Colaborativa Social em 2018 e 2019*, na plataforma *Bem Comum* e no brechó, loja compartilhada e biblioteca de moda *Desapegue*, em Vitória, e visita ao *Centro Municipal de Inovação Colabore*, em Salvador, em 2019. Foram aproximadamente 79 horas de observações, pontuadas no diário de campo e posteriormente ampliadas para a inclusão no *corpus* de análise.

Após essa fase exploratória no campo, foram conduzidas oito entrevistas em profundidade com os fundadores das iniciativas acima, exceto o Centro Municipal de Inovação Colabore, e nas organizações promotoras dos eventos COLABORAMERICA e *Global Touch*, visto que foram apenas os organizadores dos eventos e objetos da observação não participante. O intuito dessas entrevistas foi o de compreender o histórico das iniciativas dentro do contexto da economia do compartilhamento e identificar quais atividades de compartilhamento, colaboração, reuso e troca são adotadas. As oito entrevistas ocorreram entre os meses de março e novembro de 2019. Todas elas foram gravadas totalizando 836 minutos de áudio, transcrito em 237 páginas no editor de texto, em fonte Arial, tamanho 12. Esses dados integraram, juntamente com os da observação não participante e os dados da pesquisa bibliográfica, o *corpus* de análise para o emprego da análise de conteúdo. Nessas ocasiões, o protótipo do *framework* integrativo foi apresentado a cada entrevistado para verificar a aderência na prática. O retorno foi positivo quanto à aplicabilidade conceitual e prática do *framework* pela avaliação dos fundadores das iniciativas, que opinaram sobre as subcategorias propostas e também reportaram algumas sugestões para pesquisas futuras.

Observa-se que essa fase serviu tão somente de apoio às fases um e dois, não havendo a intenção de aprofundar a pesquisa empírica das iniciativas e apresentá-las como casos da pesquisa. A entrevista é uma técnica utilizada para mapear e compreender as representações, crenças, atitudes e valores dos atores sociais em um determinado contexto (ALVESSON, 2003; PATTON, 2002; CASSEL, 2009). Ressalta-se que, no tocante às questões éticas relacionadas à coleta de dados, todos os entrevistados leram e assinaram o formulário de consentimento informado (Apêndice B) antes de se envolverem na pesquisa (CRESWELL, 2003).

Salienta-se a importância de a metodologia ter sido conduzida de forma iterativa nessas três fases, afinal, foi devido a essa análise recorrente dos dados, no deslocamento entre a teoria e a prática, que o *framework* integrativo foi construído com mais assertividade. A figura 3 demonstra como foi conduzido o processo iterativo de análise um movimento circular entre coleta e análise da teoria e dos dados da pesquisa documental para a reflexão indutiva, interpretação e codificação do *corpus* de análise.

Figura 3 – Processo iterativo de análise



Fonte: Elaboração própria

Os próximos capítulos são dedicados a relatar as análises e sumarizações da revisão sistemática de literatura e a meta-análise, visando responder às questões propostas.

3 ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO: ALGUMAS INFERÊNCIAS DA REVISÃO SISTEMÁTICA E META-ANÁLISE

A meta-análise da revisão sistemática de literatura é detalhada neste capítulo, com o intuito de apresentar um panorama das publicações, a partir da análise objetiva dos trabalhos selecionados para essa pesquisa.

A relevância da meta-análise se deve à importância dos mapeamentos bibliométricos feitos para reforçar os resultados da análise sistemática da literatura na interpretação e apresentação do cenário de pesquisas sobre o fenômeno da economia do compartilhamento, sobretudo quando se pretende situar, nesse panorama, como as ciências sociais estão se debruçando sobre o fenômeno, no que diz respeito à publicação em periódicos e livros, aos autores e instituições vinculadas, à natureza da pesquisa, às metodologias etc.

O Quadro 1 ilustra a distribuição dos trabalhos acadêmicos selecionados nas bases, classificados em ordem decrescente de periódicos/editoras e demonstra o interesse de periódicos pelo fenômeno. Depreende-se que essa é uma importante contribuição para o corpo de pesquisadores, considerando que não é comum a divulgação desses resultados em meta-análises. Percebe-se uma distribuição mais concentrada nos periódicos voltados a administração, marketing, tecnologia da informação e comunicação, serviços e sustentabilidade.

No entanto, partindo de uma análise geral, embora haja uma distribuição aparentemente homogênea nos periódicos do campo das ciências sociais, observa-se que o fenômeno da economia do compartilhamento enquanto tema está atraindo o interesse de periódicos transdisciplinares como o *Technological Forecasting & Social Change*, o *Journal of Cleaner Production* e o *Ecological Economics*. Juntos, esses três periódicos representam 23,19% do total dos 138 trabalhos da revisão.

A Figura 4 apresenta o gráfico de distribuição do número de publicações, por ano, dentro do período compreendido entre 2007 e 2018. Observa-se que, somente a partir do ano de 2014, o fenômeno passou a atrair o interesse por pesquisas científicas e publicações, conforme constatado por Belk (2014a). O crescimento no número de publicações é exponencial, a partir de 2016, o que demonstra uma tendência ascendente de pesquisas sobre a economia do compartilhamento, coadunando com a menção de Martin (2016) sobre a recente teorização do fenômeno. Essa tendência revela, também, que a economia do compartilhamento é um tema atrativo para editores e pesquisadores, pois ainda não alcançou o seu nível de maturidade (ERTZ; LEBLANC-PROULX, 2018).

Quadro 1 – Total de publicações por periódicos e livros

Periódicos/Livros	Frequência
Technological Forecasting and Social Change	18
Journal of Cleaner Production	11
Journal of Business Research	8
MIS Quarterly Executive	7
Academy of Management Discoveries	6
Business Horizons	5
Ecological Economics	3
Government Information Quarterly	3
International Journal of Consumer Studies	3
Journal of Business Ethics	3
Journal of Services Marketing	3
Academy of Management Perspectives	2
Electronic Commerce Research and Applications	2
Palgrave Macmillan	2
Internet Research	2
Journal of Consumer Behaviour	2
Journal of Consumer Research	2
Journal of Hospitality Marketing and Management	2
Journal of Management Information Systems	2
Journal of Retailing and Consumer Services	2
Management Science	2
Organization	2
Pengin	2
RAM - Revista de Administração Mackenzie	2
AMS Review	1
BAR - Brazilian Administration Review	1
BigData & Civic Engagement	1
MIT Press	1
OR Books	1
P2P Foundation	1
Business & Information Systems Engineering	1
California Management Review	1
Cambridge Journal of Regions, Economy and Society	1
Creativity and Innovation Management	1
Electronic Commerce Research and Applications	1
European Management Journal	1
Globalization and Health	1
HaperCollins	1
Harvard Business Review	1
Industrial Marketing Management	1
Information Systems and e-Business Management	1
International Entrepreneurship and Management Journal	1
International Journal of Physical Distribution and Logistics Management	1

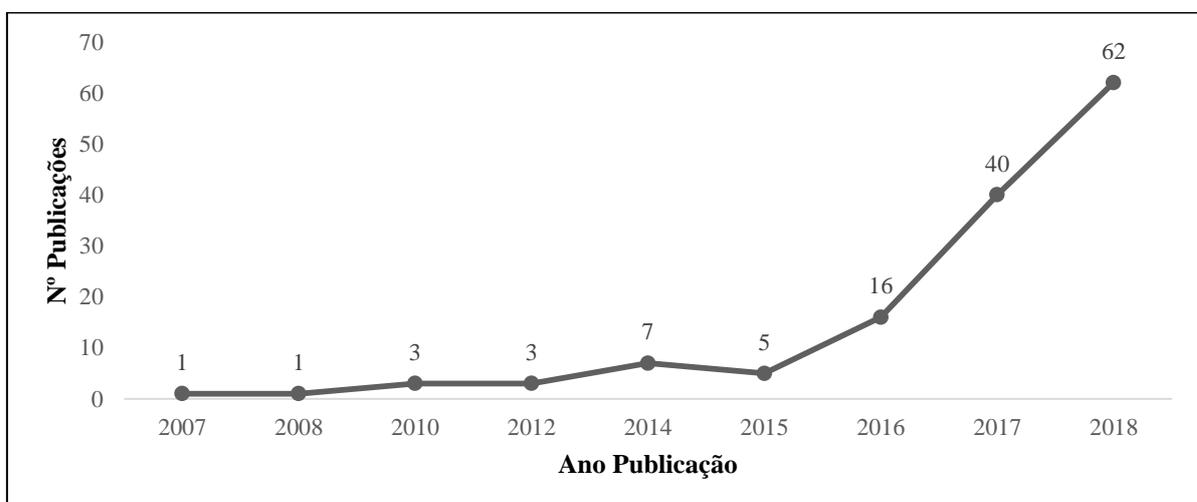
continua

conclusão

Periódicos/Livros	Frequência
International Journal of Hospitality Management	1
Internet Research	1
Journal of Business Logistics	1
Journal of Business Research	1
Journal of Interactive Marketing	1
Journal of International Management	1
Journal of Marketing	1
Journal of Marketing Management	1
Journal of Marketing Research	1
Journal of Operations Management	1
Journal of Service Management	1
Journal of Service Research	1
Journal of Service Theory and Practice	1
Management Decision	1
MIT Sloan Management Review	1
Natural Hazards	1
Organization and Environment	1
Organization Studies	1
Poetics	1
Polity Press	1
Public Relations Review	1
Review of Managerial Science	1
The Annals of the American Academy of Political and Social Science	1
The Journal of Business, Entrepreneurship and the Law	1
Total	138

Fonte: Elaboração própria

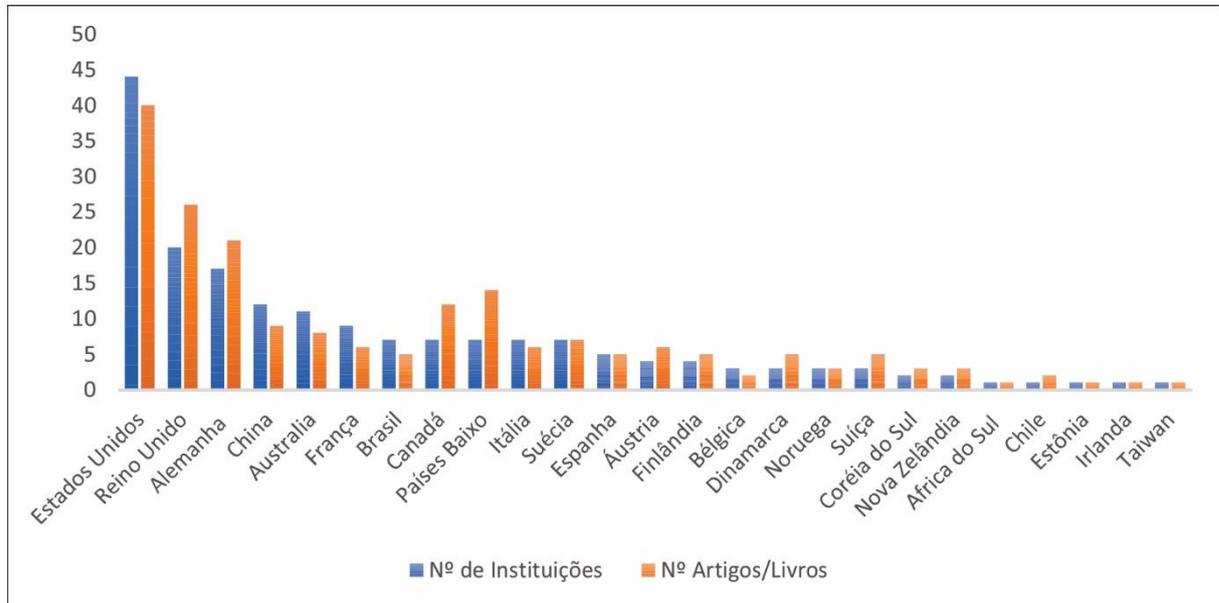
Figura 4 – Distribuição das publicações por ano (2007-2018)



Fonte: Elaboração própria (2019) baseada nos dados da revisão sistemática de literatura

A Figura 5 sintetiza a distribuição de instituições por país e a participação nas publicações.

Figura 5 – Distribuição das instituições por país e nº participação nos artigos/livros



Fonte: Elaboração própria (2019) baseada nos dados da revisão sistemática de literatura

Desse modo, analisando inicialmente a Figura 5, identifica-se que, em números absolutos, os cinco países que mais publicaram foram os Estados Unidos (40), o Reino Unido (26), a Alemanha (21), a China (9) e a Austrália (8). Os Estados Unidos lideram o número de publicações corroborando os resultados de Trenz, Frey e Veit (2018).

O Quadro 2 mostra as instituições, seus respectivos países e o número de publicações, em ordem decrescente, demonstrando quanto as instituições e seus autores afiliados têm contribuído para a pesquisa. Por exemplo, Russel Belk é afiliado à *York University*, Juliet Schor ao *Boston College*, Mirian Ertz à *Université du Québec a Chicoutimi* etc.

A Tabela 1, por sua vez, apresenta a distribuição geográfica das instituições afiliadas subdividindo os continentes por suas principais regiões para oferecer uma visão mais aprofundada em termos de análise. Dessa forma, a Tabela 1 e a Figura 5 refletem um exame mais apurado compreendendo os continentes e suas respectivas regiões, elucidando melhor a distribuição de instituições e suas respectivas participações nas publicações. A Europa possui o maior percentual (57, 21%) de instituições/autores com publicações, concentrando mais da metade das publicações sobre a economia do compartilhamento, sendo a Europa Ocidental a região com o maior número de instituições/autores (82), seguida pela Europa Setentrional (22) e a Europa Meridional (11).

Tabela 1 – Distribuição Geográfica das instituições que contribuíram para a elaboração dos artigos/livros

Região Geográfica	Nº de Contribuições em Publicações	Porcentagem de Contribuições (%)
Europa	115	57,21
Europa Ocidental	82	40,80
Reino Unido	26	12,94
Alemanha	21	10,45
Países Baixos	14	6,97
França	7	3,48
Áustria	6	2,99
Suíça	5	2,49
Bélgica	2	1,00
Irlanda	1	0,50
Europa Setentrional	22	10,95
Suécia	7	3,48
Finlândia	5	2,49
Dinamarca	5	2,49
Noruega	3	1,49
Estônia	2	1,00
Europa Meridional	11	5,47
Itália	6	2,99
Espanha	5	2,49
América do Norte	53	26,37
Estados Unidos	41	20,40
Canadá	12	5,97
Ásia	13	6,47
China	9	4,48
Coreia do Sul	3	1,49
Taiwan	1	0,50
Oceania	11	5,47
Austrália	8	3,98
Nova Zelândia	3	1,49
América do Sul	8	3,98
Brasil	6	2,99
Chile	2	1,00
África	1	0,50
África do Sul	1	0,50

Fonte: Elaboração própria (2019)

Quadro 2 – Total de trabalhos acadêmicos por instituição

Instituição	País	Nº	Instituição	País	Nº
York University	Canadá	4	Hohenheim University	Alemanha	2
Aalto University	Finlândia	3	King's College London	Reino Unido	2
Boston College	Estados Unidos	3	NEOMA Business School	França	2
Boston University	Estados Unidos	3	Örebro University School of Business	Suécia	2
California State University	Estados Unidos	3	Oxford University	Reino Unido	2
Chalmers University of Technology	Suécia	3	P2P Foundation	Holanda	2
Concordia University	Canadá	3	Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul	Brasil	2
Copenhagen Business School	Dinamarca	3	Simon Fraser University	Canadá	2
Harvard University	Estados Unidos	3	Ulm University	Alemanha	2
MIT	Estados Unidos	3	Université du Québec à Montréal (UQAM)	Canadá	2
Stockholm School of Economics Institute for Research	Suécia	3	University of Alabama	Estados Unidos	2
Universite du Quebec a Chicoutimi	Canadá	3	University of Auckland	Nova Zelândia	2
University of Bayreuth	Alemanha	3	University of Innsbruck	Áustria	2
University of Leeds	Reino Unido	3	University of Melbourne	Austrália	2
University of Manchester	Reino Unido	3	University of Muenster ERCIS	Alemanha	2
BI Norwegian Business School	Noruega	2	University of Portsmouth	Reino Unido	2
Cardiff University	Reino Unido	2	University of Surrey	Reino Unido	2
Christian-Albrechts-Universität zu Kiel	Alemanha	2	University of Tampere	Finlândia	2
Ecole Polytechnique Federale de Lausanne	Suíça	2	University of Tennessee	Estados Unidos	2
ESCP Europe	França	2	University of Twente	Holanda	2
Escritor	Estados Unidos	2	Washington State University	Estados Unidos	2
Florida International University	Estados Unidos	2	Washington University	Estados Unidos	2
Free University of Bozen-Bolzano	Itália	2	WU Vienna University of Economics and Business	Áustria	2

continua

continuação

Instituição	País	Nº
Friedrich-Alexander-Universität	Alemanha	2
Hertie School	Alemanha	2
Paris-Dauphine University	França	2
Alliance Manchester Business School	Reino Unido	1
Brunel University London	Reino Unido	1
Business School of Hunan University	China	1
City University of Hong Kong	China	1
Clemson University	Estados Unidos	1
EADA Business School	Espanha	1
EBS University for Business & Law	Alemanha	1
Escritor	Reino Unido	1
European University Institute	Holanda	1
Feevale University	Brasil	1
Feng Chia University	China	1
Fordham University	Estados Unidos	1
Free University of Brussels	Bélgica	1
Fudan University	China	1
George Mason University	Estados Unidos	1
George Washington University	Estados Unidos	1
Georgia State University	Estados Unidos	1
Grenoble Ecole de Management	França	1
Griffith University	Austrália	1
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf	Alemanha	1
Hohai University	China	1
Hong Kong Baptist University	China	1
Huazhong University of Science and Technology	China	1

Instituição	País	Nº
Yonsei University	Coréia do Sul	2
Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Pará	Brasil	1
IULM University	Itália	1
Johannes Kepler University Linz	Áustria	1
Kantar Health	Estados Unidos	1
Katholieke Universiteit Leuven	Bélgica	1
Kedge Business School	França	1
Kyungpook National University	Coréia do Sul	1
La Trobe University	Australia	1
Lappeenranta University of Technology	Finlândia	1
Linköping University	Suécia	1
Lucerne University of Applied Sciences and Arts HSLU	Suíça	1
LUMSA University	Itália	1
Macromedia University of Applied Sciences	Alemanha	1
Make Magazine, Maker Faire, O'Reilly Media.	Estados Unidos	1
Milano-Bicocca University	Itália	1
Monash University	Austrália	1
Moravian College	Estados Unidos	1
New School	Estados Unidos	1
New York University	Estados Unidos	1
North Dakota State University	Estados Unidos	1
Norwegian School of Economics	Noruega	1
Nottingham Trent University	Reino Unido	1
Nottingham University Business School	China	1
Oklahoma State University	Estados Unidos	1
Oxford Brookes University	Reino Unido	1

continua

continuação

Instituição	País	Nº
IE University	Espanha	1
IIEEE	Suécia	1
Politecnico di Milano	Itália	1
Project Management Institute (PMI-RS)	Brasil	1
PSL Research University	França	1
Ramon Llull University	Espanha	1
Ratio Institute	Suécia	1
Roma Tre University	Itália	1
Roskilde University	Dinamarca	1
Royal Bank of Canada	Canadá	1
Royal Holloway University of London	Reino Unido	1
San Diego State University	Estados Unidos	1
School of Social and Behavioral Science	Holanda	1
Shanghai University of Finance and Economics	China	1
Stockholm Univeristy	Suécia	1
Sustainable Europe Research Institute	Alemanha	1
TalTech	Estônia	1
Tamkang University	Taiwan	1
Tampere University of Technology	Finlândia	1
Technische Universität Dresden	Alemanha	1
Temple University	Estados Unidos	1
Texas A and M University	Estados Unidos	1
Tilburg University	Holanda	1
Universidad del Desarrollo	Chile	1
Universidade de Fortaleza	Brasil	1
University of Suffolk	Estados Unidos	1

Instituição	País	Nº
Peking University	China	1
Universidade Heinrich Heine de Düsseldorf	Alemanha	1
University of Northeastern	Estados Unidos	1
Universitat de València	Espanha	1
Universitat de Vic	Espanha	1
Universität Hamburg	Dinamarca	1
Université de Bretagne-Sud	França	1
Université de Liège	Bélgica	1
Universities of St. Gallen	Suíça	1
University College Dublin	Irlanda	1
University of Applied Sciences Merseburg	Alemanha	1
University of Augsburg	Alemanha	1
University of Cambridge	Reino Unido	1
University of Canterbury	Nova Zelândia	1
University of Cape Town Graduate School of Business	África do Sul	1
University of Clermont Auvergn	França	1
University of Eastern Finland	Finlândia	1
University of Hamburg	Alemanha	1
University of Huddersfield	Reino Unido	1
University of Insubria	Itália	1
University of Leipzig	Alemanha	1
University of Liverpool	Reino Unido	1
University of London	Reino Unido	1
University of Memphis	Estados Unidos	1
University of Michigan	Estados Unidos	1
Universidade Federal de Santa Maria	Brasil	1

continua

conclusão

Instituição	País	Nº
Universidade Federal do Rio Grande do Sul	Brasil	1
University of Nottingham Ningbo China	China	1
University of Oxford	Reino Unido	1
University of Pittsburgh	Estados Unidos	1
University of Queensland	Austrália	1
University of Skövde	Suécia	1
University of Southern	Estados Unidos	1
University of St. Gallen	Suíça	1
University of Sydney	Austrália	1
University of Tampa	Estados Unidos	1
University of Technology Sydney	Austrália	1
University of Texas at San Antonio	Estados Unidos	1
University of Texas Rio Grande Valley	Estados Unidos	1
University of Toronto	Canadá	1
University of Utrecht	Países Baixos	1

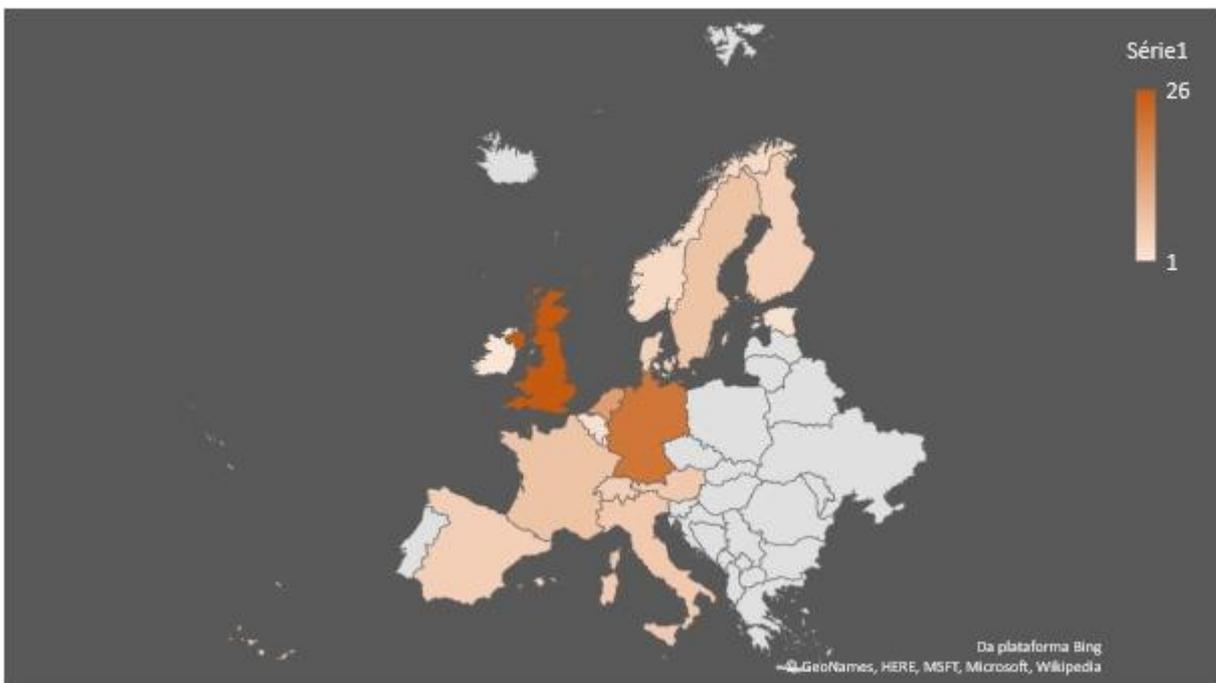
Instituição	País	Nº
University of Vienna	Áustria	1
University of Warwick	Reino Unido	1
University of Wyoming	Estados Unidos	1
University of Minnesota	Estados Unidos	1
University of New South Wales	Austrália	1
Université Paris II (Pantheon-Assas)	França	1
UNSW Business School	Austrália	1
Utah State University	Estados Unidos	1
Valdosta State University	Estados Unidos	1
W. P. Carey School of Business	Estados Unidos	1
Wageningen University & Research	Holanda	1
Western Sydney University	Austrália	1
Zhejiang University of Finance and Economics	China	1
Tallinn University of Technology	Estônia	1

Fonte: Elaboração própria (2019) baseada nos dados da revisão sistemática de literatura

A América do Norte é o segundo continente a possuir mais instituições/autores. No entanto, em termos percentuais (26,37%), representa menos de um-terço das publicações, embora os Estados Unidos tenham o maior número de publicações considerando a análise por país. Por outro lado, constata-se que os países do eixo sul, os chamados países de economia emergente, ainda possuem pouca representatividade na pesquisa sobre a economia do compartilhamento. No âmbito dessa meta-análise, as instituições situadas na Ásia, na América do Sul e na África representam somente 16,42% dos trabalhos sobre o fenômeno, um resultado que contrasta com o nível de engajamento da população na economia do compartilhamento nos países da África (68%), da América Latina (70%) e da Ásia (78%), conforme exposto por Parente, Geleilate e Rong (2018) que se referem a uma pesquisa promovida pela Nielsen, em 2014. Também expõe um campo vasto para a pesquisa, pois as iniciativas da economia do compartilhamento, sobretudo as plataformas digitais “aterrissam” em contextos de mercados emergentes [que] praticamente não foram explorados” empiricamente (DREYER *et al.*, 2017, p. 58).

A Figura 6, em específico, visa explicitar, no mapa da Europa, a distribuição geográfica das instituições afiliadas envolvidas na pesquisa sobre a economia do compartilhamento.

Figura 6 – Distribuição geográfica das instituições que contribuíram para a elaboração dos artigos/livros



Fonte: Elaboração própria (2019)

Dessa forma, embora haja uma concentração geográfica na publicação dos trabalhos, cabe ressaltar que as parcerias entre autores ocorrem entre países e continentes distintos, o que parece revelar que autores e instituições as quais estão vinculados possuem redes de colaboração distribuídas ao redor do mundo.

O próximo capítulo se dedica a abrir o denominado guarda-chuva da economia do compartilhamento para analisar os termos e definições identificados na literatura e propor uma definição abrangente.

4 ABRINDO O GUARDA-CHUVA DE DEFINIÇÕES DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

Há um duplo desafio em definir a economia do compartilhamento, tanto pelo fato de a literatura apresentar uma série de termos e definições que ora se sobrepõem ora se distinguem em suas características quanto pelas variadas formas pelas quais os termos relativos ao fenômeno são utilizados, na teoria e na prática (MARTIN, 2016; SCHOR, 2016). O termo economia do compartilhamento é tido como abrangente (CHASIN *et al.*, 2018a; DREYER *et al.*, 2017), um guarda-chuva (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; HABIBI; DAVIDSON; LAROCHE, 2017) que abriga várias terminologias e definições. O exercício conduzido neste capítulo parte da análise e descrição da evolução dos termos e definições, a partir de uma perspectiva histórica e de uma apresentação resumida dos “debates ontológicos” (CHERRY; PIDGEON, 2018, p. 940), para demonstrar como os autores foram se posicionando em relação ao fenômeno, reinterpretando, criticando, inserindo e retirando características para propor novas definições (CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018). Explícita, ainda, sucintamente, como houve uma justaposição e trocas no uso dos termos e definições, o que redundou em uma confusão semântica (HABIBI; DAVIDSON; LAROCHE, 2017) e terminológica.

Assim, o esforço empreendido nessa análise visa oferecer luzes ao debate acadêmico sobre a definição de economia do compartilhamento que, apesar de sua infância, possui uma grande quantidade de termos relacionados e utilizados de forma equivalente que “carece[m] de clarificação conceitual” (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017). Por outro lado, os termos também são utilizados de forma equivocada pelos próprios autores na literatura (BELK, 2014a) ou, por vezes, trocados, o que reforça também a imprecisão terminológica (ver Apêndice A).

A definição contemporânea do fenômeno se torna cada vez mais controversa (CHERRY; PIDGEON, 2018) e permeada de tensões (GERWE; SILVA, 2018) à medida que o leque de práticas se expande e novos modelos de negócios vão se inserindo no rol da economia do compartilhamento. Há, também, restrições nas definições de alguns autores “limitando o escopo da economia do compartilhamento” (GERWE; SILVA, 2018, p. 7). Por exemplo, enquanto alguns autores não incluem, em suas definições, transações monetárias ou taxas de compensação baseadas em dinheiro (BELK, 2007; 2010; 2014a; LESSIG, 2008), outros admitem, em suas definições, transações baseadas em dinheiro ou não (LAURELL; SANDSTRÖM, 2017; MAIR; REISCHAUER, 2017; SUNDARARAJAN, 2016).

Por essas razões, os termos e definições são apresentados em ordem cronológica buscando elucidar as suas principais características, conceitos-chave e algumas similaridades e distinções. Ademais, conforme proposto por Gerwe e Silva (2018), essa análise também oferece os três critérios necessários para a composição de uma definição de economia do compartilhamento ao final deste capítulo: a apresentação do fenômeno, suas características e o termo (GERRING, 1999).

Apesar de a pesquisa sobre economia do compartilhamento estar em ascendência, poucos autores se dedicam a definir o fenômeno de forma abrangente. O Quadro 3 apresenta os autores, trabalhos, termos e definições identificados no arcabouço teórico da revisão sistemática. Embora o termo e a definição da economia do compartilhamento tenham sido criados por Lessig (2008), o ato de compartilhar é “tão antigo quanto a humanidade” (BELK, 2014a, p. 1595). Na literatura, Price (1975) introduziu o compartilhamento como uma economia íntima, acrescentando características sociais como reciprocidade e altruísmo às práticas de mercado.

Felson e Spaeth (1978, p. 614) cunharam o termo “consumo colaborativo” para atribuir a “eventos em que uma ou mais pessoas consomem bens ou serviços econômicos no processo de engajar-se em atividades conjuntas”, focando apenas as práticas econômicas. Fiske (1992, p. 690) propôs “relações de compartilhamento comunitário”, atribuindo características como “bondade, altruísmo, amor, cooperação, coletivismo e identidade compartilhada”, aproximando-se da orientação comunal e familiar do compartilhamento sugerida por Price (1975).

Mont (2002, p. 238), ao introduzir o termo “sistemas de produtos e serviços” (SPS) e defini-lo como “um conjunto comercializável de produtos e serviços capazes de atender, em conjunto, às necessidades de um usuário”, relacionou-o à sustentabilidade, por possibilitar a redução da produção pelo acesso, e não pela posse, proporcionado pela tecnologia, envolvendo dinheiro nas transações. Mont (2002) tem sido citado na literatura por alguns autores como consumo colaborativo (BOTSMAN; ROGERS, 2010) ou como economia do compartilhamento (TRENZ; FREY; VEIT, 2018), contudo, não há menção a esses termos em seu trabalho. Acquier, Daudigeos e Pinkse (2017, p. 4) sugeriram um reposicionamento da economia do compartilhamento em três núcleos pelo qual o conceito de Mont (2012) e as iniciativas relacionadas estariam no núcleo “economia de acesso”. Já Plewnia e Guenther (2018) associaram o termo SPS a uma das oito categorias que distinguem a dimensão bens e serviços compartilhados.

Quadro 3 – Autores, publicações, termos e definições por ordem cronológica

Autor/ano	Termo em inglês	Termo em português	Definição
Price (1975, p. 4)	<i>Sharing - intimate economics</i>	Compartilhamento - economia íntima	Em “economia íntima[familiar] [...] é a alocação de bens e serviços econômicos sem calcular os retornos, que é [...] tanto emocional quanto racional, com baixa formalidade e baixa necessidade de reconhecer o que é tomado e dado”
Felson e Spaeth (1978, p. 614)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“Aqueles eventos em que uma ou mais pessoas consomem bens ou serviços econômicos no processo de engajar-se em atividades conjuntas com um ou mais outros”
Fiske (1992, p. 690)	<i>Communal sharing relationship</i>	Relações de compartilhamento comunitário	“As relações de compartilhamento comunitário são baseadas na concepção de algum grupo limitado de pessoas como equivalente e indiferenciado [...] que envolve bondade, altruísmo, amor, cooperação, coletivismo e identidade compartilhada”
Mont (2002, p. 238)	<i>Product-service systems</i>	Sistemas de produtos e serviços	“Um conjunto comercializável de produtos e serviços capazes de atender, em conjunto, às necessidades de um usuário. A relação produto / serviço neste conjunto pode variar, seja em termos de cumprimento de funções ou valor econômico”
Benkler (2004, p. 275)	<i>Social sharing</i>	Compartilhamento social	“Compartilhamento social é totalmente impessoal ou ocorre entre indivíduos frouxamente afiliados que se envolvem em práticas sociais que envolvem contribuições da capacidade de seus bens privados em padrões que se combinam para formar sistemas eficazes e em grande escala para prover bens, serviços e recursos”
Belk (2007, p. 126)	<i>Sharing</i>	Compartilhamento	“O ato e processo de distribuir o que é nosso para os outros para o seu uso, bem como o ato e processo de receber algo dos outros para nosso uso”
Lessig (2008, p. 146)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Como em qualquer economia, a economia do compartilhamento é construída sobre a troca [...]. Na qual a troca dentro [...] de todos os possíveis termos da troca dentro de uma economia do compartilhamento - a única maneira de não ser definida é em termos de dinheiro.”
Belk (2010, p. 725)	<i>Sharing in</i>	Compartilhamento para dentro	“Está mais próximo do protótipo de compartilhamento dentro da família, pois envolve a propriedade como bem comum, de modo que os outros sejam incluídos dentro do self estendido agregado”
	<i>Sharing out</i>	Compartilhamento para fora	“envolve dar a outras pessoas fora dos limites que separam o eu e o outro e está mais perto da troca de presentes e troca de mercadorias”
Gansky (2010, p. 56)	<i>Mesh economy</i>	Economia de malha	“Uma malha descreve um tipo de rede que permite que qualquer nó se conecte em qualquer direção com qualquer outro nó no sistema. Cada parte está conectada a todas as outras partes e elas se movem em conjunto. Para mim, “The Mesh” é uma metáfora apta e rica para descrever toda uma nova fase de serviços baseados em informações.”
Botsman e Rogers (2010, p. 15)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“compartilhamento, troca, empréstimo, financiamento, aluguel, troca de presentes e troca tradicionais”
Ozanne and Ballantine (2010, p. 495)	<i>Sharing</i>	Compartilhamento	“Uma forma ‘fútil’ [anti-consumo] de resistência do mercado (Ritson e Dobscha, 1999), que permite aos consumidores consumir menos escolhendo compartilhar, em vez de comprar e possuir bens”.
Botsman e Rogers (2011, p. 41)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“Compartilhamento, troca, empréstimo, financiamento, aluguel, troca de doações e troca tradicionais, redefinidos por meio da tecnologia e das comunidades de pares.”

continua

continuação

Autor/ano	Termo em inglês	Termo em português	Definição
Bauwens, Mendoza, Iacomella, 2012, p. 55)	<i>Collaborative economy</i>	Economia colaborativa	“Está enraizada em profundas transformações sociais e culturais. Estas são essencialmente um casamento de realizações educacionais superiores e tecnologia entre pares para socialização horizontal, ou seja, auto-agregação em torno da afinidade e criação de valor para o bem comum.”
Bardhi e Eckhardt (2012, p. 881)	<i>Access based consumption</i>	Consumo baseado em acesso	“Transações que podem ser mediadas pelo mercado, nas quais nenhuma transferência de propriedade ocorre”
Lamberton e Rose (2012, p. 109)	<i>Commercial Sharing Programs</i>	Programas de compartilhamento comercial	“Sistemas gerenciados pelo profissional de marketing que oferece aos clientes a oportunidade de usufruir dos benefícios do produto sem a propriedade”
Heinrichs (2013, p. 229)	<i>Sharing Economy and Collaborative Consumption</i>	Economia do compartilhamento e consumo colaborativo	O conceito e a prática de uma “economia do compartilhamento” e “consumo colaborativo” sugerem a utilização do consumo colaborativo e da inteligência de mercado para promover uma sociedade mais colaborativa e sustentável
Belk (2014, p. 1596)	<i>Demand sharing</i>	compartilhamento de demanda	“É evidente quando nossos filhos pedem para ser alimentados, mas também quando alguém nos pede a hora do dia. Nem pode ser recusado com razão, embora o primeiro envolva o compartilhamento para dentro enquanto o segundo envolve o compartilhamento para fora.”
	<i>Open sharing</i>	Compartilhamento aberto	“Está implícito quando dizemos a um hóspede da casa: “Minha casa é a sua casa”. Isso implica que eles podem levar nossa comida, sentar em nossos móveis e usar nosso banheiro, tudo sem perguntar. [...] O compartilhamento aberto geralmente envolve compartilhamento e seria bastante incomum com estranhos.”
Belk (2014, p. 1597)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“Pessoas coordenando a aquisição e distribuição de um recurso por uma taxa ou outra compensação”
Piscicelli, Cooper e Fisher (2014, p. 1)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“Consumo sócio-colaborativo emergente, modelo econômico baseado em compartilhamento, aluguel, doação, perspectiva de ações de intercâmbios individuais, troca, concessão de contribuições e empréstimos, [...] através do uso de tecnologias de rede.”
Belk (2014, p. 1597)	<i>Pseudo-sharing</i>	Pseudo-compartilhamento	“Falsos negócios de compartilhamento, que muitas vezes assumem um vocabulário de compartilhamento (por exemplo, compartilhamento de carro), mas são mais precisamente atividades de aluguel de curto prazo”
Kostaskis e Bawens (2014, p. 60)	<i>Commons-oriented economic model</i>	Modelo econômico orientado aos bens comuns	“No cerne desse novo modelo de valor há comunidades contributivas, que consistem em trabalho remunerado e não remunerado, criando conjuntos comuns de conhecimento, código e design. Essas contribuições são possibilitadas por infraestruturas colaborativas de produção e uma infraestrutura legal e institucional de suporte, que possibilita e capacita as práticas colaborativas”
Arnould e Rose (2016, p. 15)	<i>Mutuality</i>	Mutualidade	“Propomos a mutualidade como um objeto sociológico adequado e uma alternativa ao compartilhamento. Mutualidade também pode ser entendida como troca generalizada, [que] [...] é um tipo de ação ou comportamento, o primeiro momento da doação na qual a generosidade é expressada como um convite a outra parte a agir em direção à primeira de maneira igualmente liberal quando as circunstâncias forem revertidas, com expectativa adicional de que esta ação seja estendida a terceiros em virtude da inscrição mútua de todos em uma socialidade comum”

continua

conclusão

Autor/ano	Termo em inglês	Termo em português	Definição
Cusumano (2015, p. 32)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Plataformas da web que reúnem indivíduos que possuem ativos subutilizados com pessoas que desejam que as TIC aluguem esses ativos no curto prazo”
Hamari, Sjöklint e Ukkonen (2015, p. 4)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“É uma atividade baseada entre pessoas de obter, dar ou compartilhar acesso a bens e serviços, coordenada por meio de serviços <i>on-line</i> baseados na comunidade”
Ertz, Durif e Arcand (2016, p. 6)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“Sistemas de circulação de recursos, que permitem a qualquer indivíduo agir como provedor ou obtentor de um dado recurso diretamente com outro indivíduo ou através de um intermediário”
Telles Júnior (2016)	<i>Gig economy</i>	Gig economy	“Plataformas digitais, baseadas em serviços e plataformas sob demanda, que permitem arranjos de trabalho flexíveis”
Sundararajan (2016, p. 38)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Nova atividade econômica como existente em um continuum entre economias de doações e economias de mercado, com alguns casos nos dois extremos do espectro e muitos outros entre eles”
Benoit e outros (2017, p. 220)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“Atividade pela qual o provedor de plataforma conecta um consumidor que visa utilizar temporariamente ativos com um provedor de serviços que concede acesso a esses ativos e, com isso, fornece o serviço principal”
Frenken e Schor (2017, p. 3)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Consumidores concedendo um ao outro acesso temporário a ativos físicos subutilizados (“capacidade ociosa”), possivelmente por dinheiro”
Laurell e Sandström (2017, p. 63)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Plataformas habilitadas para TIC para troca de bens e serviços com base em lógicas não mercantis como compartilhamento, empréstimo, doação e troca, bem como lógicas de mercado, como aluguel e venda”
Mair e Reischauer (2017, p. 12)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Uma rede de mercados em que os indivíduos usam várias formas de compensação para transacionar a redistribuição e acesso a recursos, mediados por uma plataforma digital operada por uma organização”
Muñoz e Cohen (2017)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Um sistema socioeconômico que permite um conjunto intermediário de trocas de bens e serviços entre indivíduos e organizações que visam aumentar a eficiência e otimização de recursos subutilizados na sociedade”
Cherry e Pidgeon (2018, p. 951)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Seguimos uma definição ampla do termo, levando à inclusão de todos os esquemas e iniciativas que permitam diretamente o compartilhamento, a negociação ou a troca entre pares, ou permitir isso pela mediação via plataformas e organizações <i>on-line</i> / <i>off-line</i> (independentemente do lucro)”
Ertz, Durif e Arcand (2018, p. 32)	<i>Collaborative Consumption</i>	Consumo colaborativo	“Conjunto de esquemas de circulação de recursos que permitem que os consumidores recebam e forneçam, temporária ou permanentemente, recursos ou serviços valiosos por meio da interação direta com outros consumidores ou por meio de um intermediário”
Gerwe e Silva (2018, p. 12)	<i>Sharing economy</i>	Economia do compartilhamento	“Sistema socioeconômico que permite aos pares conceder acesso temporário aos seus ativos físicos e humanos subutilizados por meio de plataformas <i>on-line</i> . É importante ressaltar que essa definição nos permite incluir em nossa conceituação transações com base em taxas e não baseadas em taxas”.

Fonte: Elaboração própria (2019) baseada na pesquisa

Benkler (2004) trouxe outra característica importante ao compartilhamento com o uso da tecnologia: a possibilidade de ele ocorrer entre indivíduos que se relacionam socialmente ou entre estranhos, por meio da internet. Para o autor, compartilhamento social define “práticas sociais que envolvem contribuições da capacidade de seus bens privados [dos indivíduos fracamente afiliados ou estranhos] em padrões que se combinam para formar sistemas eficazes e em grande escala para prover bens, serviços e recursos”, no entanto, ele admite que o sistema econômico é importante na produção de riqueza das comunidades.

Em contraste, segundo Belk (2007, p. 126), o compartilhamento é “o ato e processo de distribuir o que é nosso para os outros para o seu uso, bem como o ato e processo de receber algo dos outros para nosso uso”. Nesse sentido, o compartilhamento não é utilitarista nem baseado em trocas de mercado e sim nas formas de “empréstimo voluntário, doação coletiva e alocação de recursos, e uso autorizado de propriedade pública entre familiares e pessoas de uma mesma comunidade”; mas não “aluguel contratual, arrendamento ou uso não autorizado de propriedade por roubo ou transgressão” (2007, p. 127). Assim como a de Benkler (2004), a definição de Belk estabelece motivações não recíprocas e pró-sociais (SCHREINER; PICK; KENNING, 2018).

Lessig (2008, p. 146), ao sugerir a economia híbrida, evidenciou o que distinguiria a economia do compartilhamento da economia comercial/tradicional – o dinheiro, por considerá-lo “inadequado” e até mesmo “venenoso” como um termo possível de troca. Desse modo, coaduna com Belk (2007) sobre a relação entre os termos compartilhamento e doação/presente, justamente por diferenciar as trocas comerciais das trocas de doações, a conexão que vincula sentimentalmente as pessoas que trocam doações/presentes, o que não ocorre nas trocas comerciais baseadas em dinheiro.

Já em 2010, Belk admite que o compartilhamento e a trocas de doações/presentes ou de mercadorias possuem linhas tênues com imprecisões, distinções e ambiguidades. Para tanto, esforçou-se em diferenciar o compartilhamento das “trocas de doações e de mercadoria” (2010, p. 721) ponderando que o “utilitarismo” enquanto dimensão conceitual (ou seja, quando “as motivações econômicas pragmáticas são centrais”) é determinante para distinguir algumas iniciativas como, por exemplo, quando se compartilha um bem durável de alto valor e pouco uso como “um aparente compartilhamento” que, na verdade é “mais uma troca interessada de mercadorias”. Assim, Belk (2010, p. 725) ampliou as possibilidades do compartilhamento para “*sharing in*” (compartilhamento entre familiares) e “*sharing out*” (compartilhamento entre desconhecidos) bem como reintroduziu o termo consumo colaborativo de Felson e Spaeth (1978) para conceituar as trocas de mercado. Ozanne e

Balantine (2010, p. 495), em seu estudo empírico com consumidores de uma biblioteca de brinquedos, estendeu a definição de compartilhamento proposta por Belk (2007; 2010), incluindo o anticonsumo como um comportamento minimalista no qual os participantes são motivados por benefícios sociais e comunitários ao escolher “compartilhar, em vez de comprar e possuir bens”.

Gansky (2010, p. 56), por sua vez, cria uma metáfora denominada *mesh economy* – economia de malha –, como uma “nova fase de serviços baseados em informações”, tendo como conceito-chave a tecnologia. Trata-se de uma rede de pontos dentro de um sistema de serviços em que qualquer ponto pode se conectar a outro em qualquer direção. Contudo, a definição mais disseminada na mídia como um novo modelo econômico foi a de consumo colaborativo de Botsman e Rogers (2010; 2011) que logo ganhou espaço na literatura. De acordo com os autores, o compartilhamento, a troca, o empréstimo, o financiamento, o aluguel e as trocas de doações e de mercado foram “redefinidos por meio da tecnologia e das comunidades de pares” (BOTSCHAN; ROGERS, 2011, p. 41).

Por outro lado, Bardhi e Eckhardt (2012, p. 881), ao criarem e promoverem o termo *access-based consumption* – consumo baseado em acesso – conforme a pesquisa sobre o compartilhamento de carros na *Zipcar*, buscaram distingui-lo da definição de compartilhamento de Belk (2007; 2010) e delimitar a definição do termo a nenhuma ocorrência de “transferência de propriedade”. Os resultados demonstraram que, quando o acesso entre pares é anônimo e mediado pelo mercado, ele “não produz um senso de propriedade conjunta ou percebida e não é pró-social, mas em vez disso, é guiado principalmente pela motivação egoísta e utilitária e reciprocidade negativa em direção ao objeto acessado, empresa e outros consumidores” (BARDHI; ECKHARDT, 2012, p. 895). Isso quer dizer que o acesso, em certas ocasiões como as trocas mediadas pelo mercado que não geram vínculo entre os indivíduos (construção de comunidade), se diferencia do compartilhamento “pois o acesso não é necessariamente altruísta ou pró-social, como é o compartilhamento (Belk, 2010), mas pode ser sublinhado pela troca econômica e pela reciprocidade” (BARDHI; ECKHARDT, 2012, p. 882).

Lamberton e Rose (2012, p. 109) também delimitam o compartilhamento sem a transferência de propriedade, porém sugerem o termo “*commercial Sharing Programs*” – programas de compartilhamento comercial –, focando somente nas formas de acesso aos produtos baseadas nas trocas de mercado por “sistemas gerenciados pelo profissional de marketing” e na “rivalidade entre consumidores por um suprimento limitado do produto compartilhado”.

Apesar de o termo economia colaborativa ser bastante disseminado na literatura como sinônimo de economia do compartilhamento, poucos autores se dedicam a defini-la. Botsman e Rogers (2010) apenas mencionam o termo *collaborative economy*, em seu livro, enquanto Bauwens, Mendoza e Iacomella propõem a economia colaborativa numa perspectiva de “transformações sociais e culturais” proporcionadas pela conjugação entre a educação e o desenvolvimento de tecnologia entre pares para promover uma “socialização horizontal”, “em torno da afinidade e criação de valor para o bem comum” (2012, p. 55).

Concentrando-se na sustentabilidade, Heinrichs (2013, p. 229) propõe a junção dos conceitos e práticas de “*sharing economy and collaborative consumption*” para sugerir a “utilização do consumo colaborativo e da inteligência de mercado para promover uma sociedade mais colaborativa e sustentável”. Contudo, Belk, em mais duas revisões do seu ensaio inicial, concentrou-se em tecer críticas a respeito das definições e usos indevidos do que ele considera compartilhamento verdadeiro e o consumo colaborativo na literatura, propondo novas delimitações e definições. Tais delimitações estão relacionadas a novos tipos de compartilhamento: o “compartilhamento de demanda” – algo do cotidiano que não podemos recusar nem mesmo a um estranho – e o “compartilhamento aberto” – algo em que está implícito o nosso consentimento de alguns conhecidos usarem algo nosso (2014a, p. 1596).

Assim como as definições propostas para os tipos de compartilhamento, a definição de consumo colaborativo de Belk (2014a, p. 1597) continua não abarcando o dinheiro como compensação, pois, trata-se apenas de “pessoas coordenando a aquisição e distribuição de um recurso por uma taxa ou outra compensação [...] abrange[ndo] permutar, negociar e trocar, que envolvem dar e receber compensação não monetária”. Observa-se que, embora tenha citado Felson e Spaeth (1978), em 2010, Belk (2014a, p. 1597) distingue a sua definição de consumo colaborativo da deles por considerá-la muito ampla assim como da de Botsman e Rogers (2010) porque entende que o conceito é “erroneamente especificado” e também amplo ao misturar “trocas de mercado, de doações e compartilhamento”. Belk (2014a) ressalta, ainda, que a sua definição de consumo colaborativo se coloca como um subconjunto da noção de consumo baseado em acesso de Bardhi e Eckhardt (2012), apesar de considerar que as autoras tenham confundido o seu conceito de compartilhamento com o de consumo colaborativo.

Ou seja, de acordo com Belk, o consumo colaborativo se aproxima do consumo baseado em acesso por se encontrar em “um meio termo entre compartilhamento e troca de mercado, com elementos de ambos”. Porém, o autor observa que muitas organizações se

dizem inseridas no compartilhamento, mas não estão, pois a “Zipcar.com (Bardhi & Eckhardt, 2012) e muitas organizações de ‘compartilhamento’ *other.com* oferecem oportunidades de consumo colaborativo” (BELK, 2014a, p. 1597).

Dessa forma, Belk (2014a, p. 1597) busca alertar o leitor para o uso incorreto do termo compartilhamento por essas organizações ao chamarem “as transações nesses falsos negócios de compartilhamento”, que ele diz ser, na verdade, um “pseudo-compartilhamento”, por transvestirem atividades tradicionais de mercado, ao “assumirem um vocabulário de compartilhamento” para atividades que “são mais precisamente atividades de aluguel de curto prazo” (BELK, 2014a, p. 1597). Enfim, Belk (2014b) reconhece que a internet, especialmente a Web 2.0, ampliou significativamente o compartilhamento, possibilitando escala à economia do compartilhamento e ao consumo colaborativo, explicitando uma série de exemplos nos quais não há compensação e persistindo na ideia de que não há formas de compensação que envolvam dinheiro, ou seja, que incorram em algum custo para o usuário, mesmo que as iniciativas tenham outras fontes de receitas e fins lucrativos.

Por outro lado, Piscicelli, Cooper e Fisher (2014, p. 1) inserem o aluguel como uma forma de consumo colaborativo definindo-o como um modelo econômico “baseado em compartilhamento, aluguel, doação, perspectiva de ações de intercâmbios individuais, troca, concessão de contribuições e empréstimos, [...] através do uso de tecnologias de rede”. Os autores enfocam o uso da tecnologia como primordial para que o novo modelo econômico se estabeleça.

Kostakis e Bauwens, no entanto, sugerem uma nova via para a economia colaborativa enquanto modelo econômico, o “*commons-oriented economic model*” – modelo econômico orientado aos bens comuns no qual “há uma infraestrutura legal e institucional de suporte que possibilita e capacita práticas colaborativas”. A ênfase desse modelo se constitui no uso da tecnologia para a criação de valor e a formação de “comunidades contributivas, que consistem em trabalho remunerado e não remunerado, criando conjuntos comuns de conhecimento, código e design”. Essa infraestrutura proposta prevê um ecossistema baseado em cooperação e autogestão por fundações capazes de “criar depositários [...]; proteger contra violações de licenças abertas e de compartilhamento; organizar campanhas de captação de recursos [...]; e organizar o compartilhamento de conhecimento por meio de conferências locais, nacionais e internacionais” (2014, p. 60) para adicionar valor a um dado conjunto de produtos e serviços comuns. Para os autores, esse cenário é composto por organizações com e sem fins lucrativos e a sociedade civil que formam uma “coalizão empreendedora em torno dos bens comuns e a comunidade de contribuintes” (2014, p. 61).

Outros autores, por sua vez, explicitam a discordância e criticam a definição de compartilhamento proposta por Belk (2010) como, por exemplo, Arnould e Rose (2016, p. 15) que propuseram o termo “*mutuality*” – mutualidade – como uma definição alternativa, a “troca generalizada”, ou seja, “um tipo de ação ou comportamento” em que no “primeiro momento da doação [...] a generosidade é expressada como um convite à outra parte a agir em direção à primeira de maneira igualmente liberal quando as circunstâncias forem revertidas” (ARNOULD; ROSE, 2016, p. 15). A intenção desses autores foi, basicamente, a de distinguir mutualidade de compartilhamento em função de a distribuição de recursos ocorrer, na primeira, por meio de ato recíproco e de troca generalizada como uma “metáfora inclusiva” para oferecer uma “base mais sólida para a compreensão de modos alternativos de circulação” (ARNOULD; ROSE, 2016, p. 1) tais como, por exemplo, o *Craigslist* e o *Freecycling*. Nessas iniciativas, pode ocorrer, para além do acesso, a transferência de posse com sociabilidade e reciprocidade. Schreiner, Pick e Kenning (2018) apontam a resposta de Belk (2016) que desconsidera a substituição do termo compartilhamento por mutualidade pelo fato deste não oferecer uma definição clara ou outros exemplos como formas de troca.

Ademais, devido a essa contínua “restrição” de Belk (2007; 2010; 2014a) às “transações não monetárias” no consumo colaborativo, Hamari, Sjöklint e Ukkonen definem o consumo colaborativo enfatizando a perspectiva tecnológica como “uma atividade baseada entre pessoas de obter, dar ou compartilhar acesso a bens e serviços, coordenada por meio de serviços *on-line* baseados na comunidade” (2015, p. 4). Essa definição, no entanto, foca nas trocas entre pares por intermédio de plataformas digitais e restringe as iniciativas *off-line*, segundo (TÄUSCHER; LAUDIEN, 2018). Hamari, Sjöklint e Ukkonen não apresentam uma definição da economia do compartilhamento por considerá-la similar ao consumo colaborativo. Para os autores, a economia do compartilhamento é tida como um fenômeno econômico-tecnológico emergente “alimentado por desenvolvimentos em [...] (TIC), crescente conscientização dos consumidores, proliferação de comunidades colaborativas na web, bem como comércio social/compartilhamento” (HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2015, p. 4).

Ertz, Durif e Arcand (2016, p. 6) ampliaram a definição de consumo colaborativo à perspectiva de “sistemas de circulação de recursos, que permitem a qualquer indivíduo agir como provedor ou obtentor de um dado recurso diretamente com outro indivíduo ou através de um intermediário”. Essa amplitude na circulação de recursos se refere à obtenção que inclui “compra em segunda mão, recebimento gratuito, troca, acesso a recursos gratuitamente ou a título de compensação (excluindo o acesso ao consumo convencional), consumo

recondicionado/reformado [...], consumo reciclado” e níveis diferenciais de colaboração como a “colaboração pura”, que ocorre somente entre consumidores – P2P, *peer-to-peer* –, a “colaboração de fornecimento”, quando a obtenção do recurso é intermediada por uma organização – O2P, *Organization-to-Peer* –, e “colaboração comercial” para obtenção de recursos e serviços de forma bilateral, de organização para consumidor ou de consumidor para organização (ERTZ; DURIF; ARCAND, 2016, p. 5).

No entanto, cabe observar que Ertz e Leblanc-Proulx (2018, p. 1074) decidiram, arbitrariamente, em sua revisão bibliométrica sobre a sustentabilidade na economia colaborativa, juntar os termos economia do compartilhamento e consumo colaborativo em um meio termo – economia colaborativa –, utilizando a mesma definição proposta para consumo colaborativo (ERTZ; DURIF; ARCAND, 2016) por considerarem, em sua análise, o termo economia do compartilhamento “impróprio por várias razões” e a “noção muito estreita de consumo colaborativo”.

Em suma, Ertz e Leblanc-Proulx (2018, p. 1074) fundamentam a sua escolha pelo termo economia colaborativa porque “sintetiza eloquentemente a colaboração [...], e que capta mais adequadamente a perspectiva ampla de toda uma nova economia paralela (Kostakis e Bauwens, 2014)”. Em 2018, no entanto, retomaram o uso do termo consumo colaborativo em uma pesquisa que se propôs a estabelecer um modelo conceitual, tornando a definição mais detalhada e clara ao alterar a proposição de “sistemas de circulação” para “conjunto de esquemas de circulação” e explicitar o acesso ou mudança de propriedade de ativos e serviços por meio do trecho “temporária ou permanentemente, recursos ou serviços valiosos por meio da interação direta com outros consumidores ou por meio de um intermediário”. (2018, p. 32)

Os termos *on-demand economy* e *gig economy* (economia de bicos), geralmente citados como sinônimos da economia do compartilhamento, são utilizados na literatura especificamente para discutir novos formatos de relações no mundo do trabalho. Poucos são os autores que apresentam efetivamente uma definição, como Telles Junior (2016, p. 5) que define a *gig economy* (economia de bicos) como “plataformas digitais, baseadas em serviços e plataformas sob demanda, que permitem arranjos de trabalho flexíveis”. Já Vaclavik e Pithan (2018, p. 1), embora não ofereçam uma definição, se referem à economia *gig* como um fenômeno interligado ao fenômeno da economia do compartilhamento, entendendo-a como uma perspectiva de “mercados laborais digitais”.

Do mesmo modo, Sundararajan (2016), apesar de não citar os termos *on-demand economy* e *gig economy*, sinaliza um novo paradigma econômico – o capitalismo de multidão –, provocado por mudanças no crescimento econômico e no futuro das novas relações no

mundo do trabalho. Segundo o autor, a economia do compartilhamento é uma “nova atividade econômica como existente em um *continuum* entre economias de doações e economias de mercado, com alguns casos nos dois extremos do espectro e muitos outros entre eles” com o uso criativo da tecnologia para a criação de modelos flexíveis de trabalho, interações e ganhos de eficiência (SUNDARARAJAN, 2016, p. 38).

Frenken e Schor (2017, p. 3) não mencionam alterações no mundo do trabalho, mas restringem a definição de economia do compartilhamento a “consumidores concedendo um ao outro acesso temporário a ativos físicos subutilizados (‘capacidade ociosa’), possivelmente por dinheiro”, não incluindo transações não monetárias e *off-line*, ativos intangíveis, a figura do intermediador nem os serviços. Apesar de Bennoit e outros (2017, p. 220) utilizarem o termo consumo colaborativo, sua definição se assemelha à de Frenken e Schor (2017): “atividade pela qual o provedor de plataforma conecta um consumidor que visa utilizar temporariamente ativos com um provedor de serviços que concede acesso a esses ativos e, com isso, fornece o serviço principal”, exceto pelo fato de admitirem que o provedor de plataforma pode ser um intermediador.

Laurell e Sandström (2017, p. 63) assumem a economia do compartilhamento como “plataformas habilitadas para TIC para troca de bens e serviços com base em lógicas não mercantis como compartilhamento, empréstimo, doação e troca, bem como lógicas de mercado, como aluguel e venda”, excluindo a possibilidade de compartilhamento *off-line*. Para Mair e Reischauer (2017, p. 12), a economia do compartilhamento é “uma rede de mercados em que os indivíduos usam várias formas de compensação para transacionar a redistribuição e acesso a recursos, mediados por uma plataforma digital operada por uma organização”. Nesse caso, os autores excluem formas de colaboração entre pares mediadas pela tecnologia (BENKLER, 2004), os serviços, o compartilhamento *off-line*, assim como as doações (BELK, 2010) e o compartilhamento em comunidades sem orientação mercadológica (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017).

Em contrapartida, Cherry e Pidgeon (2018, p. 951) buscaram ampliar a definição da economia do compartilhamento incluindo “todos os esquemas e iniciativas que permitam diretamente o compartilhamento, a negociação ou a troca entre pares, ou permitir isso pela mediação via plataformas e organizações *on-line/off-line* (independentemente do lucro)”.

Já Gerwe e Silva (2018, p. 12), baseados em uma revisão de literatura para diferenciar o que é e o que não é economia do compartilhamento, define-a como um “sistema socioeconômico que permite aos pares conceder acesso temporário aos seus ativos físicos e humanos subutilizados por meio de plataformas *on-line*” com transações baseadas em taxa ou

não. Nessa análise, limitam as características da economia do compartilhamento às organizações somente como “plataformas multilaterais *on-line*”, as transações entre pares não envolvem empresas, além de excluírem as possibilidades de transferência de propriedade como o reuso. Essas delimitações em torno das transações somente entre indivíduos e o uso da capacidade subutilizada ainda parecem confusas. Dito de outro modo, não fica claro Gerwe e Silva inserirem o *Lyft*, o *Uber* e o *Airbnb* como parte da economia do compartilhamento “somente quando os serviços nessas plataformas são fornecidos por pessoas físicas usando seus ativos humanos ou físicos subutilizados” e, por outro lado, não considerarem parte da economia do compartilhamento transações que ocorrem em situações em que “o Uber facilita empréstimos [...] ou locações de automóveis para atrair motoristas [...] ou quando o Airbnb depende de gerentes imobiliários profissionais para trazer seus portfólios de propriedade” (2018, p. 18).

Em síntese, o que Cherry e Pidgeon (2018, p. 951) denominam controvérsias e Gerwe e Silva (2018), tensões, se referem às restrições identificadas nas definições. Infere-se da análise que essas pressões ainda permeiam o fenômeno, dada a sua recente origem na literatura e a magnitude na prática, como:

(1) delimitações e falta de clareza no que concerne aos “limites da economia do compartilhamento” relativas às “transações” (GERWE; SILVA, 2018) e às interações (se elas são somente entre pares (P2P), entre consumidores e organizações (B2C) etc. (CHERRY; PIDGEON, 2018). Ainda não há como estabelecer fronteiras rígidas para definir quais iniciativas estão dentro ou fora do domínio do fenômeno. As interações são cada vez mais amplas, envolvendo não só indivíduos como, também, o mercado, outras instituições e o governo;

(2) a orientação ao lucro ou não e as formas de compensação baseadas em dinheiro e outras (CHERRY; PIDGEON, 2018; GERWE; SILVA, 2018): aqui reside uma miríade de possibilidades que vão desde iniciativas orientadas aos bens comuns geridas por comunidades a plataformas globais voltadas somente ao mercado;

(3) as motivações relacionadas ao “espírito comunal” e sustentabilidade como não reciprocidade, altruísmo, solidariedade e responsabilidade ambiental ou uma estratégia “competitiva” (GERWE; SILVA, 2018) voltada para a conveniência do indivíduo enquanto consumidor com a implementação de sistemas baseados em valores flutuantes, construção da confiança e redução de risco por meio de indicadores de reputação (GUYADER, 2018). Chasin e outros (2018a, p. 297) observam que “uma combinação de motivações egoístas e altruístas muitas vezes está subjacente aos serviços da economia do compartilhamento”;

- (4) se a tecnologia envolvida no compartilhamento é baseada em plataforma – *on-line* –, ou se as intermediações ocorrem de modo *off-line* (CHERRY; PIDGEON, 2018);
- (5) se o compartilhamento se restringe ao acesso aos bens (CHERRY; PIDGEON, 2018) ou permite a troca e o reuso com transferência de propriedade; e
- (6) para além dos bens e serviços como ativos, os capitais humano (trabalho) e financeiro podem ser considerados dentro da economia do compartilhamento (GERWE; SILVA, 2018).

Quanto aos termos, o mais abordado na literatura, depois de economia do compartilhamento e de consumo colaborativo, é economia colaborativa. Embora não tenha sido identificada a distinção entre a definição de economia do compartilhamento e de economia colaborativa, parece existir uma diferenciação quanto ao seu uso, para alguns autores. Ao menos nos resultados apresentados por Martin (2016) e em alguns princípios norteadores que compreendem a economia colaborativa, a produção entre pares como um avanço social do capitalismo, a mudança do paradigma tecnoeconômico com trajetórias para além do sistema dominante, a participação mais ativa e a “conexão com movimentos sociais progressistas” podem representar, futuramente, “uma alternativa sustentável” à acumulação de capital – a circulação dos bens comuns – “inaugurando uma nova economia política baseada nos aspectos mais refinados do espírito humano” (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014, p. 73). Para Bauwens, Mendoza e Iacomella, a economia colaborativa está enraizada “em profundas transformações sociais e culturais” que são, essencialmente, um casamento de realizações educacionais superiores e tecnologia entre pares para socialização horizontal, ou seja, auto-agregação em torno de afinidade e criação de valor para o bem comum” (2012, p. 55).

Por outro lado, Kostakis e Bauwens (2014, p. 25) distinguem e nomeiam a economia do compartilhamento advinda de iniciativas do mercado, no plural, “economias do compartilhamento (*sharing economies*)”, caracterizam como “processos de rede que ocorrem em plataformas proprietárias [...], mas sua atenção é o que cria um mercado onde esse valor de uso se torna valor de troca extraído” e interpretam esse valor de troca como “hiperexploração, uma vez que os criadores de valor de uso não são totalmente recompensados em termos de valor de troca, que é realizado apenas pelas plataformas proprietárias”. Exemplificam com as atividades do *Facebook*, do *Google* e do *Airbnb* denunciando que nestas “não há produção nem governança colaborativas” que, pelo contrário, essas plataformas promovem a comercialização da “base de usuários” por meio da “publicidade” (*Facebook* e *Google*) e da “mercantilização [...] de recursos ociosos que antes não eram mercantilizados” (*Airbnb*) (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014, p. 25). No entanto,

essas colocações ainda carecem de uma diferenciação mais explícita de modo que não é possível assumir de forma veemente que a economia do compartilhamento e a economia colaborativa possuem definições e orientações distintas.

Do mesmo modo, considera-se incoerente afirmar que a economia sob demanda e a economia *gig* (de bicos, trabalho *freelancer*) são equivalentes à economia do compartilhamento enquanto fenômeno e sim como um subconjunto, tendo em vista que muitas iniciativas de economia do compartilhamento possuem atividades que se enquadram nesses subconjuntos. De forma geral, a literatura acerca de *on-demand* e *gig economy* tem sido circunscrita às novas relações no mundo do trabalho a partir da intermediação de plataformas digitais (KUHN; MALEKI, 2017), debruçando-se tanto sobre as possibilidades e tendências (BURTCH; CARNAHAN; GREENWOOD, 2018; KÄSSI; LEHDONVIRTA, 2018; SUNDARARAJAN, 2016; TAYLOR; JOSHI, 2018) quanto sobre as consequências para os trabalhadores nessa nova lógica, como o aumento da precarização do trabalho (BAJWA *et al.*, 2018; KUHN; MALEKI, 2017; TORRES, 2018).

Como ainda não há uma compreensão homogênea, optou-se por discorrer sobre o guarda-chuva de definições da economia do compartilhamento sem a intenção de impor limites ou direcionamentos. Corroborando com Ertz, Durif e Arcand (2018), as limitações citadas omitem uma parte substancial de iniciativas. Assim, infere-se que tais limitações não refletem uma visão global da economia do compartilhamento na contemporaneidade e é esta perspectiva que esta pesquisa preconiza ao fornecer uma definição abrangente.

Para tanto, assume-se que o fenômeno é composto por atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca. Schor (2016, p. 9) enquadrou as atividades da economia do compartilhamento em quatro categorias: “recirculação de bens, aumento da utilização de recirculação de bens, ativos duráveis, troca de serviços e compartilhamento de utilização de ativos produtivos duráveis”.

Incrementando o enquadramento de Schor (2016) e reconhecendo que a economia do compartilhamento se associa, atualmente, tanto às “obrigações sociais” quanto ao “interesse econômico” (KORNBERGER *et al.*, 2018, p. 319), caracterizamos as atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca da seguinte forma: (i) a atividade de colaboração compreende a troca de serviços, a produção e cocriação entre pares, empréstimos, financiamentos e doações orientados aos bens comuns ou ao mercado; (ii) a atividade de compartilhamento envolve o compartilhamento, o acesso, o empréstimo e o aluguel de bens e serviços orientados aos bens comuns ou ao mercado (RICHTER *et al.*, 2017); (iii) a atividade de reuso é o repasse de ativos utilizados baseada em uma perspectiva de sustentabilidade

(TODESCHINI *et al.*, 2017) ou economia financeira (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015b); e (iv) a atividade de troca abrange a transação de ativos com transferência de propriedade, transação esta que inclui a troca entre ativos, doações por outras formas de compensação, troca de ativos por serviços etc. (BARNES; MATTSSON, 2016; MARTIN; UPHAM; BUDD, 2015).

Portanto, mediante a análise da literatura e procurando abarcar tudo o que vem sendo compreendido a partir desse guarda-chuva aberto, a economia do compartilhamento é definida **como um modelo socioeconômico composto de atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca, que visam promover o acesso temporário ou permanente a bens e serviços, a partir da interação direta ou intermediada entre indivíduos, organizações e governo, de modo *off-line* ou *on-line*, baseada em transações com ou sem compensação financeira, podendo haver, ou não, orientação ao lucro.**

O que diferencia a economia do compartilhamento da economia de mercado tradicional é o privilégio que é dado ao uso, ao invés da posse. Com efeito, é cada vez mais evidente uma disposição dos diversos atores sociais a abrirem mão da propriedade privada (corolário básico da economia de mercado). Há, ainda, a possibilidade de um fortalecimento do espírito comunitário em detrimento do individualismo (outro corolário da economia de mercado), ao tempo em que amplia as possibilidades de trocas entre os vários atores sociais até mesmo sem a intermediação de uma organização (pessoa jurídica). Além disso, a economia do compartilhamento expande a gama de valores nas relações de trocas, ou seja, parte de uma causa maior que a monetária provocada por uma mudança de ética, cultural, pelo sentimento comunal de equidade e justiça, responsabilidade ambiental, etc.

No entanto, se a economia do compartilhamento será uma nova síntese socioeconômica em que prevalecerão novas relações sociais de produção e trocas, com maior protagonismo do bem comum, ou se a cooptação do mercado a transformará em uma nova fase do capitalismo, esta é uma questão que somente o futuro irá responder. Por enquanto, a única evidência sobre o fenômeno é a sua complexidade que o torna, por natureza, multifacetado e paradoxal.

O próximo capítulo detalha o delineamento do framework *integrativo* proposto para a análise das iniciativas inseridas na economia do compartilhamento.

5 A PROPOSIÇÃO DE UM *FRAMEWORK* INTEGRATIVO DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

Este capítulo descreve, detalhadamente, o *framework integrativo* para uma análise conceitual e prática do fenômeno. Dessa forma, a elaboração do *framework* integrativo se propõe a oferecer uma visão organizacional holística da economia do compartilhamento, compreendendo a sua natureza multifacetada, a fluidez e a dinâmica inerentes às iniciativas e o envolvimento de diferentes atores sociais no nível micro, meso e macro, desde o indivíduo, a comunidade, a sociedade, o mercado, às instituições e o governo. Assume-se, também, que uma iniciativa pode ser composta por várias atividades e que estas podem ter dinâmicas distintas e inconstantes na evolução do fenômeno, sem enquadramentos precisos. Corroborando com Kornberger *e outros*:

Os movimentos [da economia do compartilhamento] podem desmoronar ou ossificar; plataformas podem se transformar em mercados de trabalho para esferas de vida até então não comercializadas. O compartilhamento pode se transformar em troca de objetos ou compartilhamento de valores com pouca consequência. [...] Este ponto implica que o **compartilhamento continua sendo um ato, um processo – e não um sistema estático de classificação da indústria** (2018, p. 322, grifo nosso).

Daí a ideia de diagramar o *framework* no formato de uma mandala para representar a integração entre as inúmeras possibilidades que estão se materializando na economia do compartilhamento, ou seja, sem haver, necessariamente, uma linearidade na categorização das iniciativas. As linhas pontilhadas, por conseguinte, se destinam a demonstrar a amplitude da economia do compartilhamento pela viabilidade de compor mais de uma subcategoria por categoria nas atividades de uma dada iniciativa.

Assim, o *framework* integrativo (Figura 7) é composto por **uma dimensão** denominada atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca, que é submetida a **oito categorizações**: formato da colaboração, compartilhamento, reuso e troca; segmento industrial; fontes de receita; modelo de interação entre atores; forma de compensação; orientação da atividade ao lucro ou aos bens comuns; nível tecnológico; e alcance espacial da atividade.

Quanto ao desenvolvimento dessa proposta de *framework*, trata-se da integração de categorizações, tipologias, taxonomias identificadas na literatura, dentre as quais as listadas no Quadro 4, como também foi fundamentada na leitura dos 138 trabalhos da revisão

sistemática que permitiram o mapeamento e a análise iterativa das 274 iniciativas citadas e dos quais novas categorias, subcategorias e características emergiram e compuseram a sua estruturação, seja pela inclusão seja pela complementaridade.

Quadro 4 – Principais trabalhos para a construção do *Framework Integrativo*

Autores	Ano
Cohen e Kietzmann	2014
Acquier, Daudigeos e Pinkse Habibi, Davidson e Laroche Petrini, Freitas e Silveira	2017
Boons e Bocken Carbone, Rouquet e Roussat Chasin e outros Ertz, Durif e Arcand Muñoz e Cohen Plewnia e Guenter Täuscher e Laudien Trenz, Frey e Veit	2018

Fonte: Elaboração própria (2019)

É salutar observar a relevância dos trabalhos apresentados no Quadro 5 como basilares pelo esforço empreendido para o esclarecimento da economia do compartilhamento. Desse modo, a integração proposta visa, justamente, contribuir para a evolução da compreensão do fenômeno, apreendendo algumas das limitações e sugestões futuras indicadas pelos autores, para oferecer um modelo com uma aplicação mais abrangente.

Essas limitações, por seu turno, geralmente estreitam a análise do fenômeno pelo fato de considerar somente: a) iniciativas que possuem plataformas digitais para intermediar suas operações (CHASIN *et al.*, 2018a; ERTZ; DURIF; ARCAND, 2018; GERWE; SILVA, 2018; MUÑOZ; COHEN, 2018; TÄUSCHER; LAUDIEN, 2018); b) um subconjunto de práticas que envolvem somente ativos (CHASIN *et al.*, 2018a); c) as transações delimitadas a determinados atores sociais (ERTZ; DURIF; ARCAND, 2018; MUÑOZ; COHEN, 2018; PLEWNIA; GUENTHER, 2018; TRENZ; FREY; VEIT, 2018); d) uma determinada subárea de estudo como logística (CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018) e e) sustentabilidade (PLEWNIA; GUENTHER, 2018).

Isto posto, o *framework* integrativo se diferencia das categorizações, tipologias e taxonomias identificadas na literatura por uma série de fatores:

1. por partir do mapeamento e classificação das iniciativas em atividades enquanto dimensão, quais sejam: compartilhada, colaborativa, de reuso e troca. Admite-se que uma iniciativa pode compreender mais de uma atividade como, por exemplo, a *Armadio Verde*, que possui algumas atividades de colaboração entre parceiros do setor da moda e oferece também o reuso aos usuários (TODESCHINI *et al.*, 2017). Assim, as iniciativas são submetidas, inicialmente, à tipificação das atividades para, posteriormente, serem classificadas conforme as demais categorias e subcategorias do *framework* detalhadas adiante;

2. por assumir que nem todas as atividades possuem uma plataforma digital ou fazem uso de tecnologias proprietárias como, por exemplo, o banco de tempo “*Helsinki Time Banking*” (LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018);

3. por englobar atividades com transações *on-line* e *off-line*, uma limitação identificada por Plewnia e Guenther (2018) e contemplada por Täuscher e Laudien (2018);

4. por incluir três novas categorias denominadas fontes de receita, alcance espacial e nível tecnológico, ampliando a análise das atividades quanto a amplitude e orientação ao lucro ou aos bens comuns; mesmo recebendo outras fontes de receita que não sejam formas de compensação;

5. Sobretudo, por acrescentar novos modelos de interação entre atores sociais, além dos propostos por Ertz, Durif e Arcand (2018), Plewnia e Guenther (2018) e Trenz, Frey e Veit (2018), para ampliar e melhor especificar a direção e orientação das interações, ou seja, desde interação entre pessoas sem a intermediação de terceiros (P2P), à interação entre consumidores e mercados (C2B) (CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018) ou entre cidadãos e governo (C2G) (GANAPATI; REDDICK, 2018), etc. Assim, pretende-se contemplar mais tipos de interações entre os atores sociais envolvidos em iniciativas da economia do compartilhamento.

Na sequência, serão apresentadas a dimensão e as demais categorias e subcategorias que, em conjunto, constituíram o *framework* integrativo da economia do compartilhamento aqui proposto.

5.1 TIPOS DE ATIVIDADES DE COLABORAÇÃO, COMPARTILHAMENTO, REUSO E TROCA

Desde o surgimento da humanidade, assim como o compartilhamento (BELK, 2014a), outras atividades surgiram em torno do uso coletivo de bens e serviços. A partir da década de 1990, a internet proporcionou também a difusão e criação de novas atividades dentro de regimes “puro” (sem compensação, baseada no voluntariado) e “misto” (com remuneração do trabalho pelo dinheiro) de produção (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014).

Essas atividades tidas como de colaboração, compartilhamento, reuso e troca apresentadas no Quadro 5 são alguns exemplos de tipos de atividades que foram introduzidas ao longo do tempo na economia do compartilhamento. Elas vão além das 24 categorias de consumo colaborativo propostas por Botsman e Rogers (2010) e escolhidas na tipologia de Petrini, Freitas e Silveira (2017), ao incluir as atividades de colaboração, reuso e troca transacionadas tanto de modo *on-line* quanto *off-line*.

Quadro 5 – Relação de atividades de compartilhamento, colaboração, reuso e troca

Atividade	Descrição	Exemplos
<i>Accommodation sharing</i>	Compartilhamento de acomodações	<i>Airbnb, Couchsurfing</i>
<i>Bikesharing</i>	Compartilhamento de bicicletas	<i>Yellow, Mobike</i>
<i>Boatsharing</i>	Compartilhamento de barcos	<i>Boatbound, GetMyBoat</i>
<i>C2C learning platforms</i>	Plataforma de aprendizagem Consumidor-Consumidor	<i>Skillshare, Udemy</i>
<i>Car Park Sharing</i>	Compartilhamento de estacionamento	<i>JustPark</i>
<i>Carsharing</i>	Compartilhamento de carros	<i>BlaBlaCar, Carrot</i>
<i>Citizen On-line Consult</i>	Consulta <i>on-line</i> à cidadãos	<i>Citizen Space</i>
<i>Clothing swap</i>	Troca de roupas	<i>Swopshop</i>
<i>Cohousing</i>	Compartilhamento espaços colaborativos e valores comuns numa comunidade	<i>Co-Lares, Ecovillage Ithaca</i>
<i>Coliving</i>	Compartilhamento de moradias	<i>The Collective</i>
<i>Collaboration Fashion</i>	Colaboração em moda	<i>StyleLend, Armadio Verde</i>
<i>Collaboration Technologies</i>	Colaboração em tecnologias	<i>FabLabs, Hackaton</i>
<i>Commons Sharing and Collaborative</i>	Compartilhamento e colaboração, governança de bens comuns	<i>Transit Towns</i>
<i>Community Gardens</i>	Horta comunitária	<i>Shared Earth, AMAP</i>
<i>Community Sharing Information and Products</i>	Comunidade que compartilha um determinado tipo de produto por paixão/hobbie	<i>Merchbar, HobbyDB</i>
<i>Coworking</i>	Compartilhamento de espaço de trabalho	<i>LiquidSpace, ShareDesk</i>

continua

Atividade	Descrição	Exemplos
<i>Crowdfinancing/Equity Crowdfunding</i>	Investimento coletivo	<i>BIVA, Crowdcube</i>
<i>Crowdfunding</i>	Financiamento coletivo	<i>Indiegogo, Kickstarter</i>
<i>Crowdlearning</i>	Contribuição Colaborativa ou colaboração coletiva na busca por conhecimento	<i>Duolingo, Loomio</i>
<i>Crowdlending</i>	Empréstimo coletivo	<i>LendingClub, Ulend</i>
<i>Crowdsourcing</i>	Contribuição colaborativa (combinação de esforços de trabalho em multidão para a execução de uma tarefa)	<i>Taskrabbit, 99Designs</i>
<i>Fashion Library</i>	Biblioteca da moda	<i>Rent The Run Way</i>
<i>Fleet Sharing</i>	Compartilhamento de frotas	<i>Ola Cab, Audi shared fleet</i>
<i>Insurance Sharing</i>	Compartilhamento de seguros	<i>SafeShare, CBIZ</i>
<i>Knowledge sharing/Colaborative learning</i>	Compartilhamento de conhecimento/aprendizagem colaborativa (de dentro para fora)	<i>Coursera, Udacity</i>
<i>Logistic Sharing</i>	Compartilhamento de logística	<i>Expeditiezentrevous, Cargomatic</i>
<i>Machine Sharing</i>	Compartilhamento de máquinas	<i>Cohealo, Cargomatic</i>
<i>On-demand Delivery</i>	Entrega sob demanda	<i>Postmates, Ifood</i>
<i>On-line C2C communication and information platforms</i>	Plataformas <i>on-line</i> de comunicação e informação C2C	<i>Flickr, Yelp</i>
<i>On-line Reuse Groups</i>	Grupos <i>on-line</i> de reuso gratuito	<i>Freecycle, Etsy, Patagonia</i>
<i>Production Sharing</i>	Compartilhamento de produção	<i>The Wine Foundry, 3D Hubs on-demand manufacturing</i>
<i>Rental Platforms</i>	Aluguel para multidões/comunidade via plataforma de <i>marketplace</i>	<i>Rent for All, Peerby</i>
<i>Resale Platforms</i>	Plataformas de revenda	<i>Amazon, Leboncoin</i>
<i>Ride Services Platform</i>	Plataforma de serviços de passeio	<i>Via Rail Canadá, Ztrip</i>
<i>Ridesharing</i>	Compartilhamento de caronas	<i>Uber, Lyft</i>
<i>Sharing Cowns</i>	Compartilhamento de vacas	<i>Kuhleasing.ch</i>
<i>Sharing Farm</i>	Compartilhamento de fazenda para produzir para aqueles que precisam	<i>The Sharing Farm</i>
<i>Sharing Goods</i>	Compartilhamento de bens	<i>Pumpipumpe</i>
<i>Sharing Machine</i>	Compartilhamento de máquinas	<i>Mashinenring, NeighborGoods</i>
<i>Sharing On-line Streaming Services</i>	Serviço compartilhado de <i>streaming on-line</i>	<i>Netflix, Spotify, Popcorn</i>
<i>Social Dining Sharing</i>	Jantar social compartilhado	<i>TastePlease, BonAppetour</i>
<i>Storage Space Sharing</i>	Compartilhamento de espaço para estocagem	<i>Co-Reciclagem, Costockage</i>
<i>Support Tech Services</i>	serviço de suporte técnico	<i>TechConnect, Geek Squad</i>
<i>Time Banking</i>	Banco de tempo	<i>Bliive, Banco de tempo de Florianópolis (BTF)</i>
<i>Tool Fleet Management</i>	Gerenciamento e aluguel de ferramentas	<i>Streetbank, Hilti</i>
<i>Tourism Services Platform</i>	Plataforma de serviços de turismo	<i>GetYourGuide, Headout</i>

Fonte: Elaboração própria (2019)

Dito de outro modo, elas diferenciam-se conforme a classificação das demais categorias apresentadas ao longo desse capítulo. Admite-se também que as iniciativas podem conter variados tipos de atividade de compartilhamento, colaboração, reuso e troca. Logo, é por essa razão que essa dimensão é exposta à parte do *framework* integrativo, de modo a representar a coexistência de N atividades numa mesma iniciativa. Sobretudo, essa dimensão originou-se para esclarecer como estão sendo denominadas as atividades na economia do compartilhamento; independentemente da categorização por setores e subsetores de mercado conforme sugerido por Geissinger, Laurell e Sandström (2018).

Conforme exposto anteriormente, a atividade de colaboração compreende a troca de serviços, a produção e cocriação entre pares, empréstimos, financiamentos e doações orientados aos bens comuns ou ao mercado. Nesse sentido, o *crowdsourcing* – a colaboração coletiva para a produção de atividades, o *crowdlending* – empréstimo coletivo (ZHANG; JAHROMI; KIZILDAG, 2018), o *time banking* – banco de tempo para a troca de tarefas (LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018), o *collaboration fashion* – colaboração na indústria da moda para a produção sustentável (TODESCHINI *et al.*, 2017), o *collaboration technologies* – colaboração em tecnologia para a produção e cocriação entre pares como os *Hackathons* e as *Fablabs* (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017), o *crowdfunding* – financiamento coletivo por meio de doações para um determinado propósito (MAIR; REISCHAUER, 2017) etc., são algumas das atividades que representam a colaboração.

Enquanto a atividade de compartilhamento envolve o compartilhamento, o acesso, o empréstimo e o aluguel de bens e serviços orientados aos bens comuns ou ao mercado. Considera-se atividades de compartilhamento o *ride-sharing* – compartilhamento de caronas como o *Blablacar* (MUÑOZ; COHEN, 2017), o *carsharing* – compartilhamento de carros como o *Zipcar* que oferece o acesso a carros (BARDHI; ECKHARDT, 2012), o *on-demand delivery* – entrega sob demanda como a *Drizly* que entrega e compartilha entre grupos bebidas alcoólicas (TÄUSCHER; LAUDIEN, 2018), o *toy lending Libraries* – bibliotecas de empréstimo de brinquedos (OZANNE; BALLANTINE, 2010), e *rental platforms* – plataformas de aluguel de bens e serviços no formato de *marketplace* como a *Rentomo* (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017) e a *Rent for All*.

A atividade de reuso abarca o repasse de ativos utilizados baseado numa perspectiva de sustentabilidade, como *on-line reuse groups* – grupos de reuso *on-line* como o *Freecycle* (KRUSH *et al.*, 2015; MARTIN; UPHAM; KLAPPER, 2017) ou o mercado de pulgas e brechós (ERTZ; DURIF; ARCAND, 2016). Orientados pela economia financeira, em alguns casos, esses grupos apoiam instituições de caridade tal como a Loja Colaborativa Social que

possui um brechó de roupas, utensílios, móveis etc., que são vendidos a um preço simbólico para doar para a Associação Capixaba Contra o Câncer Infantil (ACCACI).

Por fim, a atividade de troca abrange a transação de ativos com transferência de propriedade, transação esta que inclui a troca entre ativos, doações por outras formas de compensação, troca de ativos por serviços etc. O *clothing swap* – troca de roupas (GEISSINGER; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018) assim como o *food swap* – troca de alimentos (SCHOR; FITZMAURICE, 2017) também são considerados dentro do domínio da economia do compartilhamento.

Portanto, na sequência serão apresentadas as demais categorias e subcategorias, detalhadas nas subseções, que apoiam a classificação das atividades e das iniciativas no *framework* integrativo.

5.2 MODELOS DE INTERAÇÃO ENTRE OS ATORES SOCIAIS

Essa categorização se relaciona aos modelos de interação entre atores sociais: os indivíduos, o mercado, as instituições e o governo. Entende-se que, em consonância com o surgimento da produção entre pares, o número de atividades cresceu exponencialmente e os modos de interação foram ampliados de pares (P2P) para outras transações tecnológicas (ou não), mediadas também pelo mercado, pelo governo e por outras instituições que incorporaram as transações tradicionais de mercado e de governo na economia do compartilhamento. Do mesmo modo, Muñoz e Cohen (2018) observaram que grande parte das iniciativas que iniciaram suas interações em um modelo P2P, com o tempo e o aporte de capital de risco para ganhos de escala, passou a operar em modelos de interações tradicionais de mercado, como o B2C e o B2B.

A categorização correspondente de Trenz, Frey e Veit (2018, p. 894) assume o envolvimento entre atores na economia do compartilhamento em termos de “recursos compartilhados”, dividindo-o somente em três categorias: “recursos de propriedade de indivíduos (*consumer-to-consumer* (C2C)); recursos de propriedade de empresas (*business-to-consumer* (B2C)); e recursos de propriedade do governo (*government-to-consumer* (G2C))”. Petrini, Freitas e Silveira (2017) e Plewnia e Guenther (2018) categorizam essas interações em termos de estrutura de mercado, diferenciando-as apenas como P2P e B2P. Já Täuscher e Laudien (2018) restringem a taxonomia aos modelos de negócios baseados em plataformas digitais de compartilhamento, considerando a interação somente entre consumidores e organizações (B2B, B2C, C2C).

Contudo, essas categorizações se mostraram limitadas ao se observar a amplitude das interações nas variadas atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca e, ainda, por haver interações entre comunidades que não estão necessariamente situadas em uma estrutura mercadológica, como, por exemplo, o banco de tempo de Helsinki (LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018). Acrescente-se, também, a esse modelo, a “socialização” pela colaboração e práticas de compartilhamento e o encorajamento para a “construção de comunidades”, sugeridos por Habibi, Davidson e Laroche (2017, p. 117), um tipo de interação que ocorre entre organizações sem fins lucrativos, como a *Shareable*, que mobiliza ações e conexões da sociedade, governo e organizações sem fins lucrativos para estimular iniciativas de economia do compartilhamento. Além do mais, até em interações consideradas B2C, como o *Airbnb*, “há um senso de comunidade [entre os membros] e as conexões sociais são frequentemente criadas e continuam ao longo do tempo” (HABIBI; DAVIDSON; LAROCHE, 2017, p. 119).

De modo a compreender as inúmeras possibilidades de interação envolvendo os indivíduos, a sociedade, o governo, o mercado e as demais instituições que representam as associações, fundações e organizações sem fins lucrativos e a sociedade civil organizada, considera-se os seguintes modelos de interação: **entre pares** – *peer-to-peer* (P2P); **entre pares e organizações sem fins lucrativos** – *peer-to-nonprofit organization* (P2O); **entre pares e governo** – *peer-to-government* (P2G); **entre pares mediada por organizações do mercado** – *business-to-peer* (B2P); **entre organizações do mercado e consumidores** – *business-to-consumer* (B2C); **entre organizações do mercado** – *business-to-business* (B2B); **entre organizações de mercado e governo** – *business-to-government* (B2G); **entre organizações de mercado e organizações sem fins lucrativos** – *business-to-nonprofit organization* (B2O); **entre consumidores e organizações de mercado** – *consumer-to-business* (C2B); **entre consumidores** – *consumer-to-consumer* (C2C); **entre governos e organizações de mercado** – *government-to-business* (G2B); **entre governos e pares** – *government-to-peer* (G2P); **entre governos** – *government-to-government* (G2G); **entre governos e organizações sem fins lucrativos** – *government-to-nonprofit organization* (G2O); **entre organizações sem fins lucrativos e organizações de mercado** – *nonprofit organization-to-business* (O2B); **entre organizações sem fins lucrativos e consumidores** – *nonprofit organization-to-consumer* (O2C); **entre organizações sem fins lucrativos e governo** – *nonprofit organization-to-government* (O2G); e, por fim, **entre organizações sem fins lucrativos e pares** – *Non profit organization-to-peer* (O2P).

A interação P2P compreende a atividade autônoma entre indivíduos conhecidos, familiares e estranhos, sem taxa de compensação baseada em dinheiro (somente tempo ou uma doação simbólica), podendo ser a colaboração, a socialização e a criação de laços de comunidades intrínsecas a certas atividades. Essas atividades “surgiram a partir do desenvolvimento de processos criativos” na forma de “contribuições cívicas onde o valor do uso imaterial é depositado em conjuntos comuns de conhecimento, código e design” e “outras formas de valor em rede se tornaram possíveis” tais como o “valor de uso”, na chamada “produção ‘pura’ de pares [em que] esse valor imaterial é contribuído e depositado em *pools* comuns por contribuintes voluntários ou pagos” (KOSTAKIS; BAWENS, 2014, p. 72). Por exemplo, em aplicativos como o *PopCorn* e *uTorrent* quando o compartilhamento e a colaboração ocorrem entre estranhos e não há um sistema de reputação para reduzir o risco da transação *on-line* mas se trata de uma produção pura entre pares (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014) na qual a colaboração é autônoma e há a sugestão de doação para os usuários. Já o *Helsinki Time Banking* é considerado, ao mesmo tempo, como uma interação P2P e P2O, pois o compartilhamento e a colaboração são orientados aos bens comuns entre pares e em favor da comunidade (LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018), a forma de compensação é o tempo – denominado *Tovi* – e não há outra fonte principal de receita.

Por outro lado, a interação B2P, além de envolver indivíduos, ocorre quando há um sistema de reputação para reduzir o risco da transação gerenciado por uma plataforma privada (uma organização) que intermedeia a interação entre pessoas (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014), ou seja, uma produção de regime misto na qual não há compensação monetária entre os pares, mas a organização recebe uma taxa de compensação simbólica ou não, ou outra forma de receita para oferecer o serviço de reputação, verificação de identidade etc. Além disto, as interações possibilitam a colaboração, a socialização e a criação de laços de comunidade, como os exemplos do *Couchsurfing* e do *Shared Hearth* (JIANG; TIAN, 2018).

Há, também, os modelos de interação oriundos do mercado, como o B2B, em que a troca ocorre entre empresas e é baseada apenas em uma motivação utilitarista, como as iniciativas *Mashinenring* – uma comunidade agrícola que troca iniciativas, compartilha máquinas, suporta e se protege em situações de emergência (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a; PUSCHMANN; ALT, 2016); e a versão corporativa da plataforma *Udemy* – que oferece soluções de treinamento corporativo por assinatura (TÄUSCHER; KIETZMANN, 2017).

No modelo B2C, as transações ocorrem entre organizações do mercado e consumidores e são centradas no lucro, embora algumas iniciativas sejam orientadas a um

determinado propósito ou valores. Esse modelo abarca uma série de interações como os exemplos a seguir: a *Wine Foundry* que, além de disponibilizar sua planta de produção para amigos produzirem o seu próprio barril também oferta a produção e a comercialização de uma marca própria de vinhos, oferece a participação em três clubes de vinho e acesso a lotes especiais produzidos por eles motivando a colaboração e laços de comunidade (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a); por outro lado, no caso da *Zipcar*, as interações ocorrem entre organizações e estranhos (pessoas), não havendo contato entre eles, e o motivo da transação é tão somente a locação para a redução de custos de ambas as partes sem a intenção de colaborar, socializar ou criar laços de comunidade (BARDHI; ECKHARDT, 2012; LAMBERTON; ROSE, 2012); ou quando há uma disrupção tecnológica e ocorre a criação de uma *startup* com um novo modelo de negócio, como a atividade *Fashion Library – Rent the Runway* (TODESCHINI *et al.*, 2017, p. 763), um serviço de assinatura para vestuário que proporciona o “relacionamento entre os clientes, proposição de valor, [e] fluxos de receita”.

Quanto aos modelos de interações envolvendo o governo, considera-se desde a interação entre governos (G2G), as interações entre governo e organizações (G2B), as interações entre governos e pares–cidadãos (G2P), as interações mediadas por organizações de mercado (B2G) como, por exemplo, a consulta *on-line* a cidadãos – *Citizen Space* (JIANG; TIAN, 2018) e a plataforma de dados abertos dos Estados Unidos – *Code for América*, gerenciada pela *Omidyar Network* (SLEE, 2017). Há, também, exemplos da interação entre governo e pares–cidadãos (G2P), como o aplicativo LEEDIR que permite o compartilhamento de vídeos e fotos entre os cidadãos e as agências policiais da Califórnia, em casos de desastres naturais, ataques terroristas ou eventos (BAUER; GEGENHUBER, 2015); ou interações que partem dos pares–cidadãos – pares para os governos (P2G) – como, por exemplo, os movimentos *hackathons* promovidos por desenvolvedores para produzir soluções para os bens comuns. Rifkin (2014, p. 118) cita o caso do *New York Clean Web Hackatho* nem que “várias centenas de desenvolvedores dividiram-se em 15 equipes e [...] criaram novos aplicativos criativos para usar a tecnologia da Internet para gerenciar a energia verde”.

Para efeito das interações entre coletivos e movimentos da sociedade civil (organizada ou desorganizada) – associações, cooperativas e organizações sem fins lucrativos –, utilizaremos somente o termo “organizações sem fins lucrativos” visando facilitar a sua denominação. As interações entre organizações sem fins lucrativos e o governo (O2G) podem ser exemplificadas pela parceria entre a organização não governamental *Train of Hope* e o governo da Áustria com o fim de compartilhar recursos e esforços para lidar com a crise de refugiados (KORNBERGER *et al.*, 2018). A Loja Colaborativa Social é um exemplo de

interação entre uma organização sem fins lucrativos e consumidores (O2C), ao vender as peças doadas a um valor subsidiado para reverter para a ACACCI. Já a *Freegle* possui tanto interação P2P, entre a rede de voluntários, quanto O2P, entre a associação *Freegle Ltd*, que é uma sociedade industrial e de previdência para benefício da comunidade (MARTIN; UPHAM; KLAPPER, 2017). A associação *OuiShare*, por sua vez, representa tanto a interação entre uma organização sem fins lucrativos e o governo (O2G) quanto a interação com as pessoas (cidadãos) (O2P) e com o mercado (O2B) na forma de “um movimento social na França” (MAIR; REISCHAUER, 2017, p. 15) oferecendo suporte a projetos de construção e incubação de comunidades de práticas colaborativas.

5.3 FORMATOS DE COLABORAÇÃO, COMPARTILHAMENTO, REUSO E TROCA

Os formatos colaboração, compartilhamento, reuso e troca foram inspirados, inicialmente, na primeira dimensão da tipologia de atividades compartilhadas de Plewnia e Guenther (2018, p. 573), denominada “bem ou serviço compartilhado”, para diferenciar as atividades de compartilhamento de acordo com o tipo de bem que é compartilhado, desde o mais tangível ao mais intangível. Os autores se basearam, inicialmente, nas três principais categorizações de consumo colaborativo de Botsman e Rogers (2010) – sistemas de produtos e serviços, mercados de redistribuição e estilos de vida colaborativos – adicionando mais cinco categorias, conforme as sistematizações de economia do compartilhamento identificadas na literatura (PLEWNIA; GUENTHER, 2018), constituindo-se nas oito categorias descritas a seguir: conhecimento/educação, dinheiro/financiamento, espaço, força de trabalho, informação e dados, insumos/materiais, redistribuição de produtos e sistemas de produtos e serviços.

No entanto, o formato é o próprio objeto finalidade do compartilhamento. Ou seja, quando falamos de compartilhamento de caronas no Uber ou serviços e habilidades por meio de um banco de tempo, o que é compartilhado é a **força de trabalho** do provedor de serviço, assim como quando compartilhamos um quarto no *Couchsurfing*, uma casa no *Airbnb* ou uma sala no *LiquidSpace*, o objeto do compartilhamento é **o espaço**.

Dessa forma, além dessas oito categorias de Plewnia e Guenther (2018), visando contemplar outros formatos de colaboração, compartilhamento, reuso e troca mais orientados às suas finalidades foram adicionadas duas subcategorias denominadas produção por pares baseada nos bens comuns (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014) e trocas de produtos e serviços. O Quadro 6 apresenta os formatos, com as respectivas descrições e exemplos.

Quadro 6 – Formatos de colaboração, compartilhamento, reuso e troca

Formato	Descrição	Exemplos
Espaço	O uso compartilhado de espaços, como escritórios (Coworking), hortas, hospedagem, estacionamento, casas, fazendas, etc.	<i>Airbnb, LiquidSpace, LandShare.</i>
Dinheiro/ financiamento	Compartilhamento e colaboração com base em dinheiro, como <i>o Crowdfunding, crowdfunding</i> , empréstimos C2C, moedas bancárias e cooperativas digitais.	<i>Indiegogo, BIVA, Yelp</i>
Informação e dados	Plataformas <i>on-line</i> de comunicação e informação de C2C e as plataformas de compartilhamento de arquivos e serviços de streaming.	<i>Flickr, TripAdvisor, Twitter, YouTube,</i>
Insumos/ materiais	Baseia-se na ideia de que os recursos naturais, insumos e materiais são compartilhados como água, banco de sementes, banco de energia, etc. para a produção de bens.	<i>Wine Foundry</i>
Força de trabalho	Fornecimento de serviços a uma pessoa, projeto ou organização usando seu tempo e habilidades, como plataformas de <i>crowdsourcing</i> e <i>Time banking</i> .	<i>Bliive, Taskrabbit, Uber</i>
Redistribuição de produtos	Recirculação de bens vendendo, negociando, trocando, ou distribuindo-os gratuitamente.	<i>Freecycle, Freegle</i>
Troca de Produtos e Serviços	Troca de produtos e serviços entre pessoas e/ou organizações como troca de alimentos, troca de roupas, de produtos por serviços	<i>Friends with Things, CoSpace, Swopshop</i>
Sistema de Produtos e Serviços	Acessar e usar algum produto ou serviço, como um carro, um cortador de grama, ou serviços de suporte técnico somente por meio de uma plataforma digital.	<i>Mashinenring, NeighborGoods, eBay</i>
Conhecimento/ educação	Multiplicação do conhecimento e aprendizado pelo compartilhamento e colaboração, como os cursos <i>on-line</i> abertos e massivos (MOOCs).	<i>Coursera, university.org, Udemy</i>
Produção por pares baseados em bens comuns	Compartilhamento e colaboração entre pares (P2P) para a produção bens comuns, não orientado ao lucro, como serviços de <i>streaming</i> gratuitos, <i>hackathons, fablabs</i> , movimento <i>maker</i> .	<i>LibreOffice, Popcorn, Ubuntu, FoldIt, Transition Town</i>

Fonte: Elaboração própria (2019)

A subcategoria **produção por pares baseada em bens comuns** foi criada para caracterizar as novas formas de produção fundadas nos esforços colaborativos de indivíduos autônomos, na esfera da economia da informação onde o custo marginal da produção de informação é muito baixo ou próximo de zero (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014; RIFKIN, 2014). Trata-se de movimentos civis compostos por profissionais que se dedicam a colaborar entre si para desenvolver, criar soluções para os bens comuns, desde os movimentos *hackatons* às *fablabs*, o movimento *maker*, o sistema operacional *Kernel Linux*, o servidor *Apache*, o pacote de escritório *LibreOffice*, a enciclopédia *Wikipedia* etc. (RIFKIN, 2014).

Já a subcategoria **troca de produtos e serviços** se diferencia da redistribuição de produtos, pois a sua finalidade é somente a troca, que pode ocorrer entre produtos, entre serviços ou entre produtos e serviços, seja de roupas, como a *Swopshop* (GEISSINGER; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018) ou de alimentos, como o *food swap* (SCHOR; FITZMAURICE, 2017), o *Foodcloud* e o *Banco Alimentare* (MICHELINI; PRINCIPATO; IASEVOLI, 2018).

5.4 ALCANCE ESPACIAL

Outra nova categoria introduzida foi o alcance espacial das atividades, pois esta dimensão possibilitará compreender o efeito de escala nas distintas iniciativas dentro de um espectro que varia entre a comunidade e o global. Dito de outro modo, atividades de colaboração, compartilhamento, reuso ou troca podem ocorrer em transações *on-line* ou *off-line*, em **uma comunidade** na qual, geralmente, poucos indivíduos compartilham, colaboram, reutilizam ou fazem trocas, como uma horta urbana que atende somente a uma comunidade; no **nível local**, em termos de cidades ou do estado, como o banco de tempo *Helsinki Timebank* (LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018); em **nível regional**, que engloba o nacional, como a plataforma *DriveNow* que compartilha uma frota dos últimos modelos BMW e MINI para pequenos trajetos, na Alemanha; até o **nível global**, como as plataformas de compartilhamento *Uber* e *Airbnb* que passaram a operar “em alta escalabilidade numa escala global a curto prazo” (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017, p. 6).

Essa foi outra limitação exposta por Plewnia e Guenther (2018) em sua tipologia. Enquanto Boons e Bocken (2018, p. 42) classificaram apenas como o “tipo de grupo social em que o compartilhamento ocorre (íntimo, local ou público)”, Täuscher e Laudien (2018, p. 322), ao apresentarem o quadro “principais atributos do modelo de negócios dos mercados”, categorizaram o “escopo geográfico”, na dimensão “entrega de valor”, como global, regional ou local, considerando apenas modelos de negócios baseados em plataformas de compartilhamento digitais.

5.5 ORIENTAÇÃO AO MERCADO OU AOS BENS COMUNS

A nova categoria orientação da iniciativa – ao mercado ou aos bens comuns – foi incluída para diferenciar as atividades compartilhadas não somente pelo fato de o compartilhamento ter uma orientação mercadológica ou não (LAURELL; SANDSTRÖM, 2017) ou a orientação de mercado pelo tipo troca, mas, sobretudo, para diferenciar se a iniciativa é orientada ao lucro ou aos bens comuns (PLEWNIA; GUENTHER, 2018). Por exemplo, a plataforma de acomodação gratuita para ciclistas itinerantes *Warm Showers* (PRAYAG; OZANNE, 2018) foi desenvolvida para a comunidade e é orientada aos bens comuns. Esta categoria apoia, também, a análise da orientação das atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca aos bens comuns ou ao mercado, diferentemente de Muñoz e Cohen (2018, p. 8), que assumem somente as formas de governanças para plataformas

digitais, como “cooperativas de governança que se baseiam em financiamento baseado em multidões, juntamente com plataformas coletivas de colaboração, onde os recursos são compartilhados e trocados livremente”.

Assim, essa orientação é mais um fator que ajudará a situar as atividades dentro do espectro do ativismo social à financeirização das plataformas digitais, conforme será proposto no próximo capítulo. Por exemplo, é possível identificar algumas iniciativas fomentadas pelo ativismo social, considerando, também, a orientação aos bens comuns como o centro de Agricultura Sustentável, na Índia, os movimentos civis de Transição de Cidades – *Transit Towns*, de permacultura, de decrescimento etc. (KOSTAKIS; BAWENS, 2014).

Cabe destacar que a orientação é um espectro, ou seja, não possui uma fronteira determinada, mas representa um *continuum* entre o compartilhamento de bens comuns-mercado. Muñoz e Cohen (2018, p. 13) corroboram com esses extremos em uma linha, embora constatem que a diversidade de atividades reflete uma “divisão crescente entre aqueles que aspiram a uma versão mais altruísta da economia do compartilhamento *versus* aqueles que defendem e investem em mais modelos baseados no mercado”.

5.6 NÍVEL TECNOLÓGICO

Conforme abordado anteriormente, muitos autores se limitam a considerar como iniciativas da economia do compartilhamento somente as que possuem plataformas digitais para operar tanto por meio de transações *on-line* quanto *off-line*. No entanto, identificamos, tanto na literatura quanto no mapeamento de iniciativas, que nem todas as iniciativas fazem uso de recursos tecnológicos sofisticados para praticar as atividades de colaboração, o compartilhamento, o reuso e a troca.

Desse modo, definimos o nível tecnológico como o grau de uso e, conseqüentemente, de investimento que uma iniciativa necessita para operar ativamente, seja orientada aos bens comuns ou ao mercado, com um alcance espacial em escala comunitária ou até mesmo global. Assim, concebe-se que o nível tecnológico de uma iniciativa pode ser **baixo**, **intermediário** ou **alto**.

Iniciativas de baixo nível tecnológico não possuem site institucional ou *blog*. Elas podem ocorrer em “eventos” puramente “*off-line*” (ERTZ; DURIF; ARCAND, 2016, p. 35) como feiras coletivas e bazares em garagens; utilizando, geralmente, apenas as mídias sociais como o *Facebook*, *Instagram* ou *WhatsApp* para a criação de comunidades, ou recursos de localização e avaliação, como os do *Google*, para promoverem a interação entre os

participantes – atores sociais. Os *coworkings Talent Garden* (MUÑOZ; COHEN, 2018), o *Cospace*, o *Helsinki Timebank* (LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018), a *PREP Atlanta – Dedicated & Coworking Shared Kitchens* (MUÑOZ; COHEN, 2018), os grupos fechados do Facebook *Faversham Sharing Community*, *Nashua Community Sharing & Giving* e *Eu aceito... Eu ofereço – Salvador-BA* são alguns exemplos da economia do compartilhamento com baixo nível tecnológico.

As iniciativas com nível tecnológico intermediário dispõem de *sites* institucionais ou *blogs* e fazem uso das já citadas mídias sociais, pois os *sites* oferecem poucos recursos para promover a interação entre os atores sociais, seja *on-line* ou *off-line*, e não são capazes de intermediar o compartilhamento, colaboração, reuso ou troca. Por exemplo, a comunidade *Pumpipumpe* (SCHREINER; PICK; KENNING, 2018), que possui um site para facilitar o diálogo entre vizinhos para o compartilhamento de bens, e a rede de reuso *Freecycle.org* (CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018), que atua em mais de 110 países e conta com milhares de membros.

Sob outra perspectiva, as iniciativas que apresentam alto nível tecnológico são suportadas por plataforma digital. Elas investem em tecnologias avançadas para ganhar escalabilidade, gerar efeitos de rede e oferecer sistemas de reputação para o ranqueamento de usuários e provedores de serviços etc. com o intuito de garantir a intermediação do compartilhamento, colaboração, reuso e troca, sobretudo para que as transações ofereçam, pelos seus sistemas, segurança e confiança aos usuários e provedores de serviços e, por outro lado, o controle da plataforma sob as ações dos intermediados no compartilhamento. As plataformas mais conhecidas e com o maior número de usuários e provedores de serviços são as do *Uber*, *Airbnb* e a plataforma de *crowdsourcing Mturk* da *Amazon* (LEE; KIM, 2018).

5.7 SEGMENTO INDUSTRIAL

De acordo com Plewnia e Guenther (2018, p. 576), “enquanto as publicações científicas focavam nas diferenças conceituais, os consultores [...] mais orientados para a prática categorizavam as atividades de compartilhamento de acordo com o setor industrial”. Dessa forma, diferentes setores da indústria foram integrados na categorização dos autores subdivididos em seis categorias: alimentos, bens de consumo, mobilidade e transporte, acomodação, entretenimento e mídia, bem como energia e utilidades.

No entanto, ao observar a literatura, o mapeamento das iniciativas e a pesquisa exploratória no campo, identificou-se, a partir da análise iterativa, que alguns setores que estão enveredando para a economia do compartilhamento não foram contemplados na categorização de Plewnia e Guenther (2018).

Alguns exemplos são: o setor de **construção/mobiliário**, como a *Fabriko* – uma marcenaria compartilhada – e o *Buildzoom* – uma plataforma de serviços e contratos de produtos de construção civil; o setor de **lazer e bem-estar**, como as plataformas *StyleSeat* – que conecta profissionais de beleza e bem-estar aos clientes (TÄUSCHER; LAUDIEN, 2018) – e a *Zeel* – que coordena o agendamento entre profissionais e clientes para massagens sob demanda (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017); a **miscelânea**, que corresponde a plataformas que operam em vários segmentos como a *Go-Jek* – que atua em mais de 20 serviços, desde mobilidade a lazer e bem-estar (PARENTE; GELEILATE; RONG, 2018); e o setor de **saúde**, como a *Patientslikeme* – uma plataforma de compartilhamento de informações sobre saúde, ou seja, de conhecimento sobre sintomas e tratamento entre pacientes (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017).

Outro setor industrial que está sendo atraído pela economia do compartilhamento é o de **tecnologia**, como as plataformas *Hub 3D* – de fabricação distribuída envolvendo a impressão 3D (CHASIN *et al.*, 2018); e a *Sharetribe* – de desenvolvimento de software para a construção de *marketplaces* (plataformas on-line) como serviço para *startups* que estão se inserindo na economia do compartilhamento (MUÑOZ; COHEN, 2018).

Desse modo, adotou-se uma fusão entre as categorias de Plewnia e Guenther (2018) e alguns setores listados por Geissinger, Laurell e Sandström (2018), além da inclusão da indústria de tecnologia, que contemplam os seguintes segmentos industriais desse *framework* integrativo: **acomodação/imóveis, alimentos, bens de consumo, brinquedos/infantis, construção/mobiliário, educação, energia/utilidades, entretenimento/mídia, finanças/investimentos, fundação/orgs. sem fins lucrativos, lazer/bem-estar, miscelânea, mobilidade/transporte/logística, saúde, serviços sob demanda/gerais, tecnologia e vestuário/moda.**

5.8 FORMAS DE COMPENSAÇÃO

As diversas atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca podem ocorrer a partir de transações monetárias e não monetárias (MUÑOZ; COHEN, 2018), logo, existem outras formas de compensação. Plewnia e Guenther (2018), embora se baseiem na estrutura e

na orientação de mercado para identificar se uma atividade com ou sem fins lucrativos está mais orientada à comunidade ou ao mercado, distinguem as atividades e a sua orientação pelos tipos de troca que diferenciam o compartilhamento do consumo colaborativo (BELK, 2014a), mas não consideram as taxas de compensação. Petrini, Freitas e Silveira (2017) diferenciam as iniciativas somente pela presença ou ausência de transação financeira (BARDHI; ECKHARDT, 2012; HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2015; SCHOR, 2016). Trenz, Frey e Veit (2018, p. 900), por sua vez, distinguem a compensação entre “não monetária indireta” (como o *Couchsurfing* e o *Neighborgoods*), “não monetária direta” (como os *Timebanks*) e “monetária direta” (como o *Blablacar*, *Airbnb*, *Car2go* e atividades de *Bikesharing*). Em contrapartida, Muñoz e Cohen (2018) não diferenciam as formas de compensação, apenas tipos de transações baseadas no mercado (monetária), alternativas (como o tempo e moedas alternativas) ou gratuitas.

Desse modo, essa categorização se baseia nas formas de compensação propostas por Boons e Bocken (2018, p. 44): “nenhuma, simbólica e monetária”. Por outro lado, assim como Trenz, Frey e Veit (2018), consideramos o tempo como uma forma adicional de compensação, na troca de tarefas e habilidades por outros recursos de compartilhamento. Ademais, admitimos que a forma de compensação simbólica abarca as doações sem compromisso ou moedas alternativas como um meio de se diferenciarem das transações tradicionais do mercado no sentido de promoverem interações em que as transações são baseadas na sociabilidade ou em uma forma de estimular o senso de economia moral (LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018), em iniciativas baseadas na colaboração e no compartilhamento em comunidades (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; MARTIN, 2016; SCHOR *et al.*, 2016).

Por exemplo, doações financeiras são solicitadas em algumas iniciativas, como o *uTorrent*, o *Popcorn*, a *Wikipedia* e o *Freecycle* (KRUSH *et al.*, 2015), o movimento comunitário de transição de cidades – *TransitionNetwork.org* (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014); ou vendas a um preço simbólico, como é o caso da plataforma italiana *Myfood* que conecta fabricantes e distribuidores para oferecer produtos próximos do prazo de validade para os usuários, para evitar o descarte e o desperdício de alimentos (MICHELINI; PRINCIPATO; IASEVOLI, 2018). Já na *Craftworks Foundation*, por exemplo, as trocas são simbolizadas na criatividade e até a cerveja passa a ser uma moeda alternativa de compensação na comunidade (SCHOR *et al.*, 2016), assim como no *CoSpace*, que possibilita intercambiar o compartilhamento do espaço por utensílios, mantimentos etc. para a manutenção do espaço no dia a dia.

Contudo, para efeito dessa categorização, corrobora-se com Belk (2007) quando, a respeito da doação de um bem, diz que esta não corresponde a uma taxa de compensação simbólica, por haver transferência da posse do bem. Logo, as formas de compensação adotadas são: **monetária, nenhuma, simbólica e de tempo**.

Cabe observar que a compensação **monetária** envolve o dinheiro como forma de compensação enquanto a forma **nenhuma** se refere às transações nas quais não ocorre qualquer forma de compensação entre pares, usuários e provedores de serviços etc. Isto não significa, porém, que seja gratuita, como proposto por Muñoz e Cohen (2018), devido ao fato de a iniciativa poder obter outras fontes de receita, como o exemplo do *Couchsurfing* que continua não cobrando compensação dos usuários, mas, atualmente, possui fontes de receita como a taxa de verificação de identidade (que não é obrigatória) e publicidade e propaganda.

5.9 FONTES DE RECEITA

Além de assumir que podem existir ou não formas de compensação nas atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca, quando a forma de compensação é monetária, geralmente, a receita se refere à **taxa por transação** como, por exemplo, a *Uber* e o *Airbnb* (JIANG; TIAN, 2018). No entanto, há atividades que não cobram qualquer forma de compensação aos usuários, mas possuem outras fontes de receita, como, por exemplo: o *Couchsurfing*, que têm como fontes de renda a **cobrança por publicidade e por sistemas de verificação de identidade**¹⁷ (GEISSINGER; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018); a *Community gardens – Shared Earth* (JIANG; TIAN, 2018) cuja fonte de renda é a **publicidade**; a plataforma *Patientslikeme* (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017), que obtém receita pela **venda de recursos**, neste caso, a base de dados dos usuários para os centros de pesquisa e indústrias farmacêuticas; e a *Loja Colaborativa Social* que provê a receita da venda das doações de vestuário, utensílios e mobiliários a um preço subsidiado para reverter em patrocínio para a ACCACI.

Em outras iniciativas e atividades, havendo ou não forma de compensação monetária, foram identificadas as seguintes receitas: **aluguel tradicional**, como a atividade *car sharing – Car2go* (GUYADER, 2018); **assinatura**, como, por exemplo, para a atividade *sharing on-line streaming services – Netflix* (PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017), para o

¹⁷ Um sistema que verifica a identidade do usuário, envolvendo a verificação de documentos e biometria facial para prover maior segurança aos usuários de uma plataforma digital. No caso do *Couchsurfing*, a Ofindo é a organização que fornece esse sistema como um produto. Disponível em: <https://www.couchsurfing.com>. Acesso em: 25 set. 2019.

compartilhamento de filmes e séries; **comissão por operação**, como é o caso da atividade *resale platform* – *Etsy* “para conectar pessoas aos fabricantes de artesanato” (MUÑOZ; COHEN, 2017); **taxa de administração**, como na atividade de *car sharing* – *EasyCarClub* (MARTIN; UPHAM; BUDD, 2015); **taxa de entrega**, como, por exemplo, a atividade *food delivery* – *Uber Eats* (GANAPATI; REDDICK, 2018) para entrega de comida a domicílio; **taxa de serviço**, como na atividade *support tech services* – *Techconnect* (KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016); **taxa por hora**, como é o caso da atividade *car park sharing* – *JustPark* (JIANG; TIAN, 2018) que é uma plataforma C2C que combina motoristas com vagas de estacionamento através de seu site e aplicativo móvel; e **a venda ou troca por moeda alternativa**, como as peças usadas vendidas por uma moeda denominada estrela – na *Armadio Verde* (TODESCHINI *et al.*, 2017).

Logo, as fontes de receitas são compostas das seguintes subcategorias: **aluguel tradicional, aluguel por hora, assinatura, comissão por operação, publicidade e patrocínio, taxa de administração, taxa de entrega, taxa por hora, taxa de serviço, taxa de sistemas de verificação de identidade e venda ou troca por moedas alternativas.**

A seguir, a Figura 7 apresenta o framework *integrativo*, com a dimensão e as principais categorias e subcategorias de análise desenvolvidas, fundindo as categorias e dimensões existentes na literatura e as categorias que emergiram da análise iterativa entre a literatura, o mapeamento das iniciativas, a pesquisa documental e a pesquisa exploratória no campo. Cabe ressaltar que a Figura 7 corresponde a uma síntese do framework *integrativo*, não contemplando todas as categorias, subcategorias e questões norteadoras que foram utilizadas para classificar as atividades e as respectivas iniciativas, conforme pode ser observado no Apêndice B. Por fim, o Apêndice C apresenta como todos os trabalhos acadêmicos da revisão sistemática de literatura foram analisados no sentido de mapear todas as iniciativas citadas e objetos de estudo, de acordo com as categorias do *framework integrativo*.

Como pode ser observado, o *framework* integrativo (Figura 7) proporciona uma variedade de opções para avaliar iniciativas que envolvam atividades tanto de compartilhamento quanto de colaboração, reuso ou troca.

Algumas atividades possuem iniciativas orientadas somente à colaboração e ao compartilhamento para o bem comum, como a *Community Gardens – Shared Earth* (JIANG; TIAN, 2018), uma plataforma global para a produção de alimentos e “o movimento *Transition Towns*” – *transitionnetwork.org* – criado pelo inglês Rob Hopkins para reduzir a dependência do petróleo e tornar as cidades mais sustentáveis, integradas à natureza e mais resistentes às crises econômicas e ecológicas externas (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014), outras de transferência de propriedade que possibilita o reuso de objetos como a *Freecycle – on-line reuse groups* (KRUSH *et al.*, 2015).

Já outras atividades de compartilhamento são orientadas somente ao mercado, como o compartilhamento de logística entre organizações ou entre consumidores e organizações – *Logistic sharing – Share Voises* (CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018), o compartilhamento de carros para consumidores – *carsharing – DriveNow* (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a).

Há, ainda, atividades de compartilhamento que se situam em um híbrido entre a comunidade e o mercado como, por exemplo, uma atividade que ocorre entre pares, mediada por uma plataforma, sem taxa de compensação, que possui fonte de renda oriunda de publicidade e sistema de reputação, como a *Couchsurfing* (PERA; VIGLIA; FURLAN, 2016), ou taxa de compensação como tempo, mas não possui uma plataforma e é orientada à comunidade, como o *Time banking – Bliive* (PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017).

Até então, foram evidenciados os desafios inerentes à compreensão das definições e categorizações do fenômeno da economia do compartilhamento na literatura e nas práticas, para propor o *framework* integrativo. Não obstante, o próximo capítulo se debruçará sobre as faces da economia do compartilhamento nas quais se sugere o fenômeno como um espectro, de modo a explicitar como ele vem tomando formas – a metamorfose –, discorrendo sobre algumas implicações dessa mutação.

6 A METAMORFOSE DA ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO COMO UM ESPECTRO: DO ATIVISMO SOCIAL À FINANCEIRIZAÇÃO DAS PLATAFORMAS DIGITAIS

Na dinâmica em que a economia do compartilhamento evolui, torna-se cada vez mais difícil estabelecer demarcações. De modo geral, uma área cinzenta (MILANOVA; MAAS, 2017; MUÑOZ; COHEN, 2018; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017) ainda permeia o fenômeno, dificultando o estabelecimento de fronteiras face aos diferentes tipos de compartilhamento que ocorrem em contextos distintos.

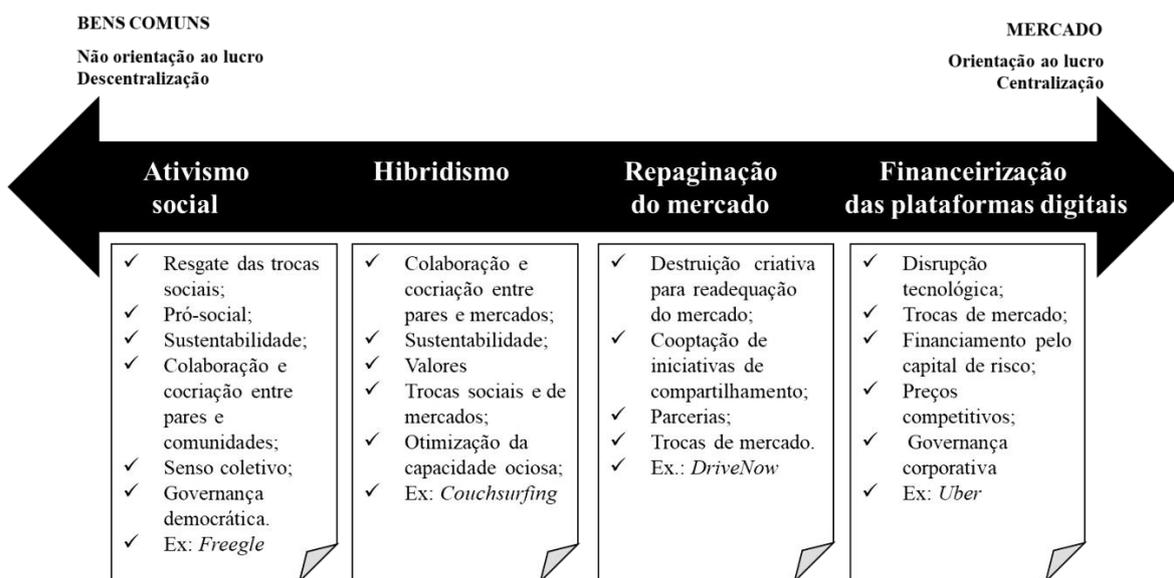
Nesse sentido, a proposição da economia do compartilhamento como um espectro parte da ideia de Sundararajan (2016) sobre a existência de um *continuum* entre economia de doações e economias de mercado. Ao longo da evolução do fenômeno, há formas organizacionais tais como “simples iniciativas de empréstimo entre pares para plataformas complexas e redes de pessoas e empresas interagindo para o uso coletivo de recursos existentes ou novos”, de uma horta comunitária para “uma agricultura urbana compartilhada descentralizada e auto-organizada em todo o mundo” (MUÑOZ; COHEN, 2017, p. 21). Como, também, da *FoldIt*, uma iniciativa de *crowdsourcing* baseada na produção por pares, descentralizada e orientada ao bem comum ao contribuir com pesquisas científicas, a uma plataforma centralizada e orientada ao lucro, como a *Go-Jek*, que transforma o *crowdsourcing* em uma conexão entre consumidores e provedores de serviços de limpeza, massagem, cabeleireiro, lavagem e reparos de emergência de carros etc., considerada o “Uber indonês para motociclistas” (PARENTE; GELEILATE; RONG, 2018, p. 57).

Por outro lado, essa proposição se diferencia do “*continuum* trocas-compartilhamento” de Habibi, Davidson e Laroche (2017, p. 116), pois enfatiza as possíveis rotas pelas quais a economia do compartilhamento está enveredando na dimensão organizacional, ao invés de se ater ao mapeamento de práticas dentro de um espectro de compartilhamento e trocas, baseado em escores. Desse modo, entende-se o espectro como um prenúncio da metamorfose da economia do compartilhamento que abarca as faces da economia do compartilhamento ilustradas por iniciativas que transitam entre o ativismo social, o hibridismo, a repaginação do mercado e a “financeirização das plataformas digitais”.

Conforme pode ser observado na Figura 8, essa proposta de espectro visa superar as dicotomias e evitar enquadramentos, como proposto por Martin (2016), não havendo a intenção de impor limites, mas de demonstrar que há, na dinâmica da economia do compartilhamento, iniciativas com rumos variáveis que, por sua vez, representam as pressões

sociais e ambientais assim como as tensões entre a descentralização e a preocupação com valores e propósitos voltados à sociedade e a centralização e a orientação ao lucro impostas pelo mercado.

Figura 8 – A metamorfose da economia do compartilhamento



Fonte: Elaboração própria (2019)

6.1 ATIVISMO SOCIAL

Bawens, Mendoza e Iacomella (2012, p. 151) sugerem uma perspectiva da economia do compartilhamento enquanto fruto de um ativismo social, “como uma economia cívica, onde os cidadãos compartilham recursos sem monetização, por razões de convivência ou apoio mútuo em nível local”. Geralmente, esse ativismo é mobilizado pela comunidade ou pela sociedade civil organizada motivadas por valores como pertença comunal e reciprocidade (GUYADER, 2018), “ativismo cidadão” delineado pela responsabilidade social e ambiental (COHEN; KIETZMANN, 2014, p. 282), pela autorregulamentação, pela governança democrática (MARTIN; UPHAM; KLAPPER, 2017), “engajamento cívico e ativismo político” para transformar cidades em espaços de compartilhamento de bens comuns (BERNARDI; DIAMANTINI, 2018, p. 32) e práticas alternativas ao consumo (o anticonsumo) (OZANNE; BALLANTINE, 2010) etc.

A autorregulamentação está assentada na governança dos bens comuns proposta em 1990, pela economista Elinor Ostrom, no prêmio Nobel de Economia – “*The governing of the Commons*” (RIFKIN, 2014). Essa proposta de governança, por sua vez, se relaciona à ideia de

colaboração em que a sociedade é mais participativa na autogestão dos bens comuns, apoiando o governo e o mercado a compartilharem os recursos. Segundo Kostakis e Bauwens (2014), seria algo como criar membranas para a sociedade retomar a economia moral e ética tanto no plano material quanto *on-line*. Por exemplo, no plano material, o *copyleft* é de conhecimento público, mas pode ser cooptado pelo mercado. No plano *on-line*, há uma abundância de coisas que podem ser compartilhadas e que também estão sendo cooptadas pelo governo e o mercado seguindo a lógica tradicional da escassez (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014; SLEE, 2017).

No que concerne à governança democrática como uma alternativa à centralização da gestão de plataformas digitais e modelo em que “a dinâmica de controle e colaboração entre usuários e proprietários é mediada por construtos tecnológicos (e.g., a própria plataforma) e construtos sociais (e.g. regras formais e informais)”, Martin, Upham e Klapper (2017, p. 1402) exploram o caso da *Freegle*, uma grande rede gerenciada por mais de 1000 voluntários, que rompeu com a plataforma *Freecycle*, tornando-se, a partir de 2009, uma plataforma que oferece vários serviços de reutilização gratuitos no Reino Unido, por meio de mais de 400 grupos que publicam as ofertas e demandas de suas comunidades de modo *on-line*. Martin, Upham e Budd (2015, p. 1395) defendem que o modelo de governança democrática pode tornar a economia do compartilhamento mais sustentável, à medida que os valores sociais e ambientais sejam possibilitados “ao lado de valores instrumentais da economia capitalista”.

Nesse contexto, para além da orientação instrumental que enfoca o “interesse próprio, eficiência, riqueza financeira, riqueza material” etc., a economia do compartilhamento baseada numa gestão democrática é capaz de promover valores sociais como o “altruísmo humanista, justiça social, igualdade, apoio mútuo, comunidade e solidariedade” e valores ambientais que incluem “o altruísmo biosférico, a harmonia com a natureza e o pós-materialismo” (MARTIN; UPHAM; KLAPPER, 2017, p. 1399). As evidências do estudo na *Freegle* confirmam que “um modelo de governança democrática pode, até certo ponto, acomodar os valores sociais, ambientais e instrumentais dos usuários e proprietários de plataformas”.

Cohen e Kietzmann (2014, p. 288), em sua pesquisa sobre modelos de mobilidade compartilhados, mencionam a “carona solidária” – o *Carpooling.com* –, como um exemplo de ativismo cidadão no qual os condutores praticam a responsabilidade social e ambiental na mobilidade urbana, contribuindo com um subsídio para custear a viagem objetivando a redução do tráfego e da poluição. Outro exemplo é o *Liftshare*, uma cooperativa de “caronas compartilhadas sem fins lucrativos baseadas na comunidade”.

Em uma proposta de desenvolvimento de um modelo conceitual de cidade compartilhada baseado nas dimensões tecnológica, humana e social, Bernardi e Diamantini analisaram os casos de Seul e Milão tidas como exemplos de cidades compartilhadas e inteligentes. No que diz respeito à dimensão humana, em específico, abordam “a importância da participação popular na coprodução e criação de valor no espaço político e social” e explicitam como a economia do compartilhamento tem a capacidade de “provocar uma mudança de valores e normas, promover o engajamento cívico e o ativismo político e reconstruir um espaço comum compartilhado urbano” (2018, p. 32).

Os resultados dessa análise demonstraram que, em Seul, desde 2012, as premissas do compartilhamento vão além da utilização da capacidade ociosa de recursos, do oferecimento de mais serviços com o custo menor e da redução de problemas ambientais. Sobretudo, a reciprocidade baseada na confiança entre os cidadãos tem “o potencial de restaurar o declínio do senso de comunidade, aumentar as trocas interpessoais e restabelecer as relações que se deterioraram”. Nesse sentido, foi criado um “ecossistema de compartilhamento baseado em uma cultura de compartilhamento, com uma nova ênfase na cooperação, intercâmbio e colaboração” para promover a participação dos cidadãos a partir de um modelo aberto de governança por meio do “*ShareHub*”, do “Salão do Cidadão” para fomentar a participação cívica e apoiar os “cidadãos a tomar iniciativas, discutir e fazer propostas, compartilhar oportunidades e organizar atividades”; além da criação de “bibliotecas e hortas compartilhadas, armazéns de ferramentas comuns e esquemas de casas compartilhadas que promovem uma mistura intergeracional” (BERNARDI; DIAMANTINI, 2018, p. 38).

Já em Milão, a sociedade civil é considerada “dinâmica e proativa, que tradicionalmente busca envolvimento na formulação de políticas locais” e até mesmo os cidadãos comuns são participativos. Isso fez com que o Conselho da cidade adotasse uma “iniciativa de baixo para cima” para consultar e criar diretrizes da “economia do compartilhamento” com ênfase “na inovação social”. Dentre as várias iniciativas implementadas, as que se destacam em relação ao ativismo social são as hortas compartilhadas, as “iniciativas de coabitação”, o “financiamento colaborativo, uma campanha cívica de financiamento coletivo foi implementada, dando aos cidadãos o poder de escolher projetos socialmente úteis para financiar” e a “Fundação Bem-Estar Ambrosiano fornece formas de mutualidade territorial, criando acesso ao microcrédito”. Os resultados também demonstraram como o ativismo social na construção da cidade compartilhada de Milão pode promover um “processo virtuoso de reciprocidade capaz de gerar formas de

cooperação, planejamento, codesenvolvimento, cogestão de práticas, espaços, bens e serviços” (BERNARDI; DIAMANTINI, 2018, p. 41)

Outro caso peculiar foi utilizado como exemplo de como é possível extrair dimensões para além da racionalidade econômica e pensar a economia do compartilhamento como uma “ação coletiva distribuída – uma busca que foca na combinação de organizações de plataforma e movimentos sociais” (KORNBERGER *et al.*, 2018, p. 317). Esse caso trata da organização do compartilhamento na crise de refugiados de 2015, em Viena, na Áustria, pela organização não governamental *Train of Hope* para lidar com “grandes desafios sociais”. Os autores sugerem a “dimensão moral”, que difere da materialidade envolvida na dimensão econômica, e uma “forma particular de organização” distinta das tradicionais – “a organização da economia do compartilhamento” (KORNBERGER *et al.*, 2018, p. 314).

A *Train of Hope* possibilitou a orquestração e escalabilidade, promovendo uma grande mobilização de ativistas e voluntários para obter a colaboração entre estranhos que “tinham diferentes níveis de motivação, habilidades e comprometimento” (KORNBERGER *et al.*, 2018, p. 327). Isso foi possível pela “incorporação da dimensão moral” constituída do “compartilhamento de esperança”, “responsabilidade” e “preocupação”; e pelo uso da tecnologia, de forma similar às plataformas digitais para a comunicação e o “compartilhamento de recursos e capacidades” de forma escalonável para gerenciar os excessos (KORNBERGER *et al.*, 2018, p. 323). Essa orquestração e escalabilidade, por sua vez, proporcionou o senso coletivo entre a organização, a sociedade e o governo que denominaram de “um coletivo interorganizacional” (KORNBERGER *et al.*, 2018, p. 328), o “forte senso de identidade”, que “criou coesão interna”, e o “senso de agência” entre os ativistas e voluntários que fizeram acontecer (KORNBERGER *et al.*, 2018, p. 329).

O ativismo social pode se manifestar de diversas formas, até mesmo como um movimento alternativo dentro da economia do compartilhamento. “As plataformas baseadas em cooperativismo” são algumas dessas alternativas (FRENKEN; SCHOR, 2017, p. 7), ou seja, uma espécie de contramovimento à chamada plataformização da economia do compartilhamento, denominada por Srnicek (2017) de capitalismo de plataforma. De acordo com Scholz (2017, p. 50), o cooperativismo de plataforma pode ser um “modelo alternativo de organização social para lidar com a instabilidade financeira” no qual os trabalhadores são os proprietários e responsáveis pela gestão e controle, de forma democrática, com ou sem a participação de outros atores sociais. Logo, além da descentralização, o foco do cooperativismo de plataforma é oferecer condições de trabalho mais justas e dignas que proporcionem maior segurança e benefícios aos provedores de serviços, além de maior

equidade entre os interesses das partes interessadas. Scholz (2017, p. 50) cita o exemplo da *Fairmondo*, uma “versão do *Ebay* baseado em cooperativas”.

Acquier, Daudigeos e Pinkse denominam o cooperativismo de plataforma como plataformas baseadas em comunidade, ou seja, “um mecanismo de governança que garanta a redistribuição para equilibrar o interesse das partes interessadas”. Mencionam, então, a cooperativa alemã *CITIZ*, de compartilhamento de carros, que permite a parceria e a participação de “consumidores, funcionários, investidores, autoridades públicas, principais contratantes e fornecedores” na tomada de decisões. (2017, p. 7).

Logo, o ativismo social capacita a dinâmica da comunidade na condução de iniciativas de compartilhamento, promovendo o efeito combinado da reprodução digital ou física de recursos e serviço. Assim, a produção de valor pode se tornar mais socializada e descentralizada. Schor (2016, p. 20), por exemplo, presume que “quanto mais os ativistas do compartilhamento dos EUA se conectarem com outros [...] de todo o mundo, mais sucesso teremos em impulsionar os objetivos de ecorresponsabilidade, distribuição de valor e solidariedade social”.

Os resultados da pesquisa de Martin indicam que ativistas, cidadãos e movimentos de base comunitária têm a economia do compartilhamento como uma alternativa inovadora para as problemáticas da economia capitalista não somente por capacitá-los, mas por descentralizar as “estruturas de poder em toda a economia e sociedade” permitindo a redução das desigualdades sociais e dos problemas ambientais. Para esses atores sociais, esse seria o caminho para “uma economia descentralizada, equitativa e sustentável” baseada em inovações digitais para romper com o sistema vigente, como “modelos de consumo baseados em pares [...], o movimento *maker* (por exemplo, *fablabs*), finanças entre pares, conhecimento aberto e dados abertos”. Organizações como *Ouishare*, *Share the Worlds Resources* e *Shareable* promovem esse ativismo em eventos e nas mídias sociais como forma de fomentar a economia do compartilhamento com “potencial [...] para transformar o paradigma econômico predominante” (2016, p. 154).

No entanto, Martin (2016, p. 155) observa que essa modalidade de visão da economia do compartilhamento, por ser “fortemente moldada pelas perspectivas tecnocêntricas” e se distanciar de outros atores sociais, “corre o risco de negligenciar o papel do governo e das instituições na mudança social”. Acquier, Daudigeos e Pinkse (2017, p. 7) apontam, por sua vez, que as cooperativas de plataformas enfrentam “*trade-offs*” tanto na atração de investidores pela concorrência com as plataformas digitais orientadas ao lucro, quanto na

composição de “esquemas alternativos de redistribuição que possam amedrontar tais investidores”.

6.2 HIBRIDISMO

Para alguns autores, a economia do compartilhamento, em uma perspectiva macro, é híbrida em sua natureza por nela coexistirem diferentes modelos organizacionais orientados ao mercado ou aos bens comuns, baseados em doações ou trocas (MILANOVA; MAAS, 2017; PUSCHMANN; ALT, 2016; RIFKIN, 2014). O hibridismo, em uma perspectiva meso (organizacional) da economia do compartilhamento, no entanto, parece refletir parte da cauda longa na qual algumas iniciativas se encontram. As organizações híbridas unem características de um modelo de negócios que compreende a interdependência entre os interesses público e privado, são orientados a um propósito e possuem motivações altruístas, sustentáveis, de engajamento social, cocriação e colaboração entre pares ou estranhos para os bens comuns etc. para além dos benefícios econômicos.

Semelhante à proposta de economia híbrida de Lessig (2008), sugere-se um hibridismo organizacional em que o modelo de mercado tradicional pode se fundir a outros modelos organizacionais ou não (governo, universidades, fundações, organizações não governamentais, sociedade etc.), tornando-se iniciativas que buscam promover impactos socioeconômicos e ambientais positivos para a comunidade. Esse é o foco do hibridismo e não a escalabilidade e o lucro, embora algumas iniciativas possuam fontes de receita ou sejam orientadas ao lucro ou não.

Muñoz e Cohen (2016) preferiram classificar o hibridismo como o próprio *continuum* entre o interesse público e o privado e o consumo e produção sustentáveis, na proposição de um *framework* integrado para cidades compartilhadas. Apresentam cinco quadrantes com um número considerável de iniciativas híbridas que correspondem à proposta desta pesquisa, exceto o *Airbnb*, a *Lyft* e a *Uber*, visto que estas iniciativas são massivamente classificadas na literatura como plataformas e há pesquisas que demonstram os seus efeitos negativos sociais, econômicos e ambientais.

Já quanto aos modelos de negócios, Muñoz e Cohen (2018, p. 19) restringiram as empresas e subdividiram o que consideramos hibridismo em uma dimensão denominada “abordagem de negócios” com três categorias, dentre as quais: a “híbrida, onde a empresa possui objetivos sociais ou ambientais explícitos (por exemplo, *Etsy*, *Kickstarter*); e a orientada a missões, que tem como objetivo principal o benefício social e/ou ambiental (por

exemplo, *Kiva*, *Timebanks*)”. Porém, depreende-se que, nessa diferenciação entre empresa híbrida e orientada à missão, as orientações ao social e ao ambiental se sobrepõem, ao passo que está implícita a não orientação ao lucro e excluída a possibilidade de articulação com outras formas organizacionais. Em vista disso, ao analisar os exemplos expostos nos trabalhos, optou-se por reconhecer somente algumas iniciativas conforme a ideia de hibridismo sugerida nesta pesquisa.

Iniciativas como o *Couchsurfing*, *Freecycle* e o *Shared Earth* são exemplos basilares do hibridismo. O *Couchsurfing* iniciou sua operação em 2004 com a criação de um blog para conectar uma rede de viajantes, uma comunidade de pessoas que compartilha gratuitamente um cômodo de suas casas, e iniciativas de viagens enfatizando a sociabilidade e valores como “generosidade, conexões, felicidade, tolerância, melhoria da vida e da sociedade e, claro, no amor por viagens” (PERA; VIGLIA; FURLAN, 2016, p. 47). A comunidade se tornou global e, atualmente, possui mais de 14 milhões de pessoas distribuídas em mais de 200 mil cidades¹⁸. A partir de 2011, passou a ser uma organização com fins lucrativos, com receita que provém da cobrança de uma taxa de verificação de identidade, que não é obrigatória, mas a hospedagem continua gratuita visando o compartilhamento de experiências e vivências, conforme o seu propósito inicial.

O *Freecycle* é um grupo de reuso *on-line*, uma organização sem fins lucrativos que iniciou como um movimento de base comunitária e, atualmente, obtém receitas por intermédio de patrocínio e doações financeiras para manter as despesas com as operações e a tecnologia envolvida. O reuso é incentivado entre os grupos para reciclagem, redução de resíduos, focado nos princípios de sociabilidade, sustentabilidade e reciprocidade negativa, na medida em que os indivíduos podem participar do grupo só para compartilhar ou se juntarem “à comunidade e adquirir bens sem deixar nenhum em troca” (KRUSH *et al.*, 2015, p. 2510).

Já a *Shared Earth*, atualmente, é reconhecida como a maior horta comunitária do mundo que dispõe de uma plataforma que conecta pessoas que possuem a terra com pessoas que querem cultivar alimentos, sejam jardineiros ou agricultores. A organização sem fins lucrativos foi fundada, em 2009, na Califórnia, e tem como fonte de receita a publicidade; em 2011, se uniu com a *Landshare* da Inglaterra para ganhar escala e promover o impacto na economia, na saúde e no meio ambiente¹⁹.

Existem outras iniciativas que se inserem nesse hibridismo, por exemplo, a *Boulder Food Rescue* – uma organização desenvolvida a partir de uma pesquisa da Universidade de

¹⁸ Disponível em: <https://www.couchsurfing.com>. Acesso em: 5 jul. 2019.

¹⁹ Disponível em: <https://www.sharedearth.com>. Acesso em: 27 set. 2019.

Colorado sobre o desperdício de comida, que trabalha, atualmente, com voluntários e outras organizações (como padarias e mercearias) para redistribuir alimentos e doar frutas e vegetais para comunidades em vulnerabilidade social (COHEN; MUÑOZ, 2016). Ela não possui uma plataforma digital e sim um site, as entregas na comunidade são feitas de bicicleta pelos voluntários e a fonte de receita é a doação financeira.

No entanto, estudos indicam que, na economia do compartilhamento, as iniciativas de inovação social de base comunitária ou não orientadas ao lucro tendem a ser cooptadas, no longo prazo, pelo mercado (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; LAURELL; SANDSTRÖM, 2017; MARTIN; UPHAM; BUDD, 2015), o que pode desvirtuar a sua ênfase no propósito e nos impactos sociais, econômicos e ambientais. Isso se deve, em parte, à escalabilidade, pois a iniciativa tende a se desviar de sua missão e orientação à comunidade conforme alcança uma escala global, como é o caso da *Etsy* que se distanciou do seu propósito de incentivar o artesanato local ao passo em que se tornou uma plataforma de alcance global com fornecedores de outros países (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017).

6.3 REPAGINAÇÃO DO MERCADO

As organizações incumbentes, ou seja, organizações que se situam em uma indústria já estabelecida estão enfrentando grandes desafios, com o crescimento do fenômeno da economia do compartilhamento, como, por exemplo, as empresas do segmento de hospedagem e as indústrias automobilísticas com a ascensão do *AIRBNB* e do *UBER*, respectivamente, que promovem o uso ao invés da posse. Dentre os caminhos possíveis para a sobrevivência dessas organizações tradicionais, há a destruição criativa, mas o que tem se manifestado de forma mais significativa é a cooptação de iniciativas de compartilhamento já existentes por essas indústrias.

As organizações incumbentes, de um modo geral, buscam se repaginar para enfrentar a concorrência com as iniciativas de economia do compartilhamento. Constantiou, Marton e Tuunainen (2017, p. 235) destacam que as principais formas de reação se dão por meio de estratégias de “aquisição”, “colaboração”, “modelos de negócios complementares” ou “concorrência”. Coadunando com eles, Parente, Geleilate e Rong (2018, p. 57) complementam que a concorrência pode implicar tanto nas “modificações organizacionais e operacionais para reduzir os custos” das organizações tradicionais quanto na “internacionalização” do mercado.

Algumas organizações tradicionais utilizam a estratégia de aquisições, como, por exemplo: a *Zipcar*, que foi adquirida pela *Avis*, uma organização tradicional do segmento de aluguel de veículos (PARENTE; GELEILATE; RONG, 2018); a plataforma de aluguel de casas de luxo *Travel Keyz*, adquirida pelo grupo hoteleiro *Accor* (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017); e a plataforma de compartilhamento de equipamentos *Yard Club* adquirida pela *Caterpillar*, uma das maiores indústrias de equipamentos agrícolas e de construção do mundo (MUÑOZ; COHEN, 2018). Essa estratégia de aquisição geralmente é o modo mais rápido de inserção pela aquisição da *expertise* das startups de compartilhamento e passa a ser um segundo canal com os consumidores (MUÑOZ; COHEN, 2018), ao lhes oferecer valores semelhantes como a otimização de recursos, a redução dos custos de transação e de propriedade e, sobretudo, outras formas de experienciar o produto ou o serviço.

A colaboração entre organizações de indústrias estabelecidas e da economia do compartilhamento, por sua vez, é uma alternativa para “unir forças” e “buscar sinergias” (PARENTE; GELEILATE; RONG, 2018, p. 57). Nessa estratégia de adaptação, a indústria automobilística *Toyota* adquiriu uma pequena participação da *Uber* para oferecer aos provedores de serviços o *leasing* de carros (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017), enquanto a *General Motors* investiu na parceria com a *Lyft* para oferecer o aluguel de carros aos provedores de serviços em condições mais competitivas que o mercado de locação tradicional (PARENTE; GELEILATE; RONG, 2018). Outro exemplo é a colaboração entre a rede de hotéis *Marriot* e a plataforma de *coworking* *Liquid Space* para o compartilhamento de salas de reunião (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017).

Por outro lado, a criação de um modelo de negócio complementar se diferencia da aquisição pelo fato de a organização tradicional inserir características da economia do compartilhamento na sua estratégia global e ampliar a sua “rede de valor” (VASKELAINEN; MÜNZEL, 2018, p. 286) para se manter competitiva. Essa estratégia é mais comum no compartilhamento de carros. A *Daimler*, por exemplo, juntamente com a empresa de aluguel de carros *Europcar* adquiriram a *Car2go*, em 2009 (BOONS; BOCKEN, 2018; VASKELAINEN; MÜNZEL, 2018), que operava somente na Alemanha e agora atua em várias cidades da Europa e América do Norte. A partir de então, a *Car2go* passou a se integrar, por meio de parcerias, a outros operadores de transporte público. Com isso, a *Daimler*, além de oferecer os modelos de carros de entrada, investiu no desenvolvimento de aplicativos para otimizar a experiência do consumidor, como o *moovel*, “para planejar rotas e hub de informações”, apresentando “rotas locais de transporte público, conexões de trem e operadores selecionados de aluguel de táxi e bicicleta”; e outro para a compra de ingressos

“para as opções de transporte público em algumas cidades” (VASKELAINEN; MÜNZEL, 2018, p. 286).

Do mesmo modo, a *DriveNow* foi criada, na Alemanha, em 2011, pela BMW e a empresa de aluguel de carros Sixt, oferecendo o compartilhamento dos modelos BMW e MINI com estacionamento incluído, por meio de um aplicativo que permite o compartilhamento “ponto-a-ponto”, ou seja, os consumidores “podem localizar e podem deixar o veículo em qualquer via legal estacionamento na cidade”. Atualmente, a *Drive* atua nas principais cidades europeias, mas, em 2016, a BMW passou a operar o compartilhamento de carros independente da Sixt (MUÑOZ; COHEN, 2018, p. 27). Na Alemanha, a *DriveNow* também criou parcerias de marketing com empresas de transportes públicos, para oferecer “pacotes” que incluem o compartilhamento do carro com “uma viagem de esqui, spa ou compras por um preço fixo” (VASKELAINEN; MÜNZEL, 2018, p. 286).

A Audi, por conseguinte, optou pelas estratégias de diferenciação “através da integração” e da “segmentação de usuários de compartilhamento”. Ao contrário da Daimler e da BMW, criou um braço tecnológico – a *Audi Business Innovation GmbH* (ABI), uma empresa de tecnologia para desenvolver aplicativos que possibilitam diferentes serviços de mobilidade. Isso lhe permitiu oferecer a diferenciação por meio da integração de um aplicativo desenvolvido pela ABI para “abrir e iniciar carros de luxo com uma ‘chave digital’ em um smartphone sem exigir que uma chave física fosse deixada no carro” (MOCKER; FONSTAD, 2017, p. 284).

Além desse aplicativo, a Audi projetou e testou seis aplicativos dos quais somente dois foram descontinuados. A integração de aplicativos com a segmentação de grupos específicos de clientes permitiu à empresa oferecer quatro tipos de serviços: o “*Audi on demand*” oferece o serviço de “conciERGE que leva o carro ao usuário, em vez de o usuário ter que pegar o carro”; o “*Audi select*”, um serviço de assinatura anual que permite aos usuários “escolherem três modelos de alta qualidade para diferentes estações do ano”; e o “*Audi shared fleet*” para o compartilhamento de frotas no qual os “funcionários de uma empresa compartilham carros” (MOCKER; FONSTAD, 2017, p. 284).

A repaginação do mercado pela concorrência, por sua vez, leva indústria tradicionais e empresas de tecnologia a criarem estratégias semelhantes aos seus principais concorrentes. As cooperativas de taxi criaram aplicativos para concorrer com o *Lyft* e o *Uber*, como o *Easy Taxi*, no Brasil. Já as empresas de tecnologia consideradas como iniciantes na indústria automotiva, como a *Tesla*, *Google* e *Apple* estão investindo em carros “digitalmente

aprimorados, elétricos e autônomos” (MOCKER; FONSTAD, 2017, p. 279), para concorrerem com a *Uber* (SLEE, 2017).

Como a economia do compartilhamento está afetando consideravelmente as formas de consumo, Ertz, Durif e Arcand (2018, p. 30) também observaram que grande parte das organizações tradicionais, para se adequarem e aproveitarem o potencial do consumo colaborativo, está “criando filiais ou linhas de produtos específicas”. Essa corrida pela repaginação é crescente e parece ter potencial para desconfigurar a proposta inicial da economia do compartilhamento. Ou seja, ao se apropriarem de características do compartilhamento, como o uso ao invés da posse e a formação de comunidades, podem utilizá-las como estratégias para ampliar o consumo ao invés de reduzi-lo.

6.4 FINANCEIRIZAÇÃO DAS PLATAFORMAS DIGITAIS

“Financeirização das plataformas digitais” é um termo proposto para a cooptação de iniciativas da economia do compartilhamento baseadas em plataformas digitais pelo mercado e grandes investidores do sistema financeiro (SLEE, 2017; SRNICEK, 2017), incentivados pela “vantagem competitiva” advinda das “fronteiras fluidas entre mercados e empresas”²⁰ (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017, p. 235), pela falta ou brechas nas regulamentações e regimes tributários adequados às respectivas atividades (CHASIN *et al.*, 2018a; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; SLEE, 2017). Essa financeirização também ocorre por iniciativas, geralmente, *startups* que buscam atrair os investidores do mercado de riscos para ampliar a sua capacidade e competitividade, com o intuito de entrar no mercado de ações.

As iniciativas inseridas na financeirização das plataformas digitais representam desde os mercados bilaterais, ao intermediarem interações e transações entre duas partes (indivíduos ou organizações), e até mesmo plataformas multilaterais (ZHU; SO; HUDSON, 2017) por facilitarem as interações tanto do lado da demanda quanto da oferta, cobrando um valor por essa transação e oferecendo modelos institucionais e regulatórios próprios para as partes

²⁰ Constantiou, Marton e Tuunainen (2017) usam “o termo ‘fluidez limítrofe’ para descrever o afrouxamento de distinções anteriormente rígidas em todos os campos, contextos e domínios organizacionais, incluindo as fronteiras entre produtor e consumidor, *insourcing* e terceirização, ou produto e serviço. Até certo ponto, desenvolvimentos como *crowdsourcing*, inovação aberta e software de código aberto, e também mídias sociais e *big data* são baseados na fluidez das fronteiras organizacionais [...]. Mais especificamente, as plataformas da economia do compartilhamento operam nas fronteiras fluidas entre mercados e empresas, combinando mecanismos organizacionais e de coordenação de mercado de maneiras inovadoras”.

interessadas (TÄUSCHER; LAUDIEN, 2018). Em específico, Ertz, Durif e Arcand (2018, p. 30) denominam essas plataformas digitais de “terceiros com plataformas”, as quais, geralmente não possuem ativos e atuam apenas como mediadores entre o consumidor e o provedor de serviços, impondo os “seus próprios termos e condições” para intermediar as transações *on-line*.

A disrupção tecnológica das iniciativas voltadas à financeirização das plataformas digitais, por sua vez, muito pouco produz em termos de ativos, apenas enfocam no desenvolvimento de uma infraestrutura tecnológica inovadora e complexa para a criação e captura de valor na intermediação de trocas entre pares, grupos ou organizações (baseadas no uso de ativos subutilizados e na prestação de serviços de terceiros), orientadas ao lucro e ao retorno dos investimentos, pelo mercado de ações, para seus investidores financeiros (SLEE, 2017; SRNICEK, 2017).

A lucratividade, por conseguinte, é alcançada basicamente pela escalabilidade baseada em multidões e nos efeitos de rede proporcionados pela internet (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; SRNICEK, 2017; TÄUSCHER; KIETZMANN, 2017) em que o valor ou a funcionalidade de um recurso aumenta com cada usuário adicional. Desse modo, as plataformas digitais necessitam de investimentos em conhecimento e tecnologias para promover efeitos de rede, gerar escalabilidade, reduzir os custos de transação, mitigar riscos e ampliar a confiança entre os usuários etc.

Autores como Rifkin (2014), Heylighen (2017) e Geissinger, Laurell e Sandström (2018) defendem que a tecnologia provoca a disrupção na economia, por transformar o postulado da escassez em abundância. A escassez prevê retornos decrescentes, enquanto a abundância proporcionada pela chamada economia digital oferece retornos crescentes como, por exemplo, por intermédio da “reutilização do conhecimento” e dos “efeitos de rede”. Geissinger, Laurell e Sandström (2018, p. 2) esclarecem que a reutilização do conhecimento, como o desenvolvimento de softwares “pode ser reproduzido em um volume infinito a um custo muito baixo, resultando em substanciais economias de escala”. Porém, quem investe na tecnologia reconhece que a abundância é o caminho para uma nova economia ou para a obtenção de maior lucratividade, seja pela combinação dos efeitos de rede, escalabilidade etc. ou pelo valor de mercado que as plataformas alcançam quando se lançam no mercado de ações?

Os efeitos de rede se estabelecem pelo incremento do número de usuários e fornecedores de ativos ou provedores de serviços, ou seja, a rede se expande à medida que a conectividade aumenta quando mais e mais usuários são atraídos por preços mais

competitivos e pelo nível de personalização, como também pelo aumento da oferta de fornecedores e provedores de serviços (GEISSINGER *et al.*, 2018; PARENTE; GELEILATE; RONG, 2018; TÄUSCHER; KIETZMANN, 2017).

A escalabilidade se refere à geração de massa crítica de usuários (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017) proporcionada por serviços cada vez mais flexíveis para o maior número de usuários, intermediados pelas plataformas através do “*matchmaking* autogerenciado” (algoritmo para a combinação entre pares autogerenciada) pela plataforma sem incorrer em custos adicionais (TÄUSCHER; KIETZMANN, 2017, p. 255); o que Rifkin (2014) denomina como a capacidade de alcançar um custo marginal próximo a zero. Isso foi e será possível pela integração entre tecnologias digitais por possibilitar a eficiência, a flexibilidade, a redução de custos e ampliar as margens de lucro pelo volume de usuários *versus* taxações flexíveis, inicialmente com a Internet e os *smartphones* – telefones inteligentes (TÄUSCHER; KIETZMANN, 2017), atualmente, com a computação em nuvem, os *big datas* e softwares de georreferenciamento baseados em localização (MUÑOZ; COHEN, 2017) e, futuramente, com a inteligência artificial para ampliar o nível de conectividade (FEHRER *et al.*, 2018).

Para alcançar a escalabilidade e todos os demais critérios para tornar a plataforma flexível, eficiente e rentável, no entanto, grande parte das organizações e *startups* de base tecnológica dependem de “capital de risco e de fontes tradicionais de financiamento” (MUÑOZ; COHEN, 2018, p. 12). Daí ocorre a cooptação do mercado financeiro, tornando o *modus operandi* das plataformas digitais na economia do compartilhamento semelhante ao mercado tradicional. Para Slee (2017, p. 283) todo esse aparato tecnológico financiado pelo “capital de risco e mercados livres” [,] “em vez de dar escala a esforços de compartilhamento, o envolvimento do dinheiro apenas leva a promessas rotas”.

Gerwe e Silva denunciam “uma mudança geral do aspecto de ‘compartilhamento’ para o aspecto ‘econômico’ da economia do compartilhamento”, citando vários exemplos de iniciativas de compartilhamento que foram incorporando estratégias tradicionais de mercado, como:

A recente iniciativa da Uber de desenvolver carros sem motorista e a colaboração da Airbnb com o *Newgard Development Group* para construir um complexo de apartamentos especialmente projetado para compartilhamento doméstico parecem muito mais integração vertical do que o acesso ponto a ponto à capacidade subutilizada. (GERWE; SILVA, 2018, p. 3).

A financeirização das plataformas digitais parece ainda favorecer uma possível monopolização em alguns setores nos quais as plataformas digitais operam globalmente (SCHOLZ, 2017), como a *Uber*, no setor de mobilidade, e a *Airbnb*, na acomodação. Em outras palavras, o aumento da concentração de mercado pelas primeiras plataformas digitais em seus respectivos setores, também as tornaram as maiores e dominantes, reforçando a retórica de mercado – “*winner takes all*” – o vencedor leva tudo (AKBAR; TRACOGNA, 2018; CHASIN *et al.*, 2018b; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; TÄUSCHER; LAUDIEN, 2018). Essa dinâmica ocorre, geralmente, pelos efeitos de rede que se tornam recursivos para as plataformas dominantes, tendo em vista que o maior poder de atratividade amplia o tamanho da rede, favorecendo todos os envolvidos (usuários, provedores de serviços, fornecedores e as próprias plataformas) (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; TÄUSCHER; KIETZMANN, 2017).

Por outro lado, Frenken e Schor (2017) e Sundararajan (2016) não consideram a ocorrência da monopolização para plataformas que operam localmente, justamente por não alcançarem a massa crítica das plataformas globais pelo fato de os efeitos de rede serem locais e reduzidos, implicando em outras externalidades como valores e custos envolvidos no compartilhamento. Isso favorece a entrada e permanência da chamada “cauda longa” das iniciativas de compartilhamento baseadas em plataformas que atuam em diversos setores (GEISSINGER; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018, p. 5), ou seja, uma estratégia de marketing dessas iniciativas para alcançar diversos nichos de mercado (ANDERSON, 2007); tidas também como “plataformas alternativas” (FRENKEN; SCHOR, 2017, p. 3). Embora os resultados do estudo de Chasin *e outros* (2018b, p. 189) sobre falhas no compartilhamento revelem que, apesar do crescimento exponencial entre 2011 e 2014, de outros tipos de plataformas, “a maior parte do crescimento do mercado agora advém de plataformas de produtos existentes em vez de novas plataformas emergentes”.

Por fim, é necessário ressaltar os efeitos da centralização e dos sistemas de reputação para mitigação de riscos e geração de confiança nas plataformas digitais. A centralização é inerente às plataformas digitais, pois elas não somente definem e impõem seus próprios termos e condições de uso, distribuição ou prestação de serviços, como também transferem uma série de responsabilidades aos provedores de serviços e usuários (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; SCHOLZ, 2017; SLEE, 2017). A gestão baseada na centralização e nos sistemas de reputação das plataformas digitais é uma caixa-preta tecnológica que transcende as formas de governança do mercado tradicional. Bardhi e Eckhardt (2012)

nomeiam esse tipo de governança de *Big Brother*, por ser instrumentalizada por mecanismos de monitoramento e controle do comportamento dos indivíduos.

Os sistemas de reputação são baseados em sofisticados algoritmos que mensuram a confiança por meio da avaliação dos usuários e provedores de serviços de forma que o monitoramento e o controle da plataforma digital colocam usuários e provedores de serviços num vis-à-vis camuflado por um “sistema de classificação bidirecional” (ETZIONI, 2017, p. 3). Até que ponto esse mecanismo de avaliação realmente representa a confiança e pode reduzir riscos tanto para usuários quanto para provedores de serviços?

Botsman e Rogers (2010, p. 46) renunciaram que, no “século XXI do Consumo Colaborativo, seremos definidos pela reputação, pela comunidade e pelo que podemos acessar e como compartilhamos e o que damos” ao longo da vida. Porém, desde quando reputação é mais importante que confiança na relação entre pares, comunidades, mercados ou entre cidadãos e governos? A confiança ao longo da história humana “dependia de interações face-a-face” (ETZIONI, 2017, p. 2), mas, atualmente, parece ser apenas uma “percepção de confiabilidade” (MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017, p. 71) baseada em uma classificação digital, pois a internet “elevou o fato de ser um estranho a uma nova ordem de magnitude, fornecendo um nível muito alto de anonimato” (ETZIONI, 2017, p. 2).

De acordo com Slee (2017), com os sistemas de reputação, a confiança pessoa-para-pessoa passou a ser pessoa-para-algoritmo. Assim, a partir dos resultados/ acessos a esses sistemas, as plataformas digitais definem, aleatoriamente, quem fica e quem sai conforme sua conveniência (SCHOLZ, 2017). Porém, esses algoritmos ainda não são capazes de conter o oportunismo do usuário ou do provedor de serviços: por exemplo, esse tipo de governança *Big Brother* pode possibilitar a penalização e não a geração de confiança, no caso da Zipcar (BELK, 2014b). Por outro lado, alguns pesquisadores alertam para o resultado da pesquisa de Ert, Fleischer e Magen (2016) sobre confiança baseada no visual, ou seja, a forma pela qual uma foto de um anfitrião no *Airbnb* pode atrair um maior número de visualizações e influenciar significativamente no preço e na escolha da acomodação que ele oferece (ETZIONI, 2017; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; XIE; MAO, 2017).

Portanto, a centralização e os sistemas de reputação das plataformas digitais redundam em uma série de implicações que carecem de uma reflexão minuciosa. Para os provedores de serviços, trata-se de um “instrumento de controle” do seu comportamento, controle este que também substitui as relações de confiança convencionais aumentando, por sua vez, os riscos para a sociedade, visto que os sistemas obtêm muitas informações dos consumidores e prestadores de serviços, uma massa de dados (o *big data*) que pode ser utilizada para

manipular o mercado. Por outro lado, as plataformas digitais geralmente resistem à transparência dos dados que deve ser fiduciária e pode ser um caminho para a regulamentação e um freio para o mercado (SLEE, 2017, p. 298).

Já a transferência de algumas responsabilidades das plataformas digitais aos provedores de serviços e usuários diz respeito à troca de papéis proposta na economia do compartilhamento. O termo “prossumidor”, proposto no ensaio de Rifkin (2014) quando as tecnologias digitais deram mais possibilidades ao consumidor para montar o seu próprio produto, tornou-se popular. Para Barnes e Mattsson (2016), a economia do compartilhamento nada mais é do que o uso de lojas *on-line* e de tecnologias de redes sociais para facilitar o compartilhamento de recursos de pessoas para pessoas (como espaço, dinheiro, bens, habilidades e serviços) entre indivíduos que podem ser produtores e consumidores (prossumidores).

Contudo, quanto maior o envolvimento do consumidor ou do provedor de serviços na plataforma digital, eles podem passar a desempenhar o papel de um empregado ou do próprio produtor (BARDHI; ECKHARDT, 2012). Ademais, a criação do prossumidor parece também contribuir para a racionalização do mundo da vida social. Por exemplo, algumas iniciativas de *crowdsourcing* desfocam as fronteiras entre produção e consumo, criando inúmeras possibilidades para atuar como fornecedor, seja trabalhando fora do horário do seu trabalho ou tornando o trabalho de bicos (*gig*) ou sob demanda, a sua atividade principal sem vínculo empregatício:

[...] executando micro-tarefas (por exemplo, MTurk), fornecendo serviços (por exemplo Airbnb), criando projetos (por exemplo, 99designs), produtos inovadores (por exemplo, InnoCentive), autoridades de assistência (por exemplo, LEEDIR) e assim por diante. Assim, o *crowdsourcing* tem potencial para racionalizar não apenas os processos de produção, mas também os mundos da vida: “expandindo o trabalho para a vida social e recreativa e substituindo ocasiões e capacidades virtualmente livres de preocupações instrumentais com atividades produtivas sob um regime de eficácia e eficiência das plataformas digitais” (BAUER; GEGENHUBER, 2015, p. 672).

Outro fator relevante e que tem despertado a atenção do mercado, da mídia e dos investidores é que, apesar de todo o aparato tecnológico já mencionado e do uso de mecanismos de marketing e jurídico para conter as externalidades e fazer bom uso das brechas institucionais, burocráticas e regulatórias, de forma a oferecerem o menor preço e serem cada vez mais competitivas, algumas plataformas digitais, como *Uber* e *Lyft*, são deficitárias (SLEE, 2017), ou seja, elas não são lucrativas, embora tenham recentemente

aberto o seu capital e entrado no mercado de ações atraindo uma grande quantidade de investidores e obtendo valor de mercado maior que grandes indústrias tradicionais e tecnológicas. Desse modo, elas parecem oferecer um grande risco para seus investidores e, ainda assim, a financeirização das plataformas digitais continua em plena ascensão. Munõz e Cohen (2018, p. 1) revelam que “a economia de compartilhamento está crescendo mais rápido que o *Facebook, Google e Yahoo juntos*”, e esse crescimento parece derivar na “explosão de *startups* da economia do compartilhamento, muitas obtendo financiamento significativo dos capitais de risco”.

Assim sendo, esse espectro pretendeu representar o potencial de transformação do fenômeno da economia do compartilhamento, ou seja, refletir sobre as várias faces que as iniciativas podem obter e continuamente transmutar-se. O questionamento que paira é se estamos, de fato, rumo a um novo modelo econômico orientado para resolver as questões sociais, econômicas e ambientais ou se todos os esforços do modelo de mercado vigente tornarão a economia do compartilhamento uma forma de capitalismo exacerbado tendendo a uma economia de plataforma sugerida por Srnicek (2017).

Obviamente, essas manifestações da metamorfose apenas representam alguns exemplos, não havendo aqui a intenção de demonstrar todas as facetas da economia do compartilhamento.

Por fim, o próximo capítulo apresenta as conclusões e considerações finais da tese.

7 CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa tese versou sobre a economia do compartilhamento em suas múltiplas formas de manifestação, revelando-se sua natureza multifacetada por meio das iniciativas plurais analisadas. Ao longo do trabalho, buscou-se responder à seguinte questão de pesquisa: **como compreender as múltiplas faces da economia do compartilhamento?** Na busca pelas respostas, esta tese trouxe como objetivo geral **desenvolver um modelo analítico que abarque as múltiplas faces da economia do compartilhamento e que ajude a melhor compreendermos as suas lógicas e formas de manifestação.**

De modo a delimitar o problema e o objetivo geral, face às suas respectivas amplitudes, foram propostos os seguintes objetivos específicos que nortearam a pesquisa. O primeiro objetivo específico foi investigar, sistematicamente, a literatura sobre a economia do compartilhamento. Para atendê-lo, conduziu-se uma extensiva revisão sistemática de literatura compreendendo 138 trabalhos publicados no período entre janeiro de 2007 e dezembro de 2018, dentre eles, artigos publicados em periódicos de destaque e livros mais proeminentes, segundo os critérios consagrados na literatura (Cf. MOHER *et al.*, 2009). Cabe ressaltar que a revisão sistemática de literatura foi a base para responder às demais questões norteadoras, sobretudo pelo mapeamento das iniciativas existentes empregando a análise de conteúdo e temática.

Na meta-análise, comprovou-se que somente a partir do ano de 2014 o fenômeno passou a atrair o interesse para pesquisas científicas e publicações, tendo um crescimento exponencial, a partir de 2016, o que aponta uma tendência ascendente de pesquisas sobre a economia do compartilhamento. Embora, em números absolutos, os cinco países que mais publicaram tenham sido os Estados Unidos (40), o Reino Unido (26), a Alemanha (21), a China (9) e a Austrália (8), a Europa concentra o maior número (115) e percentual (57, 21%) de instituições/autores com publicações sobre o fenômeno. No entanto, os resultados bibliométricos revelam um estágio embrionário de pesquisa no eixo-sul, comprovado pela escassez de estudos nas instituições situadas na Ásia, na América do Sul e na África por representarem somente 16,42% dos trabalhos.

Constatou-se, na revisão sistemática de literatura e, em particular, no mapeamento de iniciativas, que grande parte do crescimento exponencial de iniciativas na economia do compartilhamento se deveu à criação de plataformas digitais seguidas da repaginação das empresas envolvidas que buscam se (re)adequar ao fenômeno. Outro fator relevante da análise

foi a identificação da multiplicidade de atividades que uma única plataforma digital pode oferecer.

Por outro lado, o mapeamento das iniciativas citadas apoiou notadamente a identificação das transformações que algumas iniciativas passaram. Por exemplo, algumas iniciativas sem fins lucrativos passaram a ter a orientação ao lucro para sobreviverem, enquanto outras foram suprimidas pelas grandes plataformas digitais, deixando de operar ou sendo adquiridas por outras. Esses desdobramentos ocorrem de forma muito dinâmica, de modo que a literatura, por vezes, não consegue acompanhar.

Em resposta ao segundo e ao terceiro objetivos, foram empreendidas a análise e a descrição da evolução dos termos e definições, a partir de uma perspectiva histórica e de uma apresentação das definições encontradas. Quanto ao segundo objetivo, que foi o de identificar as definições e termos relativos à economia do compartilhamento, evidenciando as semelhanças e distinções para além dos múltiplos termos e definições, verificou-se a existência de confusão terminológica. Nesse sentido, evidenciou-se, a partir da análise de citações, que essa confusão terminológica ocorre, em grande parte, pela troca dos termos pelos autores, conforme demonstrado no Apêndice A. Além disso, foram identificados 22 termos e 36 definições que compreenderam o guarda-chuva da economia do compartilhamento, sendo 10 para o termo *sharing economy* – economia do compartilhamento –, que é mais comumente utilizado na literatura.

Depreendeu-se da análise que há similaridade nas definições, porém, grande parte dos autores restringem algumas características da definição ou vão atribuindo novas características, ao longo do tempo, devido ao foco de seus objetos de pesquisa, o que dificulta uma definição homogênea. Quanto às distinções, há casos em que os autores, para se diferenciarem explicitamente, oferecem outro termo para contrapor definições existentes, como, por exemplo, Bardhi e Eckhard (2012) e Arnould e Rose (2016) que são críticos à definição de Belk (2007). Foi no bojo desses embates e das restrições descobertas que foi oferecida uma definição buscando romper com o espectro que se forma na mente daqueles que se lançam ao estudo do tema.

Visando a atender o terceiro objetivo relativo à proposição de uma definição abrangente para a economia do compartilhamento, esta tese buscou superar essas restrições ao oferecer uma definição. Primeiramente, caracterizou-se o fenômeno como uma composição de atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca. A partir daí, a economia do compartilhamento foi definida **como um modelo socioeconômico composto por atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca que visa promover o acesso temporário**

ou permanente a bens e serviços, a partir da interação direta ou intermediada entre indivíduos, organizações e governo, de modo *off-line* ou *on-line*, baseada em transações com ou sem compensação financeira, podendo haver, ou não, orientação ao lucro.

Para alcançar o quarto e o quinto objetivos, quais sejam, identificar as categorizações, tipologias e taxonomias existentes na literatura e caracterizar novas categorias e subcategorias a partir do mapeamento das iniciativas citadas para propor um *framework* integrativo, foi empreendida a análise iterativa entre a literatura e o mapeamento das iniciativas, tendo como apoio a pesquisa exploratória no campo. Verificou-se que a complexidade e a dimensão do fenômeno tornam difíceis não só o delineamento de uma definição abrangente como também a proposição de um *framework* integrativo que seja capaz de acompanhar a dinâmica das iniciativas. Nesse sentido, a solução para esses objetivos foi organizar as atividades de colaboração, compartilhamento, troca e reuso como uma dimensão de análise que é submetida às categorizações e subcategorizações do *framework* integrativo proposto, no formato de mandala, com o intuito de abarcar as múltiplas faces, a fluidez e a dinâmica do fenômeno.

Ademais, a análise temática da revisão sistemática de literatura possibilitou demonstrar que a metamorfose da economia do compartilhamento ocorre em um *continuum* no qual os atores sociais se envolvem em diferentes formatos organizacionais como o ativismo social, o hibridismo, a repaginação do mercado e a financeirização das plataformas digitais mercadológicas. Esse espectro inclui desde iniciativas orientadas aos bens comuns e à descentralização a iniciativas totalmente orientadas ao mercado e à centralização da governança. A cooptação do mercado, assim como a captação de investimentos (o capital de risco) pelas iniciativas da economia do compartilhamento, em alguns casos, desvirtua o propósito inicial delas por terem que se submeter às regras convencionais do mercado (como, por exemplo, a governança corporativa). Essa transmutação engendra a manifestação das múltiplas faces da economia do compartilhamento.

Apesar de a economia do compartilhamento poder ser empregada como uma alternativa ou uma segunda via para o empoderamento da sociedade, na busca de soluções para uma série de questões econômicas, ambientais e sociais, o seu crescimento desenfreado em uma variada gama de atividades tornou as fronteiras do compartilhamento e da colaboração ainda mais cinzentas. Essas fronteiras, por sua vez, abrem brechas para algumas consequências desmedidas que afetam, por exemplo, a regulamentação do trabalho, a proteção do consumidor, os direitos de propriedade, processos de discriminação, a tributação e sua consequente arrecadação, a organização social dos espaços públicos, a privatização dos bens comuns, impactos sociais e ambientais negativos como a gentrificação, o aumento de

resíduos sólidos e da pegada de carbono etc. Notadamente, ainda não há estudos efetivos que comprovem os efeitos positivos da economia do compartilhamento na redução das desigualdades sociais, na neutralização da pegada de carbono, no aumento do desenvolvimento local. O que há de fato são esperanças.

Nesse ambiente turvo, onde a cooptação do mercado avança ao passo que o governo, devido a sua estrutura burocrática, busca se adequar ou deixa seguir o modelo “*laissez faire*”, a sociedade parece seguir menos o fluxo da cooperação e colaboração enquanto atores sociais atuantes em movimentos ativistas, mas parece estar sendo acometida enquanto prossumidora pela evolução da financeirização das plataformas digitais. Evidentemente, isso pode ser o fruto do aprofundamento de crises econômicas ao redor do mundo, do “desaparecimento” dos empregos e da contínua financeirização da economia.

Corroborando com Rifkin (2014), não se nega a eficiência dos modelos de propriedade privada, porém não parece ser coerente permitir que todos os recursos e bens públicos sejam geridos pelo mercado. O governo não é eficiente o bastante para gerir sozinho situações complexas e especificidades locais, pois, no modelo de gestão padronizado não ocorre uma relação capaz de criar laços comunitários para captar e criar soluções públicas para as problemáticas locais. Daí a importância de haver uma maior equidade entre sociedade, governo e mercado assim como a promoção da participação social para atuar nessas lacunas que o mercado e o governo não alcançam (KOSTAKIS; BAUWENS, 2014). Dito de outro modo, para que se possa transformar a sociedade em direção às organizações descentralizadas e burocráticas orientadas à tomada de decisão de forma mais orgânica (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017).

De fato, “a reorganização social e econômica necessária para apoiar a integração de práticas de compartilhamento e modelos de negócios na economia é substancial e provavelmente terá implicações inesperadas e profundas”, no cotidiano da vida social (CHERRY; PIDGEON, 2018, p. 940), além das implicações na degradação ambiental e sobre como a economia do compartilhamento se molda e provoca diferentes impactos em contextos de economias emergentes (DREYER *et al.*, 2017).

Sob outra perspectiva, ainda não há um consenso se a trilha a ser seguida pela economia do compartilhamento é a da autorregulamentação ou a da participação maior dos governos e instituições na regulamentação de atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca. Martin (2016, p. 155) adverte que a autogestão na economia do compartilhamento deve ser ponderada, fundamentalmente quando se trata de serviços e bens comuns *on-line*, pois a “internet é uma rede democrática e descentralizada, libertária, que

capacita os cidadãos. Portanto, [...] corre o risco de negligenciar o papel do governo e das instituições na mudança social”.

Isto posto, enquanto não existirem mecanismos efetivos para promover uma autogestão e autorregulamentação coerente e justa, ainda cabe ao Estado exercer o seu papel na regulamentação para garantir o equilíbrio de interesses entre a sociedade, o mercado e demais instituições. Há, de fato, a necessidade de novas formas de regulamentação voltadas não somente para coibir práticas que promovam evasões fiscais ou se utilizem da falta de regulamentação para operarem de forma indiscriminada em países com baixa regulamentação ou até mesmo criminosa.

Por outro lado, a atuação do governo, nesse momento, deve ir além de compreender as transformações da economia do compartilhamento e ser mais atuante tanto na criação de políticas públicas para mitigar os efeitos nocivos do fenômeno (sejam eles econômicos, sociais ou ambientais) quanto na criação de iniciativas da economia do compartilhamento que produzam impactos positivos e possam contribuir para a construção de cidades inteligentes e compartilhadas, por exemplo.

Acima de tudo, esta tese fornece tanto implicações teóricas para os pesquisadores quanto implicações práticas para os indivíduos e a sociedade, organizações com ou sem fins lucrativos, gestores públicos e organizacionais e demais profissionais que atuam ou se interessam pelo fenômeno da economia do compartilhamento.

7.1 CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS

Não obstante a revisão sistemática de literatura sobre a economia do compartilhamento já ter produzido uma contribuição para a literatura brasileira, no conjunto de sua estrutura, este estudo propicia três contribuições teóricas principais. Primeiro, baseado nas sistematizações desenvolvidas e na análise das definições encontradas, ela gera uma definição que se propõe a abranger a multiplicidade de iniciativas da economia do compartilhamento a partir da inclusão de características e da subdivisão da iniciativa em atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca. Essas características, por exemplo, possibilitam englobar iniciativas como *coworking*, bancos de tempo que operam sem, necessariamente, possuírem uma plataforma digital etc. e que pertencem ao domínio da economia do compartilhamento.

A segunda e mais significativa contribuição é a proposição de um *framework* integrativo que, em conjunto com a definição proposta, oferece à teoria uma compreensão holística das faces da economia do compartilhamento. Essa contribuição, sobretudo, expressa a relevância e a originalidade da pesquisa. Isso foi possível por se conceber, a partir do exame iterativo entre a literatura e o mapeamento das iniciativas, que estas são compostas por uma dimensão aqui denominada tipos de atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca. Essa modelagem, por seu turno, permite classificar as iniciativas por meio desses tipos de atividades enquanto dimensão de análise, além das oito categorizações e 71 subcategorizações que possibilitam organizar variadas configurações de iniciativas retratando, assim, a fluidez das fronteiras na economia do compartilhamento e a possível coexistência das iniciativas com a economia de mercado vigente.

Assim, foi desenvolvido um *framework* integrativo que inclui uma dimensão, categorias e subcategorias que não foram abordadas nas categorizações, taxonomias e tipologias existentes na literatura, mas que emergiram processo iterativo de análise envolvendo a revisão sistemática de literatura, a pesquisa documental e a pesquisa exploratória no campo, visando tornar o modelo mais integrativo e coerente com a teoria e a prática. Portanto, pretende-se que essa proposta sirva como modelo de análise para guiar pesquisas sobre economia do compartilhamento. Além disso, as categorizações podem auxiliar a construção de hipóteses e modelos quantitativos para explicar resultados empíricos sobre o fenômeno.

A terceira contribuição também considera a natureza multifacetada da economia do compartilhamento. Assim, em virtude do avanço e da dinâmica do fenômeno, da diversidade de atores sociais envolvidos e da multiplicidade de iniciativas com seus respectivos propósitos e valores distintos, um espectro foi construído de modo a ilustrar como tais iniciativas transitam entre o ativismo social, o hibridismo, a repaginação do mercado e a financeirização das plataformas digitais. Esse espectro representa a metamorfose da economia do compartilhamento não somente pela concomitância com a economia de mercado vigente, mas pela dinâmica da iniciativa, que pode ser cooptada por uma readequação de uma organização incumbente, por se tornar uma plataforma digital somente orientada ao lucro e ao retorno dos investidores ou, até mesmo, se refazer em um contramovimento devido aos efeitos negativos da financeirização das plataformas digitais e se orientar ao ativismo social, como ocorreu com a *Freegle*. Essa elucubração também suscitou uma contribuição não prevista, diferentemente do sugerido pela literatura (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015b), a de que as

organizações incumbentes também podem se beneficiar da economia do compartilhamento pela repaginação do mercado, ao invés de serem prejudicadas.

7.2 CONTRIBUIÇÕES PRÁTICAS

Face ao crescimento exponencial de iniciativas da economia do compartilhamento e às incomensuráveis formas que uma iniciativa pode assumir, desde as múltiplas atividades de colaboração, compartilhamento, reuso e troca, os modelos de interação entre uma diversidade de atores sociais distintos em organização e interesses (que vão desde o P2P ao B2B), a orientação ao lucro ou aos bens comuns além das demais categorias, o *framework* integrativo pode auxiliar diversos atores sociais a compreender a economia do compartilhamento na amplitude da sua natureza multifacetada. Isso inclui identificar e entender tanto os modelos de iniciativas orientadas aos bens comuns, iniciativas governamentais, quanto os modelos híbridos e de negócios, salientando-se que o modelo atende à heterogeneidade do fenômeno, na medida em que permite a composição de uma vasta gama de iniciativas em diferentes estruturas organizacionais.

Desse modo, o *framework* integrativo pode contribuir para a construção de iniciativas por um indivíduo, por uma comunidade, por uma organização sem fins lucrativos, pelo governo ou pela combinação desses atores sociais com atividades distintas e múltiplas categorizações por atividade. Pode, ainda, orientar a evolução de iniciativas, na composição de novas interações entre atores sociais, na combinação de múltiplas atividades, no arranjo de fontes de receitas, na inserção de setores da indústria no compartilhamento etc. Assim, ao invés de dizer se é ou não economia do compartilhamento, o modelo pretende oferecer inúmeras configurações possíveis no domínio da economia do fenômeno.

Sob outra perspectiva, o *framework* integrativo oferece suporte aos formuladores de políticas públicas para a regulamentação de atividades da economia do compartilhamento, um tema ainda caro para os governos, diante dos constantes desafios relativos à regulamentação (ou não) daquilo que se costuma chamar de livre iniciativa ou inovação que paira, na maioria das vezes, em uma lacuna institucional-legal. Os governos carecem de ferramentas que possam torná-los mais proativos para lidar com esses desafios e transformá-los, inclusive, em oportunidades que sejam compatíveis com as iniciativas de compartilhamento por meio da parceria com os demais atores sociais.

7.3 SOBRE AS LIMITAÇÕES DO ESTUDO E SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

Ainda que os resultados permitam uma reflexão mais extensa acerca do fenômeno estudado, esta tese não exaure as possibilidades de investigação. O presente estudo possui algumas limitações expostas ao longo desta seção, de modo a abrir possibilidades para os pesquisadores que decidam enveredar por esse caminho.

A revisão sistemática de literatura revelou o avanço da pesquisa, como também denunciou a concentração de estudos no eixo norte. Além disso, os critérios de elegibilidade do estudo, em particular, a seleção somente de estudos nos idiomas inglês e português podem ter contribuído para esta limitação. A limitação de trabalhos no idioma inglês, em específico, é uma lacuna a ser explorada. Novas revisões sistemáticas de literatura podem incluir outros idiomas, de modo a averiguar se os estudos realmente estão se concentrando no eixo norte ou se há um vasto campo de pesquisa ainda a ser explorado no eixo sul.

A meta-análise da revisão, por conseguinte, se limitou à análise bibliométrica dos estudos em relação à distribuição geográfica de autores e instituições afiliadas. Novas revisões sistemáticas de literatura podem compreender a análise sociométrica para entender como atuam as redes de colaboração entre autores e instituições na pesquisa sobre o fenômeno. Ademais, a análise sociométrica pode apoiar a análise de iniciativas versus pesquisas promovidas no eixo sul, com o intuito de averiguar se o avanço da economia do compartilhamento está ocorrendo.

Em termos metodológicos, outra limitação em relação à coleta de dados se refere à pesquisa documental sem a utilização de softwares para automatizar esse processo de coleta de dados secundários. Nesse sentido, pesquisas futuras podem investir na automatização de coleta de dados virtuais, utilizando softwares, como o *Social Media Analytics* (SMA) ou o *Notified*, para coletar dados de blogs, *Facebook*, fóruns, *Instagram*, *Twitter* e mídias tradicionais como jornais *on-line*, revistas etc.

No tocante ao *framework* integrativo, embora o intuito tenha sido o de contemplar as categorias e subcategorias para dar conta da amplitude da economia do compartilhamento, as possibilidades nunca se esgotam para o refinamento do modelo. Nesse sentido, acredita-se que é preciso empreender mais pesquisas sobre como caracterizar e categorizar a governança e a sustentabilidade na pluralidade de iniciativas inseridas no fenômeno, sobretudo a governança, visto que a inserção de tecnologias que ainda estão em estágio inicial, como o *blockchain* que viabiliza transações *on-line* desintermediadas, certamente afetarão as

plataformas digitais com governança centralizada. Essas categorias são relevantes para avaliar se as iniciativas estão tendendo ou não a se distanciarem dos preceitos da economia do compartilhamento assim como da orientação aos bens comuns ou ao mercado.

Além do *Blockchain*, outras tecnologias como a Inteligência Artificial, a Internet das Coisas e as criptomoedas já fazem parte de cenários que podem reverberar, atualmente ou em um futuro próximo, em profundas mudanças na economia do compartilhamento. Portanto, o uso e os efeitos dessas tecnologias merecem a devida atenção em futuras pesquisas sobre o fenômeno.

Ademais, pesquisas futuras sobre a economia do compartilhamento devem abordar com maior profundidade os valores e propósitos das iniciativas bem como se está havendo uma aproximação ou um distanciamento das iniciativas da economia do compartilhamento em relação aos princípios de sustentabilidade. Ainda não se pode afirmar a relação existente entre a economia do compartilhamento e a economia circular. Desse modo, pesquisas futuras podem empreender na articulação entre a economia do compartilhamento e a economia circular apoiadas na interrelação entre a otimização e a produção de recursos.

Outro aspecto relevante para o entendimento e a teorização da economia do compartilhamento é a necessidade de um maior número de pesquisas empíricas. Além disso, parece importante comparar realidades socioeconômicas e contextos distintos, direcionando também a pesquisa empírica para o eixo sul para analisar como as iniciativas da economia do compartilhamento estão se desenvolvendo para além do eixo norte. Nesse sentido, a aplicação do framework *integrativo* pode apoiar a pesquisa empírica para a verificação na prática e em contextos específicos.

Sobretudo, é necessário investigar com maior profundidade se as implicações sociais, econômicas e ambientais do fenômeno afetam os países de maneira diferenciada não somente no nível macro e meso, mas, especialmente, no nível micro. É perceptível a concentração de estudos sobre as motivações para os consumidores/usuários/indivíduos participarem da economia do compartilhamento, porém, há poucos estudos que se debruçam sobre as implicações do fenômeno para os provedores de serviços, por exemplo. O *Crowdsourcing*, em particular, é uma atividade que obteve um crescimento excepcional de iniciativas desde a colaboração de esforços de trabalho divididos em micro tarefas à flexibilização do trabalho em projetos técnicos complexos e serviços profissionais gerenciados por plataformas digitais. Há profundas implicações sociais, econômicas e políticas nesse tipo de flexibilização e tais impactos podem ser diferenciados de acordo com o contexto socioeconômico de cada país. Portanto, há uma vasta agenda de pesquisa a ser explorada nesse cenário.

Assim sendo, esta tese buscou reformular algumas perspectivas teóricas sobre a economia do compartilhamento, fornecendo uma definição, um *framework* integrativo e a reflexão sobre as faces do fenômeno. Esse intento não só permitiu a visualização da multiplicidade de configurações existentes de iniciativas dentro do escopo da economia do compartilhamento ou que possam vir a ser criadas e recriadas diante da dinâmica contemporânea em que o fenômeno se encontra, como também ampliou a perspectiva de análise da metamorfose da economia do compartilhamento no âmbito da organização e a interação entre os diversos atores sociais envolvidos.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, Ricardo. A economia híbrida do Século XXI. In: COSTA, E.; AGUSTINI, G. (Ed.). *De baixo pra cima*. Rio de Janeiro: Aeroplano, 2014.
- ACQUIER, Aurélien; DAUDIGEOS, Thibault; PINKSE, Jonatan. Promises and paradoxes of the sharing economy: an organizing framework. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 125, n. July, p. 1–10, 2017.
- AHSAN, Mujtaba. Entrepreneurship and ethics in the sharing economy: a critical perspective. *Journal of Business Ethics*, v. 0, n. 0, p. 1-15, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3975-2>.
- AIGRAIN, Philippe. *Sharing: culture and the economy in the internet age*. Amsterdam: Open Access Publishing in European Networks, 2012.
- AKBAR, Yusaf H.; TRACOGNA, Andrea. The sharing economy and the future of the hotel industry: transaction cost theory and platform economics. *International Journal of Hospitality Management*, v. 71, n. Oct. 2017, p. 91-101, 2018.
- ALONI, Erez. Pluralizing the “sharing” economy. *Washington Law Review*, v. 91, p. 1397-1459, 2016.
- ALVESSON, Matts. Methodology for close up studies: struggling with closeness and closure. *Higher Education*, v. 46, n. 2, p. 167-193, 2003.
- ANDERSON, Chris. *The long tail: how the endless choice is creating unlimited demand*. London: Random House, 2007.
- ARNOULD, Eric J.; ROSE, Alexander S. Mutuality: critique and substitute for Belk’s “sharing”. *Marketing Theory*, v. 16, n. 1, p. 75-99, 2 mar. 2016.
- ARRUDA, Hanna Rocha *et al.* Consumo colaborativo e valores pessoais: o caso da bicicleta compartilhada. *REMark –Revista Brasileira de Marketing*, v. 15, n. 5, out./dez. 2016.
- BAJWA, Uttam *et al.* The health of workers in the global gig economy. *Globalization and Health*, v. 14, n. 1, p. 1-4, 2018.
- BANDEIRA-DE-MELLO, Rodrigo; CUNHA, Cristiano José C. A. Grounded theory. In: GODOI, Christiane K.; BANDEIRA-DE-MELLO, Rodrigo; SILVA, Anielson B. (Org.). *Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. p. 241-265.
- BARDHI, Fleura; ECKHARDT, Giana M. Access-based consumption : the case of car sharing. *Journal of Consumer Research*, v. 39, p. 881–898, 2012.
- BARNES, Stuart J.; MATTSSON, Jan. Understanding current and future issues in collaborative consumption: a four-stage Delphi study. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 104, p. 200-211, 2016.

BAUER, Robert M.; GEGENHUBER, Thomas. Crowdsourcing: global search and the twisted roles of consumers and producers. *Organization*, v. 22, n. 5, p. 661-681, 2015.

BAUWENS, Michel; MENDOZA, Nicolás; IACOMELLA, Franco. *Synthetic overview of the collaborative economy*. Paris: P2P Foundation, 2012.

BELK, Russell. Accept no substitutes: a reply to Arnould and Rose. *Marketing Theory*, v. 1, n. 16, p. 143-149, 2016.

BELK, Russell. Sharing. *Journal of Consumer Research*, v. 36, n. 5, p. 715-734, 2010.

BELK, Russell. Sharing versus pseudo-sharing in web 2.0. *Anthropologist*, v. 18, n. 1, p. 7-23, 2014b.

BELK, Russell. Why not share rather than own? *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, v. 611, n. 1, p. 126-140, May 2007. Disponível em: <http://ann.sagepub.com/content/611/1/126>.

BELK, Russell. You are what you can access: sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, v. 67, n. 8, p. 1595-1600, 2014a.

BENKLER, Yochai. Sharing nicely : on shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production. *Yale Law Journal Company, Inc*, v. 114, n. 2, p. 273-358, 2004.

BENKLER, Yochai. The wealth of networks: how social production transforms markets and freedom. *Information Economics and Policy*, v. 19, n. 2, p. 278-282, 2007.

BENKLER, Yochai. Practical anarchism: peer mutualism, market power, and the fallible state. *Politics & Society*, v. 41, n. 2, p. 213-251, 2013.

BENOIT, Sabine *et al.* A triadic framework for collaborative consumption (CC): motives, activities and resources & capabilities of actors. *Journal of Business Research*, [S.l.], n. 79, p. 219-227, maio 2017. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296317301509?via%3Dihub>. Acesso em: 4 out. 2017.

BERNARDI, Monica; DIAMANTINI, Davide. Shaping the sharing city: an exploratory study on Seoul and Milan. *Journal of Cleaner Production*, v. 203, p. 30-42, 2018.

BOONS, Frank; BOCKEN, Nancy. Towards a sharing economy: innovating ecologies of business models. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 137, n. June, p. 40-52, 2018.

BORCUCH, Artur. The sharing economy : understanding and challenges. *International Journal of Humanities & Social Science Studies*, v. 2, n. 4, p. 77-85, 2016.

BOTSMAN, Rachel; ROGERS, Roo. *O que é seu é meu: como o consumo colaborativo vai mudar o nosso mundo*. Porto Alegre, Bookman Editora, 2011.

BOTSMAN, Rachel; ROGERS, Roo. *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*. First ed. [s.l.] HarperCollins e-books, 2010.

BRUNO, Bruna; FAGGINI, Marisa. Sharing Economy: for an economic taxonomy. *International Journal of Economics and Finance*, v. 9, n. 6, p. 174-177, 2017.

BURTCH, Gordon; CARNAHAN, Seth; GREENWOOD, Brad N. Can you gig it? an empirical examination of the gig economy and entrepreneurial activity. *Management Science*, v. 64, n. 12, p. 5497-5520, 2018.

CAIADO, Rodrigo G. G. *et al.* Towards sustainable development through the perspective of eco-efficiency: a systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, v. 165, p. 890-904, 2017.

CANSOY, Mehmet; SCHOR, Juliet. Who gets to share in the “Sharing Economy”: understanding the patterns of participation and exchange in Airbnb. *Unpublished Paper*, Boston College, 2016.

CARBONE, Valentina; ROUQUET, Aurélien; ROUSSAT, Christine. A typology of logistics at work in collaborative consumption. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, v. 48, n. 6, p. 570-585, 2018.

CASSEL, Catherine. Interviews in organizational research. *In*: BUCHANAN, David A.; BRYMAN, Alan (ed.). *The SAGE Handbook of organizational research methods*. Los Angeles: Sage Publications, 2009.

CASTELLS, Manuel. *The Internet galaxy: reflections on the Internet, business and society*. Oxford: Oxford University Press, 2001.

CHASIN, Friedrich *et al.* Peer-to-peer sharing and collaborative consumption platforms: a taxonomy and a reproducible analysis. *Information Systems and e-Business Management*, v. 16, n. 2, May 2018a.

CHASIN, Friedrich *et al.* Reasons for failures of sharing economy businesses. *MIS Quarterly Executive*, v. 17, n. 3, p. 185-199, 2018b.

CHENG, Mingming. Sharing economy: a review and agenda for future research. *International Journal of Hospitality Management*, v. 57, p. 60-70, 2016.

CHERRY, Catherine E.; PIDGEON, Nicholas Frank. Is sharing the solution? exploring public acceptability of the sharing economy. *Journal of Cleaner Production*, v. 195, p. 939-948, 2018.

COCKAYNE, Daniel G. Sharing and neoliberal discourse : the economic function of sharing in the digital on-demand economy. *Geoforum*, v. 77, p. 73-82, 2016.

CODAGNONE, Cristiano; BIAGI, Federico; ABADIE, Fabienne. The passions and the interests : unpacking the “Sharing Economy”. *In*: INSTITUTE FOR PROSPECTIVE TECHNOLOGICAL STUDIES, JRC. *Science for Policy Report EUR 27914 EM*, 2016.

COHEN, Boyd; KIETZMANN, Jan. Ride on! mobility business models for the sharing economy. *Organization and Environment*, v. 27, n. 3, p. 279-296, 2014.

COHEN, Boyd; MUÑOZ, Pablo. *The emergence of the urban entrepreneur: how the growth of cities and the sharing economy are driving a new breed of innovators*. Santa Barbara, Califórnia: Praeger, 2016.

CONSTANTIOU, Ioanna; MARTON, Attila; TUUNAINEN, Virpi Kristiina. Four models of sharing economy platforms. *MIS Quarterly Executive*, v. 16, n. 4, p. 236-251, 2017.

COOK, Deborah J.; MULROW, Cynthia D.; HAYNES, Bryan. Systematic reviews: synthesis of best evidence for clinical decisions. *Annals of Internal Medicine*, v. 126, n. 5, p. 376-380, 1997.

CRESWELL, John. *Qualitative inquiry and research design: choosing among five traditions*. Thousand Oaks, United States: [s.n.], 1998.

CRESWELL, John. *Projetos de pesquisa: métodos qualitativos, quantitativos e mistos*. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.

CUNLIFFE, Ann L. Crafting Qualitative Research: Morgan and Smircich 30 years on. *Organizational Research Methods*, v. 14, n. 4, p. 647-673, 2011.

CUSUMANO, M. A. How traditional firms must compete in the sharing economy. *Communications of the ACM*, v. 58, n. 1, p. 32-34, 2015.

DE LEEUW, Tim; GÖSSLING, Tobias. Theorizing change revisited: an amended process model of institutional innovations and changes in institutional fields. *Journal of Cleaner Production*, v. 135, p. 435-448, 2016.

DE VRIES, Hanna; BEKKERS, Victor; TUMMERS, Lars. Innovation in the public sector: a systematic review and future research agenda. *Public Administration*, v. 94, n. 1, p. 146-166, 2016.

DILLAHUNT, Tawanna. R. *et al.* Does the sharing economy do any good? proceedings of the 19th. In: ACM Conference on Computer Supported Cooperative Work and Social Computing Companion – CSCW'16 Companion. *Anais...* 2016.

DREYER, Betine *et al.* Upsides and downsides of the sharing economy: collaborative consumption business models' stakeholder value impacts and their relationship to context. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 125, p. 87-104, 2017.

DURIAU, Vincent J.; REGER, Rhonda K.; PFARRER, Michael D. A content analysis of the content analysis literature in organization studies: research themes, data sources, and methodological refinements. *Organizational Research Methods*, v. 10, n. 1, p. 5-34, 2007.

ELLEN MACARTHUR FOUNDATION. *Towards the Circular Economy: Economic and Business Rationale for an Accelerated Transition*, 2012. Disponível em: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/Elle-MacArthurFoundation-Towards-the-Circular-Economy-vol.1.pdf>.

EISENHARDT, Kathleen M.; GRAEBNER, Melissa E.; SONENSHEIN, Scott. Grand challenges and inductive methods: RIGOR without rigor mortis. *Academy of Management Journal*, v. 59, n. 4, p. 1113-1123, 2016.

ERT, Eyal; FLEISCHER, Aliza; MAGEN, Nathan. Trust and reputation in the sharing economy: the role of personal photos in Airbnb. *Tourism Management*, v. 55, p. 62–73, 2016.

ERTZ, Myriam; DURIF, Fabien; ARCAND, Manon. Collaborative consumption: conceptual snapshot at a buzzword. *Journal of Entrepreneurship Education*, v. 19, n. 2, p. 1-23, 2016.

ERTZ, Myriam; DURIF, Fabien; ARCAND, Manon. A conceptual perspective on collaborative consumption. *AMS Rev*, n. 9, p. 27–41, jul. 2018.

ERTZ, Myriam; LEBLANC-PROULX, Sébastien. Sustainability in the collaborative economy: a bibliometric analysis reveals emerging interest. *Journal of Cleaner Production*, v. 196, p. 1073-1085, 2018.

ERTZ, Myriam; LECOMPTE, Agnès; DURIF, Fabien. “It’s not my fault, I am in the right!”: exploration of neutralization in the justification of the support and use of a controversial technological collaborative consumption service. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 134, p. 254-264, set. 2018.

ETZIONI, Amitai. Cyber trust. *Journal of Business Ethics*, v. 156, n. 1, p. 1-13, 7 abr. 2017.

FEHRER, Julia A. *et al.* Future scenarios of the collaborative economy: centrally orchestrated, social bubbles or decentralized autonomous? *Journal of Service Management*, v. 29, n. 5, p. 859-882, 2018.

FELLÄNDER, Anna; BOGUSZ, Claire I.; TEIGLAND, Robin. Sharing economy: embracing change with caution. *Näringspolitiskt Forum Rapport*, 11. Sweden: [s.n.]. 2015.

FELSON, Marcus; SPAETH, Joe L. Community structure and collaborative consumption: a routine activity approach. *The American Behavioral Scientist*, v. 21, n. 4, p. 614-624, 1978.

FERREIRA, Karolina M. *et al.* Percepção de gestores de hospedagens sobre plataformas de aluguel on-line por temporada. *Turismo - Visão e Ação*, v. 19, n. 3, p. 658–683, 2017.

FISKE, Alan P. The four elementary forms of sociality: framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, v. 99, n. 4, p. 689-723, 1992.

FLEMING, Peter. The human capital hoax: work, debt and insecurity in the era of uberization. *Organization Studies*, v. 38, n. 5, p. 691-709, 2017.

FLICK, Uwe. *Introdução à pesquisa qualitativa*. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FREEMAN, Christopher. *La teoría económica de la innovación industrial*. Madrid: Alianza, 1998.

FRENKEN, Koen; SCHOR, Juliet. Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, v. 23, p. 3-10, 2017.

GANAPATI, Sukumar; REDDICK, Christopher G. Prospects and challenges of sharing economy for the public sector. *Government Information Quarterly*, v. 35, n. 1, p. 77-87, 2018.

GANSKY, Lisa. *The Mesh: why the future of business is sharing*. London: Penguin Books, 2010.

GEISSINGER, Andrea *et al.* Digital entrepreneurship and field conditions for institutional change— Investigating the enabling role of cities. *Technological Forecasting and Social Change*, n. May, p. 1-10, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.06.019>

GEISSINGER, Andrea; LAURELL, Christofer; SANDSTRÖM, Christian. Digital disruption beyond Uber and Airbnb: tracking the long tail of the sharing economy. *Technological Forecasting and Social Change*, n. June, p. 1-8, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.06.012>.

GERHARD, Felipe; SILVA JÚNIOR, Jeová T.; CÂMARA, Samuel F. tipificando a economia do compartilhamento e a economia do acesso. *Revista Organizações & Sociedade*, v. 26, n. 91, p. 796-814, 2019.

GERRING, John. What makes a concept good ? a criterial framework for understanding concept formation in the social sciences. *Polity*, v. 31, n. 3, p. 357-393, 1999.

GERWE, Oksana; SILVA, Rosario. Clarifying the sharing economy: conceptualization, typology, antecedents, and effects. *Academy of Management Perspectives*, n. 16, Nov. 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0010>.

GODOI, Christiane K.; BANDEIRA-DE-MELLO, Rodrigo; SILVA, Anielson B. (org.). *Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

GRUSZKA, Katarzyna. Framing the collaborative economy: voices of contestation. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, v. 23, p. 92-104, 2017.

GUYADER, Hugo. No one rides for free! three styles of collaborative consumption. *Journal of Services Marketing*, v. 32, n. 6, p. 692-714, 2018.

HABIBI, Mohammad R.; DAVIDSON, Alexander; LAROCHE, Michel. What managers should know about the sharing economy. *Business Horizons*, v. 60, n. 1, p. 113-121, jan. 2017.

HAMARI, Juho; SJÖKLINT, Mimmi; UKKONEN, Antti. The sharing economy: why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, v. 67, n. 9, p. 2047–2059, 2015.

HARTL, Barbara; HOFMANN, Eva; KIRCHLER, Erich. Do we need rules for “what’s mine is yours”? governance in collaborative consumption communities. *Journal of Business Research*, v. 69, n. 8, p. 2756-2763, 2016.

HEINRICHS, Harald. Sharing economy: a potential new pathway to sustainability. *Gaia – Ecological Perspectives for Science and Society*, v. 22, p. 228–231, 2013.

HEYLIGHEN, Francis. Towards an intelligent network for matching offer and demand: from the sharing economy to the global brain. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 114, p. 74-85, 2017.

HIMANEN, Pekka. *The hacker ethic, and the spirit of the information age*. New York, NY: Random House, 2001.

HONG, Souman; LEE, Sanghyun L.. Adaptive governance and decentralization: evidence from regulation of the sharing economy in multi-level governance. *Government Information Quarterly*, v. 35, n. 2, p. 299-305, 2018.

JIANG, Baojun; TIAN, Lin. Collaborative consumption: strategic and economic implications of product sharing. *Management Science*, v. 64, n. 3, p. 1171-1188, 2018.

JOHN, Nicholas A. The social logics of sharing. *The Communication Review*, v. 16, n. 3, p. 113-131, 2013.

JOSEFY, Matthew A. *et al.* Living and dying: synthesizing the literature on firm survival and failure across stages of development. *Academy of Management Annals*, v. 11, n. 2, p. 770-799, 2017.

KÄSSI, Otto; LEHDONVIRTA, Vili. Online labour index : measuring the online gig economy for policy and research. *Technological Forecasting & Social Change*, v. 137, p. 241-248, 2018.

KATHAN, Wolfgang. Examining sharing economy systems: development of a provider taxonomy. *Academy of Management Proceedings*, v. 2015, n. 1, p. 18304-18304, jan. 2015.

KATHAN, Wolfgang; MATZLER, Kurt; VEIDER, Viktoria. The sharing economy: your business model's friend or foe? *Business Horizons*, v. 59, n. 6, p. 663-672, 2016.

KEA, European Affairs *The Economy of Culture in Europe, study prepared for the European Commission* (Directorate-General for Education and Culture). Brussels, 2006.

KORNBERGER, Martin *et al.* Rethinking the sharing economy: the nature and organization of sharing in the 2015 refugee crisis. *Academy of Management Discoveries*, v. 4, n. 3, p. 314-335, 2018.

KOSTAKIS, Vasilis; BAUWENS, Michel. *Network society and future scenarios for a collaborative economy*. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2014.

KRANZBÜHLER, Anne-Madeleine *et al.* The multilevel nature of customer experience research: an integrative review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, v. 00, p. 1-24, 2017.

KRIPPENDORFF, Klaus. *Content analysis: an introduction to its methodology*. 2. ed. Thousand Oaks: Sage Publications, 2004. v. 2.

KRUSH, Michael T. *et al.* Positive marketing: a new theoretical prototype of sharing in an online community. *Journal of Business Research*, v. 68, n. 12, p. 2503-2512, 2015.

KUHN, Kristine M.; MALEKI, Amir. Micro-entrepreneurs, ependent contractors, and instaserfs: understanding online labor platform workforces. *Academy of Management Perspectives*, v. 31, n. 3, p. 183-200, 2017.

LAAMANEN, Mikko; WAHLEN, Stefan; LOREK, Sylvia. A moral householding perspective on the sharing economy. *Journal of Cleaner Production*, v. 202, p. 1220-1227, 2018.

LAMBERTON, Cait P.; ROSE, Randall L. When is ours better than mine? a framework for understanding and altering participation in commercial sharing systems. *Journal of Marketing*, v. 76, n. 4, p. 109-125, 2012.

LASTRES, Helena Maria M. *The advanced materials revolution and the Japanese system of innovation*. London: MacMillan, 1994.

LAURELL, Christofer; SANDSTRÖM, Christian. The sharing economy in social media: analyzing tensions between market and non-market logics. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 125, n. June 2016, p. 58-65, 2017.

LAURELL, Christofer; SANDSTRÖM, Christian. Comparing coverage of disruptive change in social and traditional media: evidence from the sharing economy. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 129, n. Sept., p. 339-344, 2018.

LEE, C. W. The sharers' gently-used clothes. *Contexts*, v. 14, n. 1, p. 17-18, 2015.

LEE, Seunghwan; KIM, Dae-Young. The effect of hedonic and utilitarian values on satisfaction and loyalty of Airbnb users. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, v. 30, n. 3, p. 1332-1351, 19 mar. 2018.

LESSIG, Lawrence. *Remix: making art and commerce thrive in the hybrid economy*. London: Penguin Press, 2008.

LIMA, Sérgio Henrique de O.; LIMA, Diego S.; ARAÚJO, Francisco S. Materialismo, individualismo y consumo colaborativo en turismo. *Estudios y perspectivas en turismo*, v. 27, n. 1, p. 250-271, 2018.

MA, Yuge *et al.* Challenges of collaborative governance in the sharing economy: the case of free-floating bike sharing in Shanghai. *Journal of Cleaner Production*, v. 197, p. 356-365, 2018.

MAIR, Johanna; REISCHAUER, Georg. Capturing the dynamics of the sharing economy: institutional research on the plural forms and practices of sharing economy organizations. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 125, n. July 2016, p. 11-20, 2017.

MALHOTRA, Arvind; VAN ALSTYNE, Marshall. The dark side of the sharing economy... and how to lighten it. *Communications of the ACM*, v. 57, n. 11, p. 24-27, Oct. 2014.

MARINO, C. *The sharing economy*. Rome: [s.n.], 2016.

- MARKUSEN, Ann *et al.* Defining the creative economy: industry and occupational approaches. *Economic Development Quarterly*, v. 22, n. 1, p. 24-45, 2008.
- MARTIN, Chris J. Initial steps towards a research agenda for the sharing economy and socio-technical transitions. *Studies*, v. 31, p. 27-41, 2015.
- MARTIN, Chris J. The sharing economy: a pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? *Ecological Economics*, v. 121, p. 149-159, 2016.
- MARTIN, Chris J.; UPHAM, Paul; BUDD, Leslie. Commercial orientation in grassroots social innovation: insights from the sharing economy. *Ecological Economics*, v. 118, p. 240-251, 2015.
- MARTIN, Chris J.; UPHAM, Paul; KLAPPER, Rita. Democratising platform governance in the sharing economy: an analytical framework and initial empirical insights. *Journal of Cleaner Production*, v. 166, p. 1395-1406, 2017.
- MARTÍNEZ-ROJAS, María; PARDO-FERREIRA, María del Carmen; RUBIO-ROMERO, Juan Carlos. Twitter as a tool for the management and analysis of emergency situations: a systematic literature review. *International Journal of Information Management*, v. 43, n. April, p. 196-208, 2018.
- MATZLER, Kurt; VEIDER, Viktoria; KATHAN, Wolfgang. Adapting to the sharing economy. *MIT Sloan Management Review*, v. 56, n. 2, p. 71-77, 2015a.
- MATZLER, K.; VEIDER, V.; KATHAN, W. Adapting to the Sharing Economy. *MIT Sloan Management Review*, v. 56, n. 2, p. 71-77, 2015b.
- MCLAREN, Duncan; AGYEMAN, Julian. *Transcending the sharing economy*. Paris: [s.n.], 2016.
- MENEZES, Uíara G. *Desenvolvimento sustentável e economia colaborativa: um estudo de múltiplos casos no Brasil*. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2016.
- MERLI, Roberto; PREZIOSI, Michele; ACAMPORA, Alessia. How do scholars approach the circular economy? a systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, n. 178, p. 703-722, March 2018.
- MICHELINI, Laura; PRINCIPATO, Ludovica; IASEVOLI, Gennaro. Understanding food sharing models to tackle sustainability challenges. *Ecological Economics*, v. 145, n. Sept. 2017, p. 205-217, 2018.
- MILANOVA, Veselina; MAAS, Peter. Sharing intangibles: uncovering individual motives for engagement in a sharing service setting. *Journal of Business Research*, v. 75, p. 159-171, June 2017.
- MILLER, Kristel; MCADAM, Rodney; MCADAM, Maura. A systematic literature review of university technology transfer from a quadruple helix perspective: toward a research agenda. *R&D Management*, v. 6, n. 4, p. 1-18, 2016.

MOCKER, Martin; FONSTAD, Nils. O. How AUDI AG is driving toward the sharing economy. *MIS Quarterly Executive*, v. 16, n. 4, p. 279-293, 2017.

MOHER, David *et al.* Preferred reporting items for systematic reviews and meta-analyses : the PRISMA statement. *PLoS Medicine*, v. 6, n. 7, p. 1-6, 2009.

MÖHLMANN, Mareike. Collaborative consumption: determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again. *Journal of Consumer Behaviour*, v. 14, p. 193-207, 2015.

MONT, Oksana. Clarifying the concept of product: service system. *Journal of Cleaner Production*, v. 10, p. 237-245, 2002.

MUÑOZ, Pablo; COHEN, Boyd. Mapping out the sharing economy: a configurational approach to sharing business modeling. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 125, p. 21-37, 2017.

MUÑOZ, Pablo; COHEN, Boyd. A compass for navigating sharing economy business models. *California Management Review*, v. 61, n. 1, p. 114-147, 2018.

MURILLO, David; BUCKLAND, Heloise; VAL, Esther. When the sharing economy becomes neoliberalism on steroids: unravelling the controversies. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 125, n. July 2016, p. 66-76, 2017.

NADEEM, Shehzad. On the sharing economy. *Contexts*, v. 14, n. 1, p. 12-19, Feb. 2015.

OLIVEIRA, Bernardo Carlos S. C. M. de. *Para uma reforma complexa do consumo: do individualismo à colaboração*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2017.

O'NEIL, Mathieu. Labour out of control : the political economy of capitalist and ethical organizations. *Organization Studies*, v. 36, n. 12, p. 1-21, May 2015.

OSSEWAARDE, Marinus; REIJERS, Wessel. The illusion of the digital commons : “false consciousness” in online alternative economies. *Organization*, v. 24, n. 5, p. 609-628, 2017.

OVERMAN, Sjors. Great expectations of public service delegation: a systematic review. *Public Management Review*, v. 18, n. 8, p. 1238-1262, 2015.

OZANNE, Lucie K.; BALLANTINE, Paul W. Sharing as a form of anti-consumption ? an examination of toy library users. *Journal of Consumer Behaviour*, v. 498, p. 485-498, 2010.

PARENTE, Ronaldo C.; GELEILATE, José-Maurício G.; RONG, Ke. The sharing economy globalization phenomenon: a research agenda. *Journal of International Management*, v. 24, n. 1, p. 52-64, 2018.

PARGUEL, Béatrice; LUNARDO, Renaud; BENOIT-MOREAU, Florence. Sustainability of the sharing economy in question: when second-hand peer-to-peer platforms stimulate indulgent consumption. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 125, p. 48-57, 2017.

PATI, Debajyoti; LORUSSO, Lesa N. How to write a systematic review of the literature. *Health Environments Research and Design Journal*, v. 11, n. 1, p. 15-30, 2018.

PATTON, Michael Q. Qualitative research & evaluation methods. In: PATTON, M. Q. (Ed.). *Analysis, interpretation, and reporting*. 3. ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2002. p. 431-515.

PAZAITIS, Alex; DE FILIPPI, Primavera; KOSTAKIS, Vasilis. Blockchain and value systems in the sharing economy: the illustrative case of Backfeed. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 125, p. 105-115, 2017.

PERA, Rebecca; VIGLIA, Giampaolo; FURLAN, Roberto. Who am I? how compelling self-storytelling builds digital personal reputation. *Journal of Interactive Marketing*, v. 35, p. 44-55, 2016.

PEREIRA, Carlos Henrique T.; SILVA, Minelle E. Contribuições do marketing na integração economia compartilhada e estratégia. *Future Studies Research Journal: Trends and Strategies*, v. 9, n. 3, p. 126-148, 2017.

PETERS, Michael A.; BULUT, Ergin. *Cognitive capitalism, education and digital labor*. 2. ed. New York: Peter Lang, 2011.

PETRINI, Maira; FREITAS, Cássio S. de; SILVEIRA, Lisilene M. da. A proposal for a typology of sharing economy. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, v. 18, n. 5, p. 39-62, 2017.

PISCICELLI, Laura; COOPER, Tim; FISHER, Tom. The role of values in collaborative consumption: insights from a product-service system for lending and borrowing in the UK. *Journal of Cleaner Production*, 2014. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.07.032>.

PLEWNIA, Frederik; GUENTHER, Edeltraud. Mapping the sharing economy for sustainability research. *Management Decision*, v. 56, n. 3, p. 570-583, 2018.

PRAYAG, Girish; OZANNE, Lucie K. A systematic review of peer-to-peer (P2P) accommodation sharing research from 2010 to 2016: progress and prospects from the multi-level perspective. *Journal of Hospitality Marketing and Management*, v. 27, n. 6, p. 649-678, 2018.

PRICE, John A. Sharing: the integration of intimate economics. *Anthropologica*, v. 17, n. 1, p. 3-27, 1975.

PRIPORAS, Constantinos-Vasilios *et al.* Unraveling the diverse nature of service quality in a sharing economy: a social exchange theory perspective of Airbnb accommodation. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, v. 29, n. 9, p. 2279-2301, 2017.

PUSCHMANN, Thomas; ALT, Rainer. Sharing economy. *Business and Information Systems Engineering*, v. 58, n. 1, p. 93-99, 2016.

RAMALHO, Francisco Rodolfo X.; SILVA JÚNIOR, Jeová T. A emergência do compartilhamento : o futuro da sociedade é colaborativo ? The emergence of sharing : the future of the society is collaborative ? *NAU Social*, v. 7, n. 12, p. 31-36, 2016.

RAWORTH, Kate. *Doughnut economics: seven ways to think like a 21st-Century economist*. Vermont: Chelsea Green Publishing, 2017.

RECHENE, Suzenny T.; SILVA, Minelle E.; CAMPOS, Simone A. P. Sharing economy and sustainability logic : analyzing the use of shared bikes. *Brazilian Administration Review*, v. 15, n. 3, p. 1-18, 2018.

RICHTER, Chris *et al.* Digital entrepreneurship: innovative business models for the sharing economy. *Creativity and Innovation Management*, v. 26, n. 3, p. 300-310, 2017.

RIFKIN, Jeremy. *The zero marginal cost society: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism*. New York: Palgrave Mcmillan, 2014.

RODAS VERA, Luciana A. *Compartilhamento e consumo colaborativo no contexto do turismo: um estudo comparativo Brasil-Portugal sobre os antecedentes do comportamento do consumidor em plataformas de economia compartilhada*. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2018.

RODAS VERA, Luciana A.; GOSLING, Marlusa D. S. Economia Compartilhada no Turismo: uma discussão teórica sobre o consumo colaborativo e o compartilhamento. *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, v. 10, n. 1, p. 226, 2017.

SCHOLZ, Trebor. Platform cooperativism vs. the sharing economy. *In: DOUAY, Nicolas; WAN, Annie (Ed.). Big Data & Civic Engagement*. Milano: Planum, 2017. p. 47-54.

SCHOR, Juliet. Debating the sharing economy. *Journal of Self-Governance and Management Economics*, v. 4, n. 3, p. 7-22, 2016.

SCHOR, Juliet *et al.* Paradoxes of openness and distinction in the sharing economy. *Poetics*, v. 54, p. 66-81, 2016.

SCHOR, Juliet B.; FITZMAURICE, Connor J. Complicating conventionalisation. *Journal of Marketing Management*, v. 33, n. 7-8, p. 644-651, 2017.

SCHREINER, Nadine; PICK, Doréen; KENNING, Peter. To share or not to share? explaining willingness to share in the context of social distance. *Journal of Consumer Behaviour*, v. 17, n. 4, p. 366-378, 2018.

SCHUMPETER, Joseph. *Business cycles: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*. New York: McGraw-Hill, 1939.

SILVEIRA, Lisilene M. da; PETRINI, Maira; SANTOS, Ana Clarissa M. Z. dos. Economia compartilhada e consumo colaborativo: o que estamos pesquisando? *REGE – Revista de Gestão*, v. 23, n. 4, p. 298-305, 2016.

- SLEE, Tom. *What's yours is mine: against the sharing economy*. London: OR Books, 2017.
- SMORTO, Guido; GIURIDICHE, S. *I contratti della sharing economy*. Calabria, 2015.
- SRNICEK, Nick. *Platform capitalism*. Cambridge: Polity Press, 2017.
- STRAUSS, Anselm L. *Qualitative analysis for social scientists*. 4. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- SUNDARARAJAN, Arun. *The sharing economy: the end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. Cambridge: The MIT Express, 2016.
- SÜTZL, Wolfgang. The anti-economy of sharing. *ELSE Art Journal*, v. 1, n. 1, p. 120-138, 2014.
- TAKEY, Silvia M.; CARVALHO, Marly M. Fuzzy front end of systemic innovations: a conceptual framework on a systematic literature review. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 111, p. 97-109, 2016.
- TÄUSCHER, Karl; KIETZMANN, Jan. Learning from failures in the sharing economy. *MIS Quarterly Executive*, v. 16, n. 4, p. 253-264, 2017.
- TÄUSCHER, Karl; LAUDIEN, Sven M. Understanding platform business models: a mixed methods study of marketplaces. *European Management Journal*, v. 36, n. 3, p. 319-329, 2018.
- TAVARES TREINTA, Fernanda *et al.* Metodologia de pesquisa bibliográfica com a utilização de método multicritério de apoio à decisão. *Produção*, v. 24, n. 3, p. 508-520, 2014.
- TAYLOR, Joseph; JOSHI, K. D. How IT leaders can benefit from the digital crowdsourcing workforce. *MIS Quarterly Executive*, v. 17, n. 4, p. 281-295, 2018.
- TELLES JUNIOR, Rudy. *Digital matching firms: a new definition in the “sharing economy” space*. Washington, D.C.]: U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, Office of the Chief Economist, 2016. Disponível em: <http://www.esa.gov/sites/default/files/digital-matching-firms-new-definition-sharing-economy-space.pdf>.
- TODESCHINI, Bruna V. *et al.* Innovative and sustainable business models in the fashion industry: entrepreneurial drivers, opportunities, and challenges. *Business Horizons*, v. 60, n. 6, p. 759-770, 2017.
- TORRES, Nicole. Are there good jobs in the gig economy? *Harvard Business Review*, v. 96, n. 4, p. 146-147, 2018.
- TRENZ, Manuel; FREY, Alexander; VEIT, Daniel. Disentangling the facets of sharing: a categorization of what we know and don't know about the Sharing Economy. *Internet Research*, v. 28, n. 4, p. 888-925, 2018.
- TRIPLEPUNDIT.COM. *The rise of sharing economy*. Santa Clara: Papyrus, 2013.

VACLAVIK, Marcia C.; PITHAN, Liana H. The agency search : the meaning work for app drivers. *Revista de Administração Mackenzie*, v. 19, n. 5, p. 1-27, 2018.

VASKELAINEN, Taneli; MÜNDEL, Karla. The effect of institutional logics on business model development in the sharing economy: the case of german carsharing services. *Academy of Management Discoveries*, v. 4, n. 3, p. 273-293, 2018.

VASQUES, Rosana Aparecida. *Design, posse e uso compartilhado: reflexões e práticas*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

VITKOVIĆ, Deni. The sharing economy: regulation and the EU competition law. *Global Antitrust Review*, n. 9, p. 78-118, 2016.

WEBER, Thomas. A. Product pricing in a peer-to-peer economy. *Journal of Management Information Systems*, v. 33, n. 2, p. 573-596, 2016.

XIE, Karen; MAO, Zhenxing. The impacts of quality and quantity attributes of Airbnb hosts on listing performance. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, v. 29, n. 9, p. 2240-2260, 11 set. 2017.

YACCOUB, Hilaine de M. *Lições da favela: as economias de compartilhamento de bens e serviços na Barreira do Vasco – RJ*. Tese (Doutorado em Antropologia) – Universidade Federal Fluminense, Niterói-RJ, 2015.

ZHANG, Chen *et al.* Established companies' strategic responses to sharing economy threats. *MIS Quarterly Executive*, v. 17, n. 1, p. 23-40, 2018.

ZHANG, Tingting Christina; JAHROMI, Melissa F.; KIZILDAG, Murat. Value co-creation in a sharing economy: the end of price wars? *International Journal of Hospitality Management*, v. 71, n. May 2017, p. 51-58, 2018.

ZHU, Ge; SO, Kevin K. F.; HUDSON, Simon. Inside the sharing economy. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, v. 29, n. 9, p. 2218-2239, 11 set. 2017.

OUTROS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. *NBR 6023: Informação e documentação – Referências – Elaboração*. Rio de Janeiro: ABNT, 2018.

INSTITUTO BRASILEIRO DE INFORMAÇÃO EM CIÊNCIA E TECNOLOGIA– IBICT. *Biblioteca Brasileira de Teses e Dissertações*. Disponível em: <http://bdtd.ibict.br/vufind/>. Acesso em: 4 set. 2017.

MARKETING ANALISYS. *Radar de consumo colaborativo 2017*. Disponível em: <http://marketanalysis.com.br/wp-content/uploads/2017/06/20170526-Radar-de-Consumo-colaborativo-2017-Market-Analysis.pdf>.

APÊNDICE A – A imprecisão no uso dos termos na literatura

Esse apêndice exemplifica como, ao longo do tempo, alguns autores utilizaram termos da economia do compartilhamento que não foram utilizados pelos autores seminais – aqueles que criaram um dado termo.

Na revisão sistemática de literatura foi possível identificar alguns desses termos referenciados equivocadamente a autores que nunca os enunciaram. Como o caso de Weber (2016) que cita Belk (2014) para referir-se aos sistemas de produtos e serviços, porém Belk (2014) não utilizou esse termo em seu artigo.

Desse modo, o Quadro 7 traz alguns exemplos das publicações mais citadas, com intuito de demonstrar como ocorre a imprecisão terminológica na literatura pelo uso de termos que não condizem com o autor ora citado.

Quadro 7 – Exemplo das dez publicações por autor mais citadas com os respectivos termos distintos do original relativos à publicação/autor

Autor/ Publicação	Termo Citado	Autores que citaram termos referenciando o autor/publicação	Nº Citação/ Termo	Total Citação/Autor
Belk (2014)	Compartilhamento	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; BELK, 2017; GUYADER, 2018; LUTZ; NEWLANDS, 2018; MAIER; REISCHAUER, 2017; WEBER, 2014)	6	40
	Economia do compartilhamento	(CHANG; WANG, 2018; CHERRY; PIDGEON, 2018; DREYER; LÜDEKE-FREUND; HAMANN; FACER, 2017; GANAPATI; REDDICK, 2018; GREGORY; HALFF, 2017; HAZEE; DELCOUT; VAN VAERENBERGH, 2018; HONG; LEE, 2017; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; PARK; ARMSTRONG, 2017)	9	
	Consumo colaborativo	(BAE; KOO, 2018; BELK, 2014; BELK, 2017; BOONS; BOCKEN, 2018; DREYER; LÜDEKE-FREUND; HAMANN; FACER, 2017; HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2016; HARTL; HOFMONN; KIRCHLER, 2016; LEE; <i>et al.</i> , 2018; LINBLUM; LIMBLUM; WECHTLER, 2018; LINDBLUM; LINDBLUM, 2017; MAURI; MINAZZIB; NIETO-GARCÍAC; VIGLIAC, 2018; MÖHLMANN, 2015; PARK; ARMSTRONG, 2017; PRAYAG; OZANNE, 2019)	14	
	Economia colaborativa	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; MICHELINI; PRINCIPATO; LASEVOLI, 2018)	2	
	Pseudosharing	(BELK, 2014; BELK, 2017; DAVIDSON; HABIBI; LAROCHE, 2018; DREYER; LÜDEKE-FREUND; HAMANN; FACER, 2017; HABIBI; DAVIDSON; LAROCHE, 2017; TRENZ; FREY; VEIT, 2018)	6	
	Sistemas de serviços de produtos	(WEBER, 2016)	1	
	Compartilhamento racional	(DREYER; LÜDEKE-FREUND; HAMANN; FACER, 2017)	1	
	Compartilhamento verdadeiro	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017)	1	
	Compartilhamento “verdadeiro”	(BELK, 2017)	1	
Bardhi e Eckhardt (2012)	Economia do compartilhamento	(HABIBI; DAVIDSON; LAROCHE, 2017; WIHELMS; MERFELD; HENKEL, 2017)	2	14
	Consumo baseado em acesso	(BENOIT <i>et al.</i> , 2017; CHERRY; PIDGEON, 2018; GREGORY; HALFF, 2017; LEE; <i>et al.</i> , 2018; OYEDELE; SIMPSON, 2018; PARENTE; GELEILATE; RONG, 2018; ROOS; HAHN, 2017; TRENZ; FREY; VEIT, 2018)	9	
	Consumo colaborativo	(BELK, 2014; HAZEE; DELCOUT; VAN VAERENBERGH, 2017)	2	
	compartilhamento	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015)	1	
Botsman e Rogers (2010)	Economia do compartilhamento	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; CHANG; WANG, 2018; HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2016; MAIER; REISCHAUER, 2017; PARGUEL; LUNARD; BENOIT-MOREAU, 2017)	5	13
	Economia colaborativa	(TRENZ; FREY; VEIT, 2018)	1	
	Estilos de vida colaborativos	(TRENZ; FREY; VEIT, 2018)	1	

	Mercados de redistribuição	(TODESCHINI; CORTIMIGLIA, 2017)	1	
	Consumo colaborativo	(BELK, 2014; PARENTE; GELEILATE; RONG, 2018; PLEWNIA; GUENTHER, 2017)	4	
	Gig economy	(KUMAR; LAHIRI; DOGAN, 2018)	1	
Belk (2007)	Compartilhamento	(AKBAR; HOFFMANN, 2018; AKBAR; MAI; HOFFMAN, 2016; BARDHI; ECKHARDT, 2016; BELK, 2014; KUMAR; LAHIRI; DOGAN, 2018; KRUSH; PENNINGTON; FOWLER, 2015; MICHELINI; PRINCIPATO; LASEVOLI, 2018; MILANOVA; MAAS, 2017; RICHTER; KRAUS; BREM; DURST; GISELBRECHT, 2017; SCHREINER; PICK; KENNING, 2018)	12	12
Belk (2010)	Economia do compartilhamento	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; BOONS; BOCKEN, 2018)	2	11
	Compartilhamento íntimo	(PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2018)	1	
	Compartilhamento	(BARDHI; ECKHARDT, 2016; BELK, 2017; KRUSH; PENNINGTON; FOWLER, 2015; LUTZ; NEWLANDS, 2017; MICHELINI; PRINCIPATO; LASEVOLI, 2018; PLEWNIA; GUENTHER, 2017; PRAYAG; OZANNE, 2018; ROOS; HAHN, 2017)	8	
Botsman e Rogers (2011)	Economia do compartilhamento	(DREYER; LÜDEKE-FREUND; HAMANN; FACER, 2017; ROOS; HAHN, 2017)	3	8
	Consumo colaborativo	(CHERRY; PIDGEON, 2018; GREGORY; HALFF, 2017; ROOS; HAHN, 2017; WEBER, 2014)	5	
Botsman (2013)	Consumo colaborativo	(HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2016; LINDBLOM; LLINDBLOM, 2017; MARTIN; UPHAM; BUDD, 2015; RICHTER; KRAUS; BREM; DURST; GISELBRECHT, 2017)	4	8
	Economia do compartilhamento	(COHEN; KIETZMANN, 2014; LEE; <i>et al.</i> , 2018; PISCICELLI; LUDDEN; COOPER, 2018)	4	
Sundararajan (2016)	Economia do compartilhamento	(BOONS; BOCKEN, 2018; GANAPATI; REDDICK, 2018; HONG; LEE, 2018; KUMAR; LAHIRI; DOGAN, 2018; MAIER; REISCHAUER, 2017; TAEUSCHER; KIETZMANN, 2017)	6	8
	Capitalismo baseado em multidões	(DREYER; LÜDEKE-FREUND; HAMANN; FACER, 2017; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017)	2	
Gansky (2010)	Economia do compartilhamento	(TRENZ; FREY; VEIT, 2018; ZHU; ZHOU, 2017)	2	7
	Malha	(CHERRY; PIDGEON, 2018; GANAPATI; REDDICK, 2018; GREGORY; HALFF, 2017; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; ROOS; HAHN, 2017)	5	
Hamari e outros (2015)	Economia do compartilhamento	(BOURNCKER; REUSCHL, 2016; BREIDBACH; CHRISTOPH; BRODIE, 2017; LEEW; GOSSLING, 2016; PUSCHMANN; ALT, 2016; YANG; SONG; CHEN; XIA, 2017)	6	7
	Consumo colaborativo	(GRIFFITH; VAN ESCH; TRITTENBACH, 2018)	1	

Fonte: A autora (2019).

APÊNDICE B – Subcategorias complementares e questões norteadoras que apoiaram a construção do framework integrativo

Após detalhar as principais subcategorias que classificam as mais variadas atividades, esse subitem apresenta algumas subcategorias complementares, que apoiam o entendimento do fluxo das atividades e iniciativas da economia do compartilhamento, os efeitos de escala produzidos pelas plataformas tecnológicas e suas implicações nas atividades orientadas aos bens comuns e à colaboração, os deslocamentos do mercado tanto em direção a novos investimentos como em estratégias de localização geográfica, etc.

Para tanto, foram criadas as subcategorias grupo de investidores, país de origem e cinco questões norteadoras detalhadas no Quadro 7. Esses questionamentos foram criados para serem submetidos às atividades e respectivas iniciativas na classificação com base na revisão sistemática de literatura, pois ofereceram suporte complementar à compreensão relativa a existência de atividades *on-line e off-line*, sugerida por Plewnia e Guenther (2018). Como também a identificação de iniciativas que não possuem taxa de compensação, mas obtém outras fontes de receita. Ademais, pontuar se atividades destinadas ao reuso, dentre outras, ocorrem a transferência de propriedade (TRENZ; FREY; VEIT, 2018), diferenciando-se das demais atividades de compartilhamento e da colaboração.

Essas categorias complementares, sobretudo, respaldam a identificação de iniciativas que são consideradas uma adaptação de mercado, seja pela destruição criativa (BELK, 2014a; GEISSINGER; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018), pela criação de novos modelos de negócio por intermédio das tecnologias disruptivas (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a); além de evidenciar alguns efeitos colaterais que podem “gerar turbulência institucional” pela “criação de valor e ruptura tecnológica” (LAURELL; SANDSTRÖM, 2018) e apoiar a análise da metamorfose da economia do compartilhamento.

Outro fator relevante é que muitas iniciativas de compartilhamento iniciam na “onda” do fenômeno da economia do compartilhamento, na qual empreendedores possuem uma série de motivações e propósitos que orientam a iniciar uma *startup* vislumbrando o hibridismo. No entanto, essa *startup* pode lograr êxito e ser cooptada pelo mercado financeiro, ou simplesmente deixar de existir (COHEN; MUÑOZ, 2016). Isso pode gerar duas externalidades consecutivas: “os mercados tendem a ser oligopolizados, com poucas grandes empresas” (SLEE, 2017), e esse aumento expressivo da competitividade das grandes plataformas tecnológicas gera “enormes barreiras para entrar nesse universo”(SLEE, 2017);

mantendo a disputa desleal “entre startups dispersas e corporações com operações históricas” (SLEE, 2017). Como é o caso da Uber, do Airbnb, do Google, etc.

Quadro 8 – Descrição das categorias complementares de análise

Categorias Complementares	Atributo/ Resposta	Exemplo	Referência
Grupo Investidor	Nomes dos Investidores das atividades	- A <i>Best Buy</i> é a investidora da <i>Geek Skad</i> , uma plataforma de suporte técnico para dispositivos eletrônicos em qualquer lugar. - A <i>Founders Fund</i> é uma empresa de capital de risco com sede em San Francisco, que investe em empresas que desenvolvem tecnologias revolucionárias, como o <i>Spotify</i> .	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a) (DE LEEUW; GÖSSLING, 2016; SLEE, 2017)
País de origem	Nome do país	- No Principado de Liechtenstein, no centro da Europa, foi fundada em 1941 a organização Hilti para a produção de máquinas de perfuração, fixação e de parafusar. Em 2015 foi inaugurado o centro de inovação e a sede foi transferida para Oklahoma, na América do norte, passando a oferecer gestão de frotas – aluguel de ferramentas, suporte técnico, biblioteca técnica, etc.	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a)
Possui plataforma tecnológica?	Sim, não	Sim – a <i>Mobike</i> iniciou na China é uma plataforma de atuação global. Não – a <i>neighborgoods</i> é um blog criado pelo Carter, baseado em estilo de vida saudável e comunidade.	(MA <i>et al.</i> , 2018) (PARGUEL; LUNARDO; BENOIT-MOREAU, 2017)
Possui taxa de compensação?	Sim, não	Sim – o <i>Helsinki Time Banking</i> é uma alternativa comunitária na Finlândia, a compensação é baseada no tempo, e não possui outra fonte de receita. Não - o LEEDIR é um aplicativo de compartilhamento de fotos e vídeos de cidadãos para as agências policiais da Califórnia para apoiar na sinalização de desastres naturais, terroristas e eventos criminosos e não possui taxa de compensação.	(LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018) (BAUER; GEGENHUBER, 2015)
Há transferência de propriedade?	Sim, não	Sim – a <i>Freecycle</i> é uma rede de reuso <i>on-line</i> , de troca de bens a nível local, que funciona em todo o mundo, logo, há transferência de propriedade. Não – a <i>Mashinenring</i> é uma comunidade agrícola que, dentre outros, compartilha máquinas.	(KRUSH <i>et al.</i> , 2015) (PUSCHMANN; ALT, 2016)
Trata-se de uma adaptação de um segmento tradicional da indústria?	Sim, não	Sim – a <i>DriveNow</i> é uma plataforma desenvolvida pela BMW que compartilha uma frota dos últimos modelos BMW e MINI para pequenos trajetos. Não – a <i>Armadio Verde</i> é uma startup que desenvolveu uma plataforma para troca de roupas para crianças, inspirada nos direcionadores de consumo equilibrado, roupas de segunda mão e de colaboração.	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2015a) (TODESCHINI <i>et al.</i> , 2017)
A iniciativa ainda está em operação?	Sim, não	Sim – a <i>9flats</i> , foi cooptada pelo grupo de investidores <i>Greycroft Partners</i> , <i>ProFounder</i> e <i>Redpoint Ventures</i> . Não – a <i>Roomorama</i> faliu devido à concorrência com o Airbnb.	(MUÑOZ; COHEN, 2017; ZHANG <i>et al.</i> , 2018) (MUÑOZ; COHEN, 2017)

Fonte: Elaboração própria, 2019

Essas questões norteadoras, por conseguinte, auxiliam também a compreender a tendência de redução do ativismo social, a repaginação do mercado e a transformação de iniciativas híbridas em plataformas digitais, ao passo que “as principais iniciativas da economia têm sido apoiadas pelos principais investidores [*mainstream*], afastando os modelos de negócios da visão ainda predominante dos negócios compartilhados, conforme orientados por metas voltadas para o social” (MUÑOZ; COHEN, 2017).

No ativismo social, por exemplo, o ativismo *anticopyright* impulsionado por Lessig (2008) para retirar os direitos de propriedade *copyright* das grandes gravadoras que se apropriaram “do dinheiro produzido pelo mundo cultural”, agora “pode ser usado para expropriar os criadores” (SLEE, 2017). Contudo, o “*Youtube* e o *iTunes*” ao se apropriarem do “conteúdo barato” e até mesmo gratuito, significa que “fazer conteúdo gratuito é bom para as plataformas digitais e não tão bom para os artistas”(SLEE, 2017). Portanto, a apropriação apenas mudou de “mãos”, levando muitos artistas a abandonarem o ativismo.

APÊNDICE C – Quadro 9 – Mapeamento das iniciativas para a construção do *framework*

Atividade de colaboração, compartilhamento, reuso e troca - Termo em Inglês	Iniciativa	Possui plataforma tecnológica?	Nível Tecnológico	Modelo de interação entre atores	Possui compensação/Pagamento de Taxa	Forma de Compensação	Fontes de receita	Orientação ao lucro ou aos bens comuns	Formato do Compartilhamento	Há Transferência de Propriedade?	Segmento Industrial	Alcance espacial	Grupo investidor	País de origem	Adaptação de modelo de negócio existente?	Fonte/Artigo
Accommodation sharing	9flats	sim	Médio	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	Wyndham Worldwide	Alemanha	Sim	(ZHANG <i>et al.</i> , 2018)
	Airbnb	sim	Alto	B2C /B2B ¹	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global		Estados Unidos	Não	(KUMAR; DOGAN, 2018; JIAN; TIAN, 2016; GUTTENTAG, 2015; PAIROLERO, 2016; ZHANG <i>et al.</i> , 2018; ETZIONI, 2017; GEISSINGER; LAURELL; SANDSTROM; JOHNSON, 2017; CHEN; XIE, 2017; LUTZ; NEWLANDS, 2018; CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018; BREIDBACH; BRÖDIE, 2017; CONSTANTIOU, MARTON; TUUNAINEN, 2017; CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017; TAUSCHER; KIETZMANN, 2016; TAUSCHER; LAUDIEN, 2018; BENOIT; BAKERB; BOLTONC; GRUBERD; KANDAMPULLYE, 2017; BOUNCKEN; REUSCHL, 2016; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018; KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016; PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017; GEISSINGER; LAURELL; SANDSTROM, 2018; MUNOZ; COHEN, 2018; DAVIDSON; HABIBI; LAROCHE, 2018; ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; MARTIN, 2016; BARNES; MATTSSON, 2016; HONG; LEE, 2018)
	Couch surfing	sim	Alto	B2P	Não	Nenhuma	Publicidade e Patrocínio	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	General Catalyst Partners e Menlo Ventures	Estados Unidos	Sim	(PERA <i>et al.</i> , 2016, CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN; 2017)

BeWelcome	sim	Médio	B2P	Não	Nenhuma		Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global		França	Não	(CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN; 2017)
Evolve	sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global		Estados Unidos	Não	(MUNOZ; COHEN, 2018).
Flip key	sim	Alto	B2C	Sim	monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	TripAdvisor Rentals	Estados Unidos	Sim	(HONG; LEE, 2018)
Home Away	sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	Expedia	Estados Unidos	Não	(CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN; 2017; HONG; LEE, 2018)
House Trip	sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	Tripadvisor Rentals	Espanha	Não	(BELK, 2014)
Love Home swap	sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	Wyndham Worldwide e Hyatt Hotels Corp.'s	Reino Unido	Sim	(ZHANG <i>et al.</i> , 2018)
Onefinestay	sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	Hyatt Hotels Corporation e Accor Hotels	Londres - Inglaterra	Sim	(ZHANG <i>et al.</i> , 2018)
Roomorama	Não	Baixo	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global		Singapura	Não	(JIAN; TIAN, 2016)

Travel Keys	sim	Baixo	B2B	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	A Accor adquiriu em 2017	Estados Unidos	Sim	(CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN; 2017)
VRBO	sim	Médio	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global		Estados Unidos	Não	
Warm Showers	sim	Médio	P2P	Não	Nenhuma		Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global			Não	(PRAYAG; OZANNE, 2018)
Wimdu	sim	Médio	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global	9 Flats e Wyndham Worldwide	Alemanha	Não	(BELK, 2014)
Friendly Rentals	sim	Médio	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Regional		Barcelona	Sim	(ZHANG <i>et al.</i> , 2018)
Veeva	sim	Médio	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Local	Wyndham Worldwide	Reino Unido	Sim	(ZHANG <i>et al.</i> , 2018)
Stayzilla	sim	Baixo	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Local		Índia	Não	(TAUSCHER; KIETZMAN, 2016)
Zilok.com.	sim	Médio	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global		França	Não	MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014;

ride-sharing	Sidecar	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda / gerais	Local		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; KIETZMAN, 2016)
	Uber	Sim	Alto	B2C / B2B ¹	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda / gerais	Global	SoftBank, Toyota ²	Estados Unidos	Sim	(KUMAR; DOGAN, 2018; BREIDBACH; BRODIE, 2017; ETZIONI, 2017; CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018; MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014; BREIDBACH; BRODIE, 2017; CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017; AUSCHER; KIETZMANN, 2016; TAUSCHER; LAUDIEN, 2018; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018; KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016; PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017; GEISSINGERA; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018; HONG; LEE, 2017; MUNOZ; COHEN, 2018; DAVIDSON; HABIBI; LAROCHE, 2018; ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; MARTIN, 2016)
	Call-bus Lab	Não	Baixo	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Bens comuns	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda / gerais	Regional		Coréia	Sim	
	Ex Zimride (Lyft)	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda / gerais	Regional	Facebook's fbFund,	Estados Unidos	Não	(JIAN; TIAN, 2016; ETZIONI, 2017)
	Company Carpool	Sim	Alto	P2P	Não	Monetária	Assinatura	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda / gerais	Regional		Estados Unidos	Não	
	Easy Taxi	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda / gerais	Global	Peixe Urbano e Rocket Internet	Brasil	Não	(BENOIT; BAKERB; BOLTONC; GRUBERD; KANDAMPULLYE, 2017; MARTIN, 2016; KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016)

yft	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Global	Fidelity Management, Alliance Bernstein, Baillie Gifford e a KKR	Estados Unidos	Sim	(COHEN; KIETZMANN; KUMAR; DOGAN, 2018; CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017; TAUSCHER; KIETZMANN, 2016; BENOIT; BAKER; BOLTON; GRUBER; KANDAMPULLY, 2017)
Carpooling	Não	Baixo	B2C	Não	Sim bólico	Taxa por transação	Bens comuns	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Regional	2015 foi adquirida pela Blablacar	Estados Unidos	não	(COHEN; KIETZMANN; TAUSCHER; KIETZMANN, 2016)
Caronetas	Sim	Alto	B2B	Não	Sim bólico	Publicidade Patrocínio/Assinatura	Bens comuns	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Regional	Governo	Brasil	Não	
Gocat ch	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Regional		Austrália	Não	(TAN <i>et al.</i> , 2017)
Grabcar	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Local		Singapura	Não	(GRIFFITH, 2018)
Ola Cabs	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Global	Softbank, ANI Technologies Pvt Ltd.	Índia	Sim	(TAUSCHER; KIETZMAN, 2016)

	Didi	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de tra- balho	Não	Serviço s sob demand a/ gerais	Global	Governo Chinês	China	Sim	(TAUSCHER; KIETZMAN, 2016)
	Go- Jek	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de tra- balho	Não	Serviço s sob demand a/ gerais	Regio nal		Indonés ia	não	(PARENTE <i>et al.</i> , 2017)
	99Pop (ex 99Tax i)	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de tra- balho	Não	Serviço s sob demand a/ gerais	Global	Didi Chixing	Brasil	Não	(LAURELL; SANDSTRÖM, 2018)
bikesharing	Yello w	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Aluguel tradicion al	Lucro	Sistem a de Produt os/ Serviço s	Não	Mobilid ade/ Trans porte/ Logístic a	Global		Brasil	Não	
	Mobi ke	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Aluguel tradicion al	Lucro	Sistem a de Produt os/ Serviço s	Não	Mobilid ade/ Trans porte/ Logístic a	Global		China	Não	(MA <i>et al.</i> , 2018)

B-Cycle	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos/Serviços	Não	Mobilidade/Transporte/Logística	Global	Trek bicycle	Estados Unidos	Não	(COHEN; KIETZMANN, 2014; PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017)
Velib	Sim	Alto	G2C	Não	Nenhuma		Bens comuns	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/Transporte/Logística	Local	Prefeitura	França	Não	(MUNÖZ; COHEN, 2018)
Free-floating bike	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/Transporte/Logística	Global	Mobike	China	Não	(MA; LAN; THORNTON; MANGALAGIU; ZU, 2018)
Spinlister	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/Transporte/Logística	Global		Estados Unidos	Não	(JIAN; TIAN, 2016)
Didi	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/Transporte/Logística	Global	Governo Chinês	China	Não	(TAUSCHER; KIETZMAN, 2016)
Nice Ride Minnesota	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/Transporte/Logística	Local		Estados Unidos	Não	(LAMBERTON; ROSE, 2012)

carsharing	BlaBlaCar	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	Accel e Index Ventures.	Espanha	Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018; CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017; TAUSCHER; KIETZMANN, 2016; MUNOZ; COHEN, 2018; ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017)
	Carrot	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Regional		México	Não	
	Buzzcar	Não	Baixo	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Local	Mobivia	França	Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
	Autolib			P2P	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	Bolloré	França	Não	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017)
	Flight Car	Não	Baixo	P2P	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Regional		Estados Unidos	Não	(WILHELMMS; MERFELD; HENKEL, 2017; COHEN; KIETZMANN, 2014).
	Drivy (antigo Buzzy car)	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global		França	Não	(WILHELMMS; MERFELD; HENKEL, 2017), (KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016), (CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)

Wunder Carpool	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	Airbnb	Estados Unidos	Não	
Drive Now	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Regional	BMW	Alemanha	Sim	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014; CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)
Car2Go	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	Daimler e Europcar Rental Company	Alemanha	Sim	(COHEN; KIETZMANN, 2014; MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014; CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)
AudiSelect	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Local	Audi	Alemanha	Sim	(MOCKER; FONSTAD, 2017)
Audi On-demand	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	Audi	Alemanha	Sim	(MOCKER; FONSTAD, 2017)
Audi at home	Não	Alto	B2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Local	Audi	Sweden	Sim	(MOCKER; FONSTAD, 2017)

M U	Não	Baixo	B2P	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	Peugeot	França	Sim	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
Turo (ex Relay Rides)	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global		Estados Unidos	Não	(KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016; COHEN; KIETZMANN, 2014)
Getaround	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	Menlo Venture e Angels	Estados Unidos	Não	(JIAN; TIAN, 2016), (TAUSCHER; KIETZMANN, 2016)
Zip Car	Sim	Alto	P2P ¹	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	Avis Budget Group	Estados Unidos	Não	(COHEN; KIETZMANN, 2014; KUMAR; DOGAN, 2018; LAMBERTON; ROSE, 2012; MATZLER, VEIDER; KATHAN, 2014; BENOIT; BAKER; BOLTON; GRUBER; KANDAMPULLY, 2017; COHEN; KIETZMANN, 2014; WILHELMS; MERFELD; HENKEL, 2017; DAVIDSON; HABIBI; LAROCHE, 2018)
Ola Cabs	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística		Softbank, ANI Technologies Pvt Ltd.	Índia	sim	(TAUSCHER; KIETZMAN, 2016)

	GoGet	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global		Austrália	não	(TAN <i>et al.</i> , 2017)
fleet sharing	Ola Cabs	Sim	Alto	B2B	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	YANMAR	Estados Unidos	Não	(JIAN; TIAN, 2016)
	Audi share d fleet	Sim	Alto	B2B	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Local	Audi	Alemanha	Sim	(MOCKER; FONSTAD, 2017)
Boatsharing	Boats etter	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global		Estados Unidos	Não	(JIAN; TIAN, 2016; PARENTE <i>et al.</i> , 2017)
	GetMyBoat	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global	YANMAR	Estados Unidos	Não	(JIAN; TIAN, 2016)

Sharing on-line streaming services	Netflix	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Informação/Dados	Não	Entretenimento / mídia	Global		Estados Unidos	Sim	(KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016; WILHELMS; MERFELD; HENKEL, 2017)
	Napster	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Informação/Dados	Não	Entretenimento / mídia	Global	Rhapsody	Estados Unidos	Não	(BREIDBACH; BRODIE, 2017)
	Spotify	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Informação/Dados	Não	Entretenimento / mídia	Global	Founders Fund	Suécia	Não	(KUMAR; DOGAN, 2018)
	popcorn	Sim	Alto	P2P	Não	Nenhuma	N/A	Lucro	Informação/Dados	Não	Entretenimento / mídia	Global		Argentina	Não	
	iTunes	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Assinatura e taxa de serviço	Lucro	Informação/Dados	Não	Entretenimento / mídia	Global	Apple	Estados Unidos	Não	
Sharing goods	Pumpipumpe	Não	Baixo	P2P	Não	Nenhuma	Nenhuma	Bens comuns	Redistribuição de produtos	Não	Bens de consumo	Local		Alemanha	Não	(SHREINER <i>et al.</i> , 2018)
Crowdfunding	Indiegogo	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação / Venda de recursos	Lucro	Dinheiro/Financiamento	Não	Finanças/ investimento	Global		Estados Unidos	Não	(MAIR; REISCHAUER, 2017; MUNOZ; COHEN, 2018)
	Kickstarter	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Dinheiro/Financiamento	Não	Finanças/ investimento	Global	Kickstarter London Limited, Drip.com, Inc., Huzza Media, Inc.	Estados Unidos	Não	(MAIR; REISCHAUER, 2017; MUNOZ; COHEN, 2018)

Goteo	Sim	Alto	B2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamento	Não	Finança s/ investi mento	Global		Espanh a	Não	(MUNOZ; COHEN, 2018).
Catars e	Sim	Alto	B2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação e Assinatur a	Lucro	Dinheir o/Finan ciamento	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal		Brasil	Não	(PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017)
Starst omeg ood	Sim	Alto	B2P O2C O2B	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamento	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal		Brasil	Não	(PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017)
Start MeUp	Sim	Alto	B2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamento	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal		Brasil	Não	(BAUER; GEGENHUBER, 2015)
Benfe itoria	Sim	Alto	B2P	Não	Mo netá ria	Assinatur a	Lucro	Dinheir o/Finan ciamento	Não	Finança s/ investi mento	Global		Brasil	Não	(BAUER; GEGENHUBER, 2015)
Juntos .com. vc	Sim	Alto	P2P	Não	Nen hum a	N/A	Bens comu ns	Dinheir o/Finan ciamento	Não	Finança s/ investi mento	Global	Fundaçã o AryMax	Brasil	Não	(BAUER; GEGENHUBER, 2015)
Idea. me	Sim	Alto	B2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamento	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal		Argenti na	Não	(BAUER; GEGENHUBER, 2015)
Exper iment	Sim	Alto	B2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação apenas se alcançar a meta	Lucro	Dinheir o/Finan ciamento	Não	Finança s/ investi mento	Global		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
Impul so	Não	Baixo	B2P	Sim	Mo netá	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal	Aliança Empreeded	Brasil	Não	(BAUER; GEGENHUBER, 2015)

	Bicharia	Não	Baixo	B2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamen to	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal		Brasil	Não	(BAUER; GEGENHUBER, 2015)
Crowdfinancing/Equity Crowdfunding	BIVA	Sim	Alto	P2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação mensal	Lucro	Dinheir o/Finan ciamen to	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal		Brasil	Não	
	Crowdcube	Sim	Alto	P2P	Sim	Mo netá ria	taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamen to	Não	Finança s/ investi mento	Global		Europa	Não	(MUNOZ; COHEN, 2018)
	Nexos	Sim	Alto	P2P	Sim	Mo netá ria	Assinatur a	Lucro	Dinheir o/Finan ciamen to	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal	Porto Seguro e Oxigênio Aceleradora	Brasil	Não	
	EqSeed	Sim	Alto	P2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamen to	Não	Finança s/ investi mento	Global		Brasil	Não	
	Neighborly	Sim	Alto	B2G	Sim	Mo netá ria	Assinatur a	Lucro	Dinheir o/Finan ciamen to	Não	Finança s/ investi mento	Local		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
	Broota	Sim	Alto	P2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamen to	Não	Finança s/ investi mento	Regio nal	Kria	Brasil	Não	
Crowdfunding	LendingClub	Sim	Alto	B2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Dinheir o/Finan ciamen to	Não	Finança s/ investi mento	Local		Estados Unidos	Não	(ZHANG; JAHROMI; KIZILDAG, 2018; YANG <i>et al.</i> , 2017)

	Kiva	Sim	Alto	O2P	Não	Nenhuma	Publicidade e Patrocínio	Bens Comuns	Dinheiro/Financiamento	Não	Finanças/ investimento	Global		Estados Unidos	Não	(MUNOZ; COHEN, 2018).
	Ulend	Sim	Alto	P2B	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Dinheiro/Financiamento	Não	Finanças/ investimento	Local		Brasil	Não	
Crowdsourcing	Taskrabbit	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Regional		Estados Unidos	Sim	(KUMAR; DOGAN, 2018; MATZLER, VEIDER; KATHAN, 2014; CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017; MARTIN, 2016)
	Foldit	Sim	Médio	P2P	Não	Simbólica	Publicidade e Patrocínio	Lucro	Produção por pares baseados em bens comuns	Não	Fundação/orgs. sem fins lucrativos					
	Homejoy	Sim	-	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Global		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; KIETZMANN, 2016)
	Taskrunner	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Local		Suécia	Não	(GEISSINGER, LAURELL; SANDSTROM, 2018)

Airtasker	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Local		Austrália	Não	(TAN <i>et al.</i> , 2017)
Mturk	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Global	Amazon	Estados Unidos	Não	
99Designs	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Global		Austrália	Não	(BAUER; GEGENHUBER, 2015; TAUSCHER; KIETZMANN, 2016)
Handy	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Global		Estados Unidos	Não	(MATZLER, VEIDER; KATHAN, 2014)
Zeel	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Força de trabalho	Não	Lazer/bem-estar	Regional	Palisades Growth Capital Corigin Ventures, Lightbank, Emil Capital Partners, Slow Ventures, Prolog Ventures, Partech, Angel List, Grit Capital	Estados Unidos	Não	(CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)

NeighborGoods.com	Sim	Baixo	P2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por hora	Lucro	Força de trabalh o	Não	Serviço s sob demand a/ gerais	Global		Estados Unidos	não	(CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)
InnoC entive	Sim	Alto	B2P	Sim	Mo netá ria	Taxa por hora	Lucro	Força de trabalh o	Não	Serviço s sob demand a/ gerais	Global		Estados Unidos	não	
Wevo rce	Sim	Médi o	B2C	Sim	Mo netá ria	Comissão por operação	Lucro	Força de trabalh o	Não	Serviço s sob demand a/ gerais	Local		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
Visua lly	Sim	Alto	B2B	Sim	Mo netá ria	Comissão por operação	Lucro	Força de trabalh o	Não	Serviço s sob demand a/ gerais	Local		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
Rover	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalh o	Não	Serviço s sob demand a/ gerais	Regio nal		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
Build zoom	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Comissão por operação	Lucro	Força de trabalh o	Não	Constru ção/ mobiliá rio	Regio nal	8VC, Founders Fund, Y combinator, Brick & Mortar Venture, Hydrazine Capital, Hydrazine Capital, Hydrazine	Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)

												Capital, DG Incubation, Pankaj Shah			
Upwork	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Comissão por operação/ Assinatura	Lucro	Força de trabalh o	Não	Miscelâ nea	Regio nal		Estados Unidos	não	(MUNÔZ; COHEN, 2018)
Go-Jek	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalh o	Não	Miscelâ nea	Regio nal	Astra Internation al, bibli.com, Google, Mitsubishi, Sequoia, Northstar, o fundo soberano de Cingapura Temasek Holdings, KKR, Warburg Pincus, Visa, Parallon, SCB, a gigante chinesa da Internet Tencent, JD.com, meituan.co m, Capital Group	Indonés ia	não	(PARENTE <i>et al.</i> , 2017)

Time banking	Bliive	Sim	Alto	B2P	Sim	Tempo	Publicidade e Patrocínio	Lucro	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Regional		Brasil	Não	
	Time Banks, USA	Não	Médio	B2P	Sim	Tempo	Publicidade e Patrocínio	Bens comuns	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Local		Estados Unidos	Não	(MUNOZ; COHEN, 2018)
	Banco de tempo de Florianópolis (BTF)	Não	Baixo	G2P	Sim	Tempo	N/A	Bens comuns	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Local		Brasil	Não	
	Helsinki Time Banking	Não	Baixo	P2P	Sim	Tempo	N/A	Bens comuns	Força de trabalho	Não	Serviços sob demanda/gerais	Local		Finlândia	Não	(LAAMANEN; WAHLEN; LOREK, 2018)
Community sharing information and products	Mercbar	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Insumos/Materiais	Sim	Bens de consumo	Local		Estados Unidos	não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
	HobbyDB	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Insumos/Materiais	Sim	Bens de consumo	Comunidade		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)

Community gardens	Share Earth	Sim	Alto	P2P	Não	Nenhuma	Publicidade	Bens comuns	Insumos/Materiais	Sim	Alimentos	Regional	Sustainable America	Estados Unidos	Não	(JIAN; TIAN, 2016)
	AMAP	Não	Baixo	P2P	Não	Simbólica		Bens comuns	Insumos/Materiais	Sim	Alimentos	Local		Inglaterra	Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
	Food Assembly	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Insumos/Materiais	Sim	Alimentos	Regional		Inglaterra	Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
	Land Share	Não	Baixo	P2P	Não	Nenhuma	Publicidade e Patrocínio	Bens comuns	Insumos/Materiais	Sim	Alimentos	Regional	Growing communities, The network for social change, Polden-Puckham Charitable Foundation	Inglaterra	Não	(JIAN; TIAN, 2016).
Resale platforms	Amazon	Sim	Alto	C2C / B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Insumos/Materiais	Sim	Bens de consumo	Global		Estados Unidos	Não	(ETZIONI, 2017)
	Leboncoin	Sim	Alto	P2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Insumos/Materiais	Sim	Bens de consumo	Global		França	Não	(PARGUEL; LUNARDO; BENOIT-MOREAU, 2017)

	ebay	Sim	Alto	C2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Insumos/ Materiais	Sim	Bens de consumo	Global		Estados Unidos	Não	(ETZIONI, 2017; CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018; CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017; KATHAN; MATZLER; VEIDER, 2016; PARGUEL; LUNARDO; BENOIT-MOREAU, 2017)
	Craigslist	Sim	Baixo	C2C	Sim	Monetária	Publicidade e Patrocínio	Lucro	Insumos/ Materiais	Sim	Bens de consumo	Global		Estados Unidos	Não	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; MARTIN, 2016; SCHOR, 2014; HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2015; MURILLO; BUCKLAND; VAL 2017; GANAPATI; REDDICK, 2017)
Knowledge sharing/ Collaborative learning	Coursera	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa de serviço	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global		Estados Unidos	Não	(MURILLO; BUCKLAND; VAL 2017; GANAPATI; REDDICK, 2017)
	Udacity	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa de serviço	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global		Estados Unidos	Não	(MUNÓZ; COHEN, 2018)
	Maven	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa de serviço	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global		Estados Unidos	Não	(MUNÓZ; COHEN, 2018)
Crowdlearning	Duolingo	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global		Estados Unidos	Não	
	Loomio	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global	Enspiral Network	Nova Zelândia	Não	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017)
	italki	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global	-	China	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)

	Patentslike me	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Venda de recursos	Lucro	Informações/dados	Não	Saúde	Global		Inglaterra	Não	(CONSTANTIYOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)
	Apprentus	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global		Inglaterra	Não	(CONSTANTIYOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)
	Preplclass	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Regional		Nigéria	Não	(PARENTE <i>et al.</i> , 2017)
	Babbel	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global		Alemanha	Não	
Ride services platform	Via Rail Canadá	Sim	Alto	G2P	Sim	Monetária	Taxa de serviço	Lucro	Força de trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Regional		Canadá	Não	
	Gett (ex GetTaxi) - Juno	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global		Israel	Não	
	Kangaride	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global		Canadá	Não	(DAVIDSON; HABIBI; LAROCHE, 2018)

	Technorides	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Global		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
	Curb	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Regional	Yellow Company	Estados Unidos	Não	(GRIFFITH <i>et al.</i> , 2018)
	Ztrip	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Regional		Estados Unidos	Não	
Tourism services platform	GetYourGuide	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Lazer/ Bem Estar	Global	Gidsy	Alemanha	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
	Headout	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços	Não	Lazer/ Bem Estar	Global		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
C2C learning platform	SkillsHare	Sim	Alto	C2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Informações/dados	Não	Educação	Global		Estados Unidos	Não	(GANAPATI; REDDICK, 2017; SCHOR, 2014)

	Udem y	Sim	Alto	C2C / B2B ¹	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Inform ações/ dados	Não	Educaç ão	Global	Sunnytrail Insight Labs Inc.	Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; KIETZMANN, 2016)
On-line C2C communication and information platforms	Flickr	Sim	Médi o	C2C	Sim	Mo netá ria	Assinatur a	Lucro	Inform ações/ dados	Não	Entrete nimento / Mídia	Global	Yahoo!	Canadá	Não	(BELK, 2010; GANAPATI; REDDICK, 2017)
	Yelp	Sim	Alto	C2C	Sim	Mo netá ria	Publicida de e Patrocíni o	Lucro	Inform ações/ dados	Não	Entrete nimento / Mídia	Global		Estados Unidos	Não	(ETZIONI, 2017)
	Meetu p	Sim	Alto	C2C	Sim	Mo netá ria	Assinatur a	Lucro	Inform ações/ dados	Não	Bens de consumo	Global		Estados Unidos	Não	(BOUNCKEN; REUSCHL, 2016)
	TripA dvisor	Sim	Alto	C2C	Não	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Inform ações/ dados	Não	Entrete nimento / Mídia	Global	IAC/InterA ctiveCorp	Estados Unidos	Não	(ETZIONI, 2017)
	Twitt er	Sim	Alto	C2C	Não	Nen hum a	Publicida de e Patrocíni o	Lucro	Inform ações/ dados	Não	Entrete nimento / Mídia	Global		Estados Unidos	Não	(HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2015; GANAPATI; REDDICK, 2017; MARTIN, 2016; MARTIN, 2016)
	Wikip edia	Não	Baixo	C2C	Não	Nen hum a	Publicida de e Patrocíni o	Bens comu ns	Inform ações/ dados	Não	Educaç ão	Global	Wikimedia	Estados Unidos	Não	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017; BELK, 2010; HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2015; GANAPATI; REDDICK, 2017; MARTIN, 2016; LAURELL; SANDSTRÖM, 2018; MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014; FRENKEN; SCHOR, 2017)
	Sellfy	Não	Médi o	B2C	Sim	Mo netá ria	Assinatur a	Lucro	Inform ações/ dados	Não	Entrete nimento / Mídia	Global		Letônia	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
	YouT ube	Sim	Alto	C2C	Sim	Mo netá ria	Publicida de e Patrocíni o	Lucro	Inform ações/ dados	Não	Entrete nimento / Mídia	Global		Estados Unidos	Não	(KUMAR; DOGAN, 2018)

On-line free reuse groups	Freecycle	Não	Baixo	P2P	Não	Nenhuma	Publicidade e Patrocínio	Bens comuns	Redistribuição de produtos	Sim	Bens de consumo	Global	US Storage Centers e Yahoo!	Estados Unidos	Não	(MARTIN; UPHAM; BUDD, 2015; KRUSH et al., 2015; CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
	Freecycle	Sim	Alto	P2P	Não	Nenhuma	Publicidade e Patrocínio	Bens comuns	Redistribuição de produtos	Sim	Bens de consumo	Global		Reino Unido	Não	(MARTIN; UPHAM; BUDD, 2015)
	Patagonia	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Venda de recursos	Lucro	Redistribuição de produtos	Sim	Bens de consumo	Regional	Patagonia Inc. e eBay	Estados Unidos	Não	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
	Gwynnie Bee	Sim	Alto	P2P			Comissão por operação	Lucro	Redistribuição de produtos	Sim	Vestuário/Moda	Local				(KUMAR; DOGAN, 2018)
	NeighborGoods	Não	Baixo	B2P	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Redistribuição de produtos	Sim	Bens de consumo	Local		Estados Unidos	Não	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
	Yerdle	sim	Alto	B2B/B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Redistribuição de produtos	Sim	Bens de consumo	Regional		Estados Unidos	Não	(MUNÖZ; COHEN, 2018)

	Warpit	Não	Baixo	B2B/B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação e Assinatura	Lucro	Redistribuição de produtos	Sim	Bens de consumo	Regional		Reino Unido	(MUNÖZ; COHEN, 2018)
	Arma dio Verde	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Venda de recursos	Lucro	Redistribuição de produtos	Sim	Vestuário/Moda	Local			
	Estante Virtual	Sim	Alto	B2C/C2C	Sim	Monetário	Comissão por operação	Lucro	Redistribuição de Produtos	Sim	Bens de consumo	Regional		Brasil	(PETRINI; FREITAS; SILVEIRA, 2017)
Tool fleet management	Street bank	Sim	Médio	B2C	Não		Aluguel tradicional	Bens comuns	Insumos/ Materiais	Não	Bens de consumo	Global		Inglaterra	Não (MARTIN, 2016)
	Hilti	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Venda de recursos e Publicidade e Patrocínio	Lucro	Insumos/ Materiais	Não	Bens de consumo	Global	Hilti	Principado de Liechtenstein	Sim (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
Machine sharing	Mashinenring	Sim	Alto	B2B	Sim	Monetária	Taxa por transação / Aluguel por hora	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Miscelânea	Regional	Mashinenring - associação das indústrias de agricultura e silvicultura da Alemanha	Alemanha	Sim (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014; PUSCHMANN, 2016)
	Machinerylink	Não	Baixo			Monetária	Aluguel por hora	Lucro	Insumos/materiais	Não	Bens de consumo	Local	Farmlink, LLC	Estados Unidos	não (KUMAR; DOGAN, 2018)

Cohealo	Sim	Alto	B2B	Sim	monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Bens de consumo	Regional		Estados Unidos	não	(MUNOZ; COHEN, 2018)
flow2	Sim	Alto	B2B	Sim	Monetária	Taxa por transação / Aluguel por hora	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Miscelânea	Local			Não	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
Munirents	Sim	Médio	B2G	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Bens de consumo	Local		Estados Unidos	Não	(MUNOZ; COHEN, 2018)
Techshop	Sim	Alto	B2B	Sim	monetária	taxa por transação	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Bens de consumo	Global	Vale do Silício	Estados Unidos	Não	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
Friends with Things	Não	Baixo	P2P	Não	Nenhuma	N/A	Bens comuns	Troca de Produtos e Serviços	Não	Bens de consumo	Regional		Estados Unidos	Não	
Yardclub	Sim	Alto	B2B	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Bens de consumo	Regional	Cartepillar	Estados Unidos	Sim	(GANAPATI; REDDICK, 2017)

	NeighborGoods	Não	Baixo	P2P	Não	Nenhuma	Simbólica	Bens comuns	Insumos/Materiais	Não	Bens de consumo	Regional		Estados Unidos	Não	
Coworking	Liquid Space	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel por hora	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Regional	LiquidSpace	Estados Unidos	Não	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014), (CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)
	Share Desk	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel por hora	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Regional		Índia	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
	Modul57	Não	Baixo	B2C	Sim	Monetária	Aluguel por hora	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Regional	Modul57	Alemanha	Não	(BOUNCKEN; REUSCHL, 2016)
	Núcleo Camaleão	Não	Baixo	B2C/B2B	Sim	Monetária	Aluguel por hora	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Comunidade		Brasil	Não	Campo
	Talent Garden	sim	Alto	B2B/B2C	Sim	Monetária	Aluguel por hora	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Regional		Itália	Não	(MUNÖZ; COHEN, 2018)
	Cospaace	Não	Baixo	B2P	Sim	Monetária	Aluguel por hora/Publicidade e patrocínio/Venda ou troca por moeda Alternativa	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Comunidade		Brasil	Não	Campo

	Wework	Sim	Alto	B2B	Sim	Monetária	Aluguel por hora	Lucro	Espaço	Não	Acomodação/imóveis	Global		Estados Unidos	não	(GANAPATI; REDDICK, 2017)
Support tech services	Tech Connect	Sim	Alto	B2B	Sim	Monetária	Taxa de serviço	Lucro	Informações/dados	Não	Serviços sob demanda/gerais	Global	Feddex	Estados Unidos	Sim	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
	Geek Squad	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa de serviço e venda de recursos	Lucro	Informações/dados	Não	Serviços sob demanda/gerais	Regional	Best Buy	Estados Unidos	Sim	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
Production sharing	The Wine Foundry	Não	Baixo	B2C	Sim	Monetária		Lucro	Insumos/Materiais	Não	Bens de consumo	Regional	The Wine Foundry	Estados Unidos	Não	(MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
	PrepAtlanta	Não	Médio	B2B	Sim	Monetária	Aluguel por hora	Lucro	Espaço		Alimentos	Comunidade		Estados Unidos		(MUNÖZ; COHEN, 2018)
	3D Hubs	Sim	Alto	B2C/B2B	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Insumos/Materiais	Não	Bens de consumo	Regional		Amsterdã	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
Citizen on-line consult	Citizen Space	Sim	Alto	G2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Informação/Dados		Serviços sob demanda/gerais	Global	Delib	Austrália	Não	(JIAN; TIAN, 2016)

Car park sharing	JustPark	Sim	Alto	C2C	Sim	Monetária	Taxa por hora	Lucro	Espaço		Mobilidade/ Transporte	Local	Local Globe, BMW i ventures, Index Ventures, Crowdcube.	Inglaterra	Não	(JIAN; TIAN, 2016)
Clothing swap	Swopshop	Não	Baixo	B2P	Não	Simbólica		Bens comuns	Troca de Produtos e Serviços	Sim	Vestuário/ Moda	Local		Suécia	Não	(GEISSINGER; LAURELL; SANDSTROM, 2018; ETZIONI, 2017)
Fashion library	Rent - the runway	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Insumos/materiais		Vestuário/ Moda	Regional				
	Desatoca	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Insumos/materiais		Vestuário/ Moda	Comunidade		Brasil	Não	
Collaboration fashion	Style Lend	Não	Médio	P2P	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Insumos/materiais		Bens de consumo	Global		Estados Unidos	Não	(WILHELMS; MERFELD; HENKEL, 2017), (MATZLER; VEIDER; KATHAN, 2014)
	Rent - the runway	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Insumos/materiais		Bens de consumo	Regional		Estados Unidos	Não	(TODESCHINI <i>et al.</i> , 2017)
	Armação Verde	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Venda de recurso	Lucro	Insumos/materiais			Regional		Itália		(TODESCHINI <i>et al.</i> , 2017)

Social dining sharing	Taste Please	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços		Alimentos	Global		Dinamarca	Não	
	Share your meal	Não	Baixo	C2C	Sim	Monetária	Venda de recursos	Lucro	Alimentos		Alimentos	Comunidade		Holanda		(MUNÖZ; COHEN, 2018)
	BonAppetour	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços		Alimentos	Global		Singapura	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
	Airdine	Não	Baixo	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Sistema de Produtos e Serviços		Alimentos	Local		Suécia	Não	(GEISSINGER; LAURELL; SANDSTROM, 2018)
Sharing cows	Kuhleasing.ch	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Assinatura	Lucro	Insumos/materiais		Alimentos	Comunidade		Suíça		
Sharing farms											Alimentos					

Utilities Sharing	Van debron	Sim	Alto	B2B/B2C	Sim	Monetária	Venda de recursos	Lucro	Insumo/materiais	Sim	Energia / utilidades	Regional		Holanda		(MUNÖZ; COHEN, 2018)
	Fon	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Venda de recursos	Lucro	Insumo/materiais	Sim	Energia / utilidades	Global		Espanha	Não	(MUNÖZ; COHEN, 2018)
	Mo saic	Sim	Alto	B2B/B2C	Sim	Monetária	Venda de recursos	Lucro	Insumo/materiais	Sim	Energia / utilidades	Local		Estados Unidos	Não	(MUNÖZ; COHEN, 2018)
Insurance Sharing	Safe Share	Não	Baixo	B2B/B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Serviços sob demanda/gerais	Global		Inglaterra	Não	(KUMAR; DOGAN, 2018)
	CBIZ	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Saúde	Local		Estados Unidos	Não	(KUMAR; DOGAN, 2018)
On-demand Delivery	Postmates	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Regional			Não	(ZHANG <i>et al</i> , 2018)

Grab Food	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netária	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalh o	Não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a	Local		Singap ura	Não	(GRIFFITH <i>et al.</i> , 2018)
Go-Jek	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netária	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalh o	Não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a	Regio nal	Astra Internationa l, blibli.com, Google, Mitsubishi, Sequoia, Northstar, o fundo soberano de Cingapura Temasek Holdings, KKR, Warburg Pincus, Visa, Parallon, SCB, a gigante chinesa da Internet Tencent, JD.com, meituan.co m, Capital Group	Indonés ia	não	(PARENTE <i>et al.</i> , 2017)
Grab Expre ss	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netária	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalh o	não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a	Local		Singap ura	Não	(GRIFFITH <i>et al.</i> , 2018)

Ola	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalh o	não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a			Índia	Sim	(TAUSCHER; KIETZMANN, 2016)
Drizly	Sim	Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalh o	Não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a	Regio nal		Estados Unidos	Não	(TAUSCHER; LAUDIEN, 2018)
Instac art	Sim	Alto	B2c	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalh o	Não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a	Regio nal		Estados Unidos	Não	(MUNÕZ; COHEN, 2018)
Nimb er	Sim	Alto	B2C/ B2B	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalh o	Não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a	Local		Norueg a	Não	(MUNÕZ; COHEN, 2018)
Shyp		Alto	B2C	Sim	Mo netá ria	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalh o	Não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a	Regio nal		Estados Unidos	Não	(GANAPATI; REDDICK, 2017)

	Didi	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística			China	Sim	(TAUSCHER; KIETZMANN, 2016)
	Medicast	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Força de Trabalho	Não	Saúde	Local		Estados Unidos	Sim	(MUNÓZ; COHEN, 2018)
	Ifood	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Local		Brasil		
	Caviar	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Força de Trabalho	Não	Mobilidade/ Transporte/ Logística	Regional		Estados Unidos	Não	(CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)
Rental Platforms	Rent for All	Não	Médio	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Não	Bens de consumo	Local		Brasil	Não	TRABALHO DE CAMPO
	Etsy	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Taxa de Administração/Taxa por assinatura/Comissão por operação	Lucro	Sistemas de Produtos e Serviços	Sim	Bens de consumo	Global		Estados Unidos	Não	(MUNÓZ; COHEN, 2018)

	Peerby	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Bens comuns/Lucro	Insumos/Materiais	Não	Bens de consumo	Local		Holanda e Bélgica	Não	(ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017)
	Ecomodo	Não	Baixo	B2P	Não	Simbólica		Bens comuns	Insumos/Materiais	Não	Bens de consumo	Local			Não	(PISCICELLI; LUDDEN; COOPER, 2018)
	Rentomo	Sim	Alto	B2P	Sim	Monetária	Taxa por transação	Lucro	Insumos/Materiais	Não	Bens de consumo	Local		Índia	Não	(CONSTANTIOU; MARTON; TUUNAINEN, 2017)
Shared Store	Desapegue	Não	Baixo	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Espaço	Sim	Vestuário/Moda	Local			Não	
	Núcleo Camação	Não	Baixo	B2C	Sim	Monetária	Comissão por operação	Lucro	Espaço	Sim	Miscelânea	Comunidade			Não	
	Loja Colaborativa Social	Não	Baixo	O2P	Não	Simbólica	Venda de Recurso	Bens comuns	Espaço	Sim	Miscelânea	Comunidade			Não	

Collaboration Technologies	Fab Labs	Não	Alto	C2G		Nenhuma		Bens comuns	Produção por pares baseada nos bens comuns	Sim	Espaço	Comunidade			Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
	Hackaton	Não	Baixo	C2G		Nenhuma		Bens comuns	Produção por pares baseada nos bens comuns	Sim	Espaço	Comunidade			Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
	Youth Hub	Não		C2G		Nenhuma		Bens comuns	Produção por pares baseada nos bens comuns	Sim	Espaço	Comunidade			Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
Storage space sharing	Co-Reciclagem	Não	Baixo	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Insumos/materiais		Espaço	Regional			Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
	Boxbee	Sim	Alto	B2C	Sim	Monetária	Aluguel tradicional	Lucro	Insumos/materiais	Não	Espaço	Local	-	-	Não	(MUNÓZ; COHEN, 2018)

	Costo ckage	Sim	Mé di o	B2C	Sim	Mo netá ria	Aluguel tradicion al	Lucro	Insumo s/mater iais		Espaço	Global		França	Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
Logistic Sharing	exped iezent revous	Não	Baixo	B2P	Sim	Mo netá ria	Aluguel tradicion al	Lucro	Insumo s/mater iais		Mobilida de/ Transpor te/Logíst ica	Global		França	Não	(CARBONE; ROUQUET; ROUSSAT, 2018)
	Cargo matic	Sim	Alto	B2B	Sim	Mo netá ria	Aluguel tradicion al	Lucro	Insumo s/mater iais	Não	Mobilid ade/ Transpo rte/ Logístic a	Regio nal			Não	(MUNÕZ; COHEN, 2018)

APÊNDICE D – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)

Universidade Federal da Bahia
Escola de Administração da UFBA

Núcleo de Pós-Graduação em Administração

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)**Título do projeto:**

Pesquisador responsável: Tatiana Aparecida Ferreira Doin

Orientadora: Profa. Ariádne Scalfoni Rigo

Instituição: Universidade Federal da Bahia

Telefone para contato: (27) 99728-6431

Você está sendo convidado (a) para participar em uma pesquisa. Sua decisão deve ser voluntária, você tem garantido o seu direito de não aceitar participar ou de retirar sua permissão, a qualquer momento, sem nenhum tipo de prejuízo ou retaliação. Durante todo o período da pesquisa você tem o direito de solicitar qualquer tipo de esclarecimento, bastando para isso entrar em contato com o pesquisador responsável. Por favor, leia cuidadosamente o que se segue, após conhecer as informações apresentadas, no caso de aceitar fazer parte do estudo, assine ao final deste documento que está em duas vias. Uma delas é sua e a outra do pesquisador responsável.

A referida pesquisa tem como objetivo geral é **desenvolver um modelo analítico que abarque as múltiplas faces da economia do compartilhamento e ajude a melhor compreendermos as suas lógicas e formas de manifestação**. Para tanto, dentre as técnicas de coleta de dados, serão realizadas entrevistas em profundidade (desestruturadas) com os idealizadores e gestores de iniciativas de economia do compartilhamento enquanto fenômeno organizacional.

Além das entrevistas, outras formas de coleta de dados serão realizadas nas diversas fontes oficiais. As informações contidas nas distintas coletas contribuirão para o exame do fenômeno e enriquecer a compreensão do pesquisador sobre o tema estudado.

As informações desta pesquisa são confidenciais, não havendo a identificação dos voluntários, sendo assegurado o sigilo do seu nome e identidade. A menos que requerido por

lei ou por sua solicitação, somente o pesquisador terá acesso às suas informações para análise do estudo.

CONSENTIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DA PESSOA COMO SUJEITO

Eu, _____, RG nº _____, CPF nº _____, abaixo assinado, concordo em participar deste estudo como sujeito, após ter tido a oportunidade de conversar com o pesquisador Tatiana Aparecida Ferreira Doin, RG nº 10.161.872-6 IFP-RJ, CPF nº 073.919.047-40, para esclarecer todas as minhas dúvidas. Acredito estar suficientemente informado a respeito das informações que li ou que foram lidas para mim, descrevendo o estudo, ficando claro para mim que minha participação é voluntária e que posso retirar este consentimento a qualquer momento sem nenhum tipo de prejuízo. Estou ciente também dos objetivos da pesquisa, dos procedimentos a serem realizados, seus desconfortos e riscos, as garantias de confidencialidade e de esclarecimentos permanentes. Diante do exposto expresso minha concordância em participar como voluntário deste estudo.

_____, _____ de _____ de _____

(assinatura do sujeito/entrevistado)

Declaro que obtive de forma apropriada e voluntária o Consentimento Livre e Esclarecido deste sujeito de pesquisa para participação neste estudo.

_____, _____ de _____ de _____

(assinatura do pesquisador responsável)

Dados do pesquisador responsável:

Nome: Tatiana Aparecida Ferreira Doin

Endereço: Rua Morro do Escravo Miguel, 297 Apto. 211, Ondina, Salvador-BA, CEP: 29.092-130.

Telefone: (27) 99728-6431

E-mail: tatianadoin@hotmail.com