

Linhas de uma perspetiva diacrónica e cultural da economia colaborativa

<https://doi.org/10.21814/uminho.ed.100.4>

Miriam Rocha*
Maria João Lourenço**

* Professora Convidada equipara a Professora Auxiliar da Escola de Direito da Universidade do Minho. Investigadora Integrada do JusGov (JusLab e DH).

** Assistente Convidada da Escola de Direito da Universidade do Minho. Investigadora do JusGov (JusLab).

Resumo: A economia colaborativa é atualmente uma realidade de ampla difusão e potenciadora de um novo paradigma econômico. Pese embora a sua crescente importância no plano global, muitas práticas que lhe são subjacentes não são recentes.

Neste artigo propomo-nos realizar uma viagem diacrónica centrada no fenómeno da partilha e da sua evolução e importância no desenvolvimento da sociedade humana. Para tal, iniciamos o estudo com uma reflexão em torno das manifestações da partilha nas comunidades ancestrais. Seguidamente, procuramos compreender como se articularam tais práticas com as mudanças culturais, sociais, económicas e inovações tecnológicas verificadas ao longo dos séculos. No final, trilhando uma análise crítica, questionamos os reflexos desta realidade no atual modelo de organização societária.

Palavras-chave: Análise diacrónica – economia colaborativa – história da partilha.

Sumário: 1. Consumo e partilha no decurso da História. 1.1. A partilha nas primeiras comunidades humanas. 1.2. A relevância da partilha para o desenvolvimento das comunidades humanas. 1.3. A modernidade: um momento revolucionário. 2. O presente e o futuro: a economia colaborativa. 2.1. Motivações para a adesão à economia colaborativa. 2.2. As novas tecnologias e a economia colaborativa: de volta à partilha. 2.3. Perspetiva crítica: dilemas da economia colaborativa. Referências.

Abstract: Nowadays, the collaborative economy is a widespread reality that fosters a new economic paradigm. Notwithstanding its growing global importance, some practices underlying collaborative economy are not new.

In this article, we aim at analysing the practice of sharing diachronically, focusing on its evolution and relevance to human social development. To this end, we will explore manifestations of sharing in primitive communities. Then, we will seek to understand how those practices relate to cultural, social, economic and technological shifts throughout the centuries. Finally, we will critically question how such relations influence the current economic model of our society.

Keywords: Diachronic analysis – collaborative economy – a history of sharing.

Summary: **1.** Consumption and sharing in the course of History. 1.1. Sharing in the first human communities. 1.2. The relevance of sharing for the development of human communities. 1.3. Modernity: a revolutionary moment. **2.** The present and the future: the collaborative economy. 2.1. Reasons for joining the collaborative economy. 2.2. New technologies and the collaborative economy: back to sharing. 2.3. Critical perspective: dilemmas of the collaborative economy. References.

1. Consumo e partilha no decurso da História

O termo “economia colaborativa”, tendo sido cunhado há apenas duas décadas, não retrata uma realidade nova. Com efeito, se atualmente tem vindo a ser apontada como expressão de um novo paradigma económico, que traduz uma alteração das práticas de consumo de bens e serviços¹, certo é que os fenómenos que lhe são subjacentes – o consumo, a colaboração entre as pessoas e a partilha de recursos – não são novos ou exclusivos deste século.

De facto, se o consumo sempre se mostrou essencial para a sobrevivência humana, também a colaboração e a partilha, em si, constituem práticas que acompanham a humanidade desde os seus primórdios. Estando sempre presentes, as atitudes das comunidades históricas face a elas alteraram-se no decurso da história.

Nesta secção, pretende-se analisar a partilha enquanto prática social humana, bem como descrever os principais fenómenos que, na Modernidade, conduziram a um novo paradigma económico que está na base do surgimento, já no século XX, da sociedade de consumo. Por fim, dar-se-á nota dos sinais de transformação desta sociedade na atualidade, relacionando-os com a ideia de economia colaborativa.

1.1. A partilha nas primeiras comunidades humanas

A colaboração e a partilha, assim como o consumo, não são fenómenos recentes. Ao invés, constituem práticas sociais que acompanham as comunidades humanas desde o seu surgimento.

Na realidade, a colaboração e a partilha pressupõem, desde logo, a existência de uma comunidade que depende do consumo de recursos para a sua sobrevivência. Enquanto a colaboração convoca as ideias de cooperação, de trabalho comum e de auxílio mútuo, a partilha encontra-se associada, desde logo, a uma ideia de divisão, na medida em que implica “partir” algo. A partilha tem, contudo, uma conotação positiva, porque, estando ligada às ideias de repartição, redistribuição e participação, é frequentemente

1 Cf. Arcidiacono, Davide; Duggan, Mike, *Sharing Mobilities: Questioning Our Right to the City in the Collaborative Economy*, Taylor & Francis Group, New York, 2020, p. 1, disponível em <https://doi.org/10.4324/9780429201288> [21/03/2020]. Para um desenvolvimento mais detalhado sobre o significado da expressão “economia colaborativa” e respetivas implicações num plano económico, vd. os capítulos “economia colaborativa: enquadramento económico” e “conceito de economia colaborativa” desta obra.

associada à ideia de solidariedade. O consumo, por sua vez, significa a utilização de recursos e de produção².

Face a esta definição de consumo, fácil é compreender que o mesmo é indispensável à sobrevivência de qualquer comunidade. No entanto, enquanto prática humana, o consumo é histórica e socialmente construído, assumindo diferentes configurações consoante a cultura e o momento histórico. Assim, se é certo que o consumo é uma prática que partilhamos com os nossos mais remotos antepassados, não é menos verdade que a forma como as sociedades consomem atualmente é muito diferente. Com efeito, o consumo nas primeiras sociedades humanas era dirigido a garantir a sobrevivência, centrando-se, sobretudo, nas necessidades de alimentação, de abrigo e de proteção face ao meio ambiente. Hoje em dia, o consumo dirigido à satisfação de necessidades básicas é apenas uma pequena parte do consumo total, que se estendeu muito além da mera sobrevivência.

A partilha terá surgido, nas primeiras comunidades, estritamente associada às necessidades de consumo. Alguns estudos etnográficos³ notam que, nas primeiras comunidades humanas de caçadores-recolectores, a sobrevivência do ser humano estava totalmente dependente da recolha de alimentos e da caça. No entanto, estas atividades estavam associadas a alguns riscos e incertezas, fosse pela escassez de alimento, fosse pelas dificuldades do seu armazenamento.

Neste contexto, a partilha surgiu como uma prática eficaz de otimização dos recursos, permitindo ampliar a disponibilidade de alimentos para a comunidade no seu todo. Ao partilhar instrumentos de caça e ao colaborar nas caçadas, incrementavam-se as hipóteses de sucesso na obtenção de alimento. Por outro lado, ao partilhar o resultado da caça com toda a comunidade, evitava-se o desperdício daqueles cujo armazenamento não fosse possível, assegurando, simultaneamente, a disponibilidade de alimento para todos⁴.

2 Cf. Houaiss, António; Villar, Mauro, *Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa*, Lisboa, Círculo de Leitores, XVIII Tomos, 2007.

3 Como recorda Héritier, Françoise *et alii*, *La Plus Belle Histoire des Femmes*, Paris, Éditions Points, 2011, pp. 21-22, os estudos etnográficos e antropológicos têm por base a premissa de que existirão semelhanças entre algumas comunidades atuais e as primeiras comunidades humanas, na medida em que perpetuam o modo de vida existente no paleolítico, de caçadores-recolectores. No entanto, tal semelhança não significa identidade, na medida que as atuais comunidades de caçadores-recolectores também evoluíram e têm, elas próprias, a sua história.

4 Nas palavras de Nicolas Peterson, «Were each hunter to produce only for his own domestic needs, everyone would eventually perish from hunger... Thus, through its contribution to the survival and reproduction of potential producers, sharing ensures the perpetuation of society as a whole». Cf.

Assim acontece, ainda atualmente, com a comunidade caçadora-recolectora Kung (San), da África Austral. Nesta, Thomas Widlock distingue três fases da partilha: uma primeira, no local da caçada; uma segunda, após o retorno à comunidade; e uma terceira, após a preparação e confeção da comida. Já quanto aos alimentos recolhidos, estes são consumidos no local da recolha ou transportados para o local da comunidade, dando depois lugar à confeção e subsequente partilha com o grupo, identificando-se aqui duas fases, e não três⁵.

No entanto, nem sempre as práticas de partilha de alimentos se estendem a todos os bens ou a toda a comunidade, existindo por vezes manifestações de uma posse limitada à família ou ao indivíduo. Uma investigação realizada na comunidade dos Hadza, um pequeno grupo de caçadores-recolectores na Tanzânia, revelou que, apesar de se constatar a partilha de alguns bens, como a caça de animais de grande porte, verifica-se também a existência de práticas de posse não partilhada, o que acontecia frequentemente com os alimentos recolhidos e com animais de pequena dimensão.

Relativamente ao critério da partilha, é recorrente a observação de que aqueles a quem se atribui o sucesso da caça têm uma palavra a dizer sobre a sua distribuição⁶. No entanto, também se verifica em algumas comunidades a distribuição de acordo com critérios de necessidade, como a idade ou as condições de saúde⁷.

Mas a partilha nas comunidades primitivas não se reduziria apenas à distribuição de alimentos. Efetivamente, nos primórdios da civilização, também a distribuição de tarefas assumia um preponderante papel no desenvolvimento das comunidades. Entre estas, contavam-se o armazenamento dos

Peterson, Nicolas, "Demand sharing: reciprocity and the pressure for generosity among foragers", in *American Anthropologist*, vol. 95, n.º 4, 1993, p. 865, disponível em <https://www.jstor.org/stable/683021> [16/06/2020]. Belk, Russel, "Sharing", in *Journal of Consumer Research*, v. 36, n.º 5, 2010, p. 728, disponível em https://www.researchgate.net/publication/46553775_Sharing/link/571e23b708aefa6488999885/download [29/05/2020], relata também uma observação de Sobo sobre o povo jamaicano residente nas zonas mais rurais, cujos habitantes eram, em geral, mais pobres, mas aparentavam um bom estado de saúde física. Tal dever-se-ia ao facto de essa população partilhar tanto o dinheiro quanto a comida, sendo a avareza (ou seja, a ausência de partilha) um fator de exclusão da comunidade.

5 Cf. Widlok, Thomas, *Anthropology and the economy of sharing*, Taylor & Francis Group, New York, 2017, pp. 7-8, disponível em <https://www.taylorfrancis.com/books/9781315671291> [21/03/2020].

6 Assim, Ingold refere que os instrumentos de caça eram associados ao seu proprietário, o que permitia identificar quem tinha abatido o animal. Esta circunstância garantia, em algumas comunidades, o direito de o caçador decidir como seria distribuído o produto da caça. Os mecanismos de recompensa dos caçadores serviriam, portanto, para gerar a motivação suficiente para empreender uma atividade que comportava riscos – *apud* Peterson, Nicolas, *op. cit.*, p. 866.

7 Cf. Widlok, Thomas, *op. cit.*, pp. 2 e ss.

alimentos⁸, a procura de água e de madeira, a confeção de alimentos e o cuidado dos mais vulneráveis (em especial, crianças, feridos e doentes).

Estes mesmos traços são visíveis atualmente nas comunidades aborígenes, onde a educação se inicia logo na infância. Assim, ensinam-se as crianças a partilhar a comida com os seus irmãos mais velhos e, a partir dos cinco anos de idade, devem também fazê-lo com os irmãos mais novos. Por outro lado, as meninas são educadas para atender às necessidades dos mais velhos e dos homens, cabendo-lhes auxiliar as mulheres adultas, designadamente, nas tarefas de recolha água e lenha e confeção de alimentos⁹.

Note-se que esta partilha de tarefas parece inclusivamente estar relacionada com a partilha de alimentos, na medida em que esta última geraria laços de confiança que permitiriam a colaboração futura, essencial à vida em comunidade. Estes laços de confiança e entreajuda seriam ainda importantes para o incremento da natalidade e o desenvolvimento das comunidades locais porque potenciavam o estabelecimento de laços afetivos e de acasalamento entre aqueles que partilhavam alimentos e tarefas entre si¹⁰.

Por fim, a partilha também abrangia o próprio conhecimento. Na realidade, a partilha do conhecimento, que é uma das formas mais antigas de partilha, foi essencial para o desenvolvimento das comunidades humanas. Harari salienta a importância central da linguagem no desenvolvimento da espécie humana e relaciona-a não só com a necessidade de alertar os outros animais da mesma espécie face a um perigo (algo que, de resto, vários outros animais também fazem), mas sobretudo com a necessidade de partilhar informações sobre a comunidade, ou seja, de *tagarelar*: «A cooperação social é a nossa chave para a sobrevivência e a reprodução. Não basta que homens e mulheres individuais conheçam o paradeiro de leões e bisontes. É-lhes muito mais importante saber quem, no seu bando, odeia quem, quem

8 O armazenamento dos alimentos pode implicar um conjunto de técnicas complexas. A título exemplificativo, refira-se a secagem de carne e peixe, a recolha de água em ovos de avestruz, o aproveitamento do óleo de peixe para iluminação. No entanto, é também de notar que alguns estudos contrapõem estas técnicas à própria partilha de alimentos, referindo que é mais frequente esta opção para obviar aos riscos naturais de perda de alimentos, uma vez que o armazenamento comporta muitas vezes custos e pode revelar-se ineficiente. Por outro lado, parece que o armazenamento está também relacionado com uma maior complexidade social, porque implica a existência de regras sobre a distribuição e de uma autoridade para operar essa distribuição. Nessa medida, a partilha seria um modo mais simples, menos complexo e aparentemente menos produtor de desigualdades e conflitos do que o armazenamento – cf. Widlok, Thomas, *op. cit.*, pp. 47 e ss.

9 Peterson, Nicolas, *op. cit.*, p. 863.

10 Cf. Belk, Russel, *op. cit.*, p. 716.

está a dormir com quem, quem é honesto e quem é trapaceiro»¹¹. De igual modo, também Ostrom nota que, no decurso da história, foi a colaboração – e não o egoísmo – que esteve na base da sobrevivência da espécie humana e do seu sucesso¹².

1.2. A relevância da partilha para o desenvolvimento das comunidades humanas

A partilha de conhecimentos com base na experiência foi (e é) essencial para a evolução das sociedades humanas. Como se sabe, foi o conhecimento adquirido por todas as gerações passadas que permitiu alcançar o nível de desenvolvimento que as nossas sociedades detêm atualmente, a começar pelos instrumentos do paleolítico.

Os benefícios da partilha traduziram-se numa acrescida confiança e colaboração, que permitiu o desenvolvimento das sociedades humanas¹³. Na realidade, há quem considere que foi precisamente a emergência desta prática social de partilha que conduziu à diferenciação do *homo sapiens* face aos demais primatas¹⁴. Assim, não só a partilha terá contribuído (de um ponto de vista mais estritamente evolucionista) para a reprodução da espécie, através da repartição de alimentos entre parentes próximos, como também terá permitido o desenvolvimento de redes de colaboração entre

11 Cf. Harari, Yuval Noah, *Sapiens: História Breve da Humanidade*, 18.ª ed., Amadora, Elsinore, 2019, p. 36.

12 Como explica o autor: «Human evolution occurred mostly during the long Pleistocene era that lasted for about 3 million years, up to about 10,000 years ago. During this era, humans roamed the earth in small bands of hunter-gatherers who were dependent on each other for mutual protection, sharing food, and providing for the young. Survival was dependent not only on aggressively seeking individual returns but also on solving many day-to-day collective action problems. Those of our ancestors who solved these problems most effectively, and learned how to recognize who was deceitful and who was a trustworthy reciprocator, had a selective advantage over those who did not [...]» – cf. Ostrom, Elinor, "Collective Action and the Evolution of Social Norms", in *Journal of Economic Perspectives*, v. 14, n.º 3, 2000, p. 143, disponível em <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.14.3.137> [19/06/2020].

13 Cf. Widlok, Thomas, *op. cit.*, p. 56.

14 Com efeito, vários estudos desenvolvidos sobre o comportamento animal parecem indicar que são raras as situações de partilha entre não-humanos e que, mesmo quando ocorrem, as motivações são radicalmente diferentes num e noutro caso. Com efeito, esta prática parece limitar-se, no caso dos animais não-humanos, à partilha com a prole e com o parceiro direto. De acordo com Thomas Widlok, de uma amostra de 69 espécies de primatas, 30 não partilhavam nada e 39 partilhavam apenas com os seus filhos. Em 15 espécies verificava-se partilha entre os adultos e apenas numa espécie (*homo sapiens*) era possível constatar a existência de partilha generalizada. Parece, deste modo, justificada a asserção de a partilha ser frequentemente referida em debates sobre a evolução da espécie humana como um aspeto diferenciador, pertencente à cultura. Leia-se, sobre o tema, Widlok, Thomas, *op. cit.*, pp. 27-36.

diferentes indivíduos e famílias, conduzindo à constituição de comunidades humanas¹⁵ que, assim, também se diferenciavam das demais espécies.

No entanto, parece não existir consenso quanto ao que estará na origem desta forma característica de partilha entre os seres humanos, ou seja, sobre qual a natureza dos fatores subjacentes à partilha nas sociedades humanas. Para uns, o comportamento humano é determinado por forças culturais alheias à dimensão biológica ou genética do ser humano, deixando pouco espaço à escolha individual. Consequentemente, as práticas de partilha são cultural e historicamente determinadas e situadas, excluindo-se a existência de mecanismos universais (nomeadamente, de natureza genérica ou biológica) que possam ser associados às práticas de partilha. Para outros, o comportamento humano é determinado pela vontade individual que (embora não totalmente) é em grande medida alheia a fatores culturais¹⁶.

Independentemente das motivações para a partilha, ela apresenta-se nas comunidades humanas como um aspeto diferenciador e essencial para a criação de laços de confiança que conduzem à colaboração. Parece, pois, que a partilha não será biologicamente determinada, mas constitui-se como uma prática cultural.

Nicolas Peterson nota, a este propósito, que nas comunidades de aborígenes australianos, as crianças não apresentam níveis de altruísmo superiores às crianças de outra qualquer comunidade no mundo. Pelo contrário, são igualmente egocêntricas. Contudo, o autor explica que naquelas comunidades aborígenes o valor maior é o da generosidade¹⁷ e que, portanto, o altruísmo que se verifica entre os adultos é o resultado não de qualquer determinante genético ou biológico, mas sim da educação para o valor da generosidade e da condenação social do egoísmo. O autor conclui, então: «It is likely that this pervasive and highly-developed ethic of generosity emerged as a cultural adaptation to the exigencies of hunting and gathering, and conceivably conferred improved fitness on those who adopted it»¹⁸.

15 Há, contudo, na sociobiologia, investigadores que consideram a partilha uma manifestação de altruísmo em qualquer reino animal – Widlok, Thomas, *op. cit.*, p. 32.

16 Cf. Belk, Russel, *op. cit.*, pp. 726-727, que defende, contudo, uma perspetiva multidisciplinar, refere-se a estas diferentes perspetivas como teorias socioculturais e teorias sociopsicológicas, respetivamente.

17 Este aspeto é também notado por Belk, ao afirmar que a norma social da partilha tem maior prevalência do que a da propriedade – cf. Belk, Russel, *op. cit.*, p. 724.

18 Cf. Peterson, Nicolas, *op. cit.*, p. 860.

Desta forma, a partilha é variável na sua concretização, em intensidade e em modos, que são influenciados por vários fatores. Assim, existem alguns fenômenos da história, sobretudo a partir da Modernidade, que permitem compreender melhor o modo como a nossa sociedade se situa face às práticas de colaboração, partilha e consumo.

1.3. A modernidade: um momento revolucionário

Na modernidade, o progresso alterou radicalmente a sociedade à escala global. A revolução industrial, o desenvolvimento da economia de mercado, as políticas de *marketing* e os avanços científicos e tecnológicos que se sucederam concretizaram verdadeiras mudanças nos modelos econômicos, sociais e culturais até então vigentes. No que nos importa para o presente estudo, todos estes momentos, porque potenciadores de novas formas e níveis de consumo, mostram-se essenciais para a compreensão do atual estado da partilha na nossa sociedade.

Até à revolução capitalista, a economia manteve-se relativamente estável ao longo da História, sem grandes crescimentos. No entanto, tudo mudou com a invenção do crédito e a sua propagação. Na realidade, a confiança no futuro, baseada no progresso, alimentou a ideia de que seria possível emprestar dinheiro a crédito, ou seja, dinheiro que se esperava que fosse futuramente pago (e remunerado), mas que não existia no momento em que era creditado numa conta. Esta invenção propiciou o surgimento da banca e dos investidores e conduziu a uma nova mentalidade.

A partir do momento em que se gera esta engrenagem, assente na confiança no futuro e no crédito, gera-se também a ideia de que o lucro obtido deverá ser reinvestido, resultando, desse modo, num bem para a sociedade. Nesta ótica, o reinvestimento significa a criação de mais riqueza e, consequentemente, mais crescimento. A revolução capitalista traduz-se, portanto, na ideia de que o lucro individual é benéfico para a sociedade. No entanto, os propalados benefícios do crédito e do capitalismo rapidamente foram colocados em causa, quando começaram a surgir as primeiras grandes crises financeiras, logo no início do século XVIII¹⁹.

19 Cf. Harari, Yuval Noah, *op. cit.*, pp. 357-369. Harari refere-se, em particular, à crise gerada pela Companhia do Mississipi, que, estando registada em França, utilizou as suas ligações políticas à corte de Luís XV para vender as suas ações na bolsa de Paris. Apesar de a empresa não gerar qualquer riqueza, a Companhia espalhou boatos de grandes oportunidades. O preço das ações disparou e várias pessoas endividaram-se para poderem ser também elas acionistas. Passado pouco tempo, alguns especuladores perceberam que os preços das ações eram irrealistas e começaram a vender,

No entanto, o capitalismo não esmoreceu, alimentando também a ideia de crescimento econômico. O crescimento econômico implica o crescimento da produção, mas também o crescimento do consumo. O crescimento da produção foi impulsionado pela Revolução Industrial, que permitiu massificar a produção de bens e disponibilizá-los a preços acessíveis a grande parte da população.

Na realidade, no século XX, e em especial após a II Guerra Mundial, desenvolveu-se e consolidou-se uma cultura de produção e de consumo de bens descartáveis, à qual estavam associados outros fatores, como preocupações de saúde e de higiene, mas ainda de alívio das tarefas domésticas, à medida que também as mulheres assumiam um novo papel na sociedade.

Além disso, a indústria de *marketing*, potenciada pela popularização dos novos meios de comunicação, como a rádio e a televisão, fomentou o consumo, recorrendo à psicologia para influenciar os consumidores, inculcando-lhes sentimentos de autoestima, liberdade, aventura e sucesso associados à posse de determinados produtos, através de campanhas publicitárias frequentemente agressivas. Com efeito, a publicidade, além de gerar desejo e hábitos de consumo, também criava um sentido de pertença a um determinado ideal, ou seja, a ideia de que, através da *posse* de determinado bem, se é determinado tipo de pessoa, criando desse modo, também, um desejo de imitação potenciador do consumo.

Na realidade, já há muito que o consumo deixara de ser uma prática destinada à satisfação de necessidades básicas. Agora, o consumo associava-se à procura da felicidade e à satisfação de necessidades de inclusão e pertença a uma comunidade²⁰. Como explicam Antonia De la Calle Vaquero e Patricia De la Calle Calle, o valor atribuído deixa de radicar na sua aptidão para satisfazer necessidades e passa a constituir-se como uma marca, ou seja, passa a ter um valor simbólico daquilo que representa para os consumidores.

o que precipitou uma inundação do mercado com as a es. O diretor do consórcio, que ocupava simultaneamente o cargo de governador do banco central francês e controlador-geral das finanças, decidiu, então, ordenar que o banco central comprasse as a es, depauperando-o e gerando uma crise financeira da qual o sistema financeiro real francês nunca terá recuperado (pp. 377-379).

20 Cf. Maurer, Ângela Maria *et alii*, "Yes, We also Can! O Desenvolvimento de Inicativas de Consumo Colaborativo no Brasil", in *BASE: Revista de Administra o e Contabilidade da Unisinos*, São Leopoldo, v. 2, n.  1 (jan./mar.2015), pp.68-80, disponível em <http://hdl.handle.net/10183/122619/19/06/2020>, p. 70.

Consequentemente, a identificação com os valores da marca passa a ser um fator central na decisão de consumo²¹.

Assim estavam criadas as condições para o surgimento do individualismo no consumo, associado à posse de bens materiais, que se instalou no último século, à medida que se verificou, inversamente, um declínio na partilha²².

2. O presente e o futuro: a economia colaborativa

2.1. Motivações para a adesão à economia colaborativa

Atualmente, o consumo é frequentemente determinado por um impulso, atendendo à variedade quase infinita de produtos que estão disponíveis, mas simultaneamente gerador de insatisfação, face à variedade de escolha²³. Não é raro que os estímulos ao consumo levem o consumidor a adquirir produtos de que não precisa e que, na verdade, acaba por não utilizar, gerando uma sensação de frustração.

A imersão numa sociedade de consumo, em que as técnicas de publicidade são cada vez mais eficazes, torna-se um obstáculo ao consumo racional. Além disso, a facilidade de obtenção de crédito, também característica da sociedade capitalista, leva por vezes as pessoas a consumir mais do que aquilo que, futuramente, vão ter capacidade de pagar. Na verdade, o consumo, aliado à desregulação na atribuição do crédito, tem sido apontado como causa de algumas das mais recentes crises econômicas²⁴.

Contudo, essas mesmas crises – como quase todas as crises – constituíram-se também como uma oportunidade de repensar algumas das premissas em que assenta o atual modelo econômico da sociedade. É evidente que o paradigma não mudou, mas existem sinais da necessidade de mudança.

21 Cf. De la Calle Vaquero, Antonia; De la Calle Calle, Patricia, "The collaborative consumption: a form of consumption adapted to modern times", in *Revista de Estudios Económicos y Empresariales*, n.º 25, 2013, p. 19.

22 Sobre o tema, leia-se Maurer, Ângela Maria *et alii*, *op. cit.*, p. 2.

23 Cf. Iyengar, S. S.; Lepper, M. R., "When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing?", in *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 79, n.º 6, 2000, pp. 995-1006, disponível em <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.995>.

24 Estas realidades também se encontram presentes na economia colaborativa, a implicar a reconsideração da regulação destas dimensões nesse contexto particular. Para um aprofundamento de tais implicações, veja-se, nesta obra "crédito", "marcas", "consumo", "publicidade".

Por um lado, como expectável, a perda de rendimentos potenciou a descoberta de novas formas de maximização do rendimento, que tenham em vista a satisfação das suas necessidades sem um recurso tão prevalectante ao dinheiro como meio de obtenção de bens e serviços. Por outro lado, as preocupações com a sustentabilidade ambiental também se agudizaram nas últimas décadas e, em especial, nos últimos anos. A cada dia, torna-se cada vez mais evidente que os recursos naturais são limitados e que não suportarão uma economia que assente num conceito de crescimento perpétuo²⁵.

A economia colaborativa foi ganhando cada vez maior protagonismo como resposta que assegura o equilíbrio entre todas estas preocupações²⁶, capaz de promover a coesão, a sustentabilidade ambiental e a resiliência económica²⁷. Além disso, esta seria uma forma de articular a troca com a colaboração, aliando o consumo colaborativo à economia solidária²⁸.

No entanto, o conceito de economia colaborativa não é unívoco, razão pela qual alguns parecem preferir falar em “economias colaborativas”²⁹. Na realidade, podem integrar-se aqui práticas tão díspares como a partilha de transporte, habitação ou sementes, os bancos alimentares, o aproveitamento de roupa em segunda mão ou o combate ao desperdício alimentar³⁰.

Parece, contudo, que um dos conceitos estritamente associado ao de economia colaborativa é o conceito de consumo colaborativo. Na verdade, numa economia centrada na posse exclusiva de bens materiais, estes são frequentemente subaproveitados, ou seja, o seu potencial é desperdiçado.

25 Neste contexto, surgiu o conceito de *desenvolvimento sustentável*, definido no Relatório da Comissão Mundial sobre Ambiente e Desenvolvimento, mais conhecido como Relatório Brundtland, elaborado em 1987, como sendo o desenvolvimento que «nos permite fazer face às necessidades do presente sem comprometer a possibilidade de as gerações futuras fazerem face às próprias necessidades». Para as críticas e debates em torno deste conceito, cf. Williams, Collin C.; Millington, Andrew, “The diverse and contested meaning of sustainable development”, in *The Geographical Journal*, vol. 170, n.º 2, 2004, pp. 99-104, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.0016-7398.2004.00111.x> [23/11/2018].

26 Como referem Arcidiacono, Davide; Duggan, Mike, *op. cit.*, p. 1, desde que, em 2013 o *The Economist* mencionou a ascensão da economia colaborativa (*sharing economy*), esta tornou-se mais conhecida.

27 Neste sentido, *vd.* Ince, Anthony; Hall, Sarah Marie (ed.), *Sharing economies in times of crises*, New York, Routledge, 2018, p. 3.

28 Cf. De la Calle Vaquero, Antonia; De la Calle Calle, Patricia, *op. cit.*, p. 17. Sobre as motivações económicas e culturais que originaram este novo modelo económico, leiam-se as contribuições antecedentes desta obra.

29 Cf. Ince, Anthony; Hall, Sarah Marie, *op. cit.*

30 *Idem, ibidem*. Várias são as plataformas eletrónicas que facilitam e promovem a partilha de vários destes bens, de que são exemplo a *Uber*, a *Airbnb*, a *Tulerie* ou a *Too Good To Go*.

O consumo colaborativo é uma forma de otimizar o potencial dos bens, através da partilha da sua utilização.

Esta é uma das formas de responder não só ao desafio da redução de custos, como também às preocupações de sustentabilidade associadas ao desperdício de bens. Além disso, permite o surgimento de uma cultura mais preocupada com a qualidade de produtos, que, no dizer de alguns, permitirá manter o crescimento econômico de forma sustentável³¹.

Outra explicação para a adesão aos fenômenos de economia colaborativa prende-se com as necessidades psicológicas de pertença a uma comunidade, associados a sentimentos de reciprocidade e entreatjada, que permitem estabelecer tais laços. Na realidade, o desejo de aumentar as relações sociais é uma motivação frequente e é comum que, por exemplo, nas plataformas eletrônicas se criem ou promovam comunidades em torno de determinados produtos³². Nestes casos, a adesão a fenômenos de economia colaborativa parece também estar associada, por vezes, a tendências que se geram em função de uma ideia de novidade³³.

Nesse sentido, a economia colaborativa constitui-se em certa medida em oposição às premissas do capitalismo, erigindo como valores centrais a própria comunidade e a colaboração³⁴. Contudo, num determinado sentido, não deixam de ser os interesses do indivíduo (de satisfazer a necessidade

31 Seguimos, neste ponto, Silveira, Lisilene Mello da *et alii*, "Economia compartilhada e consumo colaborativo: o que estamos pesquisando?", in *Revista de Gestão*, n.º 23, 2016, p. 299, disponível em <http://www.revistas.usp.br/rege/article/view/129033> [29/05/2020]. É importante notar, porém, que a associação entre economia colaborativa e sustentabilidade ambiental parece não estar ainda cientificamente comprovada, sendo necessária a realização de mais estudos para compreender, de modo abrangente, qual o impacto ambiental da economia colaborativa.

32 Muitos dos participantes nessas comunidades manifestam a vontade de conhecer novas pessoas ou de estabelecer uma relação com os seus vizinhos, por exemplo. Embora haja histórias de sucesso, o facto é que muitas plataformas não conseguem cumprir o desiderato de criar laços duradouros entre as pessoas – cf. Schor, Juliet, "Debating the Sharing Economy", in *Great Transition Initiative*, 2014, p. 6, disponível em <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy> [03/05/2020].

33 Cf. *Idem, ibidem*, pp. 5 e 6. A autora chama, porém, a atenção para a questão de que a novidade nem sempre se verifica, sendo antes a criação da tendência uma certa expressão de racismo ou classismo, na medida em que o que se tem por novo não o é. A autora nota que, na verdade, muitas práticas de partilha estão presentes nas classes trabalhadoras, mais pobres ou em minorias: «The discourse of novelty employs a false universalism that can be alienating to people who have maintained non-digital sharing practices in their daily lives».

34 Neste sentido, leia-se Albinsson, Pia A.; Perera, B. Yasanthi, "Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events", in *Journal of Consumer Behaviour*, v. 11, 2012, pp. 303-305, disponível em <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/cb.1389> [10/06/2020].

de pertença) que presidem à motivação para aderir à economia colaborativa, embora eles possam ser perspetivados como contribuindo para a realização de valores sociais³⁵.

Outros autores existem, contudo, que não encontram na economia colaborativa uma antítese ao capitalismo, mas apenas mais um aspeto deste, que se constituiu em oposição não ao capitalismo em si, nem às suas premissas, mas antes ao hiperconsumismo. A economia colaborativa seria, deste modo, uma mera oportunidade econômica que pela sua natureza marginal e, conseqüentemente, desregulada poderia inclusivamente traduzir-se num reforço do neoliberalismo econômico. Neste caso, as esperanças de que a economia colaborativa possa cumprir a promessa de se constituir como um novo paradigma econômico serão frustradas³⁶.

Um aspeto que também se afigura digno de nota, e que contribuirá previsivelmente para o florescimento da economia colaborativa, radica na circunstância de que, para a maioria da população humana, a subsistência não é obtida através de trocas de mercado. Como refere Thomas Widlok³⁷, na Alemanha, apenas 40% da população obtém o sustento através do trabalho, estando os restantes dependentes de familiares ou do Estado, seja como pensionistas, seja como beneficiários de prestações sociais. O mesmo acontece em muitos outros países. Nestes casos, a economia colaborativa apresenta-se (pelo menos em algumas das suas manifestações) como um modo alternativo, mas não exclusivo, de aceder a bens e serviços, fora da lógica do mercado.

35 Cf. Maurer, Ângela Maria *et alii*, *op. cit.*, p. 5.

36 Cf. Martin, Chris. J., "The sharing economy: a pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?", in *Ecological Economics*, n.º 121, 2016, pp. 149-159, disponível em <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800915004711> [19/06/2020]. No mesmo sentido, defende Michael Sonis que não é de descartar uma perspetiva microeconômica na origem desta realidade, mais egoísta e orientada para a maximização dos ganhos pessoais – Sonis, Michael, "Nonlinear socio-ecological dynamics and first principles of collective choice behavior of «homo socialis»", in *Progress of Theoretical Physics Supplement*, n.º 139, 2000, p. 257, disponível em <https://academic.oup.com/ptps/article/doi/10.1143/PTPS.139.257/1888881> [18/06/2020].

37 Widlok, Thomas, *op. cit.*, p. xiii.

2.2. As novas tecnologias e a economia colaborativa: de volta à partilha

Apesar de a partilha, colaboração e consumo não serem realidades recentes, como demos já conta, as origens da economia colaborativa como hoje conhecemos à escala global são relativamente recentes. A afirmação e expansão do fenómeno é frequentemente associada às novas tecnologias de informação e comunicação e, particularmente, à internet³⁸.

Com efeito, o que a internet permite – e que é fundamental para a economia colaborativa – é proporcionar um espaço virtual de encontro direto entre as pessoas de todo o mundo, que permita a partilha de bens e serviços sem intermediários e de forma imediata e simultânea. Tal é particularmente relevante considerando o atual perfil do consumidor, ávido de satisfazer os seus desejos instantaneamente, e caracterizado pela volatilidade das suas necessidades e pelo constante sentimento de insatisfação.

Deste modo, a internet e as novas tecnologias permitiram transformar as práticas ancestrais de partilha e colaboração, até então restritas no seio de cada comunidade, numa realidade sem fronteiras, possibilitando a eliminação de qualquer tipo de barreiras sociais, culturais, económicas, geográficas e políticas. Neste novo contexto, criam-se extensas redes de consumidores que têm em comum um conjunto de necessidades e desejos. Assim se vão desenrolando iniciativas de consumo baseadas na partilha e alternativas aos padrões de consumo vigentes.

Além disso, ao possibilitarem a eliminação (ou pelo menos redução) dos tradicionalmente elevados custos de transação dos mercados secundários e dos intermediários, permitem retirar maior benefício dos recursos disponíveis e assim tornar mais eficaz o processo de partilha.

Como reflexo das transformações descritas, assiste-se a uma alteração do paradigma tradicional de realização de negócios e a uma mudança dos hábitos de consumo (designadamente a respeito do que consumimos e como

³⁸ Conforme explica Daiane Scaraboto, as bases da economia colaborativa surgiram em 1995 com a criação do *eBay* e do *Craigslist*, dois mercados voltados para a recirculação de bens – Scaraboto, Daiane, "Selling, sharing, and everything in between: the hybrid economies of collaborative networks", in *Journal of Consumer Research*, vol. 42, 2015, pp. 152-176, disponível em <https://doi.org/10.1093/jcr/ucv004> [19/06/2020].

consumimos)³⁹. Além disso, há cada vez mais uma maior diversidade naquilo que é partilhado: hoje em dia, não se realiza apenas uma partilha de bens e serviços, mas também de culturas e subculturas a partir dos grupos, comunidades e coletividades utilizadoras das ferramentas, plataformas e aplicações digitais que fomentam mudanças comportamentais⁴⁰.

Porém, para lá das potencialidades que as inovações tecnológicas permitem no desenvolvimento da economia partilhada, um olhar mais crítico permite-nos concluir que foram também elas geradoras de um conjunto de problemas a que importa dar resposta.

2.3. Perspetiva crítica: os principais dilemas da economia colaborativa

Hoje parece ser pacífica a afirmação de que a economia colaborativa assumirá um papel preponderante no futuro civilizacional⁴¹. Apesar disso, este novo modelo não está isento de críticas e preocupações.

Em primeiro lugar, porque a partilha de bens e serviços assenta numa premissa nem sempre fácil de se alcançar: a confiança entre todos os que se relacionam nesse arquétipo organizacional. A falta de confiança é um obstáculo à criação de qualquer laço e poderá, pois, colocar em risco todo o modelo. Mas, para que exista confiança, é necessário que se estabeleçam regras que assegurem a certeza e segurança em todos os setores em que se desenrola a economia colaborativa. E tais regras não existem ainda.

A falta de regulamentação deste mercado gera outros perigos, relacionados com o surgimento de atividades de *lobby*, práticas de concorrência desleal

39 Note-se, contudo, que não foi totalmente afastada a cultura individualista do século passado. De facto, ainda hoje, o número e a qualidade de bens materiais acumulados são percebidos como uma forma de medir o sucesso na vida, como um sinal de poder, *status* social e sentimento de felicidade – Mont, Oksana, “Institutionalisation of sustainable consumption patterns based on shared use”, in *Ecological Economics*, n.º 50, 2004, p. 138, disponível em <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800904001697> [18/06/2020]. Por outro lado, perante a escassez de recurso, há consumidores que se sentem mais seguros ao adquirir a posse do que participar na partilha dos bens. Por tudo isto se diz que um dos maiores obstáculos à economia colaborativa é o atual padrão de consumo.

40 Desenvolvendo esta ideia, Belk, Russel, *op. cit.*, p. 729.

41 Trazemos aqui à colação o livro de Gansky intitulado *The mesh: why the future of business is sharing*. Também subscrevendo essa ideia, Belk, Russel, *op. cit.*, p. 715. Alguns autores equipararam já a importância do consumo colaborativo na alteração do conceito de propriedade com aquela que foi assumida pela revolução industrial no contexto social e económico.

e falta de transparência da informação⁴². Mas também com a insegurança e precariedade das condições do trabalho nas empresas que se inserem neste novo paradigma⁴³.

Outra das preocupações prende-se com o facto de a economia colaborativa mobilizar a “sabedoria de multidões” para reunir estranhos e gerar os laços de confiança já referidos⁴⁴. As avaliações e comentários dos usuários das plataformas assumem tal relevância que se mostram já no centro das questões em torno do capital social das empresas. O grande problema é que estas, mostrando-se um importante fator para gerar confiança na qualidade do produto ou serviços, por vezes, revelam ser falsas ou infundadas, assim quebrando a confiança essencial para o estabelecimento de uma relação de partilha.

42 Cf. Morell, Mayo Fuster, “The unethics of sharing: wikiwashing”, in *International Review of Information Ethics*, v. 15, 2011, p. 14, disponível em <https://www.infodata-edepot.de/volltext/ijie/12045.pdf> [28/05/2020]; Malhotra, Arvind; Alstynne, Marshall Van, “Economic and business dimensions: the dark side of the sharing economy... and how to lighten it: improving the sharing economy will require addressing myriad problems”, in *Communications of the ACM*, v. 57, n.º 11, 2014, pp. 24-27, disponível em https://www.researchgate.net/publication/286692374_The_Dark_Side_of_the_Sharing_Economy_and_How_to_Lighten_It [28/05/2020]; e, ainda, Ranchordás, Sofia, “Does sharing mean caring? Regulating innovation in the sharing economy”, in *The Minnesota Journal of Law, Science & Technology*, Vol. 16, 2015, pp. 413-475, disponível em <https://scholarship.law.umn.edu/mjlst/vol16/iss1/9> [25/06/2020]. Veja-se, nesta obra, o capítulo “Concorrência Desleal, Segredos Comerciais e Direito da Publicidade” e “Direito da concorrência”.

43 Parte da dificuldade em avaliar o impacto das novas oportunidades resultantes da economia colaborativa é explicada pelo contexto de profunda crise econômica em que surgiram, com elevados índices de desemprego e uma reestruturação do mercado de trabalho, potenciadora de condições precárias e redução de salários. Não havendo melhorias no setor laboral, a culpa não poderia ser imputada à economia colaborativa. Com o final da crise e a melhoria das condições de trabalho, os seus trabalhadores poderiam exigir mais e melhores condições. Perante este quadro, alguns autores têm questionado qual o impacto do crescimento econômico e de catástrofes bélicas e naturais nesta nova forma de mercado – cf. Belk, Russel, *op. cit.*, p. 729. Esta questão assume particular relevância porque alguns estudos já desenvolvidos demonstraram que em situações de maior crescimento econômico há uma tendência generalizada para o aumento do consumo individual e redução da partilha. Veja-se, nesta obra, o capítulo “Direito do Trabalho”.

44 Cf. Schor, Juliet, *op. cit.*, p. 7. Antes dos avanços tecnológicos do final do século XX, a partilha realizava-se no seio de um grupo de pessoas que se conheciam entre si. Atualmente, com o desenvolvimento das plataformas digitais, o mais frequente é que a partilha se verifique entre pessoas que não se conhecem. Se considerarmos que muitas das trocas desenvolvidas hoje em dia são bastante íntimas – pense-se, p. ex., na partilha de casa, de boleias ou na permissão para alguém entrar na casa de estranhos para cozinhar ou comer uma refeição confeccionada por estranhos –, constatamos que são muitos os riscos inerentes a este tipo de práticas. Para reduzir estes riscos, as plataformas permitem que os seus utilizadores publiquem uma avaliação do produto/serviço. Nos EUA, por exemplo, a entidade responsável pela inspeção da saúde está a usar as classificações do *Yelp* para identificar restaurantes que não cumprem as regras de saúde e segurança alimentar. Porém, um estudo já demonstrou que 16% das avaliações desse mesmo *site* não são genuínas – Malhotra, Arvind; Alstynne, Marshall Van, *op. cit.*, pp. 25 e 27.

Igualmente preocupantes são os alertas de que esta forma de organização pode gerar preconceitos de classe, género ou raça e condicionar, dessa forma, o desenvolvimento da economia em função de preconceitos generalizados⁴⁵.

Como resposta a estas preocupações, verifica-se uma tendência generalizada dos consumidores para exigirem um tipo de posicionamento das empresas mais rigoroso com compromissos éticos e transparentes. Hoje, as preocupações com a sustentabilidade e responsabilidade social são fatores determinantes para uma elevada parte dos consumidores. Cientes destas reivindicações, as empresas estão a autorregular-se, a assumir mais responsabilidades dessa índole e a seleccionar e educar os clientes⁴⁶.

Estamos convictos, porém, que tal não será fácil e que os reguladores se encontram numa “encruzilhada”, nas palavras de Sofia Ranchordás: «The innovative character of these sharing practices poses a number of challenges to regulators, namely, should they be submitted to the requirements of equivalent commercial practices? When should they be considered economically and legally irrelevant? How can regulators find the balance between the advancement of innovation and the need to safeguard public safety and health, and protect customers from problems with liability and fraud?»⁴⁷.

45 Um estudo divulgado relatou evidências de discriminação racial entre usuários do *Airbnb*, constatando que *hosts* não-negros podiam cobrar 12% a mais do que os negros por propriedades comparáveis – cf. Schor, Juliet, *op. cit.*, p. 7.

46 Cf. Malhotra, Arvind; Alstynne, Marshall Van, *op. cit.*, p. 25. Exemplos disto mesmo são relatados na realidade dos EUA, tanto em relação às plataformas *Uber* como *Airbnb*. Uma onda de indignação surgiu quando a primeira se furtou de assumir responsabilidades num acidente que envolveu um motorista seu e causou a morte de um pedestre menor. Já a *Airbnb* tem seguido uma estratégia distinta, depois de a sua reputação ter sido afetada em 2011, ano em que diversas casas disponíveis na plataforma sofreram danos dos utilizadores e uma delas foi mesmo destruída. À data, a plataforma optou por fazer um pedido público de desculpas, mas não indemnizou a proprietária da casa. Recentemente, o CEO da empresa assumiu que essa atitude foi um dos maiores erros que a empresa cometeu: «That was a real turning point in the company. If there's a founding or a birth, that was like a rebirth for us. And I said were going to drown everyone out and from now on we're going to be open, were always going to be honest with the customer, and were always going to bend over backwards for them». Sabe-se hoje que apenas a construção reiterada da confiança poderá manter estes sistemas – cf. Diamicis, C., *Uber driver hits, kills 6 yr old girl. Is 'Not our problem' still an appropriate response?*, 2014, disponível em <http://bit.ly/190hsft> [20/05/2020]. Algumas plataformas são particularmente exigentes com os seus clientes, com o intuito de criar uma base de confiança mútua sólida. É o caso da *Tulerie*, uma plataforma *online* de partilha por aluguer de roupa que assume como prioridade primeira a confiança, optando por admitir apenas utilizadores diretamente entrevistados pela equipa – cf. <https://tulerie.com/pages/how-to-join> [22/09/2020].

47 Cf. Ranchordás, Sofia, *op. cit.*, p. 474.

As respostas às questões que surjam poderão chegar a um ritmo mais lento do que o tempo de desenvolvimento desta realidade, criando expectáveis tensões. Se parece certo que a economia colaborativa é uma potencial fonte de crescimento econômico, de sustentabilidade e de coesão social, não é menos certo que o seu sucesso, medido pela melhoria das vidas das comunidades humanas, passará pela sua capacidade para se tornar um veículo de concretização de valores, através da partilha e da colaboração – tal como nos primórdios da civilização⁴⁸.

48 Algo que, aliás, parece ter saído ressaltado no contexto de pandemia, a ponto de os responsáveis pela *Airbnb* reconhecerem que é tempo de pensar nos efeitos provocados pelo modelo de negócio na comunidade. Cf. Arlidge, John, *The Sunday Times*, 2020, trad. port. Alves, Érica Cunha, "A *Airbnb* precisa de mudar. Temos de regressar ao essencial", in *Jornal de negócios*, 04.09.2020, disponível em <https://www.must.jornaldenegocios.pt/viver/detalhe/a-airbnb-precisa-de-mudar-temos-de-regressar-ao-essencial> [23/09/2020].

Referências

Albinsson, Pia A.; Perera, B. Yasanthi, "Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events", in *Journal of Consumer Behaviour*, v. 11, 2012, pp. 303-305, disponível em <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/cb.1389> [10/06/2020].

Arcidiacono, Davide; Duggan, Mike, *Sharing Mobilities: Questioning Our Right to the City in the Collaborative Economy*, Taylor & Francis Group, New York, 2020, disponível em <https://doi.org/10.4324/9780429201288> [21/03/2020].

Arlidge, John, *The Sunday Times*, 2020, trad. port. Alves, Érica Cunha, "A Airbnb precisa de mudar. Temos de regressar ao essencial", in *Jornal de negócios*, 04.09.2020, disponível em <https://www.must.jornaldenegocios.pt/viver/detalhe/a-airbnb-precisa-de-mudar-temos-de-regressar-ao-essencial> [23/09/2020].

Belk, Russel, "Sharing", in *Journal of Consumer Research*, v. 36, n.º 5, 2010, pp. 715-734, disponível em https://www.researchgate.net/publication/46553775_Sharing/link/571e23b708aefa6488999885/download [29/05/2020].

De la Calle Vaquero, Antonia; De la Calle Calle, Patricia, "The collaborative consumption: a form of consumption adapted to modern times", in *Revista de Estudios Económicos y Empresariales*, n.º 25, 2013, pp. 15-30.

Diamicis, C., *Uber driver hits, kills 6 yr old girl. Is 'Not our problem' still an appropriate response?*, 2014, disponível em <http://bit.ly/190hsft> [20/05/2020].

Harari, Yuval Noah, *Sapiens: História Breve da Humanidade*, 18.ª ed., Amadora, Elsinore, 2019.

Héritier, Françoise *et alii*, *La Plus Belle Histoire des Femmes*, Paris, Éditions Points, 2011.

Houaiss, Antônio; Villar, Mauro, *Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa*, Lisboa, Círculo de Leitores, XVIII Tomos, 2007.

Ince, Anthony; Hall, Sarah Marie (ed.), *Sharing economies in times of crises*, New York, Routledge, 2018.

Iyengar, S. S.; Lepper, M. R., "When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing?", in *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 79, n.º 6, 2000, pp. 995-1006, disponível em <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.995>.

Malhotra, Arvind; Alstynne, Marshall Van, "Economic and business dimensions: the dark side of the sharing economy... and how to lighten it: improving the sharing economy will require addressing myriad problems", in *Communications of the ACM*, v. 57, n.º 11, 2014, pp. 24-27, disponível em https://www.researchgate.net/publication/286692374_The_Dark_Side_of_the_Sharing_Economy_and_How_to_Lighten_It [28/05/2020].

Martin, Chris. J., "The sharing economy: a pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?", in *Ecological Economics*, n.º 121, 2016, pp. 149-159, disponível em <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800915004711> [19/06/2020].

Maurer, Ângela Maria *et alii*, "Yes, We also Can! O Desenvolvimento de Iniciativas de Consumo Colaborativo no Brasil", in *BASE: Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, São Leopoldo, v. 12, n.º 1 (jan./mar. 2015), pp. 68-80, disponível em <http://hdl.handle.net/10183/122619> [19/06/2020].

Mont, Oksana, "Institutionalisation of sustainable consumption patterns based on shared use", in *Ecological Economics*, n.º 50, 2004, pp. 135-153, disponível em <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800904001697> [18/06/2020].

Morell, Mayo Fuster, "The unethics of sharing: wikiwashing", in *International Review of Information Ethics*, v. 15, 2011, pp. 9-16, disponível em <https://www.infodata-edepot.de/volltext/ijie/12045.pdf> [28/05/2020].

Ostrom, Elinor, "Collective Action and the Evolution of Social Norms", in *Journal of Economic Perspectives*, v. 14, n.º 3, 2000, pp. 137-158, disponível em <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.14.3.137> [19/06/2020].

Peterson, Nicolas, "Demand sharing: reciprocity and the pressure for generosity among foragers", in *American Anthropologist*, vol. 95, n.º 4, 1993, pp. 860-874, disponível em <https://www.jstor.org/stable/683021> [16/06/2020].

Ranchordás, Sofia, "Does sharing mean caring? Regulating innovation in the sharing economy", in *The Minnesota Journal of Law, Science & Technology*, Vol. 16, 2015, pp. 413-475, disponível em <https://scholarship.law.umn.edu/mjlst/vol16/iss1/9> [25/06/2020].

Scaraboto, Daiane, "Selling, sharing, and everything in between: the hybrid economies of collaborative networks", in *Journal of Consumer Research*, vol. 42, 2015, pp. 152-176, disponível em <https://doi.org/10.1093/jcr/ucv004> [19/06/2020].

Schor, Juliet, "Debating the Sharing Economy", in *Great Transition Initiative*, 2014, disponível em <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy> [03/05/2020].

Silveira, Lisilene Mello da *et alii*, "Economia compartilhada e consumo colaborativo: o que estamos pesquisando?", in *Revista de Gestão*, n.º 23, 2016, pp. 298-305, disponível em <http://www.revistas.usp.br/rege/article/view/129033> [29/05/2020].

Sonis, Michael, "Nonlinear socio-ecological dynamics and first principles of collective choice behavior of «homo socialis»", in *Progress of Theoretical Physics Supplement*, n.º 139, 2000, pp. 257-269, disponível em <https://academic.oup.com/ptps/article/doi/10.1143/PTPS.139.257/1888881> [18/06/2020].

Widlok, Thomas, *Anthropology and the economy of sharing*, Taylor & Francis Group, New York, 2017, disponível em <https://www.taylorfrancis.com/books/9781315671291> [21/03/2020].

Williams, Collin C.; Millington, Andrew, "The diverse and contested meaning of sustainable development", in *The Geographical Journal*, vol. 170, n.º 2, 2004, pp. 99-104, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.0016-7398.2004.00111.x> [23/11/2018].