

CALEIDOSCÓPIO ECONÔMICO: OS LIMITES DA ECONOMIA COLABORATIVA

ECONOMIC KALEIDOSCOPE: THE LIMITS OF A SHARING ECONOMY

Júlia Martins Rodrigues¹

RESUMO

Novos modelos de empreendimento pautados no compartilhamento transformaram a atividade de empresa nas primeiras décadas do século XXI. As empresas de economia compartilhada conseguiram alcançar níveis globais de sucesso em um ritmo sem precedentes. No entanto, ao modificar as estruturas sócio-técnicas e econômicas estabelecidas, a economia de compartilhamento acaba por suscitar diversas controvérsias. O presente estudo tem como objetivo identificar os limites da *Sharing Economy*, sobretudo em países em desenvolvimento como o Brasil. A hipótese trabalhada é de que, embora uma crítica do hiperconsumo tenha sido central para o surgimento da economia compartilhada, ela parece ter se transformado em oportunidade puramente econômica pouco preocupada com a sustentabilidade.

PALAVRAS-CHAVE: Economia compartilhada. Sustentabilidade. Países em desenvolvimento. Brasil.

ABSTRACT

New models of entrepreneurship based on sharing have transformed business activity in the first decades of the twenty-first century. Sharing

¹ Doutoranda na Università degli Studi di Camerino (Itália); Mestre em Direito e Inovação pela UFJF (Brasil). julia.martinsrodrigues@unicam.it. Currículo Lattes <http://lattes.cnpq.br/6758373108032511>

economy firms have been able to achieve global levels of success at an unprecedented pace. However, this niche of innovation ends up decentralizing and disrupting established socio-technical and economic structures, raising a number of sociological and legal questions. The current study aims to identify the limits of the Sharing Economy, particularly in developing countries such as Brazil. Although a critique of hyper-consumption was central to the emergence of the sharing economy niche, it seems to have turned into a purely economic opportunity with little concern for sustainability.

KEYWORDS: Sharing economy. Sustainability. Developing countries. Brazil.

1. INTRODUÇÃO À ERA DO COMPARTILHAMENTO

O movimento de um caleidoscópio permite a visualização de diferentes arranjos a partir de imagens multiplicadas dos pequenos fragmentos de vidro colorido que o constituem. A cada movimento, uma combinação variada de cores substitui a formatação anterior. No mercado, novos movimentos empreendedores modificam a forma de fazer empresa e, a cada cenário socioeconômico, a imagem resultante dessa dinâmica é distinta. A introdução de estratégias inovadoras no mercado altera profundamente a imagem presente neste caleidoscópio econômico.

A relação entre inovação e sustentabilidade parece ser o distinto paradigma da segunda década do século XXI. As inovações tecnológicas tendem a serem vistas como a chave para o desenvolvimento da história humana. As tecnologias difundidas na sociedade moderna interligaram-se intimamente com as práticas e estilos de vida, modelos de negócio, valor estruturas institucionais e políticas em diversos níveis.

Os desafios impostos pela nova dinâmica social vivida um sistema global que cultua o intenso consumo de bens e serviços, bem como a

proteção da propriedade privada, passa a exigir uma transformação fundamental para modos de produção mais sustentáveis (MARKARD, 2012). O desafio é a criação de novos produtos e serviços capazes de melhorar o bem-estar individual sem prejuízo dos sistemas de apoio à vida ambiental.

A partir dessa perspectiva de transição, emerge a chamada economia compartilhada e a ideia de consumo colaborativo, uma nova forma de fazer empresa com o uso de tecnologias digitais. Trata-se de um novo modelo empreendedor, cuja atividade de empresa é facilitada por plataformas de colaboração, que, por sua vez, cria um mercado aberto de uso temporário de um bem ou serviço usualmente oferecido pela iniciativa privada (BELK, 2013).

Considerando a voraz difusão da economia colaborativa, a proposta deste trabalho é analisar as consequências desta nova forma de fazer empresa, sobretudo em países em desenvolvimento como o Brasil, cujo Estado ainda desempenha papel central na necessidade de se assegurar Direitos Fundamentais.

Assim, o problema central que se coloca é: a economia de compartilhamento permite efetivamente a distribuição de riqueza e a promoção da sustentabilidade?

A hipótese trabalhada é de que o modelo econômico baseado no compartilhamento de ativos subutilizados de espaços, habilidades e materiais em prol de benefícios monetários ou não monetários (BOTSMAN, 2013), aumenta a disparidade entre classes sociais em países em desenvolvimento na medida em que se apoia em tecnologias que, a priori, não são acessadas de maneira equitativa por seus indivíduos. Além disso, há um desequilíbrio na distribuição do ônus da atividade econômica que recai sobre as partes mais vulneráveis.

Nesse sentido, o marco teórico utilizado foi a afirmação teórica-doutrinária de Stefano Rodotà sobre a capacidade da tecnologia da computação em “produzir formas diversas de gestão de poder” (RODOTÀ, 2008, p. 24).

Em relação à metodologia utilizada, trata-se de uma pesquisa de natureza teórica-bibliográfica, desenvolvida de forma organizada por meio da extração de dados de livros doutrinários e literários, documentos históricos, arquivos governamentais, periódicos científicos. O procedimento utilizado, a partir da revisão de literatura, foi o de análise de conteúdo, priorizando a construção de um esquema conceitual específico em torno da economia colaborativa.

O desenvolvimento do trabalho divide-se em quatro capítulos. No capítulo intitulado “Nova empresa”, é feita uma breve introdução à *sharing economy* e suas apostas para o consumo sustentável a partir de uma breve revisão de literatura. No capítulo seguinte, “O perigo da autorregulação”, introduz-se a transferência de riscos e incertezas do mercado para as partes mais vulneráveis. No capítulo “Limite social das inovações tecnológicas”, analisa-se a nova face do capitalismo diante das tecnologias digitais. No capítulo “Alargamento de lacunas sociais”, aborda-se a desproteção do trabalhador e dificuldade de acesso à moradia com o advento da economia colaborativa. Seguem-se considerações finais.

2. NOVA EMPRESA

A narrativa construída em torno da chamada *Sharing Economy* é de desenvolvimento de inovação social ou mesmo de um movimento social (SCHOR, 2014), que busca solucionar a insustentabilidade, as injustiças e as desigualdades observadas nas tradicionais economias de mercado. Em linhas gerais, defensores desse novo modelo empreendedor argumentam que a economia compartilhada tem o potencial de libertar a sociedade das práticas de consumo exagerado. O discurso da economia compartilhada *online* a referencia como uma oportunidade econômica, uma forma de consumo mais sustentável, um caminho para uma economia descentralizada, equitativa e sustentável a partir da criação de mercados não regulamentados (MARTIN, 2016).

De forma a potencializar o paradigma neoliberal, sustenta-se que a economia colaborativa permite o compartilhamento propriedades, recursos, tempo e habilidades entre pessoas de todo o mundo por meio de plataformas virtuais, possibilitando que recursos - antes não utilizados ou subutilizados – sejam desbloqueados de modo a impulsionar os indivíduos a fazer dinheiro (WOSSKOW, 2014). Ela se traduz na promessa de uma nova forma global de mercado, capaz de permitir aos indivíduos melhor proveito de suas habilidades, flexibilidade na produção de riqueza e, conseqüentemente, um maior espaço de liberdade.

A própria concepção de propriedade privada, embora encorajada, passa por uma releitura. A partir da economia colaborativa, as pessoas passam a ter acesso temporário a casas suntuosas, motoristas particulares em veículos de luxo, e outros bens de consumo, cuja propriedade é de titularidade de terceiros.

As plataformas mais visíveis na economia de compartilhamento iniciaram suas atividades nos Estados Unidos com histórias de sucesso do *Airbnb* (2008) e do *Uber* (2009) no Vale do Silício. O discurso vibrante de economia compartilhada catalisou essa forma de atividade de empresa, tornando-se um fenômeno global para além das fronteiras ianques. A exportação do compartilhamento para o mundo foi impulsionada tanto pela expansão das próprias plataformas americanas para outros países quanto pela captura da ideia de compartilhamento por outras corporativas, sobretudo na Europa. Plataformas colaborativas rapidamente se proliferaram em todo continente europeu, onde as cidades passaram comportar como centros de práticas de compartilhamento (SCHOR, 2014).

Nos últimos anos, essa nova cultura de compartilhamento foi impulsionada pelas tecnologias digitais e pelas mudanças nas necessidades sociais (BUCHER *et al*, 2016). O advento de modelos de compartilhamento *online* decorre de um salto recente em tecnologias sociais e mudanças contínuas na atitude das sociedades. Observa-se uma mudança peculiar de preferências dos consumidores, na medida em que o foco principal que, anteriormente, encontrava-se na propriedade privada, caminha em direção a um foco na experiência e acesso (BUCHER *et al*, 2016).

Empiricamente, comprovou-se que o sucesso do compartilhamento enquanto modelo de empreendimento está no fato dele se apoiar no exame e no desenvolvimento das intenções comportamentais dos clientes (ZHANG *et al*, 2018). Ao desenvolver um padrão de negócios, os profissionais são aconselhados a considerar os valores econômicos, emocionais, sociais e técnicos nos produtos e serviços de modo a se tornarem competitivos e desejados pelo mercado consumidor (ZHANG *et al*, 2018).

É importante esclarecer que, atualmente, a economia compartilhada não é uma simples tendência de nicho, mas uma atividade de larga escala que envolve milhões de usuários e constitui uma tendência lucrativa que atrai cada vez mais investimento (ZHANG *et al*, 2018). Ela provou ser um modelo de negócios competitivo que desafia os provedores de serviços tradicionais (ZHANG *et al*, 2018).

Não obstante os maiores empreendimentos colaborativos tenham se iniciado nos Estados Unidos da América e na Europa, as empresas de economia compartilhada conseguiram alcançar níveis globais de sucesso em um ritmo sem precedentes. Considerada um fenômeno da globalização (PARENTE *et al*, 2018), o compartilhamento de bens e serviços difundiu-se rapidamente para países em diferentes níveis de desenvolvimento.

A rigor, entre diversos fatores, isso se justifica pelo fato de as plataformas de *internet* reduzirem os custos de transação em direção à gestão de ativos tangíveis, pois os ativos negociados não foram internalizados, eles podem se internacionalizar em maior velocidade, contando com provedores locais para adaptação de negócios e focando em integração operacional eficiente (PARENTE *et al*, 2018).

Notadamente, esse inovador modelo de negócios é apoiado por avançadas tecnologias de rede digital. Isso significa que a condição *sine qua non* para a inserção no mercado consumidor, que pode ser extraída da própria natureza das transações, é o acesso à *internet* e a aparelhos eletrônicos capazes de sediar o uso das mais novas mídias digitais.

Contudo, apesar de ser recebida com entusiasmo por muitos, a economia colaborativa muitas vezes se esbarra com verdadeiras lacunas

regulamentárias, seja em matéria de proteção ao consumidor, de direitos trabalhistas e até de direito de moradia. A “Era do Compartilhamento” é marcada, portanto, pelo perigo da autorregulação e por consequências hostis desse falso espaço de liberdade empresarial no mercado de consumo, conforme é evidenciado no capítulo subsequente.

3. O PERIGO DA AUTORREGULAÇÃO

O atual modelo empreendedor pautado no compartilhamento introduz uma nova estratégia negocial. A estrutura dos negócios celebrados na economia colaborativa sofreu uma profunda alteração, na medida em que não resta uma separação estanque entre o fornecedor dos produtos e serviços e o consumidor final. Trata-se de uma nova dinâmica nas relações de consumo, distante dos conceitos tradicionalmente operacionalizados pela legislação. Essa dinâmica de compartilhamento acontece a partir de uma relação mútua de trocas com ou sem o uso de pecúnia.

Os participantes deste processo são chamados de *peers* ou pares, que trabalham conjuntamente a partir do contato estabelecido por plataformas *online*. Tecnicamente, a empresa responsável pela criação e administração da plataforma não corresponde ao tradicional fornecedor de produtos e serviços, mas uma ponte que conecta os pares entre si, mediando o desenvolvimento das relações comerciais. Sendo assim, a economia colaborativa suscita questões relativas à aplicação das normas existentes, uma vez que ela desfoca as linhas estabelecidas entre consumidor e prestador de serviços, empregado e autônomo, ou a prestação profissional e não profissional de serviços.

Na economia colaborativa, os consumidores não apenas usufruem dos produtos e serviços, mas assumem um papel de coprodutores durante o processo (DELLAERT, 2018). Eles são incorporados pelo mercado como parceiros ativos no processo de criação de valor, não apenas por compartilhar bens seus próprios bens particulares para uso temporário,

como por fornecer informações sobre seu próprio perfil, sobre suas preferências de consumo e *feedbacks* sobre bens e serviços que usufruem. Informação é o pilar sobre o qual o mercado se desenvolve.

O enorme aumento da quantidade de informações pessoais coletadas por instituições públicas e privadas visa sobretudo a dois objetivos: a aquisição dos elementos necessários à preparação e gestão de programas de intervenção social, por parte dos poderes públicos e o desenvolvimento de estratégias empresariais privadas; e o controle da conformidade dos cidadãos à gestão pública dominante e aos comportamentos prevalecentes. (RODOTÀ, 2008, pp. 28-29)

As plataformas funcionam, então, como um berço de informações para o mercado. Ao verificar a utilização de um serviço ou a aquisição de um produto, é comum que as plataformas incentivem o consumidor a redigir um *review*, relatando sua experiência pessoal, definindo vantagens e desvantagens, aconselhando ou não outros consumidores a repetirem o processo. Dessa forma, reforça-se a autorregulação do mercado, oferecendo-lhe informações sobre o comportamento dos consumidores em rede. Ao compilar essas informações, as empresas aperfeiçoam sua capacidade de definir estratégias de estimulação do consumo.

Conseqüentemente, a partir do controle dessas informações, grandes empresas privadas passam a ter acesso a uma fonte importante de poder e controle. A partir desse controle, é possível criar e incentivar o consumo dominante e guiar determinados comportamentos prevalecentes de modo a alimentar os interesses do mercado.

Cria-se, então um círculo vicioso, na medida que as empresas se adaptam para atingir as expectativas de consumo e os valores compartilhados pelos próprios *peers*. O que parece ser o grande triunfo do liberalismo e da autorregulação do mercado, acaba por se tornar o precursor de abismo social entre diferentes mercados consumidores, onde o poder concentra-se e se desenvolve de formas diversas. Mercados consumidores em diferentes níveis de desenvolvimento econômico e social incorporam estratégias empresariais distintas, pouco preocupadas com as

condições reais de desenvolvimento dessas novas práticas de consumo em determinadas sociedades.

Essas empresas de compartilhamento tendem a resistir aos esforços regulatórios, retratando regras indesejáveis como tentativas de dismantelar um setor nascente com consequências destrutivas sobre inúmeras oportunidades econômicas e criação de empregos (SMORTO, 2015). Tratam-se de estratégias agressivas para evitar qualquer forma de regulação que possa perturbar crescimento. Em relação à legislação vigente, o discurso é de que as regras não seriam aplicáveis à economia de compartilhamento ou seriam barreiras ineficientes que devem ser removidas para evitar o crescimento de novas atividades econômicas e a criação de oportunidades de emprego. (SMORTO, 2015).

A economia colaborativa é a realidade do mercado do século XXI. Ainda que bastante difundida internacionalmente, ela se concentra em apenas uma parcela dos consumidores. A promessa neoliberal é de que toda parte interessada pode assumir a posição de *peer* e participar ativamente desse processo. No entanto, o mercado não se desenvolve de maneira homogênea em sociedades com níveis de desenvolvimento distintos. Na próxima seção, suscita-se quem são as pessoas marginalizadas pela Era do Compartilhamento e de que forma a economia colaborativa é responsável pelo alargamento de determinadas lacunas sociais.

4. LIMITE SOCIAL DAS INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS

As novas formas de coleta e tratamento de informações por meio do recurso de computadores gera um fluxo crescente de dados tanto do poder público, quanto de particulares no espaço virtual. Com o uso das tecnologias digitais, a esfera pessoal e a esfera política se unem, o que significa que as regras de circulação das informações estão destinadas a incidir sobre a distribuição de poder na sociedade (RODOTÀ, 2008, p.45).

O compartilhamento é viabilizado pelo uso de tecnologias digitais. O acesso à internet é, por conseguinte, condição basilar para a implementação e desenvolvimento dos negócios. Não obstante o uso cotidiano de computadores e *smartphones* tenha se difundido nas últimas décadas, essa é uma realidade restrita a determinados grupos sociais.

Apesar da *internet* estar presente em cerca de 83,8% dos domicílios em países desenvolvidos, sobretudo na Europa, o índice é reduzido a 64,4% nas Américas (ONU, *ICT Facts and Figures* 2016). Em países em desenvolvimento como o Brasil, apesar do aumento considerável de acesso à *internet* nos domicílios nos entre 2005 e 2015, estima-se que mais de 40% da população não está conectada (IBGE 2004/2015).

Isso demonstra que a inovação tecnológica não é acompanhada por uma nova forma de distribuição de poder. Ao contrário, o uso da *internet* e, conseqüentemente, a inserção no mercado de consumo, aumenta ainda mais a lacuna entre diferentes classes sociais vividas no interior de uma sociedade em desenvolvimento.

Trata-se de um campo incoerente de inovação, cujas estratégias liberais ignoram a necessidade da ingerência do Estado na garantia de Direitos Fundamentais básicos a seus cidadãos. Os modelos empreendedores colaborativos se estabeleceram independentemente das condições fáticas específicas de cada sociedade em desenvolvimento, impondo uma nova lógica de mercado.

Essa incoerência entre a proposta de difusão de consumo sustentável e a concretização de determinadas práticas no mercado é uma dicotomia que não se restringe à era do compartilhamento. Desde o capitalismo inicial, observa-se como as práticas econômicas se desenvolveram distantes do discurso.

A exploração do trabalho e a apropriação da terra começaram na América Latina quase dois séculos antes da publicação de Adam Smith, “A riqueza das nações” (1776). Raramente os economistas neoliberais estabelecem uma conexão entre o capitalismo e a escravidão, sobretudo por apoiarem a essência da livre iniciativa e o contexto do capitalismo inicial na imagem de pequenas cidades, onde empreendedores fornecem bens

diferentes uns aos outros, guiados pelo interesse próprio, para fornecer um bom produto a um bom preço (BROWN, 2018, p. 255).

O capitalismo inicial, no entanto, não dependeu da livre troca de bens e serviços entre indivíduos, mas do sistema escravocrata de compra e venda de seres humanos através do Oceano Atlântico (BROWN, 2018, p. 256). A realidade do comércio na época em que Adam Smith desenvolvia sua obra icônica era de europeus explorando o tráfico humano de milhões de africanos para as Américas, que trabalharam a terra sem liberdade, para atender os interesses econômicos da Europa (BROWN, 2018, p. 256).

A ficção do capitalismo inicial parece remodelar-se aos paradigmas do século XXI. A ficção do consumo sustentável sustentado pelo neoliberalismo, a partir do livre compartilhamento de propriedades, recursos, tempo e habilidades entre pessoas, ignora as condições reais de desenvolvimento humano. O neoliberalismo promove estratégias de tendência generalizada que incidem sobre a construção de novas configurações institucionais e espaciais, criando constelações de poder sociopolítico sem considerar o contexto político e econômico de cada país (ROLNIK, 2017).

Na realidade, a essência da economia colaborativa reside na transferência de riscos e incertezas para os trabalhadores (REICH, 2015). A distopia do compartilhamento cria nos *peers* a sensação de proveito econômico diante da ausência de uma oportunidade justa de competição no mercado tradicional. O proveito econômico pode existir de forma razoável, porém, não é acompanhado pelos benefícios e pela segurança associados ao emprego convencional. Os donos das plataformas são os únicos que se beneficiam sensivelmente.

Como forma de contornar leis trabalhistas, que estabelecem padrões mínimos para salários, horas e condições de trabalho, cria-se, no cenário de uma economia colaborativa crescente, o discurso de que os funcionários têm o poder de negociar melhores salários e benefícios. A oportunidade de proveitos extras torna-se extremamente atraente em economias engessadas, cujo salário médio está estagnado há trinta anos e quase todos os ganhos econômicos estão chegando ao topo (REICH, 2015).

O novo trabalho sob demanda muda os riscos para os trabalhadores e elimina completamente os padrões mínimos vigentes. Com efeito, o trabalho sob demanda é uma reversão para o trabalho do século XIX (REICH, 2015), quando os trabalhadores não tinham poder nem direitos legais, assumindo todos os riscos da atividade em jornadas de trabalho extenuantes.

Vultosos investimentos no mercado e ascensão de empresas multinacionais não são sinônimo de prosperidade. A marginalização de determinados agentes durante esse processo desmantela a ficção do consumo livre e sustentável, revelando a má distribuição de poder e o alargamento de lacunas sociais.

5. ALARGAMENTO DE LACUNAS SOCIAIS

Os *insights* empíricos iniciais sobre a nova lógica de mercado, que se catalisou pelo mundo, parecem ter se concretizado sorrateiramente. No Brasil, a reforma da Consolidação das Leis do Trabalho, vigente desde 1943, abarcou a premissa da prevalência do negociado sobre o legislado. Vigente desde novembro de 2017, a reforma trabalhista possibilitou a negociação individual e direta sobre a lei, sem a necessidade de participação de sindicatos, do parcelamento das férias, da flexibilização da jornada, da participação nos lucros e resultados, do intervalo, do plano de cargos e salários, do banco de horas, bem como a remuneração por produtividade e trabalho remoto (BRASIL, Lei nº 13.467 de 13 de julho de 2017).

O neoliberalismo, propulsor da economia colaborativa, concretizou-se na negociação contratual em sobreposição às disposições legislativas no Brasil. País este que apresenta, em 2018, taxa de desocupação de 13,1% da população, equivalente a 13,7 milhões de pessoas (IBGE, 2018). A dificuldade de acesso ao mercado de trabalho formal, somado à profunda desigualdade social histórica que assola o país, subjuga o trabalhador a uma posição de vulnerabilidade em relação ao empregador.

Não obstante os produtos e serviços disponibilizados por meio das plataformas de compartilhamento não sejam potencialmente usufruídos por muitos, devido à ausência de condições basilares como o acesso à *internet*, as consequências dessa nova lógica de mercado são colhidas por todos. Todas as pessoas, seja na posição de trabalhador, seja na posição de consumidor, assumem os riscos da economia colaborativa. Consequentemente, quem está fora da economia de compartilhamento coincide com quem assume os reais riscos dela.

Além da flexibilização das leis do trabalho e a dificuldade de assegurar as garantias consumeristas, o compartilhamento causa um alargamento ainda maior na estrutura social de países em desenvolvimento no que diz respeito ao direito de moradia.

A rigor, a discussão em torno do direito de moradia a partir de novos modelos de empreendimento é fomentada não apenas em países em desenvolvimento, como em países pioneiros na implementação da *sharing economy*. A escassez de moradias disponíveis é, hoje, um problema global, sobretudo nos grandes centros urbanos. O aumento da população mundial e a concentração das oportunidades de trabalho, das indústrias e do comércio nas cidades levaram ao considerável aumento na demanda e o aumento sensível dos preços (JONES, 2014).

Devido aos preços de habitação excepcionalmente altos e às taxas de vacância anormalmente baixas para apartamentos e casas, as autoridades canadenses passaram a adotar medidas direcionadas à contenção de aluguéis de curta temporada promovidos pela empresa *Airbnb* em Vancouver, Quebec, Toronto (AUSTEN, 2017). Com as mudanças, os indivíduos terão permissão para alugar apenas suas residências principais e os proprietários que alugam seus imóveis através do *Airbnb* e serviços similares passarão cobradas taxas de hospedagem (AUSTEN, 2017). Esperam-se que as restrições liberem mais moradias para contratos de longa duração (AUSTEN, 2017).

Nos Estados Unidos da América o problema não é diferente. Especificamente em Nova Iorque, estima-se que a atividade de empresas como *Airbnb* gerou aumento dos preços de aluguel de longo prazo em 1,4%,

ou US\$ 384 por ano, para o locatário mediano da cidade (WACHSMUTH *et al*, 2018, p.37). A pesquisa sugere que tanto a disponibilidade restrita no mercado de aluguel de longo prazo quanto o aumento dos incentivos financeiros no mercado de aluguel de curto prazo são responsáveis por esse aumento (WACHSMUTH *et al*, 2018).

Apesar das medidas rigorosas para contingenciar o crescimento dos alugueis de férias, este mercado continuou a crescer (BECK, 2018). Esse impacto no mercado imobiliário é ainda mais grave em países em desenvolvimento, cujas políticas públicas urbanas encontram desafios que precedem o advento da economia de compartilhamento.

A mercantilização da habitação, bem como o aumento do uso da habitação como um ativo de investimento integrado em um mercado financeiro globalizado, afetou profundamente o gozo do direito à moradia adequada em todo o mundo. A crença de que os mercados poderiam regular a alocação de habitação como o meio mais racional de distribuição de recursos, combinada com produtos financeiros 'criativos' experimentais, levou a formulação de políticas públicas para o abandono do significado conceitual da moradia como um bem social, parte dos pontos em comum, uma sociedade concorda em compartilhar ou fornecer àqueles com menos recursos: um meio de distribuir riqueza. (ROLNIK, 2013, p. 1059)

A gentrificação é, hoje, um problema global. Ela corresponde ao deslocamento dos pobres, ao influxo de investidores especulativos e, como consequência dela, à perda de espaço de trabalho e o esvaziamento dos bairros pelos investidores *buy-to-leave* (WAINWRIGHT, 2016).

Em regiões metropolitanas como o Rio de Janeiro – Brasil, diante da dificuldade de se encontrar habitação a preços acessíveis, a solução encontrada por parte da população é construir habitações irregulares em encostas íngremes encravadas entre bairros de classe média e alta na costa da cidade. Os caminhos estreitos e sinuosos da favela contrastam com as ruas e avenidas retas da cidade formal e as diferenças consolidadas entre os bairros, caracterizam o Rio de Janeiro como “a cidade dividida” (SØRBOE, 2017, p. 109).

Além da escassez de imóveis disponíveis no mercado imobiliário, a questão da moradia envolve um conjunto de fatores como a falta da segurança de posse ou propriedade do bem, a ausência de um sentimento de pertencimento, a exclusão social, a exposição aos riscos, os quais favorecem a vulnerabilidade social de determinados grupos e má qualidade de vida. Sem a intervenção do estado no planejamento urbano e regulamentação das práticas econômicas relacionadas à habitação, as cidades cresceram na proporção contrária da oferta de serviços e políticas públicas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O percurso teórico até aqui desenvolvido permite, neste momento, que sejam esboçadas algumas conclusões que, longe de pretender esgotar o tema, apresentam-se como pontos de partida.

A rigor, o design da produção legislativa visa proteger sujeitos vulneráveis em relações verticais de poder. Contudo, a nova lógica de mercado introduzida a partir da economia colaborativa tenta alterar a relação entre os fornecedores de bens e serviços e seus destinatários finais. Os relacionamentos na economia colaborativa são usualmente horizontais, envolvendo os *peers*. Dessa forma, as empresas por trás das plataformas *online* se abstêm da responsabilidade pela vulnerabilidade dos trabalhadores e dos consumidores envolvidos no processo.

O problema central desse novo fenômeno global não está no compartilhamento em si, mas na distorção resultante na má distribuição de poder, dos ônus da atividade e das condições reais de acesso a esse novo mercado, o que resulta no alargamento das lacunas sociais vividas nos países em desenvolvimento. Nesse sentido, os limites observados da *sharing economy* devem traduzir-se reformulação do sistema jurídico e das políticas públicas na busca por um novo equilíbrio econômico e social.

Para alcançar prosperidade, é necessário produzir formas de gestão de poder igualitárias, distribuídas de maneira isonômicas na

sociedade. Em países onde o Estado ainda desempenha papel central na necessidade de se assegurar Direitos Fundamentais, a implementação de um modelo econômico voltado à liberdade de mercado e à restrição da intervenção estatal sobre a economia, aumenta ainda mais as desigualdades sociais presentes. Sendo assim, a economia de compartilhamento acaba se tornando um empecilho à distribuição de riqueza e à promoção da sustentabilidade real.

Referências Bibliográficas

AUSTEN, Ian. **Vancouver Limits Airbnb, in an Effort to Combat Its Housing Crisis.** The New York Times, novembro de 2017. Disponível em: www.nytimes.com/2017/11/15/world/canada/vancouver-housing-airbnb.html

BECK, Luisa. **Berlin had some of the world's most restrictive rules for Airbnb rentals. Now it's loosening up.** Março 2018. Disponível em: www.washingtonpost.com/world/europe/berlin-had-some-of-the-worlds-most-restrictive-rules-for-airbnb-rentals-now-its-loosening-up/2018/03/27/e3acda90-2603-11e8-a227-fd2b009466bc_story.html?noredirect=on&utm_term=.4444531ca067

BELK, Russel. **You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online.** Journal of Business Research 67, 2014, pp. 1595–1600.

BRASIL, Decreto-Lei n.º 5.452, de 1º de maio de 1943. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del5452.htm

BRASIL, Lei n.º 13.467 de 13 de julho de 2017. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2017/Lei/L13467.htm#art1

BROWN, Marvin T. **Latin American Inequalities and Reparations** em The Social Life of Economic Inequalities in Contemporary Latin America / Margit Ystanes, Iselin Åsedotter Strønen, Palgrave Macmillan, 2018, pp. 253-272.

BUCHER et al. **What is mine is yours (for nominal fee). Exploring the spectrum of utilitarian altruistic motives for Internet-mediated sharing.** Computers in Human Behavior, 62 (2016), pp. 316-326.

DELLAERT, B.G.C. **The Consumer Production Journey: Marketing to Consumers as Co-Producers in the Sharing Economy** (No. ERS-2018-001-MKT). ERIM report series research in management Erasmus Research Institute of Management, 2018.

IBGE. **Desemprego volta a crescer no primeiro trimestre de 2018.** Abril, 2018. Disponível em: agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/20995-desemprego-volta-a-crescer-no-primeiro-trimestre-de-2018.html

JONES, Jamila Jefferson. **Airbnb and the Housing Segment of the Modern "Sharing Economy": are Short-Term Rental Restrictions an Unconstitutional Taking?.** Hastings Constitutional Law Quarterly, volume 42, n.º 1, 2014, pp.557-576.

MARKAR *et al.* **Sustainability transitions: An emerging field of research and its prospects.** *Research Policy*, volume 41, 2012, pp. 955–967.

MARTIN, Chris J. **The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?** *Ecological Economics*, volume 121, janeiro 2016, pp. 149-159.

MARTIN *et al.* **Commercial orientation in grassroots social innovation: Insights from the sharing economy.** *Ecological Economics*, volume 118, outubro 2015, pp. 240-251.

NAÇÕES UNIDAS, **ICT Facts and Figures** 2016. Disponível em: www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2016.pdf

REICH, Robert. **The Share-the-Scraps Economy**, 2015. Disponível em: robertreich.org/post/109894095095

RODOTÀ, Stefano. **A vida na sociedade de vigilância: a privacidade hoje.** Rio de Janeiro: Renovar, 2008.

ROLNIK, Raquel. **Guerra dos lugares: A colonização da terra e da moradia na era das finanças.** Editora Boitempo, São Paulo, 2015.

ROLNIK, Raquel. **Late Neoliberalism: The Financialization of Homeownership and Housing Rights.** *International Journal of Urban and Regional Research*, volume 37.3, maio 2013, pp. 1058-1066.

SCHOR, Juliet. **Debating the Sharing Economy. A Great Transition Initiative Essay**, outubro 2014. Disponível em: greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy

SMORTO, Guido. **The Sharing Economy as Means to Urban Commoning.** *Comparative Law Review*, volume 7, 2015.

SØRBØE, Celina Myrann. **Urban Development in Rio de Janeiro During the 'Pink Tide': Bridging SocioSpatial Divides Between the Formal and Informal City?** em *The Social Life of Economic Inequalities in Contemporary Latin America* / Margit Ystanes, Iselin Åsedotter Strønen, Palgrave Macmillan, 2018, pp. 107-127.

WACHSMUTH *et al.* **The High Cost of Short-Term Rentals in New York City.** A report from the Urban Politics and Governance research group School of Urban Planning McGill University, janeiro 2018. Disponível em: www.sharebetter.org/wp-content/uploads/2018/01/High-Cost-Short-Term-Rentals.pdf

WAINWRIGHT, Oliver. **Gentrification is a global problem. It's time we found a better solution.** Setembro, 2016. Disponível em:

www.theguardian.com/cities/2016/sep/29/gentrification-global-problem-better-solution-oliver-wainwright

WOSSKOW, Debbie. **Unlocking the sharing economy: An independent review.** Novembro, 2014. Disponível em: assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/378291/bis-14-1227-unlocking-the-sharing-economy-an-independent-review.pdf

ZHANG *et al.* **What makes the sharing economy successful? An empirical examination of competitive customer value propositions.** Computers in Human Behavior XXX, março 2018, pp.1-9.