



Revista Organizações & Sociedade
2021, 28(99), 807-830

© Autores 2021

DOI 10.1590/1984-92302021v28n9904PT

ISSN 1984-9230

www.revistaoes.ufba.br

NPGA, Escola de Administração

Universidade Federal da Bahia

Editora Associada:

Cintia Oliveira

Recebido: 02/07/2020

Aceito: 11/02/2021

Dilemas da Economia da Partilha na Era do Acesso

Daniela Viegas da Costa-Nascimento^a

Armindo dos Santos de Sousa

Teodósio^a

Marcelo de Rezende Pinto^a

^a Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, Brasil

Resumo

Nas discussões que envolvem a economia da partilha, é possível perceber uma tendência de destacar seus aspectos positivos. No entanto, os debates parecem negligenciar problematizações quanto aos dilemas e consequências do que o compartilhamento pode significar para os grupos sociais interessados em abraçar o conceito de economia da partilha. Na era do acesso, a ausência de propriedade dos bens pode indicar uma transformação da vida em sociedade. No entanto, a essência da colaboração inerente à economia da partilha pode ser questionada, visto que o sistema compartilhado seria apenas um instrumento atraente com um discurso amigável utilizado principalmente para transferir a responsabilidade da indústria para o cidadão, sob a bandeira da ajuda mútua. Assim, o artigo busca investigar as diferentes perspectivas sobre o compartilhamento, analisando seus principais dilemas. Nosso estudo apresenta uma visão crítica das barreiras, vulnerabilidades e ilusões presentes nesta questão específica, que a maioria dos estudos e abordagens sobre o assunto acaba reproduzindo. Como contribuição teórica à literatura, apontamos que somente quem tem acesso ao sistema de compartilhamento consegue participar efetivamente, e seus excessos reiteram a estrutura economicista e utilitária baseada na desigualdade.

Palavras-chave: economia da partilha; compartilhamento; acesso; sustentabilidade; desigualdade.

Introdução

Um rápido olhar para o rol de iniciativas que compõem a economia da partilha pode levar a um certo entusiasmo por um discurso característico que usa termos politicamente corretos, como colaboração e compartilhamento, para descrever práticas que resgatam antigos movimentos de troca entre pessoas de uma comunidade. Não raramente, nessas discussões é possível observar uma tendência de apreciar os aspectos positivos do fenômeno da economia da partilha, por exemplo, ao substituir o conceito de práticas colaborativas disruptivas (Mesquita, Pozzebon, & Petrini, 2020), fornecer ou compartilhar recursos - ao invés de adquirir novos - entre pessoas, que atuam como consumidores e/ ou fornecedores (Petrini, Freitas, & Silveira, 2017), para escolher a experiência de usar temporariamente os bens e serviços de outras pessoas (Rifkin, 2001).

Também é relevante destacar a noção de que confiança, reputação, sustentabilidade, fortalecimento das comunidades e empoderamento de grupos vulneráveis - que têm que lidar com as empresas e a regulação estatal - são as principais moedas da economia da partilha. Esta visão pode constituir uma maneira diferente de olhar para a sociedade, uma vez que o compartilhamento substituiria o pensamento econômico e utilitário hegemônico de interesse próprio.

Apesar da promoção do tema como algo promissor e relevante para as questões sociais e ambientais atuais, parece faltar uma maior discussão sobre os dilemas e desdobramentos - sociais, políticos, econômicos, culturais e ambientais - do que o compartilhamento pode significar para grupos sociais interessados em abraçar este conceito.

Um dos pontos que precisam ser levados em consideração nesta discussão diz respeito às formas controversas de manifestar práticas de compartilhamento em diferentes contextos. Embora na maioria das culturas seja possível observar situações que envolvem compartilhamento, essas práticas se manifestam de formas desiguais e carregam diferentes significados (Gupta, Esmailzadeha, Uzb, & Tennantc, 2019). A vida global foi afetada por este movimento (Parente, Geleilate, & Rong, 2018), mas seu impacto parece ser mais forte no contexto das cidades (Cohen & Muñoz, 2015). No caso específico do Brasil, há um crescente movimento urbano de ativistas, coletivos, grupos sociais e indivíduos interessados na mudança social e, alegando serem motivados por propósitos altruístas, buscam fazer uma transição das formas tradicionais de produção e compra de bens e serviços para a economia da partilha.

São experiências que se baseiam na busca do equilíbrio entre trabalho, missão, paixão e interesse pessoal. As iniciativas incluem comércio justo, consumo sustentável, sistemas em rede e não hierárquicos, promoção de causa, troca de conhecimento, novos modelos de educação ou ocupação urbana, inclusão e participação social, agricultura urbana, valorização dos mercados locais, entre outros. Como exemplos no Brasil, podemos citar os jardins urbanos Horta das Corujas, em São Paulo (SP) e Fábrica de Hortas, em Belo Horizonte (MG), aplicativos/ sites para compartilhamento entre usuários, como o Tem Açúcar? (empréstimo de objetos ou suprimentos entre vizinhos), Enjoei (roupas e acessórios), HappyMoment (compartilhamento de experiências entre usuários, como visita a um restaurante ou destino turístico) e Moobie (empréstimo de carro entre usuários). Pesquisas de mercado indicam que o número de pessoas dispostas a adotar práticas de consumo mais colaborativas no Brasil cresceu de 68% em 2018 para 81% em 2019 (SPC Brasil, 2019). Projeções da consultoria PricewaterhouseCoopers (PwC) revelam que a economia da partilha deve gerar US\$ 335 bilhões em todo o mundo em 2025 e, no Brasil, estimativas de especialistas

indicam que ela tem potencial para contribuir com mais de 30% do Produto Interno Bruto (PIB) do setor de serviços no Brasil nos médio e longo prazos (Agência O Globo, 2017, 30 de outubro).

No entanto, a questão que se coloca em relação ao tema refere-se aos dilemas que emergem desta proposta. Muitos desses dilemas levam a variadas perguntas: a economia da partilha é realmente “compartilhada” em todos os seus sentidos? Ao envolver o mercado, não deveria ser chamado de economia de acesso? (Bardhi & Eckhardt, 2015); A economia da partilha poderia ser um caminho para soluções financeiras, uma alternativa consistente e viável dentro do sistema capitalista de acumulação? Seria possível um novo cenário, em que tudo fosse menor e local, desvinculado das grandes cadeias produtivas? Existe uma necessidade de negócios sendo criada a partir da perspectiva de compartilhamento? Essa faceta da economia aconteceu em decorrência ou em consequência da crise que atingiu as economias globais na última década?

Essas questões nos motivaram este artigo, cujo objetivo é discutir os diferentes sentidos do compartilhamento a partir da análise dos dilemas da delimitação, do econômico, da sustentabilidade, do social, do acesso e excesso. Aqui tentaremos analisar de forma crítica as barreiras, vulnerabilidades e ilusões que o tema apresenta, as quais são reproduzidas por diversos estudos e abordagens sobre o compartilhamento. Em outras palavras, buscamos explorar o intenso debate que permeia a economia da partilha a partir de diferentes áreas do conhecimento, especialmente do ponto de vista administrativo e econômico. Pretendemos também discutir se o compartilhamento possibilitaria o desenvolvimento de um novo desempenho econômico e social - possivelmente político - dentro do sistema atual, ou se constituiria uma nova forma de reprodução econômica e social ampliada baseada no acesso, que resultaria em mais exploração e desigualdade - características típicas do economismo. Talvez a ideia de compartilhar nada mais seja do que uma reformulação de antigos conceitos usados para fortalecer as bases do capitalismo, agora com o discurso “amigável” do “vamos dividir?”.

Para tanto, apresentaremos nas próximas seções os elementos constitutivos da economia da partilha a partir de diferentes abordagens e autores, com ênfase na noção de acesso. Após essa discussão, analisaremos os dilemas que permeiam a ideia de compartilhar. Nas considerações finais, críticas e debates sobre a economia da partilha são sistematizados a fim de avançar na compreensão desse fenômeno nas sociedades contemporâneas.

Economia da partilha: conexão pelo acesso

O exercício da partilha dentro do modelo de produção capitalista, centrado na acumulação e na propriedade de mercadorias, é, à primeira vista, uma controvérsia. Seria o triunfo da cooperação sobre o interesse próprio (Benkler, 2011), colocando em questão as práticas de consumo e posse de objetos (Vasques, 2015). O sistema, caracterizado pela idade de acesso (Rifkin, 2001) é composto por sujeitos que optam pelo acesso compartilhado ao invés da propriedade (Belk, 2014; Vasques, 2015).

Compartilhamento e propriedade são práticas socialmente construídas, imbuídas de valores, princípios culturais e relações humanas; no entanto, restrições e sanções sociais podem ser impostas tanto no compartilhamento quanto na propriedade (John, 2013; Price & Belk, 2016). Bauman (2008) afirma que compartilhar é uma possibilidade de superação do consumismo, que está reduzindo a solidariedade na sociedade contemporânea. Para os consumidores, a propriedade

não seria uma necessidade - apesar de sua existência contínua - porque eles estariam mais interessados em compartilhar quando minimizasse custos e maximizasse benefícios (Lamberton & Rose, 2012; Rifkin, 2014).

De acordo com Sennett (2012), a cooperação funcionaria como uma “graxa” no motor que implementa os fenômenos sociais e econômicos. A cooperação seria intrínseca ao ser humano, mas, no que diz respeito ao autor, ela precisaria ser desenvolvida e enraizada. Nesse contexto, o compartilhamento apareceria como uma das manifestações de cooperação e solidariedade nas diferentes dimensões da vida, ou seja, tanto no contexto das relações interpessoais quanto nas estruturas de reprodução social.

Compartilhar seria a forma mais elementar de distribuição econômica na sociedade (Price & Belk, 2016); também indicaria a transformação de antigas formas de troca de bens e serviços em um modelo econômico eficaz (Béchaux, 2014). Nesse sentido, surgiram vários tipos de consumo baseados no compartilhamento. Olson (2002) argumenta que os grupos são criados para promover a autoexpressão e a segurança dos membros. Para Botsman e Rogers (2011), neste século, os indivíduos se definem em termos de reputação, inserção na comunidade, o que pretendem acessar, a forma como compartilham bens, serviços, experiências e valores, e do que doam. Portanto, há uma mudança nos valores; os indivíduos encontrariam formas de otimizar o uso do produto adquirido ou simplesmente optariam por não adquirir nenhum produto. Esses indivíduos têm consciência de que o materialismo do hiperconsumismo pode levar ao empobrecimento da relação entre o ser humano e o planeta, o que enfatiza a necessidade de recriar comunidades mais fortes. Nesse sentido, a economia colaborativa reforçaria a ideia de um movimento de transformação social em direção a formas mais sustentáveis de sociabilidade e reprodução social, sendo uma condição inerente à mentalidade de colaboração e ação coletiva.

Uma nova economia deve conectar sociedade, natureza, economia e ética, ao mesmo tempo que produz bens para os indivíduos, suas comunidades e territórios (Abramovay, 2012). Nesse sentido, uma ampla gama de formas de consumo tem sido reconhecida e estimulada a partir do compartilhamento. O acesso a bens e serviços é impulsionado pelo compartilhamento ou combinação de recursos integrados por meio da tecnologia e de relacionamentos baseados na comunidade (Bardhi & Eckhard, 2012a; Botsman & Rogers 2011; Gansky 2010). Nesses sistemas, a propriedade não é mais o objeto do desejo do consumidor (Chen, 2009; Marx, 2011), embora continue existindo. É possível que os dois sistemas coexistam, mas é menos provável que o compartilhamento substitua as abordagens tradicionais de mercado relacionadas ao interesse próprio, propriedade e acumulação (Rifkin, 2001).

A transição para estilos de vida e consumo mais sustentáveis, que inclui o compartilhamento, não estaria ligada a rupturas com aspectos socioculturais em voga, os quais poderiam ser interdependentes (Vasques, 2015). O uso compartilhado pode favorecer alternativas de consumo proporcionadas por relações sociais e interações com produtos e serviços ambiental e socialmente responsáveis e mais sustentáveis do que o consumo individual (Bardhi & Eckhard, 2012a).

O que parece destacar no crescimento do modelo de compartilhamento é sua reinvenção acelerada por meio de conexões em rede e em tempo real, que favorecem a interação entre pessoas, empresas e grupos de interesse (Belk, 2013; Sastre & Ikeda, 2012; Belk, 2013). Vale

ressaltar também que diminuiriam os custos de informação, junto com os esforços para coordenar a prática de compartilhamento.

As tecnologias digitais atenuam a capacidade dos mercados e aprofundam a análise do ciclo de vida e dos fluxos materiais e de energia da produção social (Abramovay, 2012, p. 161). Esse movimento desencadeou uma aceleração das atividades de compartilhamento *online*, ultrapassando os limites das comunidades, que ampliam o volume e a troca de informações e alteram a forma usual de lidar com a propriedade (Gansky, 2010). Segundo Tonkinwise (2014), o que impulsionou o desenvolvimento deste sistema foi a redução dos riscos de partilha, visto que atualmente existe mais acesso à informação, empresas e mercados.

O impulso para aumentar a produtividade, além da expansão da Internet, conduziu a sociedade a uma era de bens e serviços que fluem livremente, com custo marginal zero, implicando na redução das formas tradicionais de marketing com participação, sem interesse próprio, lucro e acumulação, e o surgimento de bens colaborativos (Rifkin, 2014). As vantagens das novas tecnologias, como o comércio *online* e os aplicativos para celulares, serviram de base para o desenvolvimento de outras formas de consumo baseadas no compartilhamento, mais complexas do que as atividades rotineiras do mercado.

Assim, apenas neste novo cenário (valorizando experiências ao invés do custo de propriedade; difusão da Internet; reprodução de modelos econômicos internacionais; crise econômica; potencial econômico percebido pelas empresas; custo marginal zero) “a economia do compartilhamento mostrou força e ganhou escala com a capacidade de efetivamente mudar os rumos da economia global (Vasques, 2015, p. 93). A economia do compartilhamento parece indicar uma mudança de paradigma (Morlighem, 2014), que introduz uma sociedade conectada, de espírito interativo e mobilizada que se manifesta por meio colaboração em um conjunto de propostas para o desenvolvimento de um modelo econômico que atenda às demandas da sociedade (Ramalho & Silva Jr, 2016).

A sociedade de informação em rede tende a alargar a esfera não mercantil dos serviços úteis à vida social e, ao mesmo tempo, a promover uma ruptura entre as atividades de cooperação livre e as organizadas para a obtenção de ganhos privados. Dessa forma, as fronteiras entre empresas e sociedade civil tornam-se fluidas (Abramovay, 2012, p. 80).

Nesse sentido, toda uma economia parece estar emergindo baseada no compartilhamento, principalmente baseada nas trocas entre pessoas, e não entre empresas e clientes (Owyang, Tran, & Silva, 2013). Esse paradigma redefine a relação entre vendedores e compradores, ampliando os modelos de transação e consumo, o que gera impactos nos modelos de negócios. É possível que no futuro muitas empresas se beneficiem mais com o acesso temporário do que com a venda de mercadorias (Vedana & Brei, 2016). A economia da partilha envolve um estilo de vida alternativo à propriedade. As empresas compartilhadas buscam gerar um resultado que não seja exclusivamente econômico (Frémeaux & Michelson, 2017).

Mas qual seria o limite desse conceito? Até onde isso faria sentido? Essas questões são destacadas na discussão da próxima seção do artigo.

Dilemas da partilha: a questão da delimitação

Os defensores da economia da partilha pretendem reconstituir (ou replicar) o cenário da sociedade pré-industrial, em que existiam várias pequenas cidades onde se trocavam mercadorias por serviços ou competências. Na verdade, o fenômeno do compartilhamento não é novo na sociabilidade contemporânea, como muitas discussões superficiais sobre o assunto tentam confirmar. O compartilhamento também ocorreu em civilizações antigas e é possível, ao longo da história, encontrar diferentes contextos culturais e sociais reproduzindo socialmente as práticas de partilha. Então, por que tanta atenção está sendo dada a esse movimento econômico e social “recente”? Será uma armadilha dos mercados envolver empresas e consumidores em uma nova onda de utopia coletiva, regulada pela transparência e pela cooperação econômica, ao mesmo tempo em que reforça o individualismo e a propriedade?

O movimento colaborativo tem apresentado bases mais sólidas, mais recentemente em algumas partes do mundo, como o Brasil, configurando-se como uma área que tem atraído investimentos, o que indica que a colaboração é uma tendência relevante para os negócios no mundo contemporâneo (Botsman & Rogers, 2011; Gansky, 2010; Schulist, 2012; Vaquero & Calle, 2013). Os principais dilemas estão reunidos na Figura 1 e discutidos ao longo do texto.

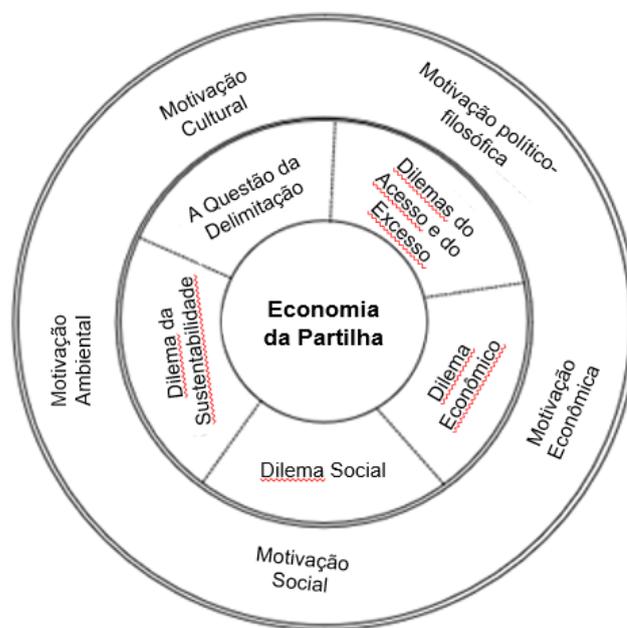


Figura 1. Dilemas da economia da partilha

Fonte: elaborado pelos autores.

A análise das armadilhas do consumo na partilha começa com as definições complexas conflitantes do termo, bem como suas delimitações (Bardhi & Eckhardt, 2015; Parente et al., 2018). Economia do compartilhamento é um termo amplamente utilizado, principalmente em ambientes digitais, porém, segundo Chandler (2016), existe uma grande falta de conscientização dos consumidores quanto ao real significado do compartilhamento, possivelmente devido à variedade

de serviços envolvidos. Por abarcar diferentes atividades, com diferentes intensidades e formas, o compartilhamento pode gerar confusão e questionamento. Belk (2013) delimita o consumo colaborativo como a ação de indivíduos que adquirem e distribuem um recurso por meio de uma pequena quantia em dinheiro ou outro tipo de compensação (por exemplo, permuta ou troca), desde que não inclua transferência permanente de propriedade. Dessa forma, fica excluída a participação não monetária, onde não há recompensa financeira envolvida na transação.

Belk (2014) afirma que o consumo colaborativo ocupa um lugar entre a partilha - composta por práticas altruístas - e a troca de bens - que, por sua vez, são mediadas pelo dinheiro - contendo elementos de ambos (Vasques, 2015). As empresas que operam sob essa perspectiva adotam estratégias híbridas, nas quais o interesse próprio e o altruísmo estariam articulados entre si (Haigh & Hoffman, 2012). Belk (2014) propõe o termo pseudo-compartilhamento para se referir a práticas nas quais existem motivações mediadas pelo lucro, expectativas de reciprocidade e pouco senso de comunidade e colaboração, o que o tornaria sinônimo de consumo colaborativo (Vasques, 2015). Belk (2007), portanto, postula que o compartilhamento só seria possível em caso de propriedade e envolveria práticas relacionadas a bens intangíveis e tangíveis. Em uma comunidade, a propriedade pode acontecer na modalidade individual ou coletiva. Dessa forma, não incluiria bens públicos, que são de uso irrestrito (Vasques, 2015).

O termo consumo colaborativo foi popularizado por Botsman e Rogers (2011), que o descreve como uma forma de acomodar necessidades e desejos de forma mais sustentável e atrativa, com baixo ônus para o indivíduo. Este tipo de consumo denomina-se P2P (*peer to peer* – ponto a ponto) e indica uma transação sem intermediários, em que o interessado entra em contato direto com o proprietário de um imóvel virtualmente. O compartilhamento, conforme Tukker (2004), deve ser visto como uma forma de uso contínuo do mesmo produto por diferentes pessoas. Em outras palavras, compartilhar é uma prática ativa inerente às relações sociais (John, 2013).

A ‘malha’ é a definição de Gansky (2010) para se referir a essa malha ou rede composta por negócios compartilhados, mediados por plataformas virtuais, nas quais o acesso substitui a propriedade. Por se tratar de um negócio temporário, como aluguel ou troca, a estratégia é vender o mesmo produto várias vezes, maximizando o lucro.

Consumo conectado foi a expressão desenvolvida por Schor e Fitzmaurice (2015) para enfatizar suas dimensões social e digital. Refere-se ao leque de antigas práticas de compartilhamento, agora renovadas, cujas características centrais são a capacidade de economizar ou ganhar dinheiro, proporcionar uma aproximação entre os consumidores, reduzir a pegada ecológica e de carbono e fortalecer os laços sociais. O termo economia híbrida é usado para designar a mistura entre um modelo capitalista e um modelo colaborativo (Haigh & Hoffman, 2012; Rifkin, 2014; Scaraboto, 2015). Segundo Abramovay (2014), a economia híbrida pode mudar a forma como as empresas operam. A internet e a economia colaborativa são responsáveis pelo desaparecimento das fronteiras que dividem as esferas pública e privada na vida econômica. O autor afirma que uma parte crescente da oferta de bens e serviços é feita de forma aberta e colaborativa, sem a intermediação de organizações privadas; “é a mistura entre colaboração social e economia privada que forma a base da atual economia híbrida” (Abramovay, 2014, p. 109).

Os sistemas de compartilhamento comercial são definidos por Lamberton e Rose (2012) como práticas que fazem uso de recursos financeiros. Os consumidores teriam a chance de usufruir

dos benefícios sem adquirir o produto. Alguns autores distinguem os termos compartilhamento e colaboração (Vedana & Brei, 2016). No consumo compartilhado, os bens são usados por várias pessoas; o consumo compartilhado é, portanto, um ato e um processo de distribuição de bens (Belk, 2007; 2010) e/ ou indica ter algo em comum com alguém. No consumo colaborativo, os indivíduos participam pelo menos em alguma fase da produção, tornando o bem (tangível ou não) um produto coletivo, que todos podem apreciar (Botsman e Rogers, 2011).

Vasques (2015, p. 110-111) propõe uma definição mais ampla por entender que um uso compartilhado “é uma escolha contrária ao uso individual e exclusivo de objetos e se baseia em motivações diversas, permeadas por necessidades, ideais e valores, sejam eles econômicos, ambientais, sociais, entre outros”. Chandler (2016) explica que também existem alguns nomes alternativos usados para esse fenômeno, como economia de “bicos” (economia *freelance*), economia de plataforma, economia de acesso e consumo colaborativo.

Portanto, compartilhamento (Belk, 2007; 2014; Price & Belk, 2016), consumo colaborativo (Belk, 2014; Botsman & Rogers, 2011; Felson & Spaeth, 1978), consumo baseado no acesso (Bardhi & Eckhardt, 2012b; Belk, 2014), sistemas de compartilhamento comercial (Lamberton & Rose, 2012), malha (Gansky, 2010), consumo conectado (Schor & Fitzmaurice, 2015; Schor, Fitzmaurice, Carfagna, & Will-Attwood, 2014) e acesso/ experiência (Chen, 2009) são termos usados para explicar conceitos e práticas de economia da partilha. Os estudos atuais visam esclarecer as especificidades desses termos (Price & Belk, 2016). O consenso sobre uma taxonomia permanece fora de alcance, considerando a amplitude da expressão e prática do compartilhamento (Vasques, 2015).

Apesar da polifonia conceitual que se encontra em torno da prática social do compartilhamento, é possível detectar ambiguidades, contradições e controvérsias que estão relacionadas aos diferentes dilemas percebidos no contexto da partilha. Entre eles, é possível vislumbrar o dilema econômico, que é o tema central da próxima seção.

O dilema econômico

As controvérsias surgem quanto à forma como as relações de mercado se manifestam nas transações de compartilhamento. Essas práticas quebrariam as barreiras de distribuição e riqueza, ao contrário do sistema econômico tradicional? Em sua definição principal, Belk (2013) não menciona o mercado mediando o acesso aos bens. Para Bardhi e Eckhardt (2012b), não seria possível falar em propriedade, mas em acesso, que poderia ter a participação no mercado como mediadora das relações comerciais. Price e Belk (2016) chegam a afirmar que estaria ocorrendo “*sharewashing*” (p. 193), com as empresas do mercado forçando a sua participação na economia da partilha, onde a venda ou troca de serviços é promovida como partilha.

A discussão promovida por Rifkin (2014) indica que o desenvolvimento da economia compartilhada é responsável por abalar as formas tradicionais de trocas de mercado no sistema capitalista. A sociedade estaria se movendo em direção a uma economia pós-consumo, na qual a propriedade não despertaria mais o interesse da comunidade. O colapso dos custos marginais estaria levando ao surgimento de uma economia híbrida, composta em parte pelo mercado capitalista e em parte pela colaboração (bens comuns colaborativos) com implicações de longo alcance para toda a sociedade (Abramovay, 2014; Haigh & Hoffman, 2012).

Bardhi e Eckhardt (2015) argumentam que a economia do compartilhamento não é realmente um compartilhamento econômico em todo o seu espectro. Seria uma economia de acesso, uma forma de troca social que ocorreria entre conhecidos, sem lucro. Compartilhar é uma prática comum e cultural, que está presente em diversos aspectos da vida em sociedade, como ocorre no seio da família. A partir do momento em que o compartilhamento é mediado pelo mercado, com uma empresa atuando como intermediária, o conceito de partilha se desintegra. “Em vez disso, os consumidores estão pagando para acessar os bens ou serviços de outra pessoa por um determinado período de tempo. É uma troca econômica, e os consumidores buscam utilidade, não valor social” (p. 2).

Estudos de Bardhi e Eckhardt (2012b) mostram que o consumo baseado no acesso seria radicalmente diferente das relações de troca mediadas pela propriedade. Os consumidores, ao acessar os bens, não vivenciarão nenhum sentimento psicológico de propriedade. Eles se veem à vontade para escolher os produtos com base em uma análise de custo-benefício e optar pela melhor proposta entre as existentes. Os consumidores perceberiam a marca apenas como um provedor de serviços. A confiança, aspecto tão difundido na economia da partilha, seria traduzida pelos consumidores como um fator positivo, desde que esteja relacionada à vigilância. Ou seja, um relacionamento mais monitorado e sujeito a sanções indicaria maior confiabilidade e garantia na prestação do serviço. Tal método garantiria a eficácia do sistema de compartilhamento, visto que os usuários não confiariam uns nos outros sem qualquer monitoramento. Portanto, não haveria romantismo em torno da ideia de confiança motivada de forma altruísta. Quando todos estão buscando seus próprios interesses, eles não se conectariam efetivamente aos bens, pessoas ou empresas, de acordo com Bardhi e Eckhardt (2012b).

Esse argumento considera que os consumidores estariam mais interessados em custos e conveniência do que na interação com empresas e comunidades. Dois elementos-chave são fundamentais para o funcionamento da economia de acesso (Bardhi & Eckhardt, 2015): (1) a competição entre fornecedores não dependeria da capacidade de gerar comunidade ou interação social. Os consumidores querem fazer compras inteligentes e as empresas que proporcionam acesso permitem essa conduta, pois oferecem comodidade e preços baixos; (2) em um contexto de acesso, os consumidores pensariam e agiriam de maneira diferente em relação à propriedade. O acesso temporário permite o descarte de identidades sem criar vínculos porque os clientes não precisam aderir aos produtos; ao contrário de possuir um produto que se torna parte da identidade do indivíduo, criando um vínculo e o estabelecendo com seus pares.

O impacto desse movimento atingiu grandes empresas, gerando conflitos. Kumar, Lahiri e Dogan (2018) argumentam que combinar fornecedor (fornecimento) e cliente (demanda) é fundamental para o sucesso de longo prazo das trocas. As atividades de partilha podem competir com as atividades formalmente organizadas, o que cria instabilidade para as disposições regulamentares existentes. É o caso de serviços como o compartilhamento de automóveis, que tem abalado os sistemas de transporte em diferentes sociedades, questionando as relações de mercado antes marcadas por oligopólios. No entanto, são sistemas que questionam o bem-estar de consumidores e trabalhadores de diferentes maneiras. Esse fator pressiona os provedores de serviços de plataforma e os formuladores de políticas em busca de uma solução para esses dilemas. A comercialização de processos colaborativos envolve pesquisadores e ativistas (Abramovay, 2014; Bernholz, Cordelli, & Reich et al., 2013).

Como resultado desse processo, algumas empresas de base compartilhada e outras que estão migrando suas operações para o compartilhamento podem estar se tornando grandes corporações, sonegando regulamentações e tributos, além de manter características de titularidade e organização semelhantes às das sociedades que atuam nos mercados tradicionais (Baker & Baker, 2016), um cenário que parece estar mudando diante das pressões sociais. O sistema de compartilhamento pode ser polêmico em termos de promoção efetiva do bem-estar, escondendo outros interesses por trás das bandeiras da sustentabilidade, cooperação e solidariedade. Modelos teóricos que separam fatores sociais, políticos e ambientais das dimensões econômicas não podem explicar experiências de desenvolvimento de negócios baseados na comunidade, especialmente entre as populações pobres.

O dilema da sustentabilidade

O uso compartilhado ganhou força por meio da sustentabilidade, pois promove a intensificação do uso do produto. O impacto ambiental é reduzido ao evitar a compra e consumo de um novo produto. Assim, a vida útil do produto é otimizada (Abramovay, 2014; Costa, 2014; Tukker, 2004; Vasques, 2015). Nesse sentido, a colaboração e o compartilhamento têm o poder de mudar estilos de vida, sendo a sustentabilidade uma de suas consequências (Ornellas, 2012).

Uma das principais contribuições da economia da partilha para a agenda da sustentabilidade está relacionada ao reaproveitamento de diversos produtos. Em outras palavras, a economia da partilha pode aliviar alguns problemas ambientais, maximizando o uso do produto (Zervas, Proserpio, & Byers, 2017); a incorporação de soluções inovadoras em modelos de negócios também pode reduzir a demanda por novos produtos e novas instalações, reduzindo o consumo de recursos pelos clientes (Rong et. al., 2018).

Além disso, as cidades são incubadoras naturais de novos modelos de negócios para a partilha devido à alta densidade populacional e infraestrutura confiável de tecnologias de comunicação. Nesse cenário, o compartilhamento pode trazer benefícios sociais, como o aumento dos laços sociais e da coesão social. A economia da partilha também influencia a produção por meio da criação de capacidades por meio do acesso compartilhado à manufatura. No entanto, não há nenhuma evidência empírica clara sobre esses benefícios (Rong et. al., 2018).

Nessa lógica, há benefícios se o produto for descartado por uso excessivo, ou seja, quando o produto ficar gasto e desatualizado. Essa ideia se choca com a lógica consumista de acumulação, que visa o consumo e o aumento da propriedade dos bens. Se, por um lado, a substituição desses produtos pode aumentar a eficiência energética (Roy, 2000), por outro, há mais produtos circulando. Sem a necessidade de substituição, a reprodução tradicional do capital não ocorreria. No entanto, estimular a troca de produtos é um estímulo do próprio sistema, que pode favorecer a ampliação do uso do produto para agilizar sua substituição. O pano de fundo desta questão está relacionado com o aumento ou manutenção de níveis elevados de consumo, mesmo no âmbito da partilha, colocando a sustentabilidade em xeque.

Tonkinwise (2014) destaca o problema de escala no compartilhamento de produtos, questionando a sustentabilidade do sistema. Para se tornar viável, este serviço depende da proximidade geográfica entre quem oferece algo e quem procura. Haveria também um aumento do consumo de quem cria o compartilhamento, pois compraria mais produtos para dividi-lo e lucrar

com as transações. Com o crescimento do mercado, o impacto ambiental aumentaria porque haveria uma maior demanda por insumos.

O dilema social

De forma sutil, o consumo colaborativo pode ser uma forma de distribuir o trabalho ao longo da cadeia. Uma atividade que deveria ser responsabilidade da indústria passa a ser "compartilhada" com os demais integrantes da cadeia de produtos, principalmente com o cliente. A justificativa para tal mudança está relacionada à participação e construção coletiva ou customização; desta forma, o produto pode ser customizado devido ao envolvimento do cliente no processo produtivo. No entanto, o que realmente acontece é uma transferência de trabalho e responsabilidade para o consumidor.

As novas tecnologias permitem que quase todo o trabalho seja dividido em tarefas unitárias, que podem ser distribuídas para vários trabalhadores em diferentes locais, cujo pagamento está vinculado à demanda existente para a tarefa, naquele momento (Bardhi & Eckhardt, 2015). Clientes e profissionais mantêm contato por meio de plataformas virtuais e essa relação é baseada na qualidade, reputação e confiabilidade. Muitas vezes, esses dados são tratados pelo próprio sistema, deixando visíveis apenas os comentários positivos, omitindo ou ocultando críticas e pontuações negativas dos serviços ou profissionais. Nesse sistema, os maiores lucros ficam com as empresas proprietárias do *software*. O empregador não precisa entender a tarefa nem saber contratar bons profissionais. A manutenção da plataforma em operação é suficiente para o seu sucesso.

O novo contrato de trabalho transfere os riscos para os trabalhadores, o que elimina os direitos trabalhistas mínimos. Compartilhar seria uma forma de equidade ou uma maneira de exploração do trabalho? É uma prática que pode precarizar as leis trabalhistas e gerar concorrência desleal? Essa flexibilidade leva a excesso de trabalho, a qualquer momento, em troca de um pagamento mínimo? Haveria uma monetização do tempo ocioso (Molesworth, Watkins, & Denegri-Knott, 2016; Sundararajan, 2013), em que o obstáculo é encontrar formas de tornar os trabalhadores mais eficientes. A materialidade, típica das relações capitalistas desde sua criação e implantação, se transformaria em simples temporalidade? (Abramovay, 2014; Fontenelle, 2014).

O maior desafio seria a busca por uma distribuição de renda mais justa. Desse ponto de vista, a economia da partilha poderia representar um retrocesso, pois favoreceria aqueles que a utilizam para concentrar lucros, acelerar o consumo (mesmo sem propriedade), minar as relações de trabalho e desconstruir processos que poderiam levar à sustentabilidade. O outro lado reflete a erosão dos direitos trabalhistas (Schor, 2014), a supressão de benefícios e a transformação de indivíduos em empreendedores independentes que têm que criar marcas fortes, mesmo que não tenham base para apoiá-las. O sistema apenas ampliaria os excessos do modelo econômico hegemônico.

Os dilemas do acesso e do excesso

Por outro ângulo, é importante atentar para o debate entre a dicotomia acesso livre e acesso limitado. O acesso a bens tangíveis e intangíveis (Bardhi & Eckhardt, 2012a; Belk, 2007), e bens rivais e não rivais (Abramovay, 2012), pode ser questionado. Segundo Belk (2007), bens intangíveis

envolvem serviços, conhecimentos, habilidades e experiências, entre outros, enquanto bens tangíveis incluem objetos e bens. A diferença na percepção e/ ou envolvimento dos indivíduos na ideia de partilha pode estar em compartilhar algo que está disponível para todos (como *streaming* de música) e em compartilhar um produto ou serviço que, enquanto em uso por alguém, não está disponível para outro indivíduo (como um carro ou telefone). Até que ponto a cultura de propriedade pode ser superada se for aceito partilhar algo para que todos possam usar ilimitadamente? O que fazer quando o acesso se torna limitado e o compartilhamento pode trazer algum tipo de fardo para quem possui o bem?

Outro problema é a falta de acesso às informações das empresas globais de compartilhamento. Eles divulgam dados sobre eficiência, reputação ou felicidade de seus "associados", mas não há como confirmar os dados. Como não são empresas de capital aberto, eles podem usar os dados a seu favor. Além disso, contratam algumas instituições para fazer estudos e divulgar os resultados na mídia, divulgando o promissor discurso da partilha; no entanto, não permitem acesso aos bancos de dados e os relatórios costumam ser simples ou reduzidos a um comunicado à imprensa.

Outro dilema é a relação entre imagem e identidade. O acesso temporário permite ao indivíduo reafirmar sua identidade perante seus grupos sociais por meio da possibilidade de exibir um produto de status mais caro, moderno ou sofisticado. A loja de segunda mão, principalmente de marcas famosas, pode ser uma forma de exibir um luxo que a pessoa não teria condições de pagar de outra forma, abrindo uma brecha no consumo de luxo (Sastre & Ikeda, 2012). Em vez de repensar o consumo e questionar o valor muitas vezes abusivo que as marcas cobram por seus produtos, as lojas de segunda mão indicam uma forma de adquirir um item com as etiquetas das lojas da marca, reforçando o aspecto simbólico.

A nova economia da partilha apresenta características diferentes quando comparada às antigas práticas de colaboração. O compartilhar atual envolve excessos, partilhar por quem tem o que partilhar, compartilhar por quem opta por isso e escolhe o que compartilhar. O mérito da participação é percebido neste momento, pois há um engajamento entre as pessoas, o que leva à construção de um sentimento gregário. Neste ponto específico, o atual sistema parece diferir das antigas práticas de partilha, que, por sua vez, eram mais solidárias, com menos expectativa de reconhecimento e que muitas vezes ocorriam por necessidade, como instinto de sobrevivência.

Mont (2004) argumenta que o uso compartilhado não seria aceito por algumas pessoas, pois dependeria de sistemas organizacionais anteriores e do contexto social e cultural em que ocorrem. Em alguns países, a motivação pode ser comunitária, em outros, financeira ou ambiental. A diferença cultural também reflete o significado do compartilhamento na vida dos indivíduos, que pode estar associado ao baixo poder aquisitivo ou a problemas financeiros.

Segundo Roose (2014), o incentivo que se destaca entre as pessoas que compartilham é o financeiro. Eles querem partilhar porque com essa iniciativa podem economizar algum dinheiro (Sastre & Ikeda, 2012) e serem mais práticos. O compartilhamento é funcional (Bardhi & Eckhardt, 2015). Em vez de pagar por quarto de hotel, por exemplo, o cliente pode ter acesso ao mesmo serviço - hospedagem - de forma mais simples. O compartilhamento pode ser mais prático, simples e direto (Bardhi & Eckhardt, 2015). Sacks (2011) afirma que os usuários tendem a se envolver em colaboração, permitindo o acesso com custos mais baixos.

Botsman e Rogers (2011) argumentam que a colaboração não é motivada apenas pela redução de custos, já que esses hábitos de consumo começaram antes da crise financeira de 2008. Mas os autores reconhecem que a necessidade econômica tornou as pessoas mais propensas a abraçar novas formas de acesso. O crescimento dos custos de aquisição e manutenção de bens, a instabilidade nas relações sociais e as incertezas no mercado de trabalho têm tornado a propriedade um modo de consumo mais difícil. Os consumidores começam a reavaliar os hábitos de consumo e repensar valores (Bardhi & Eckhardt, 2012; Vedana & Brei, 2016).

Desistir da propriedade pode levar a um acesso mais sustentável ou a uma forma de não-consumo. Os sistemas de acesso baseados em iniciativas comunitárias podem originar-se por razões ideológicas para reapropriar espaços comunitários ou públicos, como no caso da construção coletiva de hortas comunitárias (Chatzidakis, Maclaran, & Bradshaw, 2012). Tais políticas motivadas por modelos de acesso são vistas por seus criadores e participantes como formas de exercer sua cidadania fora do mercado e de contestar sua dominação em espaços públicos comuns (Visconti, Sherry Jr., Borghini, & Anderson, 2010). Mesmo dentro do mesmo contexto, as motivações para acesso podem variar. O aspecto político do acesso pode determinar a identificação do consumidor, bem como as relações consumidor-consumidor (Bardhi & Eckhardt, 2012a).

Neste ponto, a economia da partilha apresenta mais uma questão ética. Como ninguém consegue reunir as informações necessárias para conhecer as aspirações sociais, visto que não há capacidade computacional para reunir essas informações e, sobretudo, para responder às demandas, o sistema de preços pode desempenhar esse papel (Abramovay, 2012, p. 169- 170). Tal afirmação indica o desafio apresentado pela/ na economia da partilha. A economia da partilha poderia substituir o sistema econômico atual e oferecer uma alternativa das mãos do controle do mercado? Ou busca por não manter esse controle, uma vez que incentiva a geração de empreendimentos independentes na comunidade local? Abramovay (p. 170) enfatiza que o domínio da colaboração livre e voluntária na vida econômica é mínimo. A eficiência na alocação dos recursos materiais na vida social depende que os indivíduos consagrem as suas melhores energias, de forma racional e interessada, para fazer aquilo com que esperam receber a melhor remuneração possível. Ele acrescenta que o surgimento da sociedade da informação em rede corresponde a uma refutação real dessas premissas.

Passar da busca do mais (em termos de produção e consumo) para o paradigma do melhor, ampliando qualidade de vida sem aumentar o consumo, representa uma mudança radical. Significa trocar o crescimento econômico, como um objetivo principal, pela sustentabilidade (Bursztyn & Bursztyn, 2012, p. 64). Os autores argumentam que diante desse cenário, a sociedade deve buscar resolver dilemas urgentes, como a contradição entre produtivismo e sustentabilidade; a conciliação entre as necessidades sociais e a preservação do meio ambiente; resolução de conflito mundial vs. local; e a solidariedade, que deve se destacar da lógica do interesse próprio (Bursztyn & Bursztyn, 2012). A economia da partilha seria a resposta para esses desafios? Na visão de seus defensores, os serviços de uso compartilhado são disruptivos e alteram a forma como ocorrem as relações sociais, de trabalho e de consumo, podendo levar a mudanças nos sistemas hegemônicos (Vasques, 2015).

Não existe uma estrutura que conecte as diferentes frentes da economia da partilha com o mercado contemporâneo (Bardhi & Eckhardt, 2015; Ozanne e & Ballantine, 2010). A colaboração é desenhada com diferentes propósitos, como mostra a Tabela 1, e embora esses fenômenos estejam, sem dúvida, remodelando o mercado, até o momento falta uma forma de equilibrar esses diversos

sistemas, bem como conectá-los a estudos anteriores (Lamberton, 2016) a fim de transformá-los em estruturas mais sólidas e perenes.

Tabela 1

Visão sobre as motivações para a partilha

Social	Ambiental	Econômico	Político-filosófico	Cultural
Partilhar é uma forma de socialização, uma oportunidade de conhecer e interagir com pessoas, promove o bem-estar social.	Partilhar reduz o impacto da produção e/ ou consumo, diminuindo o uso de insumos e a geração de resíduos.	Partilhar proporciona ganhos financeiros com a geração de renda com bens em desuso ou por meio da partilha de custos de uso comum.	Partilhar empodera o sujeito, que enfrenta o modelo hegemônico de organização da sociedade.	Compartilhar é um estilo de vida alternativo que pode ser mais aceito ou não, dependendo das relações culturais da sociedade em questão.

A partilha pode ocorrer por diferentes motivações, pode ser temporariamente definida por uma delas e pode migrar de uma motivação para a outra, podendo as motivações conviverem mutuamente.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Considerações Finais

Todos os dilemas aqui discutidos sobre a partilha indicam algumas questões relacionadas à ampliação das discussões sobre o tema e à contribuição para a literatura. É importante notar que a economia do acesso está mudando a estrutura dos mercados e das indústrias, exigindo uma nova compreensão do indivíduo. É improvável que um modelo de sucesso na economia de acesso seja baseado na comunidade, no entanto, os estudos no campo do compartilhamento não descrevem com precisão os benefícios que as pessoas esperam receber, bem como suas motivações. Analisado nos dilemas da economia da partilha, o tema suscita discussões de diversas áreas do conhecimento, retratadas no artigo com a ciência que o hibridismo faz parte do estudo do compartilhamento. Autores da sociologia, estudos organizacionais, consumo, economia, marketing e outras áreas do conhecimento são mobilizados neste trabalho. Ambivalências e contradições se relacionam com os desafios e oportunidades de compartilhamento para a transformação econômica e social das cidades. A partilha de bens ou colaboração entre as pessoas é apenas parte de um sistema maior com outras possibilidades. A combinação entre iniciativas de base comunitária e o crescimento da participação social e avanços tecnológicos representam um avanço. Esses fatores indicam um movimento de partilha que funciona como vetor de geração de riquezas ao se aliar ao fortalecimento de um movimento político, vindo dos cidadãos, reestruturando as atuais bases de reprodução econômica e social. A Tabela 2 reúne os dilemas discutidos e questões futuras de pesquisa, a fim de contribuir para a expansão da discussão sobre a partilha.

Tabela 2
Dilemas da partilha

Dilemas da Partilha	Principais argumentos	Autores	Novos tópicos de pesquisa
A Questão da Delimitação	Existem definições conflitantes e complexas do termo, bem como suas delimitações. Por abranger diferentes atividades, com diferentes intensidades e formas de compartilhamento, pode gerar confusão e questionamento.	Bardhi & Eckhardt (2015); Vasques (2015); Chandler (2016); Price & Belk (2016); Parente et al. (2018).	As fronteiras existentes são capazes de explicar o fenômeno da economia da partilha? Como alinhar conceitos e propostas em prol de estudos na área de pesquisa?
Dilema Econômico	As controvérsias surgem quanto à forma como as relações de mercado se manifestam nas transações de compartilhamento. Essas práticas quebrariam as barreiras de distribuição e riqueza, ao contrário do sistema econômico tradicional?	Haigh & Hoffman (2012); Bernholz et al. (2013); Belk (2013); Rifkin (2014); Abramovay (2014); Bardhi and Eckhardt (2015); Baker & Baker (2016).	Como a economia da partilha pode contribuir para reduzir as desigualdades? Em que medida atua nesta direção hoje?
Dilema da Sustentabilidade	O problema de escala no compartilhamento do produto: expandir o uso do produto pode acelerar sua substituição. O crescimento do mercado instiga a compra de novos produtos com um crescimento da geração de lucro com o seu compartilhamento.	Tonkinwise (2014); Abramovay (2014); Costa (2014); Vasques (2015); Zervas et al. (2017); Rong et al. (2018).	Quais são os impactos ambientais causados pelas ações da economia da partilha? Como poderia desenvolver modelos, estruturas e tipos de negócios mais sustentáveis?
Dilema Social	O novo contrato de trabalho transfere os riscos para os trabalhadores, o que elimina os direitos trabalhistas mínimos. Compartilhar seria equidade ou uma forma de exploração do trabalho? É uma prática que pode precarizar as leis trabalhistas e gerar concorrência desleal? Essa flexibilidade leva a excesso de trabalho, a qualquer momento, em troca de um pagamento mínimo? O sistema apenas ampliaria os excessos do modelo econômico hegemônico.	Sundararajan (2013); Abramovay (2014); Fontenelle (2014); Schor (2014); Bardhi & Eckhardt, (2015); Molesworth et al. (2016).	Como a economia da partilha pode promover a inclusão das pessoas no mundo do trabalho? Como a economia da partilha superaria as formas exploratórias de trabalhar para expandir as possibilidades de uma sociedade mais justa?
Dilema do Acesso e do Excesso	O que fazer quando o acesso se torna limitado e o compartilhamento pode trazer algum tipo de fardo para quem possui o bem? Em vez de questionar a prática de consumo, a economia da partilha pode reforçá-la. O compartilhar atual envolve excessos, partilhar por quem tem o que partilhar, compartilhar por quem opta por isso e escolhe o que compartilhar. Outro problema é a falta de acesso às informações das empresas globais de compartilhamento.	Sastre & Ikeda (2012); Bardhi & Eckhardt (2012a); Roose (2014); Bardhi & Eckhardt (2015); Sacks (2015).	Como escapar da lógica do excesso em favor de uma nova forma de produzir, consumir e viver? Como a economia da partilha poderia contribuir para ampliar o acesso das pessoas e garantir uma melhor qualidade de vida?

Fonte: Elaborado pelos autores.

Parece fazer sentido pensar que o mundo carece de uma nova economia (Abramovay, 2012), ou a criação de possibilidades dentro do sistema vigente. Seria a economia da partilha um caminho? Contra a ideia de que a economia da partilha contribuiria para o sentido de comunidade, há

ponderações de que ela aceleraria a mercantilização do tempo e do espaço, aprofundando a alienação dentro das comunidades, que compartilham o comum, mas excluem os não participantes (Eckhardt & Bardhi, 2016; Lentz, 2006). Na maioria das cidades, as regiões centro-sul concentram os pontos de compartilhamento de bicicletas, os espaços de *coworking*, as oportunidades de acesso a mercadorias de qualidade, excluindo populações periféricas pela dificuldade de acesso e ampliando a desigualdade. O acesso, nesse sentido, abarca pelo menos três dimensões: a. questões geográficas: distância para se locomover e ter acesso a bens e mercadorias; b. econômicas: valor do deslocamento para acesso aos bens; c. socioculturais – acesso às redes de compartilhamento, aos grupos e à circulação nos diversos locais da cidade, visto que muitos consumidores são marginalizados em espaços privilegiados nas cidades.

Também é importante considerar que, historicamente, modelos socioeconômicos lidam com variações dos fatores que os influenciam, relações sociais, tecnologias e fatores de produção, além de sofrer mudanças em função dos modelos socioeconômicos de regulação. O capitalismo tem se alterado para incorporar conquistas sociais, bem como determinadas lutas políticas, sociais e ambientais (Bottomore, 2012).

Rifkin (2014) considera que a era do capitalismo está passando, sendo que a sociedade estaria vivenciando um momento de economia híbrida, parte capitalista e parte colaborativa. Esses sistemas trabalhariam em conjunto, apesar de imbricarem profundas incoerências. Para emergir uma nova economia, o maior desafio não está nas mãos do Estado sobre as decisões de mercado, nem na eliminação dos mercados, mas, na proposta da economia descentralizada, na qual os mercados desempenham papel decisivo e não exclusivo (Abramovay, 2012).

Não menos importante é a noção de que o significado da partilha se altera de acordo com o envolvimento das pessoas na distribuição de recursos. Dentro das vantagens que a partilha proporciona, estão o acesso conveniente e econômico a recursos valiosos, flexibilidade e liberdade das obrigações financeiras, sociais e emocionais incorporadas na propriedade. Mesmo com esses benefícios, a economia da partilha terá a capacidade transformadora de mudar a forma de se comercializar e alterar o objetivo da economia global? O futuro da sociedade é colaborativo ou esse movimento representa apenas uma frente contrária à ideia de posse, própria do capitalismo?

É preciso destacar que se há um aumento do empreendedorismo ao oferecer a residência para hospedagem, por exemplo, há em contrapartida uma diminuição dos empregos formais na cadeia de hotéis, restaurantes e transportes ligados a viagens. Há que se considerar os riscos do compartilhamento, a responsabilização sobre danos, roubos ou crimes quanto aos bens compartilhados. A legislação e o pagamento de impostos precisam ser reconfigurados, bem como o enfrentamento da cultura de acumulação desregrada, característica da economia capitalista, que faz exceder os limites ambientais.

O consumo, como prática, não é problematizado na ideia da partilha. O consumo pode, inclusive, ser impulsionado por meio do acesso ampliado. Entende-se a economia da partilha, portanto, como reforma, e não como uma revolução. Da forma como se apresenta em diversas configurações, sobretudo as mais mercadocêntricas, ela não é capaz de alterar as bases para uma sociedade mais democrática e sustentável, na medida em que produtos e bens são até compartilhados, mas os lucros são individuais. Como forma de buscar uma administração menos desigual sobre o processo urbano, a economia da partilha se apresenta, mas desvela desafios para

superar o economicismo e proporcionar uma revolução da participação social que gerem emancipação humana, (re)construindo formas de vida a partir da perspectiva da justiça social.

Comparando os papéis exercidos por consumidores e fornecedores na economia da partilha e na convencional, é possível perceber a falta de alinhamento das autoridades reguladoras (Cheng, 2016). A forma com a qual o governo lida com as startups permitem que elas explorem brechas em vez de desenvolver um modelo legítimo de negócio (Bond, 2015) que não encaminhe para exploração dos envolvidos em sua cadeia de negócios. Apesar de apresentarem incipientes formas de ressignificação das práticas econômicas nas cidades, muitas barreiras necessitam ser vencidas para a efetiva mudança da sociedade urbana. A natureza do vínculo entre os atores requer um sistema abordagem holística da economia da partilha para a sua compreensão como uma oportunidade econômica justa e uma forma sustentável de consumo (Martin, 2016). Um alinhamento entre sujeitos, empresas, governo e comunidade contribuiria para uma partilha sustentável (Cohen & Muñoz, 2015).

Quando todos estão visando seu próprio interesse, não se conectam, efetivamente, aos bens, pessoas ou empresas que acessam. Esse raciocínio implica que os indivíduos estariam mais interessados em custos e conveniência do que em interação com empresas e comunidades. O fato de acessar temporariamente permite descartar identidades, sem gerar vínculo, pois podem rejeitar aquela adesão a produtos e práticas quando quiserem. Diferente de posse de um produto, que compõe a identidade do sujeito, e sob o qual ele quer manter vínculo e estabelecer comunidade com seus pares. Os consumidores não parecem procurar valor social em trocas com estranhos. Esse cenário se conecta com as visões das cidades enquanto polos de individualismo.

Dentre os dilemas abordados, o ponto essencial está na constatação de que a partilha atual é a do excesso, a partilha daqueles que têm, dos que optam por este ato e escolhem o que partilhar, o que oferecer ao acesso de outros indivíduos. O modelo atual de partilha parece reforçar a retórica persuasiva da agenda utilitarista e segregatória do sistema econômico de exploração. As motivações, as formas e as práticas de partilha se alteram e se ressignificam continuamente, sendo diferentes, inclusive, no universo de dilemas a esse movimento econômico. A superação do economicismo envolve a “superação pela e na prática: trata-se de uma mudança de prática social” (Lefebvre, 1991, p. 127).

A mera existência dessa atividade como economia abriu o campo e permitiu flexibilidade interpretativa. A economia da partilha já teve um impacto significativo sobre a sociedade no sentido de ajudar a gerar discussão sobre o papel da economia na sociedade, modelos de negócios *peer to peer* e alternativas ao capitalismo tradicional. O rápido crescimento da economia da partilha está relacionado às condições socioeconômicas em busca de uma melhor distribuição do valor da cadeia de suprimento urbano (Cheng, 2016; Gansky, 2010).

Ainda que existam motivações demasiadamente funcionais e mercantis, no centro dessa nova economia está a cooperação social organizada em rede, cujo potencial de participação social é superior, fazendo emergir formas de ação coletiva que exercem força sobre as hierarquias organizacionais públicas e privadas (Abramovay, 2012). Resta saber, e isso é de evidente importância, se esses modelos com base na economia da partilha são suficientes para responder as questões do mundo do trabalho e a expressão da responsabilidade social com a sociedade (Ramalho & Silva Jr, 2016).

Não se vislumbra crescimento econômico desmesurado, mas estratégias pelas quais a vida econômica se pautar no uso cada vez melhor dos recursos. Nesse ponto a economia da partilha se expressa e pode contribuir para a sustentabilidade e a superação das desigualdades. O sentido da produção precisa se voltar para a ampliação das liberdades humanas, respeitando as possibilidades da natureza (Abramovay, 2012). Repensar coletivamente os padrões de vida, a fim de superar a desigualdade e originar equilíbrio da vida em sociedade são desafios postos aos padrões de reprodução social e econômica e às formas de gestão que nele se manifestam.

Por fim, é importante frisar que buscamos insistir na reflexão sobre as relações sociais e econômicas que envolvem a partilha e o acesso, a fim de que novas investigações possam propiciar saberes não só para a busca da equidade socioambiental, mas também devido às suas implicações para a reflexão teórica, na medida em que envolvem debates vitais no campo das ciências sociais aplicadas, sobre as relações entre economia, sociedade, emancipação e reprodução social.

Referências

Abramovay, R. (2012). *Muito além da economia verde*. São Paulo, SP: Abril.

Abramovay, R. (2014). A economia híbrida do século XXI. In E. Costa, & G. Agustini (Orgs.), *De baixo para cima* (pp. 104-131). Rio de Janeiro, RJ: Aeroplano.

Agência O Globo (2017, 30 October). Economia do compartilhamento deverá ser responsável por 30% do PIB de serviços. *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*. Retirado de: <https://glo.bo/3uD4puX>

Baker, S. M., & Baker, C. N. (2016). The Bounce in Our Steps from Shared Material Resources in Cultural Trauma and Recovery. *Journal of the Association for Consumer Research*, 1(2). doi:10.1086/685690

Bardhi, F., & Eckhardt, G. (2012a). Liquid Relationship to Possessions. *Journal of Consumer Research*, 39(3), 510-529. doi:10.1086/664037

Bardhi, F., & Eckhardt, G. (2012b). Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing. *Journal of Consumer Research*, 39(4), 881-898. doi:10.1086/666376

Bardhi, F., & Eckhardt, G. (2015, 28 January). The Sharing Economy Isn't about Sharing at All. *Harvard Business Review*. Retrieved from <https://bit.ly/3fCSI39>

Bauman, Z. (2008). *Vida para consumo: a transformação das pessoas em mercadorias*. Rio de Janeiro, RJ: Jorge Zahar.

Béchaux, S. (2014, November). Le partage, c'est aussi du business. *Liaisons Sociales Magazine*, (156), 22-30. Retrieved from <https://bit.ly/3pe6vQX>

Belk, R. (2007). Why Not Share Rather Than Own? *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 611(1), 126-140. doi:10.1177/0002716206298483

Belk, R. (2010). Sharing. *Journal of Consumer Research*, 36(5), 715-734. doi:10.1086/612649

Belk, R. (2013). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595-1600. doi:10.1016/j.jbusres.2013.10.001

- Belk, R. (2014). Sharing Versus Pseudo-Sharing in Web 2.0. *The Anthropologist*, 18(1), 7-23. doi:10.1080/09720073.2014.11891518
- Belk, R. (2016). Accept no substitutes: A reply to Arnould and Rose. *Marketing Theory*, 16(1), 143-149. doi:10.1177/1470593115622720
- Belk, R. W. (2007). Possessions and the extended self. *Journal of Consumer Research*, 15(2), 139-168. doi:10.1086/209154
- Benkler, Y. (2011). *The Penguin and the Leviathan: How Cooperation Triumphs over Self-Interest*. New York: Crown Business.
- Bernholz, L., Cordelli, C., & Reich, R. (2013). The Emergence of Digital Civil Society. Stanford: Stanford PACS. Center on Philanthropy and Civil Society. Retrieved from <https://stanford.io/34zC66j>
- Bond, A. T. (2015). An App for That: Local Governments and the Rise of the Sharing Economy. *Notre Dame Law Review Online*, 90(2), 76-96. Retrieved from <https://bit.ly/2Tx5YOq>
- Botsman, R., & Rogers, R. (2011). *O que é meu é seu: como o consumo colaborativo vai mudar o nosso mundo*. Porto Alegre, RS: Bookman.
- Bottomore, T. (2012). *Dicionário do pensamento marxista*. (1a ed). Rio de Janeiro, RJ: Zahar.
- Bursztyn, M. A., & Bursztyn, M. (2012). *Fundamentos de Política e Gestão Ambiental: Caminhos para a Sustentabilidade*. Rio de Janeiro, RJ: Garamond.
- Chandler, A. (2016, 27 May). What Should the "Sharing Economy" Really Be Called? *The Atlantic*. Retrieved from <https://bit.ly/3uA2ass>
- Chatzidakis, A., Maclaran, P., & Bradshaw, A. (2012). Space and the Utopics of Ethical and Green Consumption. *Journal of Marketing Management*, 28 (3-4), 494-515. doi:10.1080/0267257X.2012.668922
- Chen, Y. (2009). Possession and Access: Consumer Desires and Value Perceptions Regarding Contemporary Art Collection and Exhibit Visits. *Journal of Consumer Research*, 35(6), 925-940. doi:10.1086/593699
- Cheng, M. (2016). Sharing economy: A review and agenda for future research. *International Journal of Hospitality Management*, 57, 60-70. doi:10.1016/j.ijhm.2016.06.003
- SPC Brasil. (2019). Oito em cada dez brasileiros estão dispostos a adotar mais práticas de consumo colaborativo, revela estudo CNDL/SPC Brasil. Retrieved from <https://bit.ly/3vKKYSB>
- Cohen, B., & Muñoz, P. (2015). Sharing cities and sustainable consumption and production: towards an integrated framework. *Journal of Cleaner Production*, 134(Part A), 87-97. doi:10.1016/j.jclepro.2015.07.133
- Costa, R. B. (2014). Entre resistências e dádivas: reflexões sobre o consumo colaborativo. *Cambiassu*, 19(14), 237-252. Retrieved from <https://bit.ly/3uDteqD>
- Eckhardt, G. M., & Bardhi, F. (2016). The Relationship between Access Practices and Economic Systems. *Journal of the Association for Consumer Research*, 1(2), 210-225. doi:10.1086/684684

- Felson, M., & Spaeth, J. L. (1978). Community Structure and Collaborative Consumption: A routine activity approach. *American Behavioral Scientist*, 21(4), 614-624. doi:10.1177/000276427802100411
- Fontenelle, I. A. (2014). O estatuto do consumo na compreensão da lógica e das mutações do capitalismo. *Lua Nova*, 92, 207-240. doi:10.1590/S0102-64452014000200008
- Frémeaux, S., & Michelson, G. J. (2017). The Common Good of the Firm and Humanistic Management: Conscious Capitalism and Economy of Communion. *Journal of Business Ethics*, 145(4), 701-709. doi:10.1007/s10551-016-3118-6
- Gansky, L. (2010). *The Mesh: Why the Future of Business Is Sharing*. New York: Penguin.
- Gupta, M., Esmailzadeha, P., Uzb, I., & Tennantc, V. M. (2019). The effects of national cultural values on individuals' intention to participate in peer-to-peer sharing economy. *Journal of Business Research*, 97, 20-29. doi:10.1016/j.jbusres.2018.12.018
- Haigh, N., & Hoffman, A. (2012). Hybrid organizations: The next chapter in sustainable business. *Organizational Dynamics*, 41(2), 126-134. Retrieved from <https://bit.ly/3cbtBlZ>
- John, N. A. (2013). The Social Logics of Sharing. *The Communication Review*, 16(3), 113-131. doi:10.1080/10714421.2013.807119
- Kumar, V., Lahiri, A., & Dogan, O. B. (2018). A strategic framework for a profitable business model in the sharing economy. *Industrial Marketing Management*, 69, 147-160. doi:10.1016/j.indmarman.2017.08.021
- Lamberton, C. (2016). Collaborative consumption: a goal-based framework. *Current Opinion in Psychology*, 10, 55-59. doi:10.1016/j.copsyc.2015.12.004
- Lamberton, C. P., & Rose, R. L. (2012). When is ours better than mine? A framework for understanding and altering participation in commercial sharing systems. *Journal of Marketing*, 76(4), 109-125. doi:10.1509/jm.10.0368
- Lefebvre, H. (1991). *The Production of Space*. Oxford: Blackwell.
- Lentz, S. (2006). More Gates, Less Community? Guarded Housing in Russia. In G. Glasze, C. Webster, & K. Frantz (Eds.), *Private Cities: Global and Local Perspectives* (pp. 206-221). London: Routledge.
- Martin, C. J. (2016). The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? *Ecological Economics*, 121, 149-159. doi:10.1016/j.ecolecon.2015.11.027
- Marx, P. (2011, 31 January). The Borrowers: Why buy when you can rent? *The New Yorker*, 34-38.
- Mesquita, L. A. F., Pozzebon, M., & Petrini, M. (2020). Construindo Espaços de Interação Social a partir de Relações e Práticas de Trabalho Compartilhado. *Revista de Administração Contemporânea*, 24(2), 181-196. doi.org/10.1590/1982-7849rac2020190041
- Molesworth, M., Watkins, R., & Denegri-Knott, J. (2016). Possession Work on Hosted Digital Consumption Objects as Consumer Ensnarement. *Journal of the Association for Consumer Research*, 1(2), 246-261. doi:10.1086/685474

- Mont, O. (2004). Institutionalisation of sustainable consumption patterns bases on shared use. *Ecological Economics*, 50 (1-2), 135-153. doi:10.1016/j.ecolecon.2004.03.030
- Morlighem, A. (2014). *Économie collaborative: le nouvel art des co*. Paris: Décisions Durables.
- Olson, M. (2002). *The logic of collective action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ornellas, R. S. (2012). *O consumo colaborativo de transporte individual Car Sharing e o processo decisório do consumidor na cidade de São Paulo* (Dissertação Mestrado). Universidade de São Paulo, São Paulo, SP.
- Owyang, J., Tran, C., & Silva, C. (2013). *The collaborative economy: products, services, and market relationships have changed as sharing startups impact business models*. San Mateo: Altimeter.
- Ozanne, L. K., & Ballantine, P. W. (2010). Sharing as a form of anti-consumption? An examination of toy library users. *Journal of Consumer Behaviour*, 9(6), 485-498. doi:10.1002/cb.334
- Parente, R. C., Geleilate, J.M. G., & Rong, K. (2018). The Sharing Economy Globalization Phenomenon: A Research Agenda. *Journal of International Management*, 24(1), 52-64. doi:10.1016/j.intman.2017.10.001
- Petrini, M., Freitas, C. S., & Silveira, L. M. (2017). A proposal for a typology of sharing economy. *Revista de Administração Mackenzie*, 18(5), 39-62. doi:10.1590/1678-69712017/administracao.v18n5p39-62.
- Price, L. L., & Belk, R. W. (2016). Consumer Ownership and Sharing: Introduction to the Issue. *Journal of the Association for Consumer Research*, 1(2), 193-197. doi:10.1086/686270
- Ramalho, F. R. X., & Silva Jr., J. (2016). A Emergência do Compartilhamento: O Futuro da Sociedade é Colaborativo? *Revista NAU Social*, 7(12), 31-36. Retrieved from <https://bit.ly/3x1XaP9>
- Rifkin, J. (2001). *Era do Acesso: Transição de mercados convencionais para networks e o nascimento de uma nova economia*. São Paulo, SP: Makron.
- Rifkin, J. (2014). *The zero marginal cost society: the internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism*. New York: Palgrave Macmillan.
- Rong, K., Hu, J., Ma, Y., Lim, M., Liu, Y., & Lu, C. (2018). The sharing economy and its implications for sustainable value chains. *Resources, Conservation and Recycling*, 130, 188-189. doi:10.1016/j.resconrec.2017.12.001
- Roose, K. (2014, April 24th). The Sharing Economy Isn't About Trust, It's About Desperation. *New York*. Retrieved from <https://nym.ag/3pdztAG>
- Roy, R. (2000). Sustainable product-services systems. *Futures*, 32(3-4), 289-299. doi:10.1016/S0016-3287(99)00098-1
- Sacks, D. (2011, 18 April). The Sharing Economy. *Fast Company*. Retrieved from <https://bit.ly/3i9EKYy>
- Sastre, P. T. N., & Ikeda, A. A. (2012). *Reflexões sobre consumo colaborativo*. Encontro da ANPAD. Rio de Janeiro, RJ. Retirado de: <https://bit.ly/3fDwMFi>

- Scaraboto, D. (2015). Selling, Sharing, and Everything in Between: The Hybrid Economies of Collaborative Networks. *Journal of Consumer Research*, 42(1), 152-176. doi:10.1093/jcr/ucv004
- Schor, J. (2014, October). Debating the sharing economy. *A Great Transition Initiative Essay*. Retrieved from <https://bit.ly/3p92zB7>
- Schor, J., & Fitzmaurice, C. (2015). Chapter 26: Collaborating and connecting: the emergence of the sharing economy. In L. A. Reisch, & J. Thøgersen (Eds.), *Handbook of Research on Sustainable Consumption* (pp. 410-425). Cheltenham: Edward Elgar.
- Schor, J., Fitzmaurice, C., Carfagna, L., & Will-Attwood, C. (2014). *Paradoxes of Openness and Distinction in the Sharing Economy*. Boston: Boston College.
- Schulist, K. (2012). *Collaborative Consumption: a new form of consumption in a changing economy* (Thesis). Wilmington: University of North Carolina.
- Sennett, R. (2012). *Juntos: os rituais, os prazeres e a política da cooperação*. Rio de Janeiro, RJ: Record.
- Sundararajan, A. (2013, 3rd January). From Zipcar to the Sharing Economy. *Harvard Business Review*. Retirado de: <https://bit.ly/3i9e1Ln>
- Tonkinwise, C. (2014, 7th August). *Design's (Dis)Orders: & Transition Design as Postindustrial Design* (draft). Retrieved from <https://bit.ly/3pbJdD9>
- Tukker, A. (2004). Eight types of product-service system: eight ways to sustainability? Experiences from SusProNet. *Business Strategy and the Environment*, 13(4), 246-260. doi:10.1002/bse.414
- Vaquero, A. C., & Calle, P. C. (2013). The Collaborative Consumption: A Form of Consumption Adapted to Modern Times. *Revista de Estudios Económicos y Empresariales*, (25), 15-30. Retrieved from <https://bit.ly/2TAwJBy>
- Vasques, R. A. (2015). *Design, posse e uso compartilhado: reflexões e práticas*. (Tese Doutorado) Universidade de São Paulo, São Paulo, SP.
- Vedana, S. N., & Brei, V. A. (2016). *Consumo colaborativo, acesso ou compartilhamento? Um ensaio teórico sobre a distinção entre conceitos e práticas*. Trabalho apresentado 9th Latin American Retail Conference: CLAV 2016, São Paulo, SP. Retrieved from <https://bit.ly/3pbP3N6>
- Visconti, L. M., Sherry Jr., J. F., Borghini, S., & Anderson, L. (2010). Street Art, Sweet Art? Reclaiming the "Public" in Public Place. *Journal of Consumer Research*, 37(3), 511-529. doi:10.1086/652731
- Zervas, G., Proserpio, D., & Byers, J. W. (2017). The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry. *Journal of Marketing Research*, 54(5), 687-705. doi:10.1509/jmr.15.0204

Financiamento

Os autores agradecem o apoio financeiro da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES).

Autoria

Daniela Viegas da Costa-Nascimento

Doutorado em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Professora no Centro Universitário UNA.

E-mail: dvcnascimento@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-0260-2342>

Armindo dos Santos de Sousa Teodósio

Doutorado em Administração pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Professor do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Administração (PPGA) da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.

E-mail: armindo.teodosio@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7835-5851>

Marcelo de Rezende Pinto

Doutorado em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais. Professor do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Administração (PPGA) da PUC Minas.

E-mail: marcrez@hotmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3251-2460>

Conflito de Interesses

Os autores afirmaram não haver conflito de interesses.

Contribuições dos autores

Primeiro autor: conceituação (líder), curadoria de dados (igual), análise formal (líder), investigação (líder), metodologia (líder), administração de projeto (líder), recursos (suporte), supervisão (suporte), validação (igual), visualização (líder), rascunho original escrito (líder), redação-revisão e edição (líder).

Segundo autor: conceituação (apoio), curadoria de dados (igual), análise formal (apoio), investigação (apoio), metodologia (apoio), administração do projeto (apoio), recursos (apoio), supervisão (liderança), validação (igual), visualização (suporte), rascunho original por escrito (suporte), redação-revisão e edição (suporte).

Terceiro autor: conceituação (suporte), curadoria de dados (igual), análise formal (suporte), investigação (suporte), metodologia (suporte), administração de projeto (suporte), recursos

(suporte), supervisão (suporte), validação (igual), visualização (suporte), rascunho original por escrito (suporte), redação-revisão e edição (suporte).

Verificação de plágio

A O&S submete todos os documentos aprovados para publicação para verificação de plágio, utilizando ferramentas específicas.

Disponibilidade de dados

O&S incentiva o compartilhamento de dados. Porém, obedecendo aos princípios éticos, não exige a divulgação de qualquer meio de identificação dos participantes da pesquisa, preservando integralmente sua privacidade. A prática de dados abertos busca garantir a transparência dos resultados da pesquisa, sem exigir a identidade dos participantes da pesquisa.

O&S is signatory to DORA (The Declaration on Research Assessment) and to COPE (Committee on Publication Ethics).



Creative Commons Atribuição 4.0 Internacional