

Economia Compartilhada e Seus Impactos na Cadeia de Suprimentos

LAÍS MOLTENE MAIA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS - FGV

ECONOMIA COMPARTILHADA E SEUS IMPACTOS NA CADEIA DE SUPRIMENTOS

1. Introdução

Devido ao sucesso das plataformas Uber e Airbnb o conceito de economia compartilhada passou a ser amplamente discutido por acadêmicos e profissionais nos últimos anos (Cheng, 2016; Kumar, Lahiri e Dogan, 2018). Tais plataformas mudaram substancialmente a percepção de consumo de bens e serviços nos últimos anos (Cohen e Kietzmann, 2014). Atualmente existem 1.390 startups de economia compartilhada listadas pela AngelList (2018) com uma avaliação média de US\$ 3,2 milhões por startup. De acordo com dados da PriceWaterhouseCoopers (2016) a economia compartilhada gerará US\$ 335 bilhões em receitas até 2025, representando uma parcela considerável da economia global.

A economia compartilhada é ainda mais relevante considerando o contexto do crescimento populacional e aumento da densidade demográfica nas cidades (Cohen e Kietzmann, 2014). Este novo modelo de negócio possibilita um mundo mais sustentável, pois permite que pessoas que não podem ou não querem comprar determinados recursos tenham acesso a estes através de terceiros que os possuem, mas os subutilizam, dando a chance aos proprietários de tais recursos ociosos de gerar renda através de seu aluguel (Muñoz e Cohen, 2017). Dessa forma, a economia compartilhada possibilita a otimização da capacidade excessiva de bens e serviços por meio da tecnologia da informação (Gan et al, 2018), permitindo que pessoas ou organizações ofereçam e compartilhem recursos de formas novas e criativas (Muñoz e Cohen, 2017).

A economia compartilhada tem sido amplamente adotada em vários setores distintos, como por exemplo no setor de transporte com o Uber, BlaBlaCar e Zazcar, no setor de acomodação com o Airbnb, no setor agrícola com o Machinerylink, no setor de moda com o Gwynnie Bee, no setor de trabalhos autônomos e freelancers com o TaskRabbit, entre tantos outros (Gan et al, 2018; Kumar, Lahiri e Dogan, 2018). Dessa forma, esses novos modelos de negócio têm tomado parcela do *marketshare* das empresas convencionais, pois a economia compartilhada promoveu a reformulação do design do modelo de negócios e da tomada de decisões rotineiras, criando oportunidades à novos entrantes e desafios aos modelos de negócio tradicionais (Cheng, 2016). Dessa forma, é necessário que as empresas se adaptem à esta nova perspectiva econômica (Richard e Cleveland, 2016). Pois a economia compartilhada dá a oportunidades e promove a inovação e o empreendedorismo, ajudando a criar empregos e impulsionando o crescimento econômico de forma mais sustentável (Cheng, 2016; Cohen e Kietzmann, 2014).

Em vista da relevância do tema e das dificuldades enfrentadas pelos modelos de negócios convencionais devido o surgimento da economia compartilhada, como as cadeias de suprimento estão sendo impactadas por este fenômeno? No entanto, para responder à esta pergunta é preciso entender anteriormente o que é economia compartilhada, por isso a seção seguinte ate-se a descrever o tema, identificando o como estes modelos divergem dos modelos convencionais e quais são as motivações e os benefícios de sua adoção. A terceira parte do trabalho descreve o processo metodológico de seleção dos artigos examinados, a seção posterior enfoca-se na questão principal, retratando os impactos da economia compartilhada na cadeia de suprimentos descritos pelos artigos examinados. E por fim, as sugestões para pesquisas futuras.

2. Economia Compartilhada

O conceito de compartilhamento tem origem nos tempos antigos, onde familiares e amigos próximos compartilhavam recursos (Belk, 2014). Apesar do compartilhamento ser com conceito antigo seu aprimoramento ocorreu devido ao avanço tecnológico da informação e comunicação, possibilitando o compartilhamento em escala (Cohen e Kietzmann, 2014). Porém foi só no início dos anos 2000 que o conceito de compartilhamento passou a ser utilizado pelos mercados econômicos devido à escassez de recursos naturais, o que foi possível através da internet que promoveu a conectividade entre o mundo online e offline, por sua vez aumentando a eficiência (Botsman e Rogers, 2010).

Outro fator que impulsionou o desenvolvimento da economia compartilhada foi a recessão econômica global de 2008 que reduziu a capacidade de consumo, forçando os consumidores à alterarem seu comportamento de compra, além da crescente conscientização ambiental (Kumar, Lahiri e Dogan, 2018; Cohen e Kietzmann, 2014). De modo geral, os modelos de negócio baseados em economia compartilhada surgiram devido às mudanças de necessidade dos clientes, a fim de atender suas expectativas de forma eficiente e sustentável. O surgimento desses novos modelos de negócios voltados à economia compartilhada também pode ser atribuído as necessidades da geração Y (ou Millennials) (Kumar, Lahiri e Dogan, 2018). O estudo de Kumar, Lahiri e Dogan (2018) concluiu que os serviços de economia compartilhada são adotados principalmente pela Geração Y (ou Millennials), enquanto outras gerações ainda estão em fase inicial de adoção.

Esta diferença de receptividade entre gerações pode estar atrelada ao fato de que a economia compartilhada é permitida de forma escalada devido ao uso da internet (Huang, 2018) e as gerações mais antigas não estão completamente adaptadas aos rápidos avanços tecnológicos, tornando-se mais intuitivo e simples a adoção da economia compartilhada por gerações mais jovens. De acordo com Kumar, Lahiri e Dogan (2018) a economia compartilhada tem prosperado devido a geração Y devido seu estilo de vida e prioridades, tais como o desapego aos ativos, preferindo alugar bens devido à suas restrições econômicas e a fim de manter sua liberdade e mobilidade. Essa geração também prefere possuir empregos flexíveis e que lhes proporcione autonomia e experiências sociais e culturais, o que é possível através de modelos de negócio voltados à economia compartilhada.

Inicialmente o compartilhamento surgiu sem fins lucrativos, apenas entre usuários que tinham o interesse de aumentar a acessibilidade à um determinado recurso à baixo custo ou sem custo algum, tal como o Couchsurfing, o Freecycle e o Megaupload (Belk, 2014). Devido a tecnologia estes modelos de compartilhamento expandiram-se rapidamente, por exemplo, os modelos de compartilhamento de bicicletas surgiram na década de 1960 em Amsterdã e, em dezembro de 2013, existiam cerca de 700 plataformas de compartilhamento de bicicletas ao redor do mundo devido aos avanços tecnológicos (Cohen e Kietzmann, 2014). No entanto, este compartilhamento gradativamente foi se transformando num modelo de negócio voltado à troca monetária (Belk, 2014).

O termo economia compartilhada tornou-se popular após o livro de Botsman e Rogers (2010), alguns sinônimos encontrados na literatura são consumo colaborativo, economia entre pares, e economia colaborativa. O fenômeno socioeconômico do compartilhamento entre pares possibilita o acesso a bens e serviços subutilizados ou indesejados, priorizando a utilização e a acessibilidade. Esse modelo de negócio contraria o desperdício e a subutilização de recursos associados à distribuição desigual de riquezas, reduzindo o custo de acessar bens e serviços e possibilitando maior eficiência operacional dos recursos de acordo com a demanda (Botsman e Rogers, 2010). Cohen e Kietzmann

(2014, p. 294) afirmam que “a economia compartilhada tem o potencial de (...) auxiliar a mudança radical nas econômicas globais e locais em direção à sustentabilidade”, dado que o compartilhamento reduz o hiperconsumismo e aumenta a acessibilidade de bens e serviços aos indivíduos de classes mais baixas, impactando positivamente o meio ambiente e a sociedade.

Apesar da rápida expansão do termo nos últimos anos ainda não há um consenso em relação à definição de economia compartilhada (Koopman, Mitchell e Thierer, 2015; Kumar, Lahiri e Dogan, 2018; Muñoz e Cohen, 2017). Belk (2014, p. 1597) define economia compartilhada como “pessoas coordenando a aquisição e distribuição de um recurso por uma taxa ou outra compensação não monetária, como troca, negociação e permuta”. Da mesma forma Koopman, Mitchell e Thierer (2015) consideram que a economia compartilhada engloba todos os tipos de bens e serviços compartilhados em troca de benefícios monetários ou não monetários. No entanto, Kumar, Lahiri e Dogan (2018, p. 148) definem-na como “a monetização de ativos subutilizados que são de propriedade de provedores de serviços (empresas ou indivíduos) por meio de aluguel de curto prazo”, reduzindo o escopo a empresas que trabalham apenas com compensação monetária. E Muñoz e Cohen (2017, p. 21) definem economia compartilhada como “um sistema socioeconômico que permite um conjunto intermediado de trocas de bens e serviços entre indivíduos e organizações que visam aumentar a eficiência e a otimização dos recursos subutilizados na sociedade”.

A economia compartilhada foi conceituada como uma forma de os usuários engajarem-se em novos fenômenos socioeconômicos e abrirem fronteiras privadas e públicas para alavancar recursos (Belk, 2014). De acordo com Kumar, Lahiri e Dogan (2018, p. 150) “essa nova economia alternativa trabalha em torno dos atuais sistemas econômicos e sociais e tenta preencher a lacuna entre o capitalismo consciente e o hiperconsumismo, concentrando-se na redução de custos e na conveniência para os clientes”. Os resultados do estudo de Zhu, Li e Zhou (2017) indicam que a separação dos direitos de propriedade e o uso após a economia compartilhada trouxeram uma nova abordagem para o uso eficiente dos recursos. Em suma, a economia compartilhada promove a acessibilidade e redução de custos, interações sociais significativas, geração de renda a partir de recursos ociosos, ampliação da gama de produtos e serviços ofertados, melhor ajuste às sazonalidades de demanda, e co-operação (Cheng, 2016).

A revisão sistemática da literatura de Cheng (2016) identificou cinco linhas de pesquisa sobre economia compartilhada: estilo de vida e movimento social, consumo, compartilhamento, confiança e inovação. Dentre estas linhas existem vários conceitos, temas e teorias multidisciplinares, o que reflete a perspectiva diversa e complexa da economia compartilhada. Enquanto Muñoz e Cohen (2017) identificaram sete dimensões diferentes de modelos de negócios de compartilhamento encontrados na literatura: (1) plataformas de colaboração, (2) recursos subutilizados, (3) interações entre pares, (4) governança colaborativa, (5) orientação por missões, (6) financiamento alternativo e (7) alavancagem tecnológica. Outros autores também focaram suas pesquisas nas definições e tipos de modelos de negócios baseados em economia compartilhada, conforme descrito no subtópico a seguir.

2.1 Modelos de Negócio de Economia Compartilhada

As empresas baseadas na economia compartilhada surgiram como uma abordagem disruptiva aos modelos de negócio tradicionais, reinventando a maneira de planejar, modelar e fazer negócios (Muñoz e Cohen, 2017). O trabalho de Kumar, Lahiri e Dogan (2018) descreve as principais diferenças entre os modelos de negócios do mercado bilateral convencional e da economia compartilhada, conforme tabela abaixo.

Tabela 1 - Comparação dos mercados bilaterais convencionais e da economia compartilhada

Mercado bilaterais convencional	Economia compartilhada
Focado no produto	Focado no serviço
Receitas geradas através de vendas	Receitas geradas por aluguel de curto prazo
Heterogeneidade de produtos sob uma empresa (ex.: variedade de produtos no eBay)	Homogeneidade de serviços sob um facilitador de serviços (ex.: serviço de transporte confiável no Uber)
Não é necessária a interação face a face com o cliente	A interação face a face com o cliente desempenha um papel importante
A qualidade do serviço é secundária	A qualidade do serviço é essencial
As iniciativas de marketing do produto focal para os clientes podem ser executadas através de fornecedores (ex.: listagens promovidas)	As iniciativas de marketing do serviço focal para os clientes não podem ser executadas através dos prestadores de serviços (são executadas pelas plataformas)
Os fornecedores têm baixos riscos associados ao seu envolvimento ou ativos devido à transferência de propriedade	Os prestadores de serviços têm altos riscos associados ao seu envolvimento ou ativos devido à natureza pessoal da transação

Fonte: tabela traduzida e adaptada de Kumar, Lahiri e Dogan (2018).

O avanço tecnológico e as baixas barreiras de entrada dão oportunidade ao surgimento de startups usando modelos de economia compartilhada. As plataformas online permitem o surgimento dessas startups, tornando uma ampla gama de produtos e serviços mais acessível aos usuários dessas plataformas. Estes modelos de negócios promovem a redução de custos e proporcionam interações sociais significativas entre os usuários, podendo ser vistas como uma oportunidade de renda aos usuários que possuem recursos ociosos (Cheng, 2016).

Segundo Koopman, Mitchell e Thierer (2015) a economia compartilhada cria valor através de cinco formas: permite acesso à ativos ociosos (utilizando-os de forma mais produtiva); torna os mercados mais competitivos e especializados devido a aglomeração de múltiplos compradores e vendedores; reduz os custos de transação ao reduzir o custo de busca por negociadores, e expande o escopo do comércio; reduz a assimetria de informações ao disponibilizar as avaliações dos consumidores e produtores; e permite o atendimento das necessidades não satisfeitas dos clientes de modelos convencionais (devido as suas barreiras regulamentais).

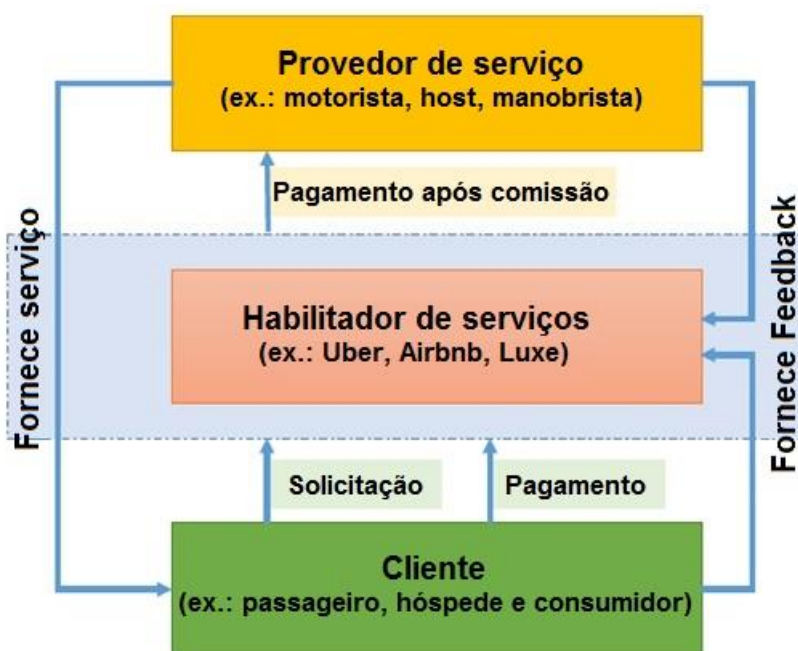
Um exemplo de plataformas baseadas em economia compartilhada são as focadas em mobilidade compartilhada. A pesquisa de Cohen e Kietzmann (2014) realizou um estudo sobre o compartilhamento de carros, bicicletas e viagens. Os autores afirmam que o compartilhamento de veículos possivelmente promove a redução do tráfego urbano, do congestionamento e da emissão de CO², porém os modelos de negócio de mobilidade compartilhada não estão isentos de problemas, como o efeito rebote. No entanto, o trabalho de Zhu, Li e Zhou (2017) afirma que a mobilidade compartilhada tem atendido a crescente demanda da população por transporte e tem mitigado a emissão de CO² na China. Vários agentes, públicos e privados, têm buscado desenvolver modelos de negócios de mobilidade compartilhada para atender deficiências de infraestrutura e transporte público, porém o interesse de diferentes tipos de agentes em alcançar a sustentabilidade gera conflitos de agências que podem reduzir o impacto ambiental positivo de suas iniciativas individuais e coletivas (Cohen e Kietzmann, 2014).

Outro exemplo de plataformas de economia compartilhada são as com foco no desperdício de alimentos, como estudado por Richards e Hamilton (2018) que afirmam

que algumas dessas plataformas têm evitado o desperdício de alimentos, como o Imperfect Produce, o Food Cowboy e o Share Your Meal. O desperdício de alimento tem afetado várias questões sociais, ambientais e econômicas, como a segurança alimentar, a sustentabilidade ambiental e a segurança financeira agrícola, e tais plataformas de economia compartilhada podem ser parte da solução deste problema global. Dessa forma, através destes exemplos pode-se constatar que as plataformas voltadas à economia compartilhada têm promovido maior sustentabilidade social e ambiental.

De acordo com Kumar, Lahiri e Dogan (2018) a economia compartilhada possui uma dinâmica triádica entre habilitador de serviços (plataformas), provedor de serviço (quem sede os recursos e presta o serviço) e cliente (quem consome e paga pelos recursos e serviços, podendo ser empresas (B2B) ou pessoas físicas (B2C)). Com isso, o modelo de negócios da economia compartilhada “consiste em uma empresa, ou facilitador de serviços, que atua como um intermediário entre os fornecedores de um bem ou serviço (provedor de serviços) e os clientes que exigem esses bens e serviços subutilizados” (Kumar, Lahiri e Dogan, 2018, p. 148). A figura 1 demonstra o modelo.

Figura 1 – Modelo de Negócios de Economia Compartilhada.



Fonte: traduzido de Kumar, Lahiri e Dogan (2018).

O benefício para os clientes de interagir na plataforma aumenta com o número de provedores de serviços na plataforma, enquanto o benefício para os provedores de serviços de interagir na plataforma aumenta com o número de clientes na plataforma. As economias de rede em uma plataforma de dois lados criam um “ciclo virtuoso”, no qual a oferta facilita sua própria demanda (Richards e Hamilton, 2018). Porém o sucesso sustentável dessas plataformas depende da interação entre o provedor de serviços e o cliente, dependendo da aquisição, retenção e recuperação de provedores de serviços e clientes lucrativos (Kumar, Lahiri e Dogan, 2018). No entanto, o estudo de Kumar, Lahiri e Dogan (2018) constatou alta rotatividade de clientes e prestadores de serviços nesses

modelos de negócios, o que pode ser um problema para o desenvolvimento da economia compartilhada.

Existe uma variedade de tipos de modelos de negócios baseados na economia compartilhada, o trabalho de Muñoz e Cohen (2017) identificou cinco tipos de modelos de negócios com base na análise de 36 empresas de economia compartilhada, a tabela 2 descreve-os.

Tabela 2 – Tipos de Modelos de Negócio de Economia Compartilhada.

Tipo de modelo	Características	Exemplos
Modelo de negócios de tecnologia baseada em <i>crowd</i>	Este modelo apresenta alta dependência de tecnologia, e possui alto nível de interação em pares, dependem de uma massa de usuários para crescer. De modo geral esses negócios focam o lucro, e os impactos sociais e ambientais não são articulados como relevantes para o negócio.	Muni Rent, Yerdle e Swap
Modelo de negócios de consumo colaborativo	Neste modelo o recurso subutilizado é central. Esses modelos buscam resultados sociais e ambientais, além dos lucros, combinando três condições essenciais: a interação em pares, os recursos subutilizados e a tecnologia.	BlaBlaCar e Vandebron
Modelo de negócios para <i>crowd</i>	Este é o único modelo de mercado unilateral. É caracterizado por bens adquiridos de forma privada pela plataforma, que são compartilhados por pessoas ou organizações sem interações entre pares, tendo como condições centrais os recursos subutilizados e a tecnologia. Normalmente essas plataformas são voltadas para a redução de custos.	Cargomatic e Cohealo
Modelo de negócio de baixa tecnologia e baseado em espaço físico	Este modelo conta com plataforma física para atuar. O espaço físico tende a ser propriedade privada da empresa ou de entidades públicas. Em geral estes modelos apresentam interesse apenas nos resultados sociais e ambientais gerados.	Talent Garden e Prep Atlanta
Modelo de negócio utópico	Este modelo apresenta predominância do impacto social e financiamento alternativo através da interação entre pares promovida pela tecnologia, não possuindo interesse em fins lucrativos. É um modelo raro na economia compartilhada.	Kiva

Fonte: produzido a partir de Muñoz e Cohen (2017).

De acordo com Cohen e Kietzmann (2014) e Kumar, Lahiri e Dogan (2018) as plataformas que promovem a venda de produtos não se encaixam à lógica da economia compartilhada, pois fogem de suas características principal que é o compartilhamento de bens e serviços. Alguns exemplos são o eBay e o MercadoLivre.

2.2 Regulamentação dos Modelos de Negócio de Economia Compartilhada

Apesar do rápido desenvolvimento da economia compartilhada, tal crescimento desses modelos de negócio são freados devido à lentidão da regulamentação desses novos modelos. Alguns países como a Grã-Bretanha e a Coréia do Sul adotaram políticas para o desenvolvimento da economia compartilhada, no entanto o Canadá e a China mantiveram suas regulamentações antigas (Zhu, Li e Zhou, 2017). Porém a aplicação de regulamentações antigas e antiquadas aos novos modelos de negócios podem prejudicar os consumidores (Koopman, Mitchell e Thierer, 2015). Outros países, como algumas regiões dos Estados Unidos, proibiram tais modelos de negócio de exercerem suas atividades (Zhu, Li e Zhou, 2017).

Esses modelos competem de maneira injusta em um ambiente não regulamentado, não atendendo aos padrões mínimos de qualidade e segurança, as vezes explorando trabalhadores sob demanda, e apresentando impactos negativos nos bairros locais e na qualidade de vida nas cidades (Muñoz e Cohen, 2017). Um exemplo é a Airbnb que tem sido criticada pela falta de qualidade, por aluguel inseguro ou ilegal, e por evitar impostos sobre acomodação (Richard e Cleveland, 2016).

Segundo Koopman, Mitchell e Thierer (2015) a economia de compartilhamento pode eliminar a necessidade de regulamentação em alguns casos devido à disponibilidade de informações abertas aos consumidores. Porém é fundamental que tais modelos de negócio sejam devidamente regulamentados e fiscalizados para garantir a segurança dos consumidores. De acordo com Zhu, Li e Zhou (2017) o público tem participado ativamente da formulação de novas políticas devido à era da internet móvel.

2.3 Motivações e Benefícios ao adotar Modelos de Negócio de Economia Compartilhada

De acordo com Kumar, Lahiri e Dogan (2018) as teorias que formam os fundamentos da motivação para usar a economia compartilhada são a troca social, a autodeterminação e o altruísmo recíproco. A teoria da troca social fundamenta que as interações sociais são fundamentadas por trocas sociais ou materiais entre os indivíduos de forma recíproca. No contexto da economia compartilhada tal fenômeno ocorre, uma vez que os prestadores de serviços e clientes mantêm um comportamento cortês e prestativo para serem bem avaliados dentro da plataforma, tal avaliação positiva transmite credibilidade à ambos os lados e desincentiva atitudes de má-fé. A teoria do altruísmo recíproco relaciona-se à economia compartilhada, pois “os provedores de serviços podem trocar de função e se tornar clientes e vice-versa” (Kumar, Lahiri e Dogan, 2018, p. 149). E a teoria da autodeterminação examina as motivações intrínsecas e extrínsecas para participar da economia compartilhada.

A partir da revisão da literatura formulou-se a tabela 3 com as principais motivações e fatores que promoveram a adoção da economia compartilhada.

Tabela 3 – Motivações e Fatores que promoveram a Economia Compartilhada

FATORES EXTRÍNSECOS	ECONÔMICOS	• Redução de custos • Gratificação imediata após o serviço prestado
	TECNOLÓGICOS	• Tecnologia da informação • Internet 3.0 • BigData • Servidores • Acesso móvel a internet
FATORES INTRÍNSECOS	SOCIAIS	• Trocas e interações sociais e culturais • Facilidade de uso (proporcionando a inclusão de minorias)
	PESSOAIS	• Mobilidade e flexibilidade de trabalho • Independência • Autonomia

Fonte: desenvolvido com base na revisão da literatura.

De acordo com o estudo de Kumar, Lahiri e Dogan (2018) a única motivação extrínseca para participar da economia compartilhada é o benefício monetário recebido em troca do serviço prestado, as motivações intrínsecas identificadas foram o prazer, o trabalho em rede e a socialização.

Os benefícios identificados na literatura devido a adoção da economia compartilhada são:

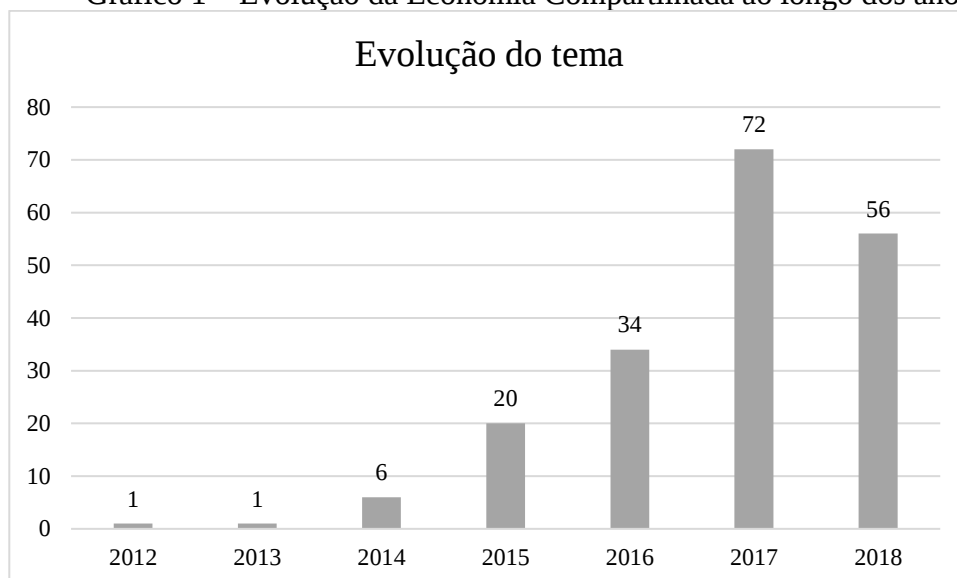
- Otimização dos recursos ociosos por meio da tecnologia da informação, gerando renda com a capacidade excessiva de bens e serviços (Gan et al., 2018)
- Elimina a necessidade de possuir o recurso para poder utilizá-lo (Cheng, 2016)
- Atenua problemas como o consumo excessivo e a desigualdade de renda (Muñoz e Cohen, 2017).
- Promove a inovação e o empreendedorismo, gerando empregos e impulsionar o crescimento econômico (Cheng, 2016).
- Promove a sustentabilidade social e ambiental (Cohen e Kietzmann, 2014)
- Promove a redução dos custos de transação (Huarng, 2018)

3. Metodologia

O levantamento dos artigos foi realizado através do Portal CAPES, incluindo todas as bases abrangidas pelo portal. Inicialmente foi realizada uma pesquisa simples por “*sharing economy*” obtendo 333.077 resultados, dos quais 155.612 são artigos revisados por pares. Posteriormente foi feita a busca avançada restringindo a pesquisa ao termo exato “*sharing economy*” no título, como critérios de busca foram selecionados apenas artigos revisados por pares no idioma inglês, resultando em 204 artigos entre os anos de 2012 e 2018. Com o processo de listagem constatou-se a repetição de 14 artigos, totalizando 190 artigos sobre economia compartilhada nas áreas de Gestão Geral, Marketing, Inovação e Tecnologia da Informação, Economia e Finanças, Sociologia e Psicologia, Direito, Turismo, Relações Públicas, Estudos Organizacionais, Gestão de Operações, Ciências Naturais, Sustentabilidade e Desenvolvimento Social, Arquitetura e Planejamento Urbano e Negócios Internacionais. O assunto tem sido desenvolvido nas mais diversas áreas, comprovando a multidisciplinariedade do tema.

O gráfico 1 demonstra a evolução do tema ao longo dos anos, ilustrando o aumento de sua relevância.

Gráfico 1 – Evolução da Economia Compartilhada ao longo dos anos



Fonte: autora

A fim de restringir a busca e atingir o objetivo dessa pesquisa teórica inseriu-se aos critérios de busca anterior o termo exato “*supply chain*”, resultando em 10 artigos entre os anos de 2014 e 2018. Tais artigos foram lidos e analisados durante este trabalho. Para complementar a pesquisa foram analisados artigos dos autores mais citados dentre os artigos selecionados através da ferramenta de busca.

4. Os Impactos da Economia Compartilhada na Cadeia de Suprimentos

O crescimento da economia compartilhada interrompeu a indústria tradicional, principalmente a de turismo (hotelaria) e de transporte, devido ao grande sucesso de plataformas como o Uber e o Airbnb (Richard e Cleveland, 2016). Com isso, a economia compartilhada alterou os padrões de consumo e comportamentos dos consumidores, afetando diretamente a indústria e os formuladores de políticas reguladoras (Koopman, Mitchell e Thierer, 2015).

Os novos modelos de negócio baseados na economia compartilhada têm representado uma ameaça potencial aos modelos convencionais, uma vez que canibalizam as compras de bens e serviços, provocando insegurança e instabilidade ao longo da cadeia de suprimentos (Richard e Cleveland, 2016). O crescimento da economia compartilhada está fortemente relacionado às condições socioeconômicas em busca de uma melhor distribuição de valor pela cadeia de suprimentos, redução de impactos ecológicos, avanço tecnológico, mudança de atitude de propriedade do produto, e necessidade de conexão social (Botsman e Rogers, 2010).

Porém as cadeias e modelos de negócios convencionais devem se adaptar à nova perspectiva econômica, e não lutar contra ela (Richard e Cleveland, 2016). O estudo de Richard e Cleveland (2016) focado no setor hoteleiro propõe a criação de uma plataforma de mercado autônomo independente que permite às cadeias de hotéis estenderem seu patrimônio de marca e se capitalizarem na economia compartilhada, oferecendo um serviço seguro, diferenciado, legal, de qualidade superior e consistente.

A economia compartilhada também pode solucionar problemas logísticos gerados pelo crescimento do *e-commerce*, pois o tal fenômeno aumentou rapidamente o volume de produtos a serem distribuídos, gerando uma insuficiente logística global. Através das plataformas de economia compartilhada é possível integração e otimização dos recursos

logísticos a fim de resolver este problema (Gan et al., 2018). Ainda de acordo com Gan et al (2018) o desenvolvimento da economia compartilhada possibilita a integração de recursos logísticos sociais através da análise do comportamento de compras dos clientes através do Big Data, possibilitando determinar a preferência logística do cliente com alta rapidez, baixo custo e baixa poluição (emissão de CO²). Isso permite a criação de uma rede logística de distribuição intensiva, pressupondo que todos os fornecedores de logística social construam uma aliança estratégica, e que os recursos logísticos ociosos individuais também sejam usados para lidar com as necessidades de distribuição, de modo a integrar e otimizar toda a logística. Um exemplo é a aliança Cainiao na China, que visa alcançar a utilização racional de toda a logística da sociedade, integrando recursos de vendedores, armazéns e distribuidores com base em análise de big data e regras de implementação.

A economia compartilhada também pode solucionar parcialmente o problema do desperdício de alimentos que ocorre em todos os estágios da cadeia de suprimentos. As plataformas podem conectar fazendeiros e distribuidores aos consumidores finais, a fim de ofertar os produtos frescos que não possuem as características adequadas ou são imperfeitos devido seu tamanho, cor e formato. Com isso evita-se o desperdício de alimentos frescos e comestíveis que não seriam comercializados por pequenas imperfeições, resultando num desperdício de recursos, um exemplo é a Imperfect Produce (Richards e Hamilton, 2018).

Em suma, os principais impactos da economia compartilhada na cadeia de suprimentos são:

- O surgimento de novos modelos de negócios mais voltados para o fornecimento de serviços, o que ameaça os modelos convencionais (Richard e Cleveland, 2016; Kumar, Lahiri e Dogan, 2018)
- A alteração da concepção de consumo e a promoção do compartilhamento de recursos ociosos a fim de otimizar sua capacidade, eliminando a necessidade da propriedade (Koopman, Mitchell e Thierer, 2015; Cheng, 2016; Gan et al., 2018)
- Maior acesso à produtos e serviços por menores custos, contrariando o desperdício e a subutilização de recursos associados à distribuição desigual de riquezas e promovendo o acesso de recursos a classes mais baixas (Huarng, 2018; Belk, 2014; Botsman e Rogers, 2010)
- Digitalização da informação através de plataformas, aplicativos e internet móvel (Huarng, 2018; Botsman e Rogers, 2010; Zhu, Li e Zhou, 2017)

5. Considerações Finais

A partir desta revisão da literatura foi possível compreender a evolução do tema ao longo dos anos, no entanto ainda não há uma definição amplamente aceita sobre o que é economia compartilhada. Este trabalho ainda levanta os tipos de modelos de negócio voltados à economia compartilhada, os impasses sobre a regulamentação desses novos modelos de negócio, além das motivações e benefícios de sua adoção. Por fim, foram identificados os impactos da economia compartilhada na cadeia de suprimentos, porém tal assunto, assim como o tema em geral, precisa ser melhor desenvolvido.

6. Sugestões para Pesquisas Futuras

A literatura sobre economia compartilhada ainda é incipiente, abrindo várias oportunidades de pesquisa em diversas áreas do conhecimento. A maioria das pesquisas

realizadas são de natureza conceitual, portanto sugere-se mais pesquisas empíricas nos diversos setores. Também se sugere pesquisas sobre a economia compartilhada em países emergente, uma vez que a grande maioria das pesquisas produzidas foram desenvolvidas em regiões desenvolvidas do ocidente.

Outras sugestões de pesquisa são: Como os modelos de negócios tradicionais respondem aos novos entrantes com modelos de negócio de economia compartilhada? Como os diferentes governos e autoridades tem regulamentado os modelos de negócio de economia compartilhada? Como as plataformas podem reduzir a alta rotatividade de clientes e prestadores de serviços a fim de desenvolver a economia compartilhada de forma estável e consistente? Como a economia compartilhada redefine os papéis dos consumidores e fornecedores?

Notou-se também a falta de estudos sobre economia compartilhada e seus impactos econômicos, ambientais e sociais, pois ainda não está claro na literatura se a economia compartilhada efetivamente contribui para práticas de consumo mais sustentáveis.

Referência Bibliográfica

ANGEL LIST. Sharing Economy Startups. Disponível em: <<https://angel.co/sharing-economy-4>>. Acessado em 12 de julho de 2018 às 19:28.

BELK, R. You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. **Journal of Business Research**, v. 67 (8), p. 1595-1600, 2014.

BOTSMAN, R; ROGERS, R. **What's mine is yours: The rise of collaborative consumption**. Harper Collins, 2010.

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

COHEN, B.; KIETZMANN, J. Ride On! Mobility Business Models for the Sharing Economy. **Organization and Environment**, v. 27 (3), p. 279-296, 2014.

GAN, M. et al. A Novel Intensive Distribution Logistics Network Design and Profit Allocation Problem considering Sharing Economy. **Complexity**, 2018.

HUARNG, K. H. Entrepreneurship for Long-term Care in Sharing Economy. **Int. Entrep. Manag. J.**, v. 14, p. 97-104, 2018.

KOOPMAN, C.; MITCHELL, M.; THIERER, A. The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change. **The Journal of Business, Entrepreneurship and the Law**, v. 8 (2), p. 529-545, 2015.

KUMAR, V.; LAHIRI, A.; DOGAN, O. B. A strategic framework for a profitable business model in the sharing economy. **Industrial Marketing Management**, v. 69, p. 147-160, 2018.

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

PRICEWATERHOUSECOOPERS (PwC). Avanço e dúvidas no caminho do compartilhamento. **Revista CEO Brasil**, ano 11, nº 31, 2016.

RICHARD, B.; CLEVELAND, S. The future of hotel chains: Branded marketplaces driven by the sharing economy. **Journal of Vacation Marketing**, v. 22 (3), p. 239-248, 2016.

RICHARDS, T. J.; HAMILTON, S. F. Food waste in the sharing economy. **Food Policy**, v. 75, p. 109-123, 2018.

ZHU, G.; LI, H.; ZHOU, L. Enhancing the development of sharing economy to mitigate the carbon emission: a case study of online ride-hailing development in China. **Nat Hazards**, v. 91, p. 611-633, 2018.