

“Collaborative Economy”: uma nova realidade



RICARDO GONÇALVES
Partner @ Core Investments

O “eu quero, logo, compro” dá hoje lugar a “Eu quero, logo, pago para usar” ou ainda “o que é meu é teu, e o que é teu é meu”. Estas são algumas das premissas da economia colaborativa ou de partilha, como é frequentemente designada.

O mundo está cada vez mais interligado. Com os mais recentes desenvolvimentos tecnológicos (nomeadamente a proliferação de plataformas e *marketplaces*) tornou-se possível globalizar o mercado da partilha dos activos (bens ou serviços). **Está, por isso, a redefinir-se a natureza do trabalho, na sua forma, local e conteúdo.**

O que é **Collaborative** ou **Sharing Economy**? A economia partilhada é um sistema socioeconómico que se desenvolve ao redor da partilha de recursos humanos e físicos, tais como conhecimento, habilida-

A economia partilhada é um sistema socioeconómico que se desenvolve ao redor da partilha de recursos humanos e físicos, tais como conhecimento, habilidades, tempo, bens, carros, roupas, comida, casas, etc.

des, tempo, bens, carros, roupas, comida, casas, etc. Na maioria dos casos, une pessoas que têm ativos, que não estão a ser eficientemente aproveitados, com pessoas que querem fazer algum dinheiro extra, com pessoas que não têm possibilidade (ou não querem) comprar, mas sim usar. Esta nova economia desenvolve a interdependência, o que vem contra a sociedade tradicional que privilegia a posse. **Porque estará esta nova forma de economia a ganhar aderência de forma tão significativa?** Porque permite a várias pessoas terem acesso, de forma facilitada e equilibrada (economicamente), a casa, trans-

porte, comida, entretenimento, roupa, etc.

Permite ainda desenvolver uma nova forma de trabalhar, não só em termos de espaço (*co-work*, que são escritórios em *open space* em que cada um arrenda as secretárias/espço que necessita), mas também de conteúdo. Hoje em dia é possível ter três ou quatro empregos, sendo que um deles até pode ser *full-time* e os outros representam meras fontes paralelas de rendimento, que podem passar por atividades tão diversas como ser motorista da Uber ou prestador de serviços especializados ou indiferenciados (via plataforma Zaask, por exemplo).

COMO SE CRIA UMA ECONOMIA PARTILHADA?

Tem de existir um sentimento de confiança, pois só assim consegue partilhar o que é seu e usar o que outros partilham. Se não confiar, não vai certamente entrar no carro de um estranho, dormir numa casa de pessoas que nunca viu ou entregar documentos a um prestador de serviços desconhecido.

Portanto, **a reputação na *sharing economy* é fundamental**, daí todos os *ratings* usados nas diferentes plataformas. Sem essa reputação não há propagação do negócio. Também os próprios clientes são avaliados e

podem não conseguir usufruir dos serviços se tiverem maus *ratings*. Não faltará muito para a reputação ser portátil e ser possível conhecer as diferentes *performances* da mesma pessoa como motorista da *Chef* que vai a casa de clientes cozinhar, cliente da Airbnb ou de um serviço de *bike-renting*...

Esta “nova economia”, que nos transporta para os seus primórdios, ou seja, troca direta, teve igualmente como base princípio de pessoa-para-pessoa, contudo a tecnologia permitiu escalar rapidamente os negócios e hoje já se encontra nesta área empresas de referência a nível global. Estas têm conseguido fazer a ligação entre a oferta e a procura, gerando maior eficiência económica ao aproveitar muitos dos recursos disponíveis. Quase todas as empresas têm uma forte componente tecnológica e muitas são plataformas ou *marketplaces*. A característica principal é que não precisam de deter propriedade, mas conseguem efetuar a ligação entre proprietário e utilizador: a Uber, maior empresa de transporte de pessoas, não tem carros, e a Airbnb, que é hoje “o” maior hotel do mundo, não possui qualquer quarto.

Estes modelos de negócio foram disruptivos e, desde logo, desenvolveram vários novos empregos e empresas à sua volta. Pode afirmar-se que este tipo de disruptão já aconteceu no passado, como foi o caso da indústria discográfica e da fotografia digital. A grande diferença é a velocidade a que estas mudanças estão a ocorrer, bem como a sua simultaneidade.

As grandes multinacionais da economia tradicional estão muito pressionadas, pois quanto mais as pessoas partilharem menos vão comprar novo. Por isso, também estas empresas estão a fazer a sua adaptação, por isso, já vemos alguns dos grandes *players* da indústria automóvel a criarem plataformas onde as pessoas podem partilhar viaturas.

Dada a velocidade da mudança, estas novas empresas beneficiam da falta de regulação e aproveitam esse espaço para crescerem e lucrarem rapidamente. A solução passará menos pela proibição e mais por adequar a legislação para que todos possam operar sob as mesmas regras que devem proteger o cliente/utilizador.

“PERIGOS” DA SHARING ECONOMY

Numa relação contratual entre empregador



A flexibilidade que esta opção dá à gestão de vida pessoal e profissional levou milhões a seguirem este caminho (certamente nem todos por vontade própria)

ador e empregado há riscos de ambas as partes. Nestes novos negócios **há uma mudança em relação a quem corre risco, ou seja, nestas circunstâncias, o mesmo passa na totalidade para o trabalhador/prestador de serviços**. Essa é cada vez mais a realidade. Por exemplo nos Estados Unidos da América, uma em cada três pessoas é hoje *free-lancer*.

Por esta razão há quem designe esta nova economia não de partilha, mas de desespero, em que as pessoas aceitam trabalhar sob condições de enorme insegurança. Mas a flexibilidade que esta opção dá à gestão de vida pessoal e profissional levou milhões a seguirem este caminho (certamente nem todos por vontade própria). Quem o fez conscientemente necessitou de coragem, capacidade de empreender

e, acima de tudo, acreditar em si e nas suas competências.

A mudança de paradigma está obviamente relacionada com uma nova cultura que tem por base as novas gerações. Os millennials têm uma filosofia de vida diferente, onde a posse é algo que não valorizam. Nos EUA três em cada quatro millenials prefere pagar um serviço, experiência ou evento do que ser proprietário de algo.

A sociedade encontra-se perante uma nova forma de trabalhar e de criação de emprego que parece não ter retrocesso. Projeções indicam que nos EUA os 16 mil milhões de dólares gerados em *sharing economy* em 2016 serão 336 mil milhões em 2025.

É então urgente que a sociedade e, sobretudo, os governos saibam lidar com este novo cenário e tentem proteger os mais desprevenidos. Para além de regulação e legislação, poderá ser necessário criar um sistema de apoio social que permita dispor de algum tipo de proteção durante o período em que não haja trabalho.

Vivemos tempos muito interessantes, mas também difíceis, pois tudo acontece muito depressa, talvez até demasiado depressa, e a tendência é para que a velocidade aumente. As culturas mudam porque as mentalidades mudam, porque as pessoas mudam. Estamos a assistir e a viver essa mudança, pelo que também nos cabe decidir se queremos ser parte ativa da mesma ou meros espetadores.

Artigo originalmente publicado em <http://visao.sapo.pt>