

UMA ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA DA FIRMA E DA EMPRESA-PLATAFORMA

*Carolina Miranda Cavalcante*²⁶⁵

INTRODUÇÃO

No âmbito de uma economia de mercado, a firma é o lócus da produção de bens e serviços. A essa concepção técnica da firma, a Economia Institucional adiciona a dimensão contratual envolvida nas trocas econômicas e os custos de transação. O primeiro elemento ganhou espaço na concepção de transação de John Commons, tendo a ideia de custos de transação sido sugerida por Ronald Coase. Commons esteve ligado ao Institucionalismo Original de Thorstein Veblen, enquanto Ronald Coase lançou as bases da Nova Economia Institucional ao lado de Douglass North. Embora pertençam a tradições institucionalistas distintas, esses autores podem conjuntamente iluminar questões suscitadas com o advento das empresas-plataforma.

²⁶⁵Agradeço aos comentários de Anna Binotto, Diogo Coutinho, Flávio Marques Prol, Iagê Zendron Miola e Tomaso Ferrando às primeiras versões deste trabalho, originalmente apresentado no II Seminário Propriedades em Transformação, realizado no CEBRAP, São Paulo, entre os dias 16 e 18 de dezembro de 2019. Naturalmente, possíveis erros e omissões são de responsabilidade da autora.

As empresas-plataforma não apenas intensificam a tendência de estabelecimento de transações no mercado, mas também desafiam o próprio papel do Estado enquanto mantenedor das regras formais do sistema econômico. Uma empresa-plataforma possui poucos ativos físicos, estando seu valor de mercado associado à sua capacidade de criar redes de transações peer-to-peer e de se apropriar de parcela dos recursos monetários que circulam nessas redes. Ademais, no âmbito dos mercados criados pelas empresas-plataforma, o controle da qualidade dos serviços é exercido pelos próprios usuários através de um sistema de pontuação.

Nas seções seguintes, discutiremos o estatuto da propriedade, do controle, do mercado, do Estado, e da firma nas modalidades de negócios estabelecidos no âmbito da Economia do Compartilhamento. Quais são os direitos de propriedade que estão em jogo nas transações estabelecidas entre peers e entre os peers e as empresas plataforma? Qual o papel da firma na contratação de fatores de produção, especialmente do trabalho, no âmbito da empresa-plataforma? Por fim, qual o papel do Estado na economia do compartilhamento? Essas questões serão analisadas à luz do pensamento institucionalista de Commons, Veblen, Coase e North.

1. A ECONOMIA DE MERCADO: A TROCA E AS TRANSAÇÕES

O sistema econômico é composto por agentes econômicos (indivíduos e organizações) e regras formais e informais que conformam os mercados. O mercado é o local de encontro – físico e/ou virtual – entre ofertantes e demandantes de bens e serviços, em que as relações mercantis ocorrem em um ambiente institucional que define quem pode participar do mercado, quais produtos podem ser comercializados e em quais condições.

A economia de mercado como conhecemos atualmente é produto da evolução histórica das relações de produção, tendo sofrido diversas transformações ao longo do tempo. North (1981) traça uma história evolutiva da humanidade desde os primeiros caçadores e coletores até a moderna economia de mercado. Algumas diferenças básicas entre as sociedades mais remotas e a sociedade mercantil remetem à quantidade de agentes envolvidos nas trocas de produtos e à frequência com a qual estes voltam a se encontrar em trocas subsequentes. North entende as relações sociais como um jogo, em que a questão central remete ao cumprimento dos acordos firmados entre os agentes. Deste modo, em sociedades pequenas, nas quais as trocas são repetidas, existe uma garantia, ou confiança

entre os indivíduos, de que os acordos serão cumpridos. O fulcro dessa garantia são as relações de proximidade entre os sujeitos, que é personalizada e baseada em aspectos familiares, culturais, religiosos e tradicionais. Com a ampliação do número de agentes no mercado e a possibilidade de não repetição da troca entre os mesmos agentes, as relações mercantis passam a ser impessoais. Assim surge o problema da incerteza e da informação incompleta e/ou assimétrica. Na troca entre desconhecidos, o comportamento dos indivíduos torna-se imprevisível, uma vez que pouco se sabe daqueles que participam do mercado.

No entanto, uma economia de mercado é mais que um ambiente no qual acontecem trocas impessoais. Nesse processo de evolução social, se desenvolveram não apenas as trocas, mas também o que Thorstein Veblen chamou de hábitos de pensamento, ou formas de ser e de fazer as coisas²⁶⁶. A marca distintiva entre as sociedades mais remotas e a sociedade capitalista seria a existência de dois hábitos de pensamento, a empresa de negócios e os processos mecânicos²⁶⁷. Segundo Mitchell (1913), que adotou muitas das concepções de Veblen, o caráter distintivo de uma economia de mercado seria a presença da moeda, fundamental nos atos de consumo e na geração de lucros, bem como na organização da produção no âmbito das firmas, ou empresas de negócios, cuja finalidade última seria o lucro.

Deste modo, a economia de mercado compreende um conjunto de agentes econômicos dotados de determinados hábitos de pensamento que trocam mercadorias através do uso da moeda. Vemos, portanto, que a troca mercantil não ocorre em um vácuo institucional. Ademais, para que a troca mercantil possa ocorrer é necessário que exista a instituição da propriedade.

Em um artigo de 1931, “Institutional Economics”, Commons (2017) chama atenção para a precedência dos direitos de propriedade em relação à troca mercantil, ou à primazia da transação em relação à troca. O autor argumenta que para que as coisas possam ser trocadas entre os agentes econômicos, tais coisas devem pertencer ao agente que delas dispõem para troca. Por conseguinte, Commons (2017) define a transação como a alienação e aquisição de direitos de propriedade, que traria consigo três relações sociais implícitas – conflito, dependência e ordem. Segundo o autor, as transações poder ser classificadas como transações de gerenciamento (*managerial transaction*), transações de barganha (*bargaining transaction*) e transações de racionamento (*rationing transaction*).

²⁶⁶Essa evolução dos hábitos de pensamento está muito bem representada na *Teoria da Classe Ociosa*, de Veblen (1988), publicado originalmente em 1899.

²⁶⁷Ver Backhouse (1985).

Nessa classificação, sugerida por Commons (2017), são mencionados os principais agentes de um sistema econômico – o Estado, as firmas, os indivíduos e as demais organizações. Na transação gerencial, existe uma relação de comando entre o empregado e o empregador, em que o empregado tem o dever de desempenhar o papel firmado contratualmente com o empregador. A transação de barganha envolve dois agentes econômicos que se relacionam sem hierarquias preestabelecidas. Podemos pensar em ofertantes e demandantes que se encontram no mercado para negociar a compra e venda de algum produto. Por fim, a transação de racionamento ocorre entre o Estado e seus constituintes, em que, diferentemente das duas outras modalidades de transação, não há negociação possível das regras implicadas nessa relação entre Estado e cidadão. Pode haver contestação, mas não negociação. Estamos aqui no campo das regras formais estabelecidas e mantidas pelo Estado, cuja modificação e/ou criação demanda processos legislativos próprios à cada nação.

Deste modo, a troca mercantil somente pode acontecer no âmbito de um sistema econômico no qual existe entre os indivíduos a ideia de propriedade, bem como está presente uma organização responsável pela especificação e garantia de direitos de propriedade. Segundo Veblen (1898), a ideia de propriedade permeou os hábitos mentais dos sujeitos no curso de um longo processo evolucionário. No artigo *The Beginnings of Ownership*, Veblen (1898) conduz um interessante debate sobre a origem da propriedade, afirmando que para que uma coisa seja vista como propriedade individual, esta deve ser exterior ao indivíduo e deve ser exclusiva do indivíduo. Segundo Veblen (1898), a primeira forma de propriedade individual foi a propriedade de pessoas, mais especificamente a de mulheres. Ao longo do tempo, os sujeitos desenvolveram o hábito de pensamento da propriedade, que nos predispôs à apropriação de coisas (e pessoas) a partir da ideia individual do “meu”, conseqüentemente do “seu”.

E quando o hábito de visualizar e reivindicar as pessoas identificadas com meus interesses pessoais, ou subservientes a mim, o “meu” começou a ser aceito como uma parte integral dos hábitos de pensamento dos homens, se tornando uma questão relativamente fácil se estender esse conceito recém-adquirido aos produtos do trabalho executado pelas pessoas mantidas em propriedade (VEBLEN, 1898, p.365).

Desse modo, Veblen (1898) chega à formulação da economia tradicional, que entende a propriedade como o resultado do trabalho produtivo do proprietário dos recursos produtivos. Essa compreensão de propriedade associada ao resultado do trabalho, do esforço individual, vai ao encontro da definição de direito de propriedade de North (2018). Dentre todas as regras formais, vale dizer, jurídi-

cas, presentes na sociedade de mercado, North chama atenção para os direitos de propriedade, definidos como “aqueles de que os indivíduos se apropriam sobre seu próprio trabalho e sobre os bens e serviços de que usufruem” (NORTH, 2018, p. 64). Ademais, para o autor, a organização responsável pelo estatuto dos direitos de propriedade nas economias de mercado seria o Estado.

No âmbito de uma economia monetária de produção, os produtos do trabalho, executado no âmbito das unidades de produção – firmas tradicionais ou empresas plataforma – são apropriados pelo agente que controla o tipo de propriedade central à produção dos bens e/ou serviços que, em uma economia de mercado, só possuem relevância econômica quando geram lucro. Cumpre agora entender qual é a propriedade relevante para as firmas tradicionais e para as empresas plataforma.

2. A FIRMA E A EMPRESA PLATAFORMA

A economia monetária de produção tem nas firmas sua principal fonte produtora de bens e serviços, que são adquiridos pelos agentes econômicos através do emprego da renda auferida no próprio sistema produtivo. A produção pode ser realizada de forma organizada, por empresas privadas, estatais ou de economia mista, ou de forma autônoma pelos indivíduos.

O sistema capitalista é composto de uma cadeia de instituições, incluindo os mercados como instituições de troca, as firmas como instituições de produção, e o Estado como o criador e regulador das instituições que governam suas conexões (enquanto instituição política), assim como outras instituições informais como as convenções sociais (CHANG, 2002, p.546).

A firma é entendida, na teoria econômica tradicional, como uma função de produção que combina fatores de produção em determinadas proporções de modo a transformar insumos e matérias-primas em produtos (bens e serviços). Em sua atividade produtiva, a firma busca minimizar custos de produção e maximizar sua receita, alcançando seu objetivo de maximização do lucro. No entanto, além dos custos de produção tradicionais, Coase (1937) chama a atenção para a presença dos custos de transação, que seriam aqueles custos associados ao uso do mecanismo de preços. Deste modo, o custo total da firma seria composto por custos de produção adicionados aos custos de transação.

Existem negociações a serem empreendidas, contratos devem ser redigidos, inspeções devem ser realizadas, acordos devem ser feitos para dirimir disputas, e assim por

diante. Esses custos devem ser entendidos como custos de transação (COASE, 1991, p.4).

Coase insere uma dimensão contratual nas trocas econômicas, entendendo firmas e mercados como mecanismos alternativos de alocação de recursos²⁶⁸. Embora o institucionalismo original e novos institucionalistas como Coase possuam distinções ontológicas importantes, alguns pontos de contato podem ser encontrados, um deles é a compreensão da firma – ou empresa de negócios em Veblen e Mitchell – enquanto uma unidade de produção voltada à geração de lucros²⁶⁹. Em sua atividade produtiva, a firma contrata fatores de produção, ou seja, estabelece relações não apenas econômicas, mas também jurídicas com os agentes econômicos. Conforme visto anteriormente, a relação entre firma (empregador) e trabalhador (empregado) pode ser entendida como uma transação gerencial, na qual existiria uma relação de comando e hierarquia, prevista no contrato de trabalho, permitindo ao empregador controlar o processo de trabalho do empregado. No caso da empresa plataforma, a transação gerencial não é imediatamente perceptível.

Uma vez delineadas as principais características das firmas tradicionais – contratantes e/ou proprietárias de fatores de produção –, passamos à análise das empresas plataforma. O primeiro passo é definir plataforma. Evans & Gawer (2016), sugerem uma definição plataforma em termos dos efeitos de rede geradores de valor:

Plataformas possuem características únicas, tendo como um aspecto central a presença de efeitos de rede. Efeitos de rede são predominantes nas plataformas, significando que mais usuários atraem mais usuários, uma dinâmica que por sua vez dispara um ciclo auto reforçador de crescimento. Ademais, muitas das plataformas de hoje em dia são digitais: elas capturam, transmitem e monetizam os dados, incluindo dados pessoais, através da Internet. Elas podem não ser puramente digitais; uma vez que podem ter elementos físicos incluídos no produto oferecido, mas as plataformas de maior sucesso nos dias de hoje tiram proveito do poder da conectividade universal da Internet nas mãos de bilhões de usuários e possuem em seu núcleo um mecanismo de software (EVANS & GAWER, 2016, p.5)²⁷⁰.

²⁶⁸Em seu artigo de 1960, Coase apresenta o Estado como um terceiro mecanismo alternativo de alocação de recursos.

²⁶⁹Note que ao contrário da teoria econômica tradicional, descrita nos manuais de economia, os institucionalistas não tratam a firma como produtoras de bens e serviços, mas como organizações que objetivam o lucro.

²⁷⁰“Platforms have unique characteristics, with a central feature being the presence of network effects. Network effects are prevalent in platforms, and they mean that more users beget more users, a dynamic which in turn triggers a self-reinforcing cycle of growth. Further, most of today’s platforms are digital: they capture, transmit and monetize data, including personal data,

Evans & Gawer (2016, p.9) sugerem ainda uma tipologia das plataformas²⁷¹: (i) plataformas de transação (transaction platforms), funcionando como um facilitador das trocas, um intermediário entre ofertantes e demandantes, alguns exemplos são a Uber, o Airbnb e o Netflix; (ii) plataformas de inovação (innovation platforms), que fornece uma interface na qual os agentes produzem tecnologias completares, como a Microsoft; (iii) plataformas integradas (integrated platforms), que congregam as funções das plataformas de inovação e de transação, como a Apple e a Apple Store; (iv) plataformas de investimento (investment platform), que se constituem como holdings de outras empresas-plataforma, como a Priceline, que tem empresas como o Airbnb em seu portfólio. Quando uma firma controla uma plataforma, temos uma empresa-plataforma, caracterizada pela propriedade de poucos recursos produtivos físicos e altamente intensiva em tecnologia.

Schor (2017, p. 27), por sua vez, fornece uma caracterização das empresas plataforma em quatro tipos²⁷²: (i) com fins lucrativos, do tipo peer-to-peer (P2P), exemplos são o iFood, a Uber e o Airbnb; (ii) com fins lucrativos, do tipo business-to-peer (B2P), um exemplo é o Zipcar; (iii) sem fins lucrativos, do tipo P2P, no caso de aplicativos de bancos de tempo; (iv) sem fins lucrativos, do tipo B2P, como os espaços maker. O que caracteriza uma empresa plataforma é a operação através de plataformas, operadas através de sites da internet ou aplicativos de celular. Aplicativos que fornecem acesso a serviços de hospedagem, transporte e educação estão entre os mais difundidos. Segundo Slee (2017), as empresas plataforma com maior representatividade no âmbito da Economia do Compartilhamento estão concentradas no setor de hospedagem (43%), transportes (28%) e educação (17%).

Plataformas com fins lucrativos pressionam para o lucro e maximização de ativos. As plataformas mais bem sucedidas – Airbnb e Uber valem US\$10 bilhões e US\$18 bilhões, respectivamente – têm forte respaldo de investidores e estão altamente integradas a interesses econômicos existentes. A introdução de investidores no espaço mudou as dinâmicas dessas iniciativas, particularmente ao promover uma expansão maior e mais rápida (SCHOR, 2017, p.27).

over the Internet. They may not be purely digital; in that they may have physical elements included in the product offering, but most successful platforms today take advantage of the power of pervasive Internet connectivity in the hand of billions of users and have at their heart a software engine.” (EVANS & GAWER, 2016, p.5).

²⁷¹No presente artigo, será dada ênfase às plataformas de transação.

²⁷²Nesse artigo, o foco recairá sobre as empresas-plataforma com fins lucrativos do tipo P2P, que são justamente aquelas que suscitam disputas mais complexas no que concerne a regulamentações e relações de trabalho.

A empresa plataforma do tipo P2P, ao contrário do modelo tradicional de firma, não contrata o trabalhador através de contratos de trabalho tradicionais, seus funcionários não são denominados empregados, mas parceiros. Além disso, a empresa plataforma usualmente abre mão da propriedade dos tradicionais meios de produção físicos, como escritórios, máquinas e equipamentos. Uma empresa plataforma do tipo P2P intenciona apenas conectar peers ofertantes a peers demandantes, sem se ocupar da organização produtiva tradicional.

Se essa modalidade de empresa não possui a propriedade dos meios de produção tradicionais (carros, acomodações, salas de aula, ferramentas etc.) e não organiza recursos de produção tradicionais (capital, trabalho, terra), como gera valor? Efetivamente, o que a empresa plataforma cria é um mercado de acesso exclusivo dos peers (ofertantes e demandantes) que dele fazem parte. São os efeitos de rede, assinalados por Evans & Gawer (2016). Importante notar que esse mercado criado pelas empresas plataforma somente é possível através do uso exclusivo de um algoritmo que regula as transações entre peers. Esse algoritmo não é um fator produtivo tradicional – capital, trabalho, terra –, mas pode ser entendido como o fator tecnologia, que engloba elementos concernentes à propriedade intelectual. Nesse sentido, a empresa não organiza recursos produtivos tradicionais, mas controla o fator tecnologia sob a forma dos algoritmos operantes nas plataformas.

Existe um custo para participar dos mercados criados pelas empresas plataforma, muito amiúde mais acentuado do lado da oferta. O peer que oferece seu serviço através do aplicativo tem descontada uma parcela de suas vendas pela empresa plataforma, que determina esse percentual. Usualmente a propriedade dos fatores de produção tradicionais é do ofertante, que possui um automóvel, bem como tempo para dirigir (trabalho), ou que possui um quarto em casa ou um imóvel que possa ser alugado por temporada. Sendo propriedade do ofertante, os custos envolvidos na manutenção desses recursos produtivos são de responsabilidade do ofertante, vale dizer, do trabalhador.

A empresa plataforma cria, por conseguinte, um mercado que não emergiria espontaneamente da interação de indivíduos (peers) desconhecidos. Rachel Botsman em diversas TED Talks²⁷³ e em seu conhecido livro *O que é meu é seu*, em coautoria com Roo Rogers, enaltece essa confiança criada pelos aplicativos que permitem a troca de produtos entre indivíduos totalmente desconhecidos. Deste modo, é a propriedade do mercado virtual criado pela empresa plataforma que

²⁷³Link para palestras de Rachel Botsman: <https://www.ted.com/search?q=rachel+botsman> (acesso em: 30/10/2019).

permite a geração de valor através das suas redes de usuários participantes da plataforma. Portanto, o que a empresa plataforma controla, através do uso de algoritmos, é precisamente esse mercado virtual, a oferta e a demanda de produtos, ou o que Schor (2017, p. 27) denomina como “mercados de compartilhamento”.

Nesse sentido, a propriedade do automóvel para o trabalhador é tão somente um meio de sobrevivência, assim como as ferramentas que usava para trabalhar na terra eram o meio de sobrevivência do camponês no feudo. Um indivíduo de posse do seu automóvel somente poderia transportar uma quantidade limitada de pessoas por dia, pois teria que contar com laços de confiança construídos com pessoas que o conhecem e/ou foram indicadas por conhecidos, além de ter que construir uma logística de horários e locais que pudesse atender todas essas pessoas. Se preciso de um transporte para no máximo 10 minutos e o motorista que tenho confiança para fazer minhas viagens acabou de deixar outro passageiro a 50 quilômetros da minha localização, esse motorista não poderá me atender. O motorista perderá essa demanda, não venderá seu serviço nesse momento. Como não é possível estocar serviços, caso ninguém solicite uma corrida em um local próximo, o motorista poderá passar horas sem realizar nenhuma viagem. Com os custos associados à manutenção do automóvel, o motorista dificilmente conseguiria produzir renda suficiente para se manter nessas condições. Portanto, sem os aplicativos de celular que criam um mercado para serviços de transporte, tanto a oferta por esses serviços quanto a demanda teriam níveis inviáveis economicamente. Nesse caso, a propriedade relevante para geração de lucros em escala suficiente – viabilidade econômica – é a propriedade do algoritmo da plataforma que cria e regula um mercado de serviços de transporte.

Nas firmas tradicionais, a propriedade relevante é a dos recursos produtivos combinados em proporções tecnicamente eficientes para a produção de bens e serviços. Se a firma possui máquinas, espaço físico e contrata trabalhadores, o produto gerado com a combinação desses fatores pertence à firma. No caso da empresa plataforma, o produto do trabalho é “compartilhado” entre a empresa, que fica com um percentual das vendas, e o trabalhador²⁷⁴. Na firma tradicional, o controle do processo de trabalho é evidente em termos de horas trabalhadas, hierarquia de comando na empresa e reduzida liberdade na forma de desempenho do trabalho em si. No caso da empresa-plataforma, o controle do processo de trabalho é menos visível, ficando implícito nos algoritmos que controlam a oferta

²⁷⁴Note que esse compartilhamento é economicamente desigual, uma vez que o motorista se apropria de parte da receita que ele gerou em um dia de trabalho, enquanto a empresa plataforma se apropria dos percentuais das corridas realizadas por milhares de motoristas em um dia de trabalho.

e a demanda pelos serviços proporcionados pelas plataformas. Contudo, existe uma característica comum à firma tradicional e à empresa plataforma, a saber, a propriedade relevante na geração do valor está associada àquela modalidade de propriedade que permite o controle do processo de trabalho.

3. CONFIANÇA, MONITORAMENTO E CONTROLE

Vimos que as trocas impessoais trazem consigo problemas relacionados à informação incompleta e à incerteza. North (2018) afirma que o ambiente de uma economia de mercado é não apenas repleto de incertezas e informações incompletas, mas também de indivíduos dotados de racionalidade limitada²⁷⁵. A incerteza e os problemas de informação do ambiente, aliados à limitação cognitiva dos indivíduos, faria das instituições elementos necessários para o funcionamento dos mercados. Segundo North (2018, p. 13), as instituições “são as regras do jogo em uma sociedade ou, em definição mais formal, as restrições concebidas pelo homem que moldam a interação humana”²⁷⁶. As regras do jogo se subdividem em regras informais (costumes, tradições, cultura) e regras formais (leis, constituições, regulamentos), em que a diferença básica entre uma e outra é a necessidade de *enforcement*²⁷⁷ das regras formais por parte do Estado. North (1981) elabora uma teoria do Estado que o coloca como uma organização especial que tem o poder de recolher impostos e, em contrapartida, fornecer serviços para a sociedade, como justiça e segurança, sendo o agente capaz de realizar o *enforcement* das regras formais por possuir o monopólio do uso da força (poder de polícia).

²⁷⁵Esse conceito foi originalmente elaborado por Herbert Simon, que definiu a racionalidade limitada como a “escolha racional que leva em consideração as limitações cognitivas do agente que toma decisões – limitações tanto do conhecimento quanto da capacidade computacional” (SIMON, s.d., p. 15).

²⁷⁶Chang (2005) chama atenção para a concepção incompleta acerca do papel das instituições em North, assinalando que estas funcionariam não apenas como restrições ao comportamento humano, mas também como elementos que possibilitariam e habilitariam a ação humana. Ha-Joon Chang tece críticas profundas ao novo institucionalismo Douglass North que não serão aqui trabalhadas por fugirem do escopo desse artigo. Um pouco sobre esse debate entre as teorias de Chang e de North pode ser encontrado em Cavalcante (2017) e Coutinho (2017).

²⁷⁷O *enforcement* pode ser literalmente traduzido como imposição ou cumprimento (MARQUES; DRAPER, 2002, p. 103). O sentido aqui utilizado por North (1981, 2018) remete ao papel do Estado no monitoramento e na aplicação das regras formais, usando seu poder de polícia para coagir os agentes econômicos a se manter nos limites estabelecidos nessas regras formais.

Nesse sentido, as instituições – regras do jogo, modelos mentais, organizações²⁷⁸ – teriam como função a resolução de problemas de coordenação, informação e incerteza relativas à economia de mercado. As trocas impessoais ensejariam o surgimento do comportamento oportunista entre os agentes econômicos, gerando incertezas nas trocas mercantis e nos contratos. A figura do Estado é, portanto, central na garantia dos contratos e no monitoramento, controle e proteção dos agentes econômicos através da aplicação das regras formais²⁷⁹. O Estado funcionaria ainda como regulador das relações entre firmas e empregados (transação gerencial). Portanto, as incertezas envolvidas nas relações mercantis seriam minimizadas pela presença de uma terceira parte, o Estado, com poder de regular, monitorar e coagir (enforcement) os agentes econômicos a respeitar as regras formais prevalentes no sistema econômico.

No âmbito da Economia do Compartilhamento, a empresa-plataforma chama para si essa função do Estado de estabelecer as regras de funcionamento do mercado por ela criado, assim como o papel de árbitro nos conflitos entre agentes econômicos (os peers). O monitoramento do desempenho dos agentes é transferido para os peers, que se avaliam mutuamente através de sistemas de pontuação, cuja finalidade é refletir a qualidade do serviço, o desempenho do prestador de serviço, bem como o comportamento do consumidor. O monitoramento simultâneo e descentralizado, aliado a informações básicas sobre os peers ofertantes do serviço, fornecem uma sensação de confiança entre os usuários da plataforma. Dificilmente alguém entraria no carro de um desconhecido aleatório na rua, mas todos os dias milhares de pessoas veem seu motorista pela primeira vez ao abrir a porta do carro enviado pelo aplicativo de transporte individual.

A questão do controle e do monitoramento dos agentes econômicos remete à incerteza envolvida nas relações econômicas, incerteza não apenas em relação a eventos que fogem ao controle direto dos agentes, mas principalmente a incerteza em relação ao comportamento do outro. Em outras palavras, estamos tratando da necessidade de confiança entre os agentes econômicos para que estes estabeleçam transações no mercado. Em artigo sobre o papel da confiança na geração de resultados econômicos positivos em associações de produtores rurais, Locke assim define confiança:

²⁷⁸As regras do jogo seriam as regras formais e informais, conforme definidas por Douglass North. Os modelos mentais comportariam a ideologia, em North, e os hábitos de pensamento em Veblen. As organizações seriam as firmas, o Estado, igrejas, escolas, ONGs etc. Para uma discussão mais detalhada das três dimensões das instituições, ver Cavalcante (2014).

²⁷⁹Essas regras formais estão descritas, por exemplo, no Código Civil, Comercial, no âmbito dos direitos do consumidor etc.

(...) os atores econômicos manifestam confiança quando, em situações de informação incompleta e incerteza (as quais, eu acredito, caracterizam a maioria das situações econômicas do mundo), estes atores expõem-se apesar disso ao risco de comportamento oportunista porque têm razões para acreditar que os outros atores não tirarão proveito dessa oportunidade (LOCKE, 2001, p.259).

Locke analisa os casos de associações de produtores de frutas no nordeste brasileiro e de produtores de mozzarella de búfala no sul da Itália. Tais negócios são conduzidos por firmas tradicionais, mas podemos retirar alguns insights para o caso da empresa plataforma. No caso das denominações de origem, existe uma certificação fornecida pelo Estado que garante a origem, os insumos utilizados e o processo produtivo empregado na produção, por exemplo, de vinhos. As vinícolas terão incentivos econômicos para desrespeitar os limites estabelecidos para uma determinada Denominação de Origem Controlada (DOC), mas também terão incentivos para respeitá-las, uma vez que podem ser excluídas dessa DOC, fazendo com que seus produtos percam valor de mercado. O monitoramento da qualidade pode ser realizado pelo consumidor informado ou até por outras vinícolas que participam da mesma DOC, mas quem executará o monitoramento e possível punição das vinícolas, com base em critérios técnicos, objetivos e públicos, é o Estado. Se o consumidor, ou alguma vinícola, se sentir lesado, este irá recorrer ao Estado como árbitro da disputa²⁸⁰.

No caso de um sistema de pontuação de um aplicativo de celular, não existem critérios objetivos de pontuação. Duas pessoas que ocuparam um mesmo quarto anunciado em um aplicativo de hospedagem podem ter percepções bastante diversas do serviço de hospedagem, relativas às suas expectativas de hospedagem, à natureza de sua viagem, ao tipo de habitação com a qual estão acostumadas, bem como fatores subjetivos e conjunturais envolvendo humor, companhia, clima etc. A confiança construída pelos mercados geridos pelas empresas plataformas se assenta simplesmente na crença de que os outros peers terão sanções como multas, suspensão e/ou exclusão do mercado, caso desrespeitem as “regras do jogo” determinadas na política de uso do aplicativo. O exercício do poder de árbitro das disputas, exercido pelas empresas plataforma, reforçam essa confiança. Caso um motorista de aplicativo faça um trajeto maior que o indicado no aplicativo, gerando uma cobrança maior que a esperada, ao ser acionada, a empresa que gere o aplicativo pode estornar a diferença paga indevidamente

²⁸⁰Importante notar que aqui se fala em Estado em um sentido genérico. No caso concernente às denominações de origem, distintas instituições governamentais participam na concessão da DOC – no caso o INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) – e na resolução de conflitos, que serão conduzidos através dos tribunais de justiça.

pelo consumidor. Ao agir dessa forma, a empresa plataforma assume o papel de árbitro na disputa entre ofertante e demandante²⁸¹.

No caso das firmas tradicionais, a confiança na marca e/ou na empresa é um atributo adicional que incrementa o valor de mercado dos produtos dessas firmas. Quando a informação embutida no produto recebe um selo de instituições governamentais, os produtos dessas firmas também verificam um incremento no valor de mercado dos seus produtos. As empresas-plataforma buscam veicular uma imagem de confiança entre os peers através do fornecimento de algumas informações sobre os agentes que transacionam na plataforma. Busca-se produzir um maior sentimento de confiança dos usuários na plataforma através de sistemas de monitoramento entre os peers, além do fornecimento de algumas garantias de que o consumidor terá seus possíveis prejuízos financeiros minimizados em caso de problemas com peers ofertantes²⁸². O monitoramento da ação dos agentes econômicos nos mercados tradicionais pode ser realizado pelos próprios agentes econômicos, mas é ao Estado que cabe em última análise o monitoramento e o estabelecimento de sanções. No caso das empresas plataforma, estas criam um mercado, ainda que virtual, estabelecem as regras de funcionamento desse mercado e arbitram as disputas entre ofertantes e demandantes. No entanto, as inúmeras ações judiciais movidas contra empresas plataforma mostram que o Estado continua sendo, mesmo no caso da Economia do Compartilhamento, o árbitro das disputas envolvendo os agentes econômicos.

4. REGULAMENTAÇÃO E ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO

O objetivo dessa seção não é construir um argumento contra ou a favor da Economia do Compartilhamento, mas sim observar como as questões levantadas nas seções anteriores – confiança, monitoramento e controle – perpassam o debate acerca da regulamentação e do papel do Estado diante das novas modalidades de negócios implementadas pelas empresas plataforma.

²⁸¹Note que a relação econômica de oferta e demanda do serviço é realizada entre *peers*, mas se o consumidor tiver um problema com o fornecedor do serviço, ele recorre à empresa gestora do aplicativo de celular.

²⁸²Uma disputa simples concernente à cobrança de um valor maior que o esperado pode ser rapidamente resolvido pela empresa gestora do aplicativo, enquanto um processo judicial não teria um desfecho tão rápido. Naturalmente, questões mais complexas fogem ao escopo do poder de árbitro da empresa plataforma, principalmente quando a própria empresa está envolvida enquanto parte na contenda. Nesses casos, o Estado volta a ser acionado como árbitro da disputa entre as partes.

Koopman; Mitchell; Thierer (2014) argumentam que as plataformas de compartilhamento são novas modalidades de negócios que tornam as tradicionais regulamentações governamentais desnecessárias. Os autores defendem que a aplicação de antigas regulamentações às atividades das empresas plataforma reduziria sua competitividade, deixando o consumidor em pior situação. Carvalho (2016) chama a atenção para a maior vulnerabilidade do consumidor em relação às empresas plataforma, mas sustenta que essa forma empresarial necessitaria de uma regulamentação específica. Slee (2017) aponta que os adeptos da Economia do Compartilhamento veiculam um discurso ultraliberal que defende o mercado livre de regulamentações estatais e o livre intercâmbio de bens e serviços entre os agentes envolvidos, tanto do lado da oferta quanto do lado da demanda. Esse discurso está presente no argumento de Botsman & Rogers (2011), que assinalam os benefícios das redes criadas pelas plataformas. Nesse debate, não há melhor árbitro que a própria realidade.

O discurso liberal se ancora no argumento de que as plataformas, que propiciam esse encontro direto entre oferta e demanda, minimizam custos de transação, promovendo a confiança entre os agentes, reduzindo custos de monitoramento, ampliando a liberdade de escolha do consumidor (peers demandantes), além de permitir um maior controle do processo de trabalho por parte dos trabalhadores (peers ofertantes). O Estado seria, por conseguinte, uma organização dispensável, uma vez que não haveria necessidade de um agente para regular, monitorar e controlar os mercados, posto que os problemas de informação, incerteza e custos de transação, presentes nos mercados tradicionais, seriam dirimidos com as novas tecnologias trazidas pelos aplicativos de celular.

Mas de que livre mercado estamos tratando? O mercado, como visto anteriormente, é o local – virtual ou físico – de encontro entre agentes demandantes e agentes ofertantes de algum bem ou serviço. O mercado totalmente livre da influência do Estado seria aquele no qual ofertantes e demandantes definem diretamente preços e quantidades dos produtos intercambiados. Aqui existem dois pontos que precisam ser destacados. Primeiro, a economia de mercado simplesmente não existe em sua forma moderna sem as regras formais garantidas pelo Estado, uma vez que problemas de informação incompleta e/ou assimétrica, incerteza e resolução de conflitos dificilmente poderiam ser resolvidos diretamente entre os indivíduos sem a presença de uma terceira parte intermediadora dos conflitos. Como nos lembra Commons (2017), para que uma troca mercantil aconteça, os direitos de propriedade devem estar especificados, regulados e garantidos pelo Estado. Segundo, as empresas plataforma não criam um mercado

no qual ofertantes e demandantes escolhem livremente preços e quantidades de bens e serviços a serem transacionados.

Nos casos em que o peer ofertante pode escolher o preço que irá cobrar pelo seu produto, este deve considerar o percentual cobrado pela plataforma que detém a propriedade daquele mercado. Esse percentual cobrado para o uso de um mercado exclusivo interfere no preço dos produtos assim como um imposto altera os preços de mercado. Em alguns casos, o peer ofertante não decide o preço cobrado pelo serviço, devendo aceitar o preço estabelecido pelo aplicativo, da mesma forma que o governo pode tabelar o preço de determinados produtos ou estabelecer um salário mínimo. Nesse sentido, o mercado criado e regulado pelas empresas plataforma não é tão livre quanto aparenta, sofrendo interferências nos preços de mercado de forma similar à regulamentação estatal em mercados tradicionais. A diferença nessas duas modalidades de controle do mercado é que no caso da empresa plataforma, a taxa de uso do mercado (virtual) é apropriado pela empresa plataforma, enquanto no caso do Estado, os impostos são apropriados socialmente. Usualmente, os que defendem o controle privado, sustentam que o Estado é uma organização ineficiente na distribuição de direitos de propriedade e na alocação dos recursos econômicos. No entanto, os agentes privados não são capazes de reduzir desigualdades sociais e/ou superar crises econômicas sem a interferência do Estado.

Para além da discussão acerca da questão da regulamentação envolvendo a empresa plataforma e o Estado, temos ainda questões envolvendo os dois agentes mais vulneráveis da Economia do Compartilhamento, o peer demandante (o consumidor) e o peer ofertante (o trabalhador). Como vimos, a empresa plataforma cria um mercado, o delimita, o regula e arbitra conflitos entre ofertantes e demandantes. No entanto, nem todas as disputas se restringem ao escopo do arbítrio da empresa plataforma. Diversos conflitos têm sido levados à justiça, ou seja, os agentes acabam por buscar organizações estatais tradicionais para solucionar problemas advindos das transações intermediadas pelas plataformas²⁸³.

²⁸³Podemos citar, por exemplo, duas decisões opostas no que concerne ao reconhecimento de relação de trabalho entre aplicativos de transporte e motoristas. Após avaliar conflito de competência entre o Juízo de Direito da 1ª Vara do Trabalho de Poços de Caldas e o Juízo de Direito do Juizado Especial Cível de Poços de Caldas, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) entende que não haveria relação de trabalho entre o motorista autor da ação e a Uber, declarando o Juizado Especial Cível como competente para julgar o pleito. Ver também o artigo “Problemas com Airbnb? Breve análise da questão do ponto de vista do consumidor”, de Pérecles Ribeiro Reges.

As empresas que gerem plataformas de compartilhamento argumentam que o serviço que fornecem é apenas o aplicativo que permite conectar peers ofertantes a peers demandantes²⁸⁴ – o que Schor (2017) denominou como “mercado de compartilhamento” –, sendo os trabalhadores (peers ofertantes) livres para escolher a intensidade e a amplitude da sua jornada de trabalho. Nesse sentido, não haveria controle do processo de trabalho, inexistindo relação de trabalho. Contudo, críticos dessa visão argumentam que os aplicativos de celular exerceriam um controle efetivo do processo de trabalho através de algoritmos. Esses algoritmos gerariam filas virtuais para seleção do motorista da vez, estabeleceriam um sistema de bônus para motoristas que alcançarem metas estabelecidas pelo algoritmo, além da não possibilidade de seleção de passageiros e trajetos. Em resumo, as empresas, tradicionais ou plataformas, exercerão controle sobre o uso dos recursos de sua propriedade no intuito de extrair o máximo lucro de sua atividade. Para além de todas as controvérsias envolvendo essa nova modalidade de firma, a empresa plataforma, uma característica comum as distingue das firmas tradicionais, a dificuldade de enquadramento nas atividades de serviços tradicionais e a ausência de regulamentação específica²⁸⁵.

Os pontos aqui levantados representam debates e questões em aberto envolvendo as chamadas plataformas de compartilhamento. Está claro que tanto a ação estatal quanto a sua ausência produz efeitos sobre a atividade econômica. Existem questões trabalhistas, concorrenciais e fiscais envolvidas nessa discussão que perpassam a compreensão da natureza da atividade econômica efetivamente realizada pelas empresas-plataforma. Inegavelmente, as plataformas de compartilhamento abriram oportunidades para um grande número de trabalhadores desempregados auferirem algum tipo de renda²⁸⁶. O que se questiona é o grau de precarização desse trabalho.

²⁸⁴Note que o fator de produção de propriedade da empresa plataforma é a tecnologia envolvida no aplicativo que cria, regula e gere um determinado mercado, de transporte, hospedagem, educação etc. Naturalmente, o mercado propiciado por essa tecnologia também se converte em uma forma de propriedade da plataforma.

²⁸⁵No Brasil, a classificação das atividades econômicas é elaborada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que classifica a atividade econômica, para fins estatísticos, através dos códigos CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas). As classificações econômicas podem ser acessadas no site da Comissão Nacional de Classificação (CONCLA): <https://concla.ibge.gov.br> (acesso em: 29/10/2019). Recentemente, uma nova lei foi instituída na Califórnia no intuito de especificar o enquadramento de determinados serviços, aplicativos de celular incluídos, nas atividades econômicas tradicionais, buscando mitigar a informalidade e a concorrência desleal nesses setores. Ver Carelli (2019).

²⁸⁶Ver matérias publicadas na imprensa nacional: <https://economia.uol.com.br/reportagens-especiais/profissionais-com-faculdade-viram-uber/#sem-emprego-diplomados-tambem>

Uma reflexão importante é se é possível e/ou desejável que o Estado delegue a responsabilidade pelo nível de emprego da economia para agentes privados. A história, principalmente em seus períodos de crise econômica, mostra que o Estado sempre foi parte indispensável não apenas na regulação dos mercados, mas também na manutenção e na recuperação dos níveis de emprego e de renda da economia. Para além dos debates concernentes à função do Estado na economia de mercado, o que as inúmeras ações judiciais envolvendo plataformas de compartilhamento nos mostra é que o Estado continua sendo chamado como árbitro em última instância dos conflitos que emergem da interação entre agentes econômicos. Ademais, o uso de algoritmos que permitem a propriedade dos mercados, criados e regulados pelas empresas plataformas, somente é possível no âmbito de um sistema econômico com direitos de propriedade geridos e garantidos pelo Estado, uma vez que o algoritmo é uma forma de propriedade intelectual.

CONCLUSÃO

Assim como a organização da produção em fábricas na revolução industrial inglesa, no final do século XVIII, revolucionou as relações sociais de produção, a empresa plataforma do século XXI promete modificar a forma como consumimos e nos colocamos no mercado de trabalho. Para entendermos as transformações alardeadas pela Economia do Compartilhamento, da qual as empresas plataforma fazem parte, foram discutidas questões como mercado, confiança, monitoramento, controle, regulação e o papel do Estado.

Esse artigo buscou apresentar os aspectos ligados à atividade econômica das empresas plataforma como forma de iluminar o debate teórico acerca dessa nova modalidade de empresa. Vimos que a relação da empresa plataforma com os recursos produtivos é distinta da firma tradicional, assim como sua forma de interação com o mercado, principalmente no que concerne à propriedade. Ao criar e gerir um mercado exclusivo, as empresas-plataforma chamam para si atribuições que originalmente pertenceriam ao Estado, como monitoramento e controle da oferta e da demanda. Contudo, não está claro para os agentes que operam nesses novos mercados questões relativas à concorrência, ao enquadramento tributário, às relações de consumo e de trabalho.

passam-a-viver-de-uber (acesso em: 28/10/2019) e <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,aplicativos-como-uber-e-ifood-sao-fonte-de-renda-de-quase-4-milhoes-de-autonomos,70002807079> (acesso em: 28/10/2019).

Apesar da Economia do Compartilhamento carregar consigo uma ideologia ultraliberal, vimos que o Estado, através de seu braço legislativo-jurídico, continua sendo chamado como árbitro de disputas entre os agentes econômicos. Nesse sentido, plataformas de compartilhamento não podem substituir o Estado, principalmente em sua função social de promoção de políticas de desenvolvimento econômico, que visam equacionar a busca pelo lucro por parte das empresas e o bem-estar da sociedade. Por outro lado, deve-se analisar as soluções efetivamente trazidas pelos “mercados de compartilhamento”, como possibilidade de geração de renda e barateamento de alguns serviços antes inacessíveis para uma ampla parcela da população. A questão que deve ser avaliada é se a sociedade deseja delegar a responsabilidade pela geração de empregos e o fornecimento de serviços como transporte e educação para a iniciativa privada. Dito de outro modo, precisamos avaliar o papel do Estado diante da emergência das plataformas de compartilhamento. Uma vez que as temáticas aqui abordadas são bastante complexas, esse artigo se propôs tão somente trazer à luz elementos conceituais para pesquisa e debate futuros.

REFERÊNCIAS

BACKHOUSE, Roger. *A History of Modern Economic Analysis*. Oxford: Basil Blackwell, 1985.

BOTSMAN, Rachel; ROGERS, Roo. *O que é meu é seu: como o consumo colaborativo vai mudar nosso mundo*. Porto Alegre: Bookman Editora, 2011.

CALIFORNIA. An act to amend Section 3351 of, and to add Section 2750.3 to, the Labor Code, and to amend Sections 606.5 and 621 of the Unemployment Insurance Code, relating to employment, and making an appropriation therefor. Assembly Bill, No. 5, Chapter 296. Disponível em: https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/billTextClient.xhtml?bill_id=201920200AB5 (acesso em: 28/10/2019).

CARELLI, Rodrigo. A lei californiana é um trem bala na contramão da reforma trabalhista brasileira: muito mais do que considerar empregados os trabalhadores de aplicativos. Disponível em: <https://rodrigocarelli.org/2019/10/01/a-lei-californiana-e-um-trem-bala-na-contramao-da-reforma-trabalhista-brasileira-muito-mais-do-que-considerar-empregados-os-trabalhadores-de-aplicativos-artigo/> (acesso em: 28/10/2019).

CASTRO, Antonio Barros; LESSA, Carlos Francisco. *Introdução à Economia: uma abordagem estruturalista*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2011.

CAVALCANTE, Carolina Miranda. As três dimensões das instituições. *Revista de Economia Contemporânea*, v.18, n.3, p.373-392, set.-dez., 2014.

CAVALCANTE, Carolina Miranda. Propostas Institucionalistas para o Desenvolvimento Econômico: considerações metodológicas acerca do pensamento de Douglass North e Ha-Joon Chang. *Revista Economia e Desenvolvimento*, Edição 29, v.2, Julho-Dezembro, p.59-72, 2017.

CHANG, Ha-Joon. Breaking the mould: an institutionalist political economy alternative to the neo- liberal theory of the market and the state. *Cambridge Journal of Economics*, vol.26, n.5, set., p.539-559, 2002.

CHANG, Ha-Joon. Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development – Some Key Theoretical Issues. *In: WIDER JUBILEE CONFERENCE*, Helsinki, 2005. (mimeo).

CARVALHO, Joana Campos. A Proteção Dos Consumidores Na Sharing Economy. *In: ALMEIDA, Carlos Ferreira de; RODRIGUES, Luís Silveira; PORTUGAL, Maria Cristina; MORGADO, Jorge; LIZ, Jorge Pegado; CABRAL, Graça. (orgs.) Estudos de Direito do Consumo: Homenagem a Manuel Cabeçadas Ataíde Ferreira*, p. 294-309, 2016.

COUTINHO, Diogo R. Direito e Institucionalismo Econômico: apontamentos sobre uma fértil agenda de pesquisa. *Revista de Economia Política*, v.37, n.3(148), Julho-Setembro, p.565-586, 2017.

COASE, Ronald. The Nature of the Firm. *Economica*, n.4, New Series, November, p.386-405, 1937.

COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3(1), p.1-44, 1960.

COASE, Ronald. The institutional structure of production. Nobel Lecture, 1991. Disponível em: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1991/coase/lecture/> (acesso em: 24/10/2019).

COMMONS, John. Economia Institucional. *In: SALLES, Alexandre Ottoni Teatini; PESSALI, Huáscar Fialho; FERNÁNDEZ, Ramón Garcia. (orgs.)*

Economia Institucional: fundamentos teóricos e históricos. São Paulo: Editora Unesp, 2017.

EVANS, Peter C.; GAWER, Annabelle. The Rise of the Platform Enterprise: a global survey. *In: The Emerging Platform Economy Series*, January, 2016. Disponível no site: <https://www.thecege.net/platform-research-cited-in-economist/> (acesso: 13/01/2020).

KOOPMAN, Christopher; MITCHELL, Matthew; THIERER, Adam. The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change. *The Journal of Business, Entrepreneurship & the Law*, v.8, n.2, p.529-545, 2015.

LOCKE, Richard. Construindo Confiança. *Econômica*, v.3, n.2, Dezembro, p.253-281, 2001.

MARQUES, Amadeu; DRAPER, David. Dicionário Inglês-Português, Português-Inglês. São Paulo: Editora Ática, 2002.

MITCHELL, Wesley Clair. *Os Ciclos Econômicos e suas Causas.* (Os Economistas). São Paulo: Nova Cultural, 1988 [1913].

NORTH, Douglass. *Structure and Change in Economic History.* New York: Norton, 1981.

NORTH, Douglass. *Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico.* São Paulo: Três Estrelas, 2018 [1990].

PINHO, Diva Benevides ... [et al.] *Introdução à Economia.* São Paulo: Saraiva, 2011.

REGES, Pércles Ribeiro. Problemas com Airbnb? Breve análise da questão do ponto de vista do consumidor. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/72968/problemas-com-airbnb-breve-analise-da-questao-do-ponto-de-vista-do-consumidor> (acesso em: 25/10/2019).

SCHOR, Juliet. Debatendo a Economia do Compartilhamento. *In: ZANATTA, Rafael; PAULA, Pedro; KIRA, Beatriz. (orgs.) Economias do Compartilhamento e o Direito.* Curitiba: Juruá, 2017.

SIMON, Herbert. Bounded Rationality, s.d. (Mimeo).

SLEE, Tom. *Uberização: a nova onda do trabalho precarizado*. São Paulo: Editora Elefante, 2017.

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. Conflito de Competência Nº 164.544-MG (2019/0079952-0). Disponível em: https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ATC&sequencial=96881653&num_registro=201900799520&data=20190904&tipo=91&formato=PDF (acesso em: 25/10/2019).

VEBLEN, Thorstein. The Beginnings of Ownership. *American Journal of Sociology*, v.4, n.3, November, p.352-365, 1898.

VEBLEN, Thorstein. *A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições*. São Paulo: Nova Cultural, 1988 [1899].