

GUSTAVO BORN TENIUS

**O EMPREENDEDORISMO COLABORATIVO NO MUNDO:
Uma análise político-econômica sobre a economia colaborativa**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE EMPRESAS

Curitiba – PR
2016

GUSTAVO BORN TENIUS

**O EMPREENDEDORISMO COLABORATIVO NO MUNDO:
Uma análise político-econômica sobre a economia colaborativa**

Profº. José Carlos Franco de Abreu Filho

Profª. Márcia Cassitas Hino

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso MBA em Gestão Estratégica de Empresas, de Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management como pré-requisito para a obtenção do título de Especialista

TURMA MBA GEE 4/14

Curitiba – PR
2016

O Trabalho de Conclusão de Curso

**O EMPREENDEDORISMO COLABORATIVO NO MUNDO:
Uma análise político-econômica sobre a economia colaborativa**

elaborado por **Gustavo Born Tenius** e aprovado pela Coordenação Acadêmica foi aceito como pré-requisito para a obtenção do **MBA em Gestão Estratégica de Empresas** Curso de Pós-Graduação lato sensu, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Data da aprovação: _____ de _____ de _____

Prof. José Carlos Franco de Abreu Filho
Coordenador Acadêmica

Márcia Cassitas Hino
Professora Orientadora do TCC

RESUMO E PALAVRAS-CHAVE

A internet, a evolução do mundo digital e do relacionamento em rede têm levado à grandes reflexões e releituras de conceitos considerados pilares da economia. Com isso, o aumento da preocupação com o meio ambiente e a valorização dos hábitos sustentáveis, orientam uma nova perspectiva sobre o consumo. Com a influência deste novo ambiente, a noção de posse vem sendo revista, devido à constante mudança, onde informações e produtos se tornam obsoletos cada vez mais rápido. Possuir acesso durante um tempo determinado é mais dinâmico do que assumir compromissos com as responsabilidades de longo prazo que a posse acarreta. Por outro lado, este contexto conflita com a política e com a economia no mundo, já que a rápida evolução das formas de consumo é mais ágil do que a maioria dos governos. Neste contexto, a compreensão da dinâmica político-econômica internacional pode trazer vários benefícios para que se fomente o empreendedorismo colaborativo no Brasil, utilizando como base dados e boas práticas das mais diversas culturas ao redor do mundo.

Palavras-chave: empreendedorismo colaborativo, inovação, liberdade, política, economia, cultura.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1- Startups Aceleradas por Região. Fonte: Crunchbase (2013).....	12
FIGURA 2 - Crescimento de Empresas Unicórnio. Fonte: UK Business Insider, 2015.....	12
FIGURA 3 – Perfil de como se deseja compartilhar no mundo. Fonte: Nielsen.	13
FIGURA 4 - Percentual de pessoas que já compartilham. Fonte: adaptado de Owyang, 2015.	13
FIGURA 5 - Corporações na economia colaborativa ao longo dos últimos anos. Fonte: Crowd Companies, 2014.	17
FIGURA 6 - " <i>Honeycomb</i> " da economia colaborativa v3.0. Fonte: Owyang,2014.....	19
FIGURA 7 - Número de startups de economia colaborativa por cidade. Fonte: Davidson e JustPark, 2015.....	20
FIGURA 8 - As 30 empresas mais valiosas da economia colaborativa. Fonte: Owyang, 2015.	21
FIGURA 9 - Mapa Mundi: índice de facilidade em fazer negócios. Fonte: Doing Business Report, 2016.	29
FIGURA 10 - Mapa mundi: Densidade de Novos Negócios. Fonte: Banco Mundial, 2015. ...	29
FIGURA 11 – Exemplo de mapa de indicadores da GEM – Brasil. Fonte:GEM, 2016.....	31
FIGURA 12 - Diagrama de Nolan - Espectro Mundial. Fonte: do autor, 2016.	36
FIGURA 13 - Diagrama de Nolan - África. Fonte: do autor, 2016.....	37
FIGURA 14 - Diagrama de Nolan - América do Norte e Oceania. Fonte: do autor, 2016.	37
FIGURA 15 - Diagrama de Nolan - Ásia. Fonte: do autor, 2016.	38
FIGURA 16 - Diagrama de Nolan - Europa. Fonte: do autor, 2016.	38
FIGURA 17 - Diagrama de Nolan - América do Sul e Central. Fonte: do autor, 2016.	39
FIGURA 18 - Correlação entre Empreendedorismo e Liberdade Econômica. Fonte: adaptado de Heritage Foundation,2015.	46
FIGURA 19 - Correlação entre Capacidade de Inovação e Liberdade Econômica. Fonte: adaptado de Heritage Foundation,2015.	46
FIGURA 20 - Correlação entre Índice de Progresso Social e Liberdade Econômica. Fonte: adaptado de Heritage Foundation,2015.	47

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Prós e contras da visão liberal e conservadora sobre a economia colaborativa. Fonte: adaptado de Weber e Owyang, 2015.....	16
TABELA 2 - Ranking de liberdade para amostra de países do mundo.....	25
TABELA 3 - Rankings de negócio no mundo.	28
TABELA 4 - Grau de Correlação do Coeficiente Linear de Person. Fonte: Leard Statistics, 2016.	35
TABELA 5 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - Amostragem global. Fonte: do Autor.	40
TABELA 6 - Correlação do índice de Liberdade Individual com diversos indicadores - Amostragem global. Fonte: do Autor.	41
TABELA 7 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - Ásia. Fonte: do Autor.....	41
TABELA 8 - Correlação do índice de Liberdade Individual com diversos indicadores - Ásia. Fonte: do Autor.....	42
TABELA 9 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - África. Fonte: do Autor.....	42
TABELA 10 - Correlação do índice de Liberdade Individual com diversos indicadores - África. Fonte: do Autor.....	42
TABELA 11 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - Europa. Fonte: do Autor.	43
TABELA 12 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - Europa. Fonte: do Autor.	43
TABELA 13 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - América do Sul e Central. Fonte: do Autor.	44
TABELA 14 - Correlações adicionais - América do Sul e Central. Fonte: do Autor.	45
TABELA 15 - Dados de economia colaborativa compilados por país.....	48
TABELA 16 - Dados de economia colaborativa compilados por continente.	49
TABELA 17 - Correlação de Dados da Economia Colaborativa. Fonte: do autor.	50

SUMÁRIO

RESUMO E PALAVRAS-CHAVE	4
LISTA DE ILUSTRAÇÕES	5
LISTA DE TABELAS	6
1 INTRODUÇÃO	8
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	9
2.1 CONCEITO	9
2.2 ECONOMIA COLABORATIVA E EMPREENDEDORISMO NO MUNDO.....	11
2.3 EVOLUÇÃO DAS EMPRESAS DE ECONOMIA COLABORATIVA	17
2.4 A ECONOMIA COLABORATIVA NO BRASIL	21
2.5 LIBERDADE ECONÔMICA E INDIVIDUAL	22
2.6 FACILIDADE EM FAZER NEGÓCIOS.....	26
2.7 EMPREENDEDORISMO	29
3 METODOLOGIA	33
4 ANÁLISE DO CENÁRIO POLÍTICO-ECONÔMICO.....	36
4.1 DIAGRAMAS DE NOLAN.....	36
4.2 CORRELAÇÃO DE DADOS	39
4.3 ECONOMIA COLABORATIVA	47
5 CONCLUSÃO	51
6 REFERÊNCIAS	53

1 INTRODUÇÃO

Novas configurações sociais observadas no século XXI, principalmente através do advento da internet, do mundo digital e do relacionamento em rede têm levado à grandes reflexões e releituras de conceitos considerados pilares da economia. A crescente preocupação com o meio ambiente, e conseqüente valorização por hábitos mais sustentáveis, também tem orientado uma nova perspectiva sobre o consumo.

Modelos de negócio já bastante consagrados nas últimas décadas têm sido adaptados a este novo cenário, onde se observa diferentes aspectos sobre o lucro e sobre a competição.

Com a influência deste novo ambiente social, se observa que devido a todo o desenvolvimento tecnológico a noção de posse vem sendo revista. Devido à constante mudança, onde informações e produtos se tornam obsoletos cada vez mais rápido, a antiga ideia de possuir algo não se mostra mais tão vantajosa. Possuir acesso ao que se deseja apenas durante um certo tempo é mais dinâmico do que assumir compromissos com as responsabilidades de longo prazo que a posse acarreta.

Ao buscar experiências e não somente objetos de compra, os consumidores estão mais voltados à satisfação de sua necessidade e ao real objetivo que uma troca comercial possui. Neste contexto, se observa um grande potencial comercial que já pode ser comprovado em *startups* bilionárias, como por exemplo as empresas americanas Uber e AirBnB (avaliadas em US\$ 50, e US\$25,5 bi, respectivamente).

Tendo estes fatores em vista, o intuito deste estudo é compreender como a economia colaborativa está inserida na sociedade como um todo e na cultura brasileira. Para tanto, serão levantadas empresas que trabalham com este conceito no mundo e no Brasil, buscando-se compreender como estas empresas surgiram e porque se encontram em franco crescimento. Com o auxílio de indicadores difundidos internacionalmente de empreendedorismo, de liberdade econômica e individual, serão correlacionados dados para mapear os macro ambientes mais propícios para a abertura de empresas que têm como conceito a economia colaborativa. Uma vez munido com estes dados, será possível averiguar como o mercado mundial se comporta. A partir da contextualização da economia colaborativa no ecossistema empreendedor, será possível mapear oportunidades de agregação de valor social, ambiental e econômico para os próximos anos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CONCEITO

O termo “*sharing economy*”, (em tradução livre, “economia de compartilhamento”) surgiu em meados dos anos 2000, a partir do surgimento de novas estruturas de negócio advindas da grave recessão que atingiu o mundo e viabilizou o aparecimento de tecnologias sociais, além de um crescente senso de urgência com o crescimento da população global e com o esgotamento de recursos naturais. Uma das inspirações para criação deste termo é a tragédia dos comuns, que faz referência à ideia de que quando todos agem apenas em interesse próprio, esgotam-se os recursos coletivos que necessitamos para nossa própria qualidade de vida.

Já o termo “consumo colaborativo” foi utilizado pela primeira vez em 1978 por Marcus Felson e Joe L. Spaeth em um artigo denominado “*Community Structure and Collaborative Consumption: A routine activity approach*”, em um periódico de ciência comportamental. Mais recentemente, o termo foi utilizado em 2007 por um consultor britânico de gestão, Ray Algar em um artigo publicado no mesmo ano.

No ano de 2015 o termo “*sharing economy*” foi introduzido no renomado dicionário da língua inglesa Oxford, provando que este é um termo que se tornou necessário ao longo dos últimos anos. No entanto, ao longo do tempo, este termo foi quebrado em vários outros, que acabam por gerar confusão entre o que é economia colaborativa e o que não é. O advento dos modelos de negócio altamente inovadores de *startups* acabou criando vários termos para este conceito. Assim, termos como “*sharing economy*”, “*peer economy*”, “*collaborative economy*”, “*on-demand economy*”, “*collaborative consumption*”, “*crowdfunding*”, “*crowdsourcing*” e “*co-creation*”, têm sido utilizados alternadamente, mesmo tendo significados distintos. (Botsman, 2015)

De acordo com Botsman (2015), os conceitos devem estar mais ligados ao atendimento de critérios. Conforme citado pela autora, existem cinco critérios para serem cumpridos para a denominação de “*sharing economy*” (economia de compartilhamento). São eles:

1. A ideia central do negócio envolve a criação de valor de bens subutilizados ou inutilizados, seja por fins monetários ou não;

2. A empresa deve possuir missão clara baseada em valores e ser construída ao redor de princípios como transparência, humanidade e autenticidade na informação de objetivos estratégicos de curto e de longo prazo;
3. Os fornecedores devem ser valorizados, respeitados e empoderados. As empresas devem estar comprometidas com a melhoria social e econômica na vida das pessoas;
4. Os clientes devem ser beneficiados com a oferta de bens e serviços de maneiras mais eficientes, pagando por acesso ao invés de posse;
5. O negócio deve ser construído sobre mercados distribuídos ou descentralizados que criam um senso de pertencimento, responsabilidade coletiva e benefício mútuo por meio de uma comunidade.

A fim de esclarecer a diferença entre alguns dos mais de 37 termos utilizados neste mercado, alguns termos mais utilizados serão descritos a seguir (Botsman, 2015):

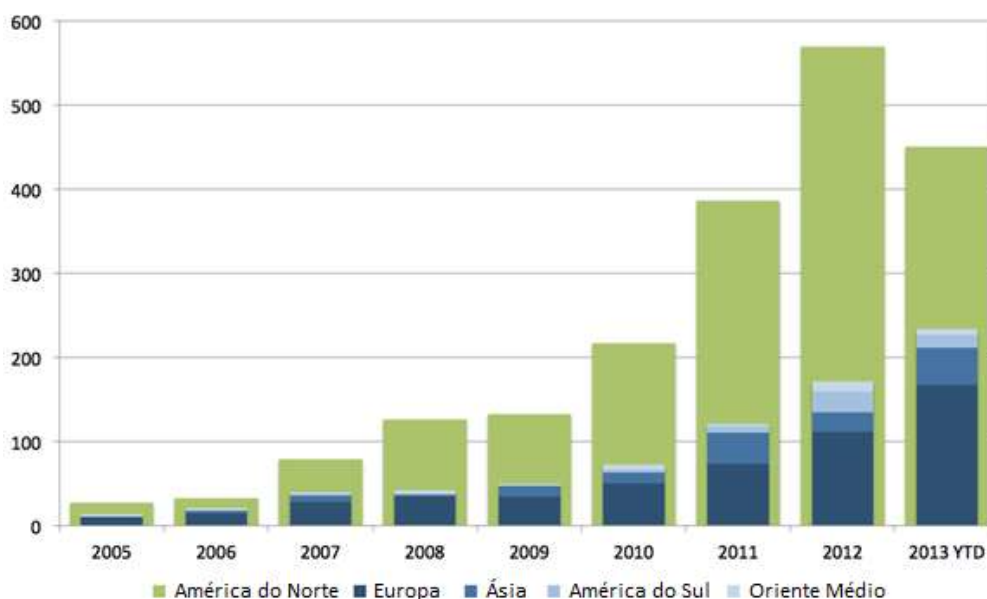
- **“Sharing Economy”**: Economia de compartilhamento é um sistema baseado no compartilhamento de bens inutilizados ou subutilizados. Exemplos: AirBnB, Bla Bla Car, Skillshare.
- **“Collaborative Consumption”**: Consumo colaborativo é a reinvenção de comportamentos padrão de mercado (aluguel, empréstimo, troca, doação, etc.) com aumento de escala que não seria possível sem a internet. Exemplos: Zipcar, Zopa, Yerdle, eBay.
- **“On-Demand Service”**: Serviços sob demanda são plataformas que ligam diretamente a necessidade de clientes com fornecedores que podem entregar o serviço ou bem imediatamente. Exemplos: Uber, Wun Wun, Washio, Deskbeers.
- **“Collaborative Economy”**: Economia colaborativa é um sistema econômico de redes descentralizadas e de mercados que potencializa o valor de bens subutilizados através do contato direto entre clientes e fornecedores, de forma a não necessitar dos tradicionais intermediários. Exemplos: Etsy, Kickstarter, Task Rabbit e Vandebron.

De acordo com Owyang (2015), a economia colaborativa é um modelo econômico onde tecnologias comuns viabilizam o contato entre pessoas para conseguir algo do qual elas necessitam um do outro.

Neste presente estudo, a fim de padronizar o entendimento conceitual, será utilizado o termo “Economia colaborativa”. Entende-se que este é o termo que abrange todo o ecossistema das empresas que serão abordadas. Serão tratadas sob este conceito empresas cujo poder e confiança são distribuídos em comunidade, ao invés de instituições centralizadas, assim ofuscando a linha entre clientes e fornecedores. Serão consideradas as empresas que influenciam o conceito de posse, alterando-o para aluguéis, assinaturas, empréstimos, trocas, revendas e doações.

2.2 ECONOMIA COLABORATIVA E EMPREENDEDORISMO NO MUNDO

Como se sabe, o mercado mundial de startups no mundo tem crescido exponencialmente ao longo dos anos, como pode ser visto na FIGURA 1. O mercado norte americano é o maior, seguido pela Europa e Ásia. Pode-se verificar também o grande crescimento que o mercado sul americano teve entre 2005 e 2013. Conforme os dados apresentados pelo site de estatísticas de *startups*, o Startup Ranking, o Brasil está em quinto lugar com 635 *startups* em dezembro de 2015. Os Estados Unidos lideram com 5248, seguido por Índia, com 2485, Indonésia com 1017 e Reino Unido com 973. No entanto, nenhuma *startup* brasileira figura entre as top 100 *startups* do mundo, de acordo com a fonte.



Fonte: CrunchBase

FIGURA 1- Startups Aceleradas por Região. Fonte: Crunchbase (2013)

Em termos de financiamento das *startups* em âmbito mundial, nota-se pela FIGURA 2 que houve um expressivo crescimento no número de empresas denominadas “unicórnios”, desde 2009. As empresas unicórnios são aquelas que estão avaliadas acima de US\$ 1 bilhão. Conforme levantado pela revista “*The Economist*”, com dados vindos do “World Startup Report”, as empresas mais valiosas da internet são, nos Estados Unidos, Google (atual Alphabet), Amazon e Facebook. Avaliadas em US\$ 410bi, US\$187 bi e US\$183 bi, respectivamente. No Brasil, a empresa mais valiosa é a B2W, avaliada em US\$3,8 bi, seguida por Uol (US\$719 mi) e Buscapé (US\$376mi). Na América do Sul, a empresa mais valiosa é a argentina Mercadolibre, que vale US\$6.3bi.

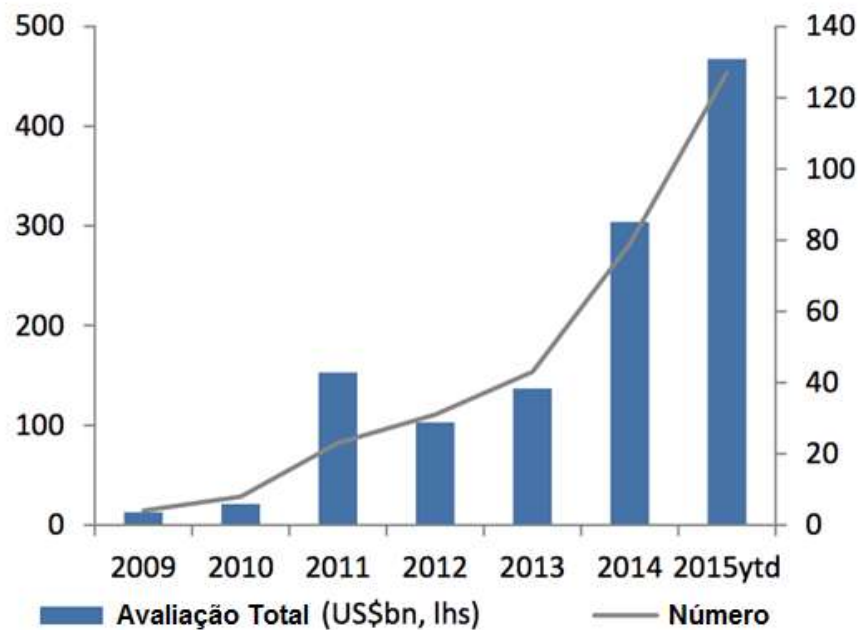


FIGURA 2 - Crescimento de Empresas Unicórnio. Fonte: UK Business Insider, 2015.

Em um estudo realizado em 2013, pela renomada empresa de pesquisas e medidas Nielsen N. V., foram entrevistadas trinta mil pessoas na internet ao redor do mundo. Elas foram questionadas sobre a vontade em participar de comunidades de compartilhamento. Os resultados podem ser observados na FIGURA 2. Nota-se que o desejo tanto de compartilhar seus bens com outros, quanto compartilhar bens de outros dos sul-americanos (70% e 73%, respectivamente) está acima da média mundial e só perde para o desejo dos asiáticos (78% e 81%, respectivamente). Em geral, comparativamente, os sul-americanos preferem compartilhar de outros,

enquanto os norte-americanos e europeus preferem compartilhar com outros. (FIGURA 3)

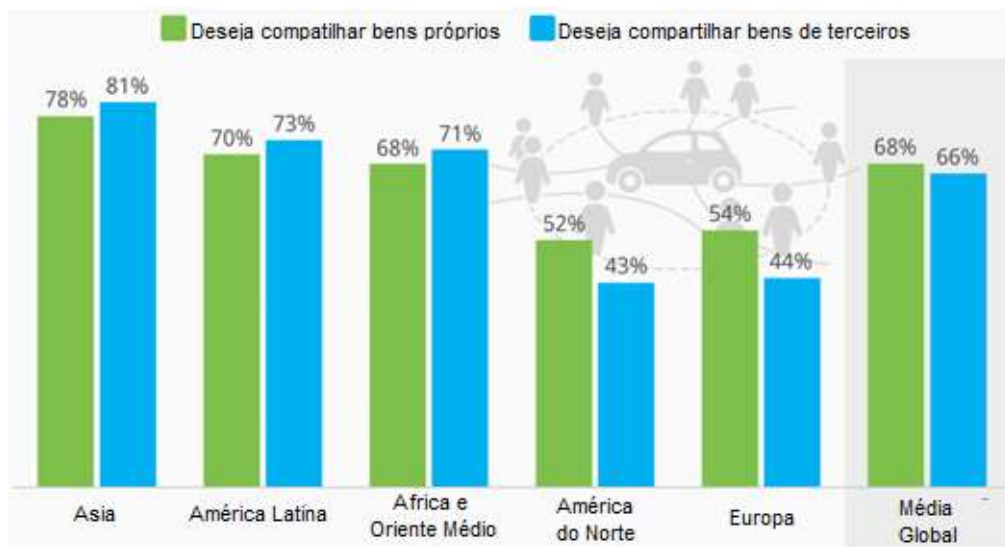


FIGURA 3 – Perfil de como se deseja compartilhar no mundo. Fonte: Nielsen.

Outro estudo, conduzido pelo “The New Rules of the Collaborative Economy Report”, demonstra, por meio de um infográfico (FIGURA 4), o crescimento da economia colaborativa do ano de 2014 para o ano de 2015, nos Estados Unidos e no Canadá (Owyang, 2015).

Observa-se que houve um crescimento expressivo nos Estados Unidos de 39% para 51% da população que utiliza meios de compartilhamento. Isto representa mais de 105 milhões de pessoas.

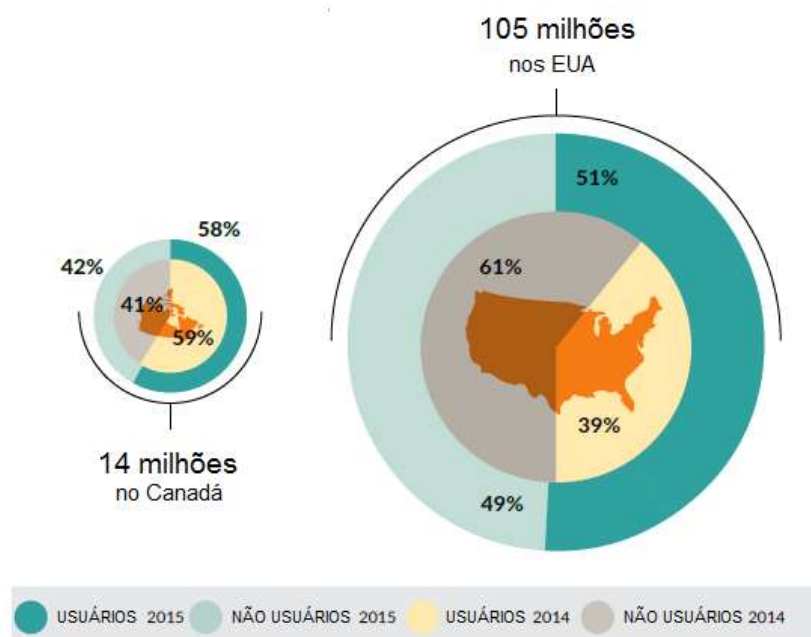


FIGURA 4 - Percentual de pessoas que já compartilham. Fonte: adaptado de Owyang, 2015.

O estudo “*Consumer Intelligence Series: The Sharing Economy*”, realizado em 2015 pela consultoria de renome internacional *PriceWaterhouseCoopers*, realizou uma pesquisa com uma amostra significativa de estadunidenses, para entender o contexto da economia colaborativa naquele ano.

Do total da população adulta entrevistada, 44% eram familiarizados com o termo “economia colaborativa”. Deste mesmo total, 19% já haviam realizado transações com este conceito. Os três principais mercados utilizados por estas pessoas são o mercado de entretenimento, transporte e hotelaria/alimentação (9%, 8% e 6% do total de americanos, respectivamente). Daqueles consumidores que já haviam experimentado o conceito de economia colaborativa, 57% concordaram com a frase “Eu admiro as empresas na economia colaborativa, mas tenho algumas preocupações sobre elas” e 72% dos entrevistados concorda com a frase “Eu me vejo sendo um consumidor de economia colaborativa nos próximos dois anos”.

O perfil de pessoas que mais se empolga depois de consumir nas empresas de economia colaborativa tem entre 18 e 24 anos, salário da família entre US\$ 50 e 75 mil e aqueles que têm filhos abaixo de 18 anos de idade. Dos entrevistados, 86% concorda que estas iniciativas são mais econômicas, 83% concordam que são mais convenientes e eficientes, 76% acredita que são melhores para o meio ambiente, 78% concorda que elas ajudam a construir um maior senso de comunidade e 89% que empresas da economia colaborativa são baseadas na confiança entre as pessoas. Notou-se que as pessoas estão repensando o valor da posse de bens, 81% das pessoas acham que é mais econômico compartilhar do que possuir bens, 57% creem que acesso é o novo tipo de posse e 43% veem que possuir está virando um desafio. A maior preocupação dos entrevistados é de que 72% deles sentem que experiência de compartilhar não é consistente e 69% acham que não consumiriam coisas sem que alguém de confiança tenha lhes indicado o serviço.

Este estudo também cita que 7% da população americana de fato compartilha algo através de alguma plataforma ou serviço, onde 48% das pessoas estão entre 25 e 44 anos de idade. (Lieberman et al., 2015)

Para alguns consumidores, a frase “Eu não preciso de uma furadeira, preciso de um furo na parede” sumariza a ideia das empresas de economia colaborativa.

O conceito de economia colaborativa está revolucionando não só as relações entre clientes e fornecedores, mas também mudando a visão que as pessoas têm

sobre as novas abordagens econômicas. Por vezes até influenciando grandes teóricos das ciências econômicas a repensar seus conceitos e contribuindo cada vez mais para estudos acadêmicos sobre este novo panorama. A economia colaborativa tem caído nas graças tanto de pessoas com crenças políticas liberais quanto com crenças conservadoras. Por isso este conceito promete mexer com os mercados cada vez mais ao longo dos próximos anos. A TABELA 1 apresenta prós e contras da economia colaborativa para cada uma destas duas visões políticas distintas. As políticas liberais são consideradas de esquerda, e as conservadoras de direita. Ambas as perspectivas se baseiam no conceito de liberdade pessoal e econômica, e não necessariamente na influência do governo. Baseando-se no conhecido diagrama de Nolan, consideram-se liberais aqueles que pregam liberdade individual e conservadores aqueles que pregam liberdade econômica. Libertarianos (baixo controle do estado), aqueles que defendem tanto a liberdade econômica quanto social, e os autoritários (alto controle do estado), que não defendem a liberdade não serão comentados na TABELA 1.

TABELA 1 - Prós e contras da visão liberal e conservadora sobre a economia colaborativa. Fonte: adaptado de Weber e Owyang, 2015.

	Prós	Contras
Liberais	<p>Oportunidades de trabalho para desempregados, como atividades de <i>freelancer</i>, que viabilizam o estudo a qualquer momento e em qualquer lugar;</p> <p>Oportunidade para igualdade salarial, visto que há possibilidade de múltiplos trabalhos e o custo de vida pode ser reduzido pelo compartilhamento;</p> <p>A volta das empresas “de bairro” advindas do compartilhamento local e regional;</p> <p>Oportunidades de sustentabilidade pelo uso e reuso eficiente de bens, repensando o consumismo.</p>	<p>Trabalhadores são incumbidos a prover suas próprias ferramentas e materiais, plano de saúde, seguros e aposentadoria.</p> <p>Fundo de capital de risco ainda têm a maior parte das ações das <i>startups</i>.</p> <p>O acompanhamento financeiro e fiscal é dificultado e menos regulamentado.</p> <p>Algumas <i>startups</i> podem crescer e se tornar grandes empresas que têm mais poder sobre os indivíduos criando um potencial de uma nova geração de “feudalismo digital”.</p>
Conservadores	<p>A liberdade percebida e a independência dos indivíduos para trabalhar como <i>freelancers</i>.</p> <p>O espírito empreendedor na geração de empregos, colocando mais pessoas para trabalhar</p> <p>Sindicatos, cartéis industriais e regulamentação pesada, substituídos por aplicativos e mercados digitais.</p> <p>Uma potencial redução nas barreiras regulamentárias para pequenos negócios. Os reguladores terão de revisar leis antiquadas para limitar ou incentivar o crescimento de novas empresas.</p>	<p>Potencial aumento de impostos, como taxas para trabalho autônomo, que podem impedir a prosperidade individual.</p> <p>Novas startups substituem microempresas por grandes redes de empresas interligadas que podem depender de subsídios do governo em seus planos de negócio.</p> <p>A interrupção de fontes de receita de grandes corporações tradicionais.</p> <p>Empreendedores podem se beneficiar de programas sociais.</p>

2.3 EVOLUÇÃO DAS EMPRESAS DE ECONOMIA COLABORATIVA

Desde o início do surgimento das empresas de economia colaborativa, no início dos anos 2000, houve uma considerável expansão do número de *startups* aderentes a esta filosofia. Conforme aponta a FIGURA 5, houve um aumento expressivo no número de empresas a partir do ano de 2013, quando se passou de 8 instâncias no ano de 2012, para 44 instâncias. A partir de então este crescimento tem sido ainda mais significativo.

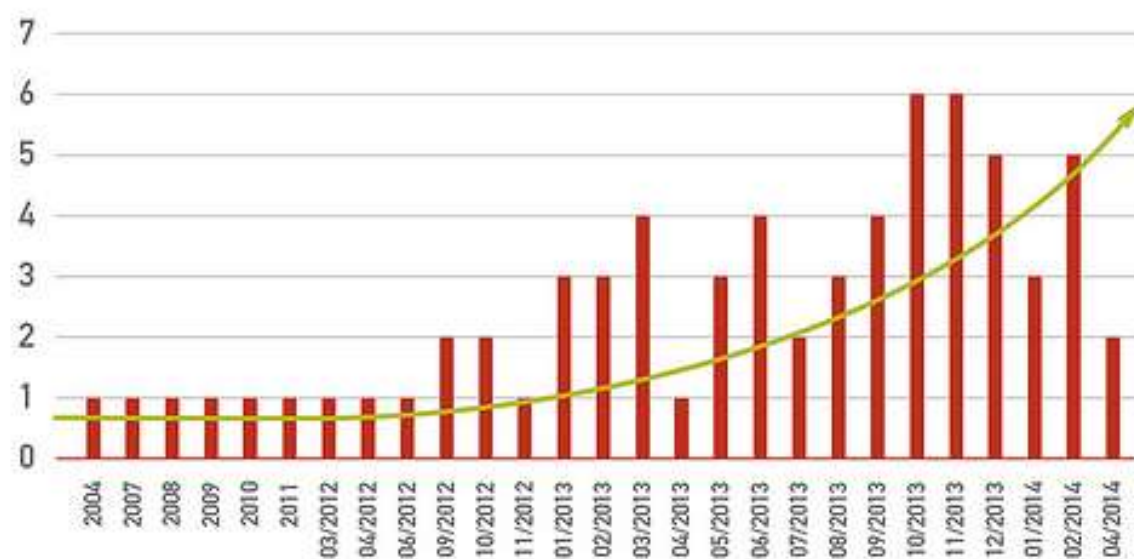


FIGURA 5 - Corporações na economia colaborativa ao longo dos últimos anos. Fonte: Crowd Companies, 2014.

A fim de facilitar o acompanhamento deste crescimento, Owyang (2014), fundador da Crowd Companies, iniciou um levantamento de empresas do ramo de economia colaborativa, em maio de 2014. Para tanto, foi utilizado um formato gráfico (formas hexagonais, que lembram favos de mel), para separar empresas entre os mais diversos ramos de atuação. Foram inclusas, empresas já relativamente consolidadas, que já haviam recebido rodadas de investimento, além de algumas empresas cuja alavancagem se parecia promissora para os autores. O denominado “Honeycomb”, em sua primeira versão traz as empresas divididas em 6 grandes mercados, subdivididos em 14 subclasses São elas:

- **Dinheiro:** subdividido em empréstimos, câmbio eletrônico e *crowdfunding*;
- **Bens:** subdividido em aluguéis, artigos usados e produtos sob medida;
- **Espaço:** subdividido em espaço de trabalho e locais para ficar;

- **Transportes:** subdividido em serviços de transporte e aluguel de serviços;
- **Serviços:** subdividido em serviços pessoais e profissionais;
- **Alimentação** subdividido em compartilhamento de alimentos e compartilhamento de ingredientes.

Nesta versão, foram considerados como fatores chave de sucesso para crescimento da economia colaborativa: o desejo de se conectar, mentalidade sustentável, aumento populacional, ambiente macroeconômico, recursos ainda não explorados e o alto financiamento de *startups*. A internet das coisas, tecnologias mobile e redes sociais foram apontadas como grandes viabilizadores da economia colaborativa.

Em dezembro do mesmo ano de 2014, consequência de um grande aumento no número de empresas, foi criada a segunda versão do “*honeycomb*”. Nesta versão, foram introduzidas seis novas áreas e 29 subclasses:

- **Saúde e bem-estar:** subdividido em saúde e bem-estar;
- **Logística:** subdividido em delivery local, remessas e armazenamento;
- **Corporativo:** subdividido em serviços de RH, rotulagem privada e cadeia de mantimentos;
- **Utilidades:** subdividido em energia e telecomunicações;
- **Municipal:** subdividido em equipamentos e segurança;
- **Aprendizado:** subdividido em *peer-to-peer* e instrução presencial.

Por fim, em um trabalho mais atualizado, de março de 2016. Foram incluídas startup do mundo todo ao desenho. Foram avaliadas mais de 460 *startups*, das quais foram escolhidas 280 para compor o modelo. Já são 16 mercados, subdivididos em 41 subclasses. O setor de transporte foi separado em serviços de mobilidade e compartilhamento de veículos. Além disso, foram acrescentadas as classes: beleza, análises e reputação e suporte ao trabalhador. (FIGURA 6)

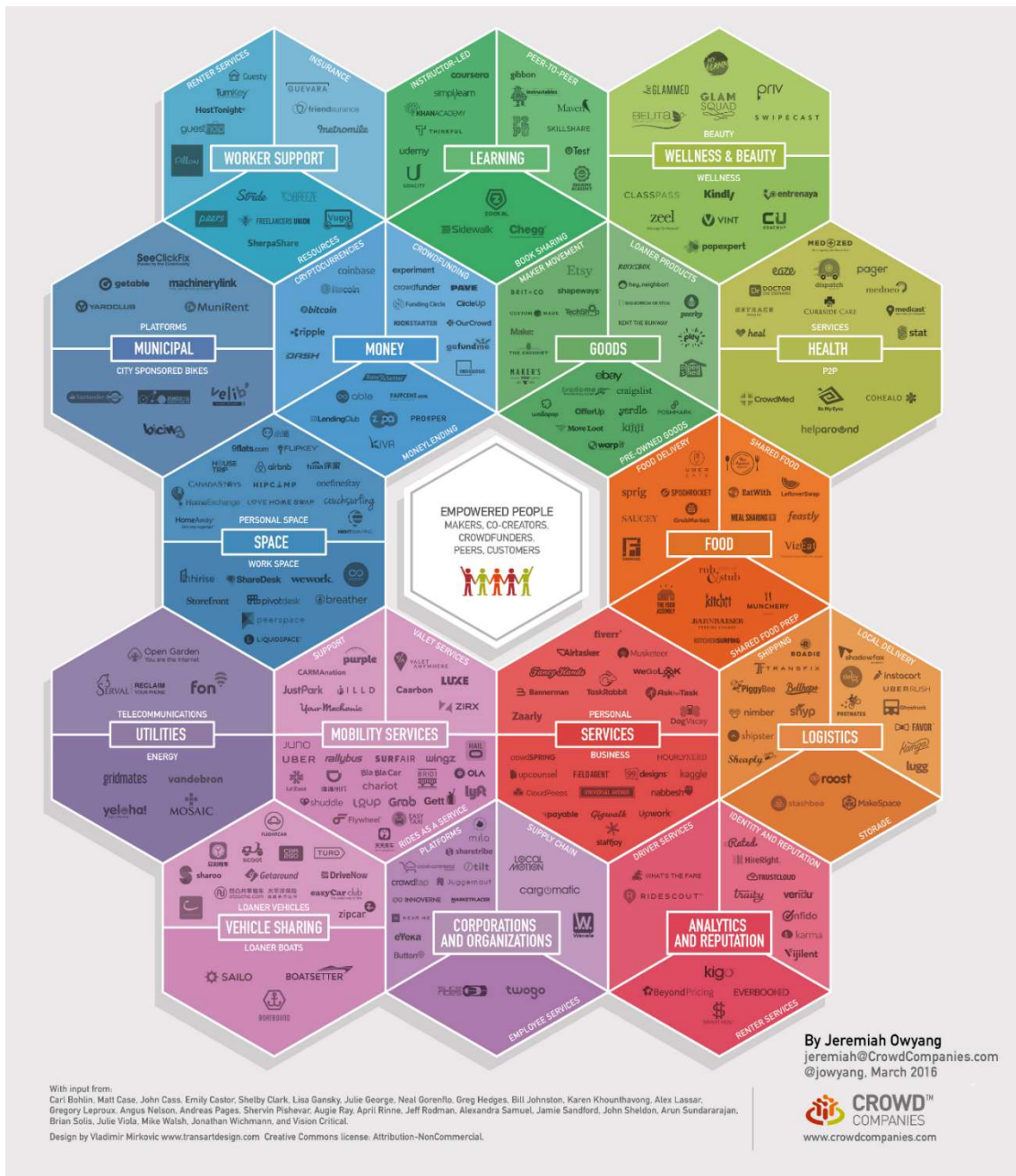


FIGURA 6 - "Honeycomb" da economia colaborativa v3.0. Fonte: Owyang,2014.

O impressionante crescimento percebido nestes modelos representa não só o grande potencial mercadológico que a economia colaborativa tem demonstrado, como também a grande variedade de mercados nos quais ela já está presente. Com isso, se prova que existe um ecossistema fértil que potencializa o crescimento e especialmente a inovação no conceito de economia colaborativa.

Alguns exemplos já consolidados de empresas que atuam com economia colaborativa, confirmam todo este potencial mapeado. A plataforma de compra de artesanato "Etsy" possui, com 10 anos de vida, mais de 19 milhões de clientes; sem

ter posse sobre quaisquer depósitos, fábricas ou lojas físicas; e está avaliada em US\$3,3 bi. A plataforma de empréstimos P2P “Lending Club”, já realizou mais de US\$ 7 bi de empréstimos em 8 anos, sem ter bancos ou caixas; ela está avaliada em US\$ 7 bi. A plataforma de serviços de hospitalidade “AirBnB”, aos 7 anos, já possui mais de 23 milhões de hóspedes, sem possuir um quarto sequer; ela foi avaliada em US\$ 20bi. Com apenas 6 anos de vida, empresa de transportes “Uber” realizou mais de 140 milhões de caronas remuneradas e não possui nenhum carro; esta empresa já está avaliada em US\$50bi. De acordo com a PwC, no ano de 2025 a economia colaborativa crescerá de um mercado de US\$ 15 bi de receita, para um mercado de US\$ 335 bi.

Conforme apontado por Davidson (2015), jornalista do renomado jornal britânico “*The Telegraph*”, a cidade na qual surgiu mais *startups* de economia colaborativa foi São Francisco, nos EUA, com 131 empresas. Nova York está em segundo lugar, com 89, e Londres em terceiro lugar (e líder na Europa) com 72. Das 865 *startups* apontadas na reportagem, mais da metade vem dos Estados Unidos. Nenhuma cidade sul-americana figura entre as 20 cidades com mais *startups* de economia colaborativa, conforme demonstra a FIGURA 7.

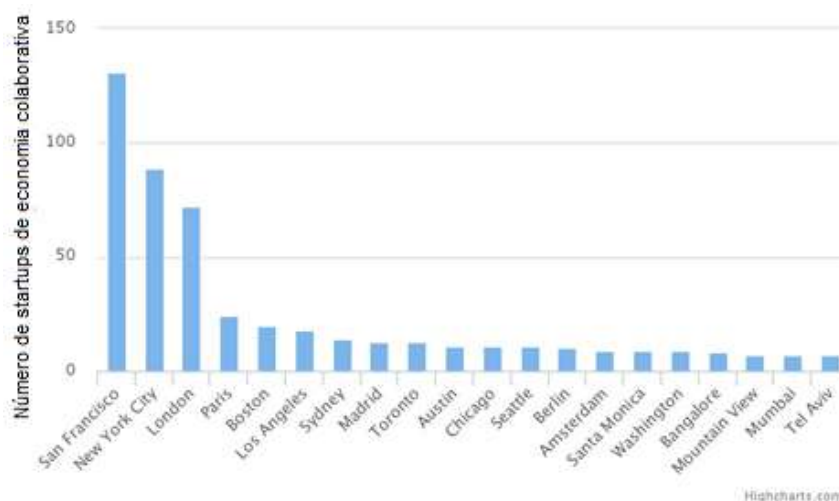


FIGURA 7 - Número de startups de economia colaborativa por cidade. Fonte: Davidson e JustPark, 2015.

De acordo com um levantamento de várias empresas do ramo de economia colaborativa, feito com intermédio de Jeremiah Owyang e sua empresa, a Crowd Companies, as 274 principais *startups* deste setor somam (em setembro de 2015) US\$29,3bi em financiamento. Existem cerca de 53 eventos de financiamento por ano

e a média de financiamento para cada empresa é de cerca de US\$103mi. As trinta empresas mais valiosas são apresentadas na FIGURA 8.

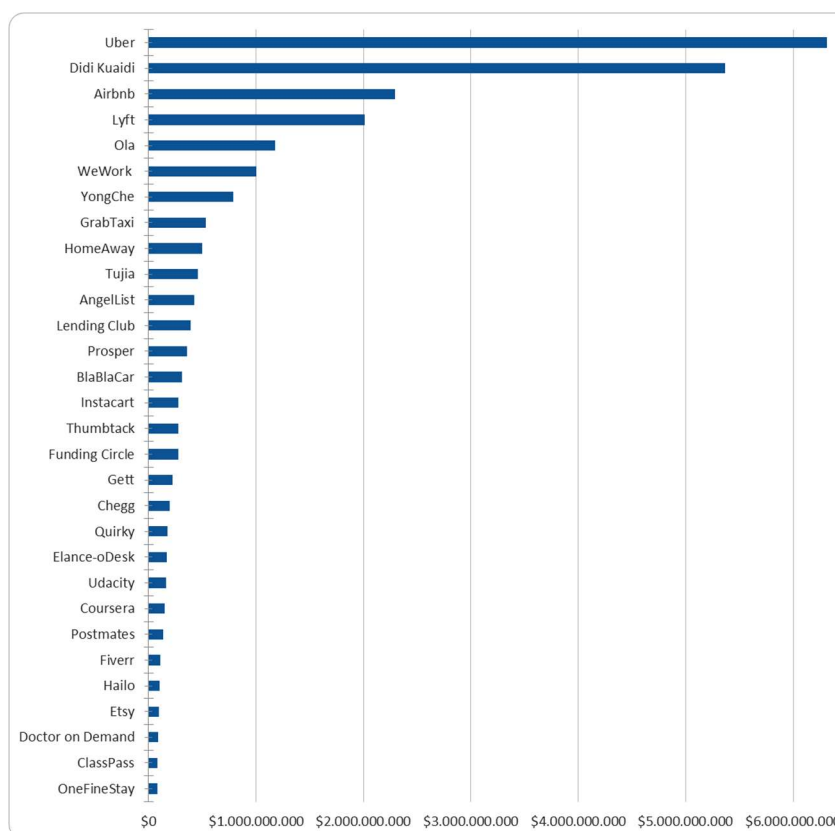


FIGURA 8 - As 30 empresas mais valiosas da economia colaborativa. Fonte: Owyang, 2015.

2.4 A ECONOMIA COLABORATIVA NO BRASIL

No Brasil, a economia compartilhada ainda está em fase inicial. Por isso, ela viabiliza muitas oportunidades de negócio. Um dos poucos levantamentos sobre o assunto foi realizado pelo Movimento Cidade Colaborativa, que realizou um levantamento de 100 projetos de compartilhamento na cidade de São Paulo, em 2015. Os projetos, que não necessariamente se encaixam como *startups*, e que por vezes não atendem todos os requisitos para serem considerados economia colaborativa, são divididos em dez áreas, são elas:

- **Cultura** – 15 projetos;
- **Mobilidade** – 13 projetos;
- **Consumo** – 11 projetos;
- **Serviços** – 10 projetos;
- **Trabalho** – 10 projetos;
- **Educação** – 9 projetos;

- **Meio ambiente** – 8 projetos;
- **Alimentação** – 6 projetos;
- **Moradia** – 5 projetos;
- **ONGs e poder público** – 13 projetos.

De acordo com o Professor Ricardo Abramovay, da USP, os maiores desafios para o crescimento da economia colaborativa no Brasil são a falta do senso de coletividade e a violência. Ele diz que estes dois fatores refletem na baixa ocupação dos espaços urbanos e acrescenta que o excesso de burocracia e a dificuldade cultural do brasileiro para entender inovações dificultam o crescimento rápido da economia colaborativa. No entanto, é de comum entendimento que esta modalidade de economia veio para ficar. Os casos de violência dos taxistas contra as iniciativas da empresa Uber, além das manifestações de grandes redes de hotelaria contra o AirBnB são citados como exemplos de grandes desafios do setor. A percepção, consequente da cultura nacional, que mercados altamente regulados pela legislação têm a novos entrantes (pouco regulados) no mercado, gera tensão e acaba por influenciar negativamente o crescimento de empresas de economia colaborativa.

Ainda de acordo com o levantamento realizado pelo Movimento Cidade Colaborativa, em conjunto com a Market Analysis, um em cada cinco brasileiros, ou 20%, já ouviu falar em economia colaborativa, mas cerca de 38,2% dos usuários brasileiros da rede social Facebook curtem ao menos uma das iniciativas listados entre os cem projetos do Movimento Cidade Colaborativa. O percentual de reconhecimento aumenta para 42% entre os brasileiros da classe A. Os campeões de reconhecimento entre as iniciativas apontadas são: Geekie, com 3 milhões de curtidas, enjoei.com, com 2,5 milhões, Uber (2,4 milhões), AirBnB (2 milhões) e Waze, com 1,3 milhões.

2.5 LIBERDADE ECONÔMICA E INDIVIDUAL

A liberdade econômica pode ser definida com a habilidade dos membros da sociedade em participar de ações econômicas (Bronfenbrenner, 1955). A liberdade econômica inclui a liberdade sobre a posse de recursos e propriedades. Ela inclui o direito sobre o trabalho e atividades econômicas.

O trabalho do economista laureado pelo prêmio Nobel de ciências econômicas, Friedrich Hayek, foi utilizado como base para a construção dos critérios que dão notas para diversas categorias que compõem os principais índices conhecidos.

Existem dois grandes provedores de índices de liberdade econômica, são eles: o *Economic Freedom of the World* (EFW), do instituto canadense Fraser, e o *Index of Economic Freedom* (IEF), consequente de uma parceria entre o *Heritage Foundation* e o *Wallstreet Journal*. O índice mais amplamente utilizado é o do Instituto Fraser, pois ele possui um histórico robusto. No entanto, apesar de o histórico só existir a partir do ano de 1995, o índice do *Heritage Foundation* aparenta ter mais dados.

O consenso que orienta o indicador do Instituto Fraser, se constituem em algumas bases:

- Escolhas individuais em lugar das coletivas;
- Trocas voluntárias coordenadas por mercados ao invés de alocações feitas pelos governos;
- Liberdade para entrar e competir em mercados distintos; e
- Proteção das pessoas e suas propriedades contra agressão de outros.

Os grandes fatores considerados para compor indicadores pelo Instituto Fraser são:

- Tamanho do governo: impostos, taxas, custos e empresas;
- Estrutura legal e segurança de propriedades privadas;
- Acesso à dinheiro confiável;
- Liberdade para comercializar internacionalmente;
- Regulação de crédito, trabalho e negócios.

São considerados 42 indicadores no total e cada uma das cinco áreas tem peso igual na nota final.

O *Heritage Foundation* tem como orientadora a frase de Adam Smith que diz: “As instituições que protegem a liberdade individual para seguir com seus próprios interesses econômicos resultam em maior prosperidade para a sociedade como um todo”. As grandes áreas consideradas para indicadores são:

- Direitos à propriedade;
- Liberdade da corrupção;
- Liberdade fiscal;
- Gastos do governo;

- Liberdade de negócios;
- Liberdade de trabalho;
- Liberdade monetária;
- Liberdade de comércio exterior;
- Liberdade de investimentos; e
- Liberdade financeira.

A fim de medir a liberdade como um todo em cada uma das nações, o Instituto Fraser, em parceria com o Instituto Cato e o *Friedrich Naumann Foundation for Freedom*, além das grandes áreas do Índice de Liberdade econômica (IFW), incluiu grandes áreas da liberdade individual, totalizando 76 indicadores. Estas áreas são:

- Legislação e justiça;
- Segurança;
- Liberdade de ir e vir;
- Religião;
- Associações, assembleias e sociedades civis;
- Liberdade de expressão;
- Liberdade de relacionamentos.

Assim, posicionando alguns países de destaque (dos 152 com dados) no mundo, são apresentados na TABELA 2 - Ranking de liberdade para amostra de países do mundo., as diferentes colocações de acordo com os índices de liberdade do mundo.

TABELA 2 - Ranking de liberdade para amostra de países do mundo.

País	Liberdade Total (Fraser, 2013)	Liberdade Econômica (Heritage, 2016)	Liberdade Econômica (Fraser, 2013)	Liberdade Individual (Fraser, 2013)
Hong Kong	1	1	1	20
Suíça	2	4	4	9
Finlândia	3	24	19	4
Dinamarca	4	12	22	1
Nova Zelândia	5	3	3	22
Canadá	6	6	9	14
Austrália	7	5	12	12
Irlanda	8	8	8	11
Reino Unido	9	10	11	15
Suécia	10	26	45	5
Alemanha	12	17	29	8
Chile	18	7	10	39
EUA	20	11	16	30
Japão	28	22	26	31
Singapura	43	2	2	71
África do Sul	70	80	96	72
Índia	75	123	114	76
Brasil	82	122	119	61
Argentina	87	169	152	41
Rússia	111	153	99	113
China	132	144	111	140
Arábia Saudita	141	78	81	155
Venezuela	144	176	157	94

Os indicadores podem ser separadamente analisados e correlacionados, para que se possa adquirir uma compreensão dos fatores de que influenciam a criação de novos negócios, especialmente na economia colaborativa. Com esta comparação de

vários países de diferentes aspectos políticos e econômicos, pode-se analisar como o Brasil está posicionado e como oportunidades podem ser potencializadas.

2.6 FACILIDADE EM FAZER NEGÓCIOS

O estudo “*Doing Business Report*”, elaborado anualmente pelo Banco Mundial desde 2003, tem como objetivo medir os custos e regulações para criação de novos negócios em 185 países de mundo. Estes relatórios anuais têm sido considerados grandes motivadores para reformas regulatórias na maioria destes países. São levadas em consideração diversas análises de custos, requerimentos e procedimentos para abertura de empresas privadas nos países.

As análises deste ranking são separadas em 11 grandes áreas, são elas:

- **Abertura de negócios** – mede procedimentos, tempo e custo para abertura de empresas;
- **Burocracia para construção** – tempo, custo e formalidades para obtenção de licenças de construção;
- **Acesso a eletricidade** – tempo, custo e confiabilidade do sistema elétrico;
- **Registro de propriedade** – procedimento, tempo e custo para obtenção de registros;
- **Acesso à crédito** – leis e sistemas de informação de crédito;
- **Proteção à investidores minoritários** – leis;
- **Pagamento de taxas e impostos** – número de pagamentos, alíquotas, tempo de pagamento;
- **Comércio exterior** – tempo e custo para exportação de bens e importação de peças;
- **Cumprimento de contratos** – tempo e custo para a resolução de problemas jurídicos;
- **Resolução de insolvência** – tempo, custo, taxa de recuperação de empresas e força da legislação;
- **Regulação do mercado de trabalho** – flexibilidade na regulamentação laboral e aspectos de qualidade de trabalho.

O estudo realizado em 2015, para o ano de 2016, relata que cerca de 60% dos países obtiveram melhorias no ranking. Um total de 45 países, 33 dos quais são

países em desenvolvimento realizaram algum tipo de reforma para facilitar a abertura de empresas. A Índia, por exemplo, retirou a necessidade de capital mínimo e de uma certificação de operação e assim reduziu em vários dias a abertura de empresas. A África foi a região que teve um maior crescimento no último ano, com mais de 30% das reformas realizadas no ano. Os dez países que mais se desenvolveram no último ano foram: Costa Rica, Uganda, Quênia, Chipre, Mauritânia, Uzbequistão, Cazaquistão, Jamaica, Senegal e Benin. A América Latina teve a pior melhora dentre as regiões e o país mais bem colocado é o México em 38°. Isso demonstra espaço para a melhoria, e inclusive, conforme visto ao longo dos relatórios, demonstra a expectativa para os países com desempenhos inferiores.

Outro indicador importante levantado pelo banco mundial é a densidade de novos negócios, que mede a quantidade de novos registros de negócio a cada mil habitantes entre 15 e 64 anos.

Na TABELA 3 são relacionados alguns países conforme o ranking. O Brasil se destaca no indicador de obtenção de energia (22º) e na proteção ao pequeno investidor (29º). Nos demais indicadores o Brasil se encontra bastante abaixo da média.

TABELA 3 - Rankings de negócio no mundo.

País	Liberdade Total (Fraser, 2013)	Ranking Global (W. Bank, 2016)	Abertura de Negócios (W. Bank, 2016)	Densidade Negócios (W. Bank, 2013)
Hong Kong	1	5	4	1
Suíça	2	26	69	49
Finlândia	3	10	33	40
Dinamarca	4	3	29	31
Nova Zelândia	5	2	1	2
Canadá	6	14	3	78
Austrália	7	13	11	5
Irlanda	8	17	25	22
Reino Unido	9	6	17	9
Suécia	10	8	16	18
Alemanha	12	15	107	77
Chile	18	48	62	15
EUA	20	7	49	-
Japão	28	34	81	119
Singapura	43	1	10	12
África do Sul	70	73	120	62
Índia	75	130	155	122
Brasil	82	116	174	48
Argentina	87	121	157	109
Rússia	111	51	41	33
China	132	85	136	-
Arábia Saudita	141	82	130	-
Venezuela	144	186	186	-

A FIGURA 9 - Mapa Mundi: índice de facilidade em fazer negócios. Fonte: World Bank Group, 2016. demonstra como o indicador se comporta ao redor do mundo.

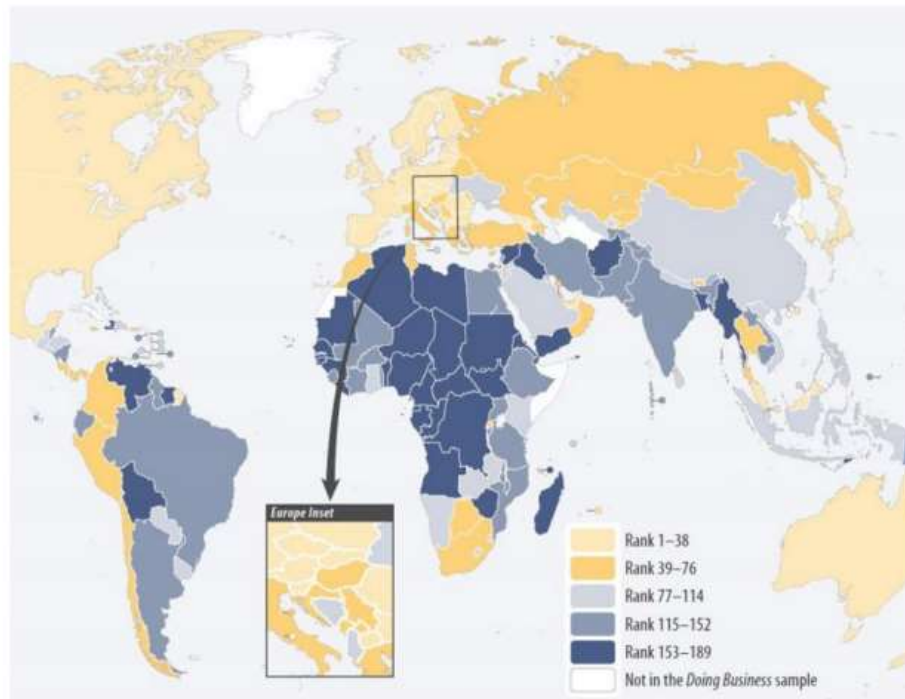


FIGURA 9 - Mapa Mundial: índice de facilidade em fazer negócios.
 Fonte: World Bank Group, 2016.

A FIGURA 10 mostra o mapa mundial do indicador de densidade de novos negócios.

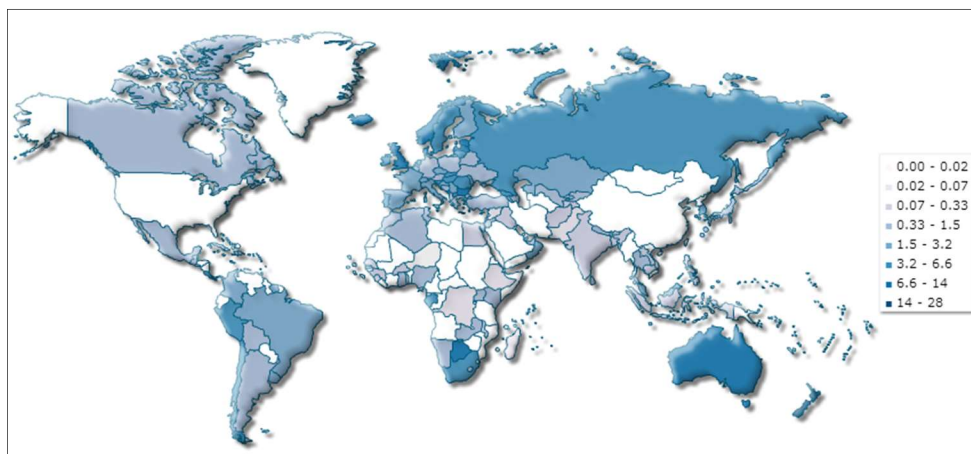


FIGURA 10 - Mapa mundi: Densidade de Novos Negócios.
 Fonte: Banco Mundial, 2015.

2.7 EMPREENDEDORISMO

O principal estudo sobre a evolução do empreendedorismo no mundo é o “*Global Entrepreneurship Monitor*”. O último relatório é de 2015/2016. Sua autoria é de Donna Kelley, PhD da Babson College (Faculdade que lidera o ensino do

empreendedorismo no mundo, Slavica Singer, representante da UNESCO para empreendedorismo e Mike Herrington, renomado professor sul-africano). Esta iniciativa é amplamente utilizada e conta com parcerias com renomados centros de pesquisa e instituições de ensino ao redor do mundo.

Nesta avaliação os 60 países avaliados são distribuídos em 3 categorias, são elas:

- Economia baseada em fatores de produção – são economias onde se compete primariamente com trabalho não-qualificado e extrativista. As empresas competem por preço em bens de base ou *commodities*. Exemplos: Índia, Irã, Filipinas, Burkina Faso, Egito e Senegal.
- Economia baseada na eficiência – o crescimento se baseia no desenvolvimento dos processos produtivos mais eficientes e na melhora dos produtos finais. Exemplos: Brasil, África do Sul, México, Chile, Hungria, Polônia e China.
- Economia baseada na inovação – a concorrência é na entrega de novos produtos e serviços, utilizando processos mais sofisticados. Exemplos: Japão, Coreia do Sul, Austrália, Alemanha, Estados Unidos, Canada, Grécia, Itália, França, entre outros.

De acordo com o relatório, de maneira geral indicadores como: educação fundamental sobre empreendedorismo, recursos de p&d, programas do estado para empreendedorismo, burocracia, barreiras de mercado, financiamento, suporte legislativo, educação especializada, Infraestrutura comercial e legal, dinâmica interna de mercado, cultura e normas sociais e infraestrutura física são maiores para os países voltados à inovação. Na maioria dos indicadores, no entanto, pode-se verificar que as economias baseadas em fatores de produção têm números melhores do que nas economias de eficiência, como o Brasil. Boa parte da melhora de indicadores, de acordo com o estudo, está ligada ao intercâmbio de conhecimentos entre as universidades e centros de tecnologia com grandes empresas.

De acordo com o GEM, o Brasil se destaca no índice de criação de negócios “*early-stage*” e na taxa de donos de negócio atuais (onde é quarto colocado). O Brasil é o terceiro país onde se tem a maior percepção de que ser empresário é uma boa escolha de carreira, e é nono lugar em reconhecimento (*status*) do empresário. Nos demais indicadores, o Brasil se encontra abaixo da média, como pode ser observado no gráfico abaixo (FIGURA 11).

Expert Ratings of the Entrepreneurial Eco-system (rank out of 62 recorded in brackets)

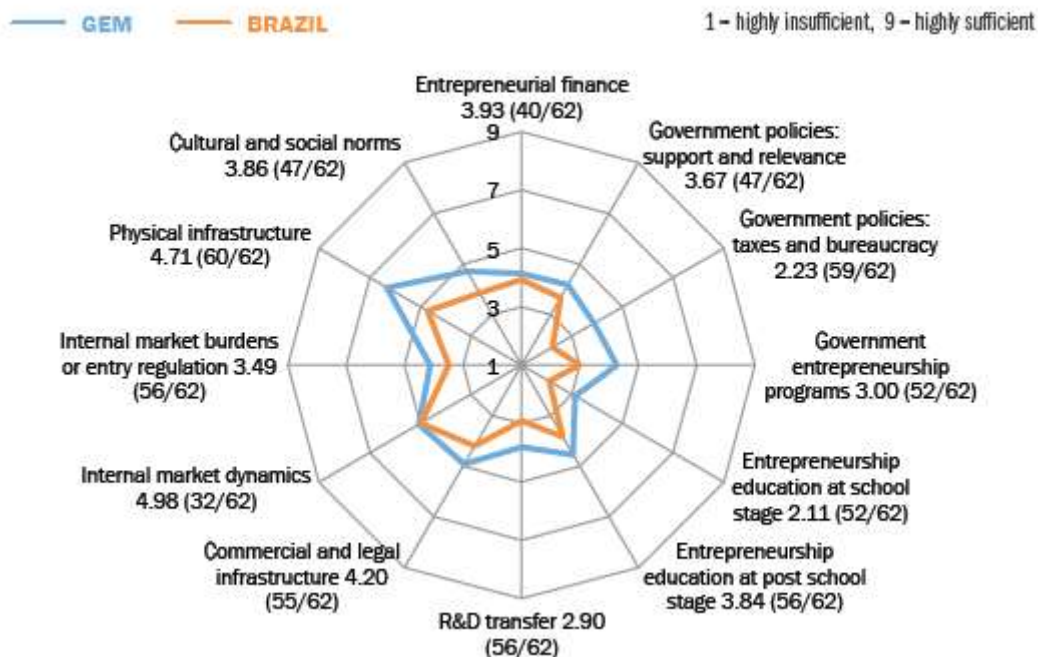


FIGURA 11 – Exemplo de mapa de indicadores da GEM – Brasil. Fonte:Kelley et al, 2016.

Alguns dados relevantes são trazidos pelo estudo “Brazil Startup Report”, do ano de 2014, são:

- O Brasil tem cerca de 126.000 milionários;
- Cerca de 5% da população fala inglês;
- 50% da população tem acesso à internet, o que representa., cerca de 100 milhões de pessoas;
- Altos índices de penetração no mercado de *smart phones*, redes sociais, cartões de crédito e *e-commerce*.
- O risco do investimento é alto no Brasil, pela instabilidade. O que impossibilita criação de negócios bilionários;
- O Brasil tem menos concorrência interna do que os EUA ou China;
- Investidores estrangeiros temem entrar no Brasil, devido à burocracia. Isso dá espaço para o crescimento do mercado interno;
- As *startups* estão muito recentes no mercado brasileiro e isso é uma oportunidade;
- A oferta de anjos ainda é reduzida;

- Os juros são muito altos para negócios que demandam mais esforço financeiro;
- O brasileiro costuma pagar bastante para produtos e serviços de qualidade;
- Pouca concorrência com alto potencial de desenvolvimento de mercado;
- Aconselha-se fazer a saída de startups quando avaliadas entre 10 e 100 milhões;
- Flexibilidade de negócio é um pré-requisito;
- O mercado brasileiro equivale ao mercado de todos outros países da América do Sul juntos.

De acordo com a Compass.co, em seu relatório "*The Global Startup Ecosystem Ranking*", de 2015, São Paulo tem o 12º melhor ecossistema de startups no mundo. Entre as 20 melhores cidades, a cidade brasileira está na segunda pior colocação em talento e experiência de startup. No entanto, está em 7º em financiamento e 9º em desempenho.

3 METODOLOGIA

A fim de melhorar a compreensão do relacionamento entre os mais variados indicadores apresentados ao longo deste estudo, com o macro ambiente econômico para a difusão de negócios na economia colaborativa foi utilizada uma metodologia básica de relacionamentos entre as muitas variáveis.

Inicialmente, se teve o intuito de demonstrar como os indicadores de liberdade dos vários países podem ser interpretados e, em seguida, como ele se relaciona com o fomento ao empreendedorismo e à economia compartilhada. Para tanto, foi realizada uma combinação do modelo de diagrama de Nolan, com as notas de liberdade econômica e individual do Instituto Fraser. No eixo y (coordenadas) ficou a liberdade individual e no eixo x (das ordenadas), ficou a liberdade econômica.

Para estabelecer os critérios numéricos do diagrama, com o propósito de realizar a separação de posições políticas (Libertários, Totalitários, Centristas, Direita e Esquerda), foi utilizada a amostragem dos 157 países com notas no Instituto Fraser. Foi tirada uma média das notas de cada eixo (equação 1), assim como um desvio padrão amostral (equação 2):

Média:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n} \quad (1)$$

Desvio padrão amostral:

$$s = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \quad (2)$$

Onde,

n = número de amostras;

x_i = variável da amostra;

\bar{x} = média da amostra.

Com isso, considerou-se a posição centrada como aquela entre os limites de desvio padrão e média. Para as demais posições, foram verificados os países que estavam fora do limite do desvio padrão, para menos ou para mais.

Foram então categorizados os países por continente, visto que países com culturas mais próximas entre si poderiam demonstrar correlações de variáveis mais próximas, tendo vista suas semelhanças antropológicas ou culturais. A partir dos gráficos construídos, se iniciam os levantamentos comparativos entre os mais diversos indicadores.

Para comparar os indicadores foi utilizada a ferramenta gráfica e estatística fornecida pelo software Microsoft Excel 2016. Com ele a intenção é de correlacionar variáveis por continente, buscando dados estatísticos que possam indicar algum tipo de relacionamento entre variáveis.

A análise de correlação é uma das técnicas mais populares da Estatística e a ideia de correlação uma das mais importantes. No caso da correlação simples, ou seja, a correlação entre duas variáveis, o que se busca é a verificação do grau de relacionamento entre essas variáveis. Assim, a correlação é considerada como uma medida de associação, influência mútua ou conjunta entre duas variáveis. É válido ressaltar que a correlação não implica que uma variável causa a outra. Podemos dizer que duas variáveis estão correlacionadas, mas não que X causa Y ou que Y causa X, na média – eles simplesmente estão relacionados ou associados um com o outro.

Quando estudamos apenas duas variáveis, o Coeficiente de Correlação Linear r mede o grau de relacionamento linear entre os valores emparelhados de x e y em uma amostra. O valor pode ser calculado pela fórmula 3:

$$\rho = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = \frac{\text{cov}(X, Y)}{\sqrt{\text{var}(X) \cdot \text{var}(Y)}} \quad (3)$$

Onde,

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n x_i \quad \bar{y} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n y_i$$

Este coeficiente também pode ser chamado de coeficiente de correlação momento produto de Person, que é calculado com base em dados amostrais e segue a estatística básica amostral. (Mannarelli Filho, 2005)

A interpretação do coeficiente de correlação linear é bastante importante. Os valores de r ou ρ devem estar sempre entre -1 e $+1$, sendo que valores próximos dos extremos demonstram uma correlação forte e os mais próximos de zero demonstram uma correlação fraca. Neste trabalho, de acordo com (Leard Statistics,2016), serão utilizados os critérios de interpretação apresentados na TABELA 4.

TABELA 4 - Grau de Correlação do Coeficiente Linear de Person.

Grau de Correlação	Positivo	Negativo
Fraca	0,1 a 0,3	-0,1 a -0,3
Média	0,3 a 0,5	-0,3 a -0,5
Forte	0,5 a 1,0	-0,5 a -1,0

4 ANÁLISE DO CENÁRIO POLÍTICO-ECONÔMICO

4.1 DIAGRAMAS DE NOLAN

Conforme foi previamente descrito, o diagrama de Nolan adaptado neste trabalho utiliza as referências de indicadores de liberdade econômica e individual do Fraser Institute, para posicionar 157 países do mundo quanto ao seu posicionamento político. Os países podem estar classificados em: Centro, Direita, Esquerda, Libertário ou totalitário. A FIGURA 12 demonstra como todos os 157 países estão distribuídos no espectro de Nolan. O eixo vertical representa a liberdade individual e o eixo horizontal representa a liberdade econômica.

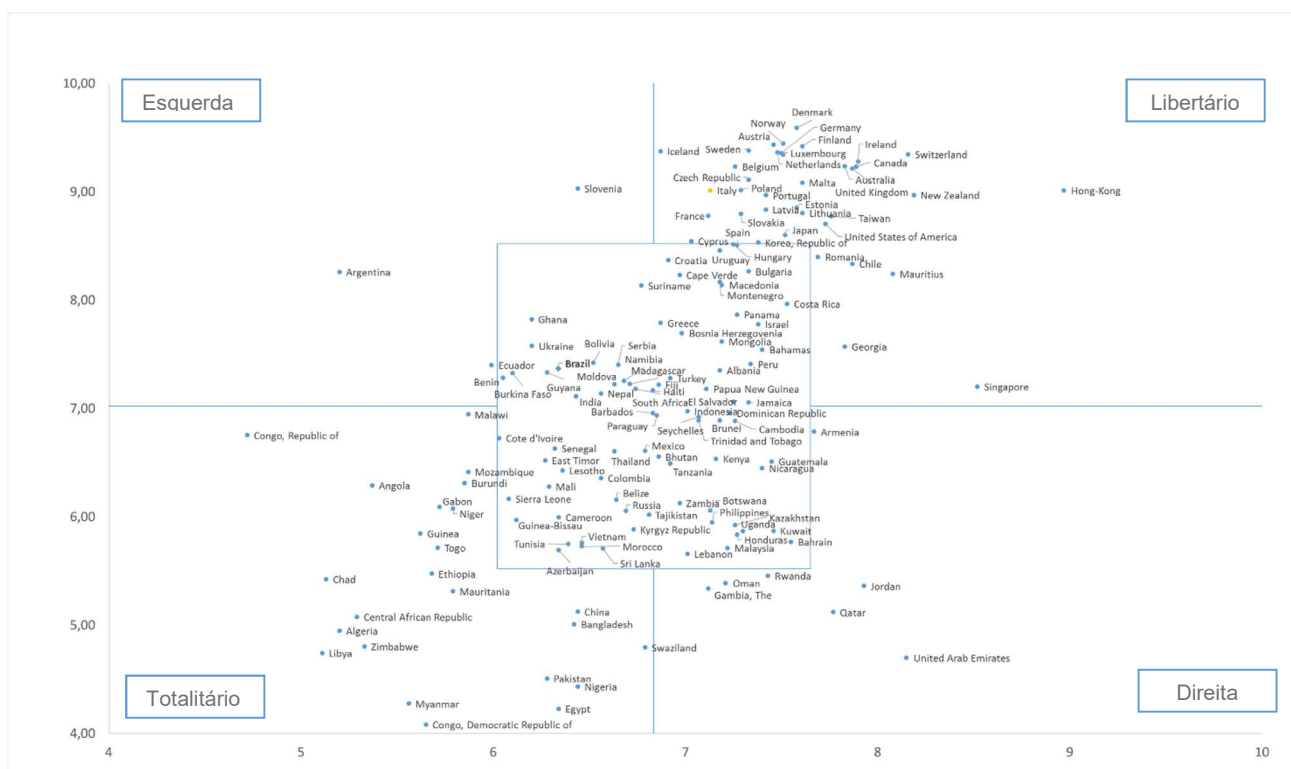


FIGURA 12 - Diagrama de Nolan - Espectro Mundial. Fonte: do autor, 2016.

A FIGURA 13 demonstra como os países do continente africano estão dispostos politicamente.

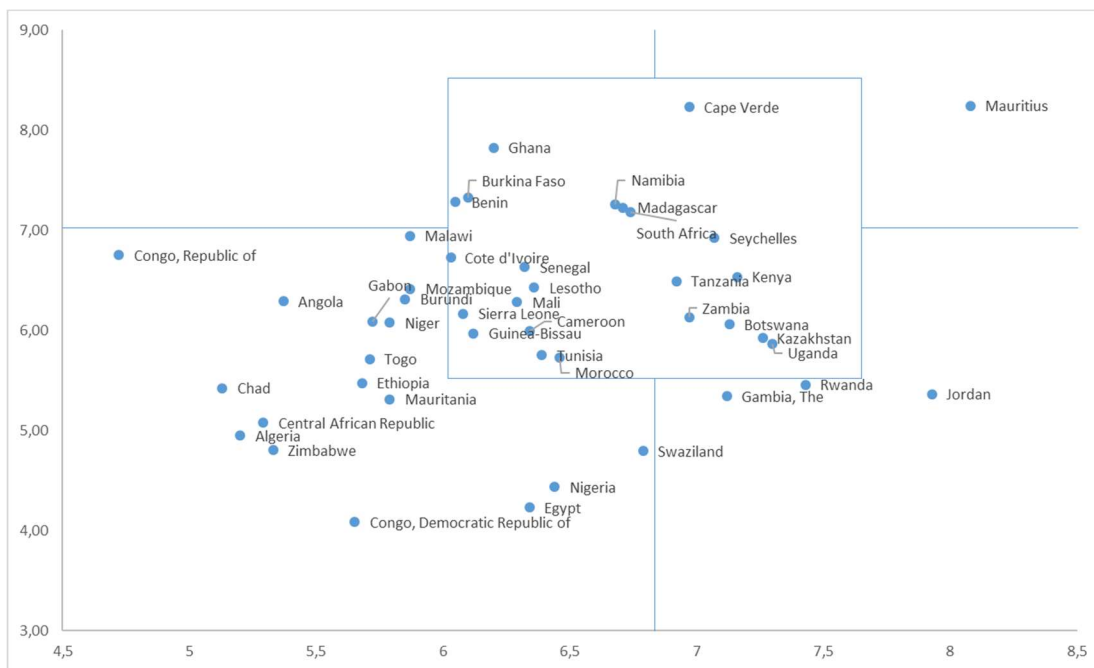


FIGURA 13 - Diagrama de Nolan - África. Fonte: do autor, 2016.

A FIGURA 14 demonstra o espectro político dos países da Oceania e da América do Norte.

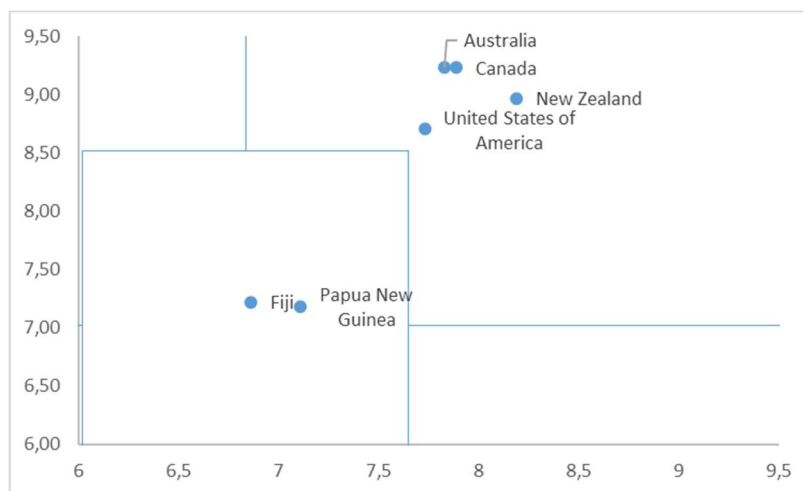


FIGURA 14 - Diagrama de Nolan - América do Norte e Oceania. Fonte: do autor, 2016.

A FIGURA 15 representa o posicionamento dos países Asiáticos.

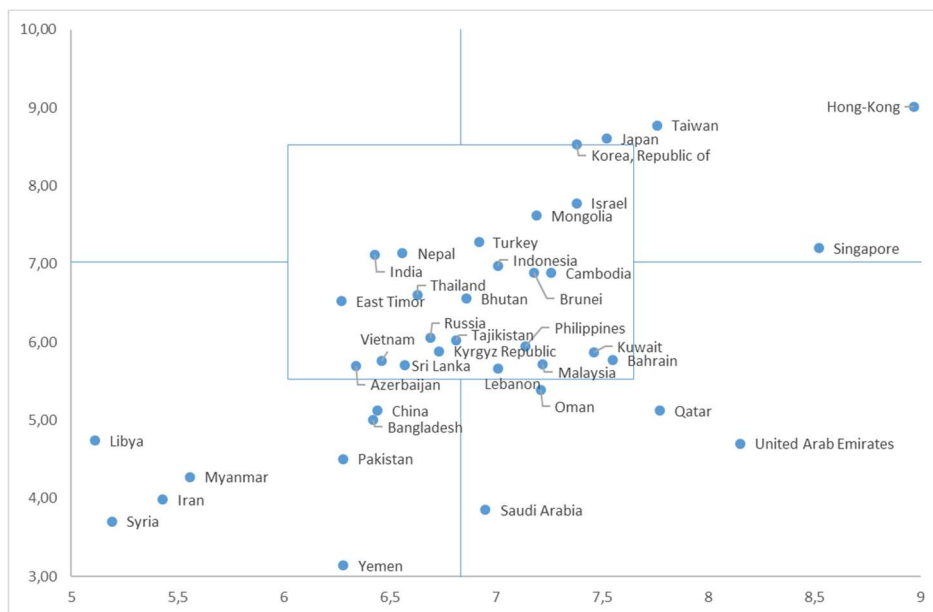


FIGURA 15 - Diagrama de Nolan - Ásia. Fonte: do autor, 2016.

Na FIGURA 16, observa-se a disposição europeia no diagrama de Nolan.

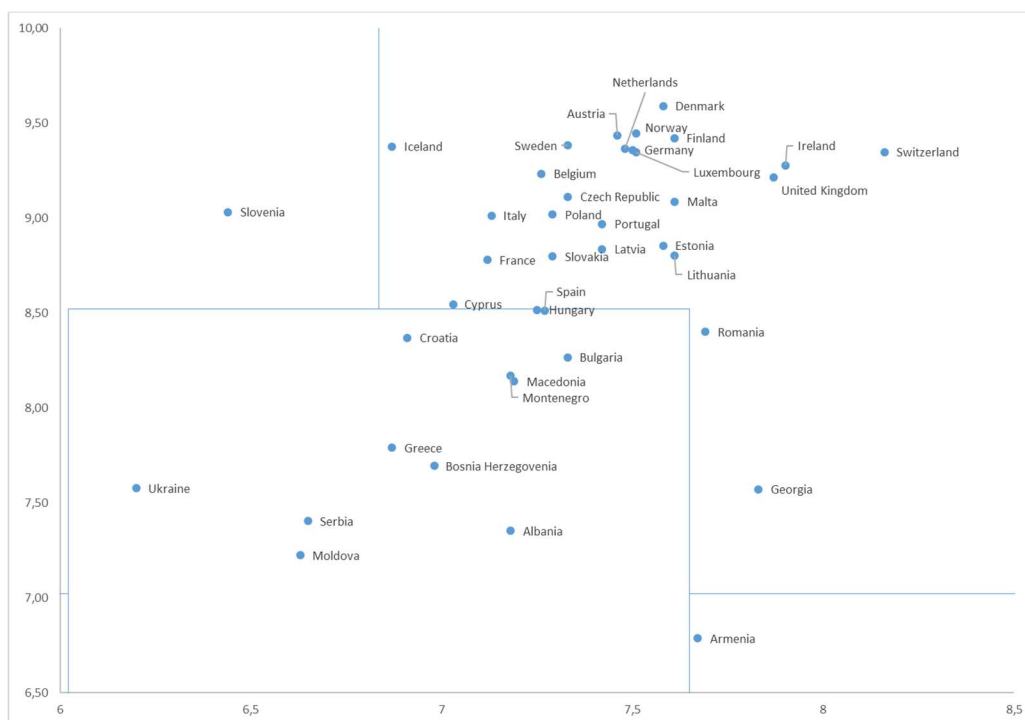


FIGURA 16 - Diagrama de Nolan - Europa. Fonte: do autor, 2016.

A FIGURA 17 apresenta o diagrama de Nolan para a América do Sul e Central. O Brasil é, neste quesito, considerado um país de centro. Ele é levemente inclinado à esquerda, ou seja, possui maior liberdade individual do que econômica.

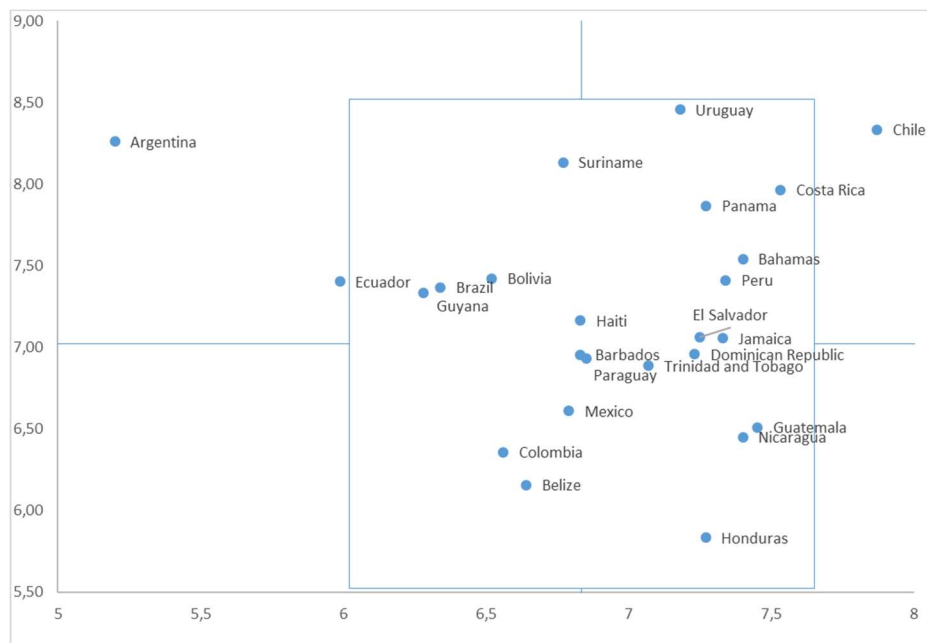


FIGURA 17 - Diagrama de Nolan - América do Sul e Central. Fonte: do autor, 2016.

4.2 CORRELAÇÃO DE DADOS

A fim de compreender como o posicionamento político de um país, compilado através dos indicadores de liberdade do Fraser Institute, influi sobre o empreendedorismo e ao nascimento de empresas nas diversas nações, foi realizada uma análise de correlação entre os dados do Instituto Fraser, do *Global Entrepreneurship Monitor* e do Banco Mundial.

Contando com amostragem de todos os países com indicadores, constatou-se que as correlações mais fortes (acima de 0,5) da Liberdade Econômica com os demais indicadores são aquelas da TABELA 5.

TABELA 5 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - Amostragem global. Fonte: do Autor.

Indicador	Coefficiente de Person (r)
Abertura Interna de Mercado	0,4968
Abertura de um negócio	0,5364
Facilidade em fazer negócios (Indicador Global)	-0,7629
Burocracia para construção civil	-0,5314
Acesso à eletricidade	-0,6038
Registro de propriedades	-0,5740
Acesso ao crédito	-0,5343
Pagamento de Impostos	-0,6736
Comércio exterior	-0,6128
Cumprimento de Contratos	-0,5332
Resolução de insolvência	-0,5722
Densidade de novos negócios	0,500

É válido ressaltar que as correlações negativas são na realidade positivas, visto que quanto maior a colocação ou ranking do país nestes indicadores, maior a nota caso fossemos utilizar um índice de zero a cem. Por exemplo: a correlação da liberdade econômica com o índice de facilidade em fazer negócios é forte no sentido positivo, ou seja, quanto mais alta a liberdade econômica, maior a colocação do país no ranking de facilidade em fazer negócios. Pode-se interpretar que esta correlação em específico faz sentido, pois o livre mercado tende a facilitar o sucesso das empresas.

Indicadores como: Normas culturais e sociais, infraestrutura e educação demonstraram uma correlação fraca com amostra global de dados de liberdade econômica.

Por outro lado, a correlação dos vários indicadores com a liberdade individual pode ser verificada na TABELA 6. Nota-se que de forma geral estes indicadores têm correlação mais fraca com a liberdade individual do que com a liberdade econômica. No entanto, indicadores como a proteção à investidores minoritários, a facilidade do comércio exterior e a resolução de insolvência estão mais fortemente correlacionados com a liberdade individual do que com a econômica.

TABELA 6 - Correlação do índice de Liberdade Individual com diversos indicadores - Amostragem global. Fonte: do Autor.

Indicador	Coefficiente de Person (r)
Abertura Interna de Mercado	0,5049
Facilidade em fazer negócios (Indicador Global)	-0,6655
Acesso à eletricidade	-0,5262
Proteção a Investidores Minoritários	-0,4966
Comércio exterior	-0,6939
Cumprimento de Contratos	-0,5116
Resolução de insolvência	-0,6441

Uma análise de correlação entre a densidade de novos negócios e o índice de facilidade em fazer negócio também se mostra interessante. Ela constata que de forma global a correlação é apenas moderada ($r = -0,4438$). Isso pode indicar que mesmo que se abram mais empresas em um determinado país, não necessariamente é mais fácil fazer negócio.

Uma análise análoga foi realizada para compreender como se correlacionam os indicadores dos países dentro de cada continente. Visto que a amostragem dos países da Oceania e da América do Norte é baixa (6 países), esta análise não será exposta neste presente trabalho. A TABELA 7 demonstra a correlação da Liberdade Econômica com os demais indicadores para a Ásia. A mostra a correlação da Liberdade Individual com os demais indicadores na Ásia

TABELA 7 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - Ásia. Fonte: do Autor.

Indicador	Coefficiente de Person (r)
Programas do governo	0,6320
Facilidade em fazer negócios (Indicador Global)	-0,7309
Burocracia para construção civil	-0,5440
Acesso à eletricidade	-0,5329
Registro de propriedades	-0,5267
Pagamento de Impostos	-0,6068
Comércio exterior	-0,5262
Resolução de insolvência	-0,5809
Densidade de novos negócios	0,5836

TABELA 8 - Correlação do índice de Liberdade Individual com diversos indicadores - Ásia. Fonte: do Autor.

Indicador	Coeficiente de Person (r)
Facilidade em fazer negócios (Indicador Global)	-0,5970
Acesso ao crédito	-0,5929
Proteção ao pequeno investidor	-0,5562
Comércio exterior	-0,6797
Resolução de insolvência	-0,5874

Com isso podemos, na Ásia, verificar uma forte correlação positiva entre os programas governamentais e a liberdade econômica, assim como entre a liberdade individual e o comércio exterior. Isso difere da tendência global e pode ser considerada uma correlação local.

Nas TABELA 9 TABELA 10 podemos avaliar as fortes correlações no continente africano.

TABELA 9 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - África. Fonte: do Autor.

Indicador	Coeficiente de Person (r)
Financiamento para empreendedores	0,5207
Educação Básica	0,8286
Pesquisa e Desenvolvimento	0,6731
Facilidade em fazer negócios (Indicador Global)	-0,7508
Acesso ao crédito	-0,5473
Pagamento de Impostos	-0,6712
Cumprimento de contratos	-0,5327

TABELA 10 - Correlação do índice de Liberdade Individual com diversos indicadores - África. Fonte: do Autor.

Indicador	Coeficiente de Person (r)
Impostos e Burocracia	0,5011
Educação (pós-graduação)	0,6247

Em desacordo com a tendência mundial, a liberdade econômica na África está mais fortemente correlacionada com a educação básica e com a pesquisa e desenvolvimento. A liberdade individual está mais correlacionada com a educação em nível de pós-graduação. É interessante ressaltar que boa parte dos países africanos tem um viés político mais totalitário em relação aos demais continentes.

Na Europa, onde muitos países têm viés libertário, os indicadores se correlacionam conforme as TABELA 11 e TABELA 12.

TABELA 11 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - Europa.
Fonte: do Autor.

Indicador	Coefficiente de Person (r)
Financiamento para empreendedores	0,5331
Impostos e burocracia	0,6227
Programas do governo	0,5505
Educação básica	0,5795
Educação (pós-graduação)	0,5627
Pesquisa e Desenvolvimento	0,5564
Infraestrutura comercial	0,6205
Abertura interna de mercado	0,6341
Normas sociais e culturais	0,5913
Facilidade em fazer negócios (Indicador Global)	-0,6951
Burocracia para construção civil	-0,5195
Pagamento de impostos	-0,5896

TABELA 12 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - Europa.
Fonte: do Autor.

Indicador	Coefficiente de Person (r)
Financiamento para empreendedores	0,5058
Suporte do Governo	0,6378
Impostos e burocracia	0,5147
Programas do governo	0,6918
Abertura interna de mercado	0,7711
Facilidade em fazer negócios (Indicador Global)	-0,7530
Burocracia para construção civil	-0,5420
Acesso à energia elétrica	-0,7070
Pagamento de impostos	-0,5804
Comércio Exterior	-0,6230
Resolução de insolvência	-0,5590

Para correlação do índice de liberdade econômica vale ressaltar a forte correlação com a infraestrutura comercial, a cultura e normas sociais, assim como a abertura interna do mercado. Todos estes indicadores que demonstram que o empreendedorismo e a liberdade se relacionam com a cultura e com o mercado.

Na Europa, países com maior liberdade individual estão correlacionados fortemente com programas e com o suporte do governo. Além disso, a liberdade individual está relacionada com o acesso à energia elétrica, com o comércio exterior e com a abertura interna de mercado.

Por fim, na América do Sul pode-se analisar a correlação conforme a TABELA 13. Nenhuma correlação forte foi constada para o índice de liberdade individual.

TABELA 13 - Correlação do índice de Liberdade Econômica com diversos indicadores - América do Sul e Central. Fonte: do Autor.

Indicador	Coefficiente de Person (r)
Impostos e burocracia	0,6823
Educação básica	-0,5709
Abrir um negócio	0,5702
Número de processos	-0,6946
Dias para abrir um negócio	-0,6969
Abertura interna de mercado	-0,6712
Facilidade em fazer negócios (Indicador Global)	-0,5847
Comércio exterior	-0,6261

A análise das correlações da América Latina traz algumas correlações inusitadas. A liberdade econômica está, ao contrário dos outros continentes, relacionada negativamente com a educação básica, com a abertura interna de mercado e com a burocracia e demora para abertura de um negócio. Isto pode indicar que apesar das dificuldades e da falta de liberdade econômica, o povo latino americano tem ótimas taxas de empreendedorismo. O fato de que a burocracia e impostos tem forte correlação com a liberdade econômica, indica que países com menos impostos tendem a prosperar no empreendedorismo.

Para melhor avaliar o ambiente latino americano, analisou-se complementarmente a correlação entre o indicador de facilidade em fazer negócios com os outros indicadores. O mesmo foi feito para o indicador de densidade de criação de novas empresas. O resultado é apresentado na TABELA 14.

TABELA 14 - Correlações adicionais - América do Sul e Central. Fonte: do Autor.

Indicador 1	Indicador 2	Coefficiente de Person (r)
Facilidade em fazer negócios (Banco Mundial)	Impostos e Burocracia (GEM)	-0,6102
	Novas empresas Ltda.	-0,5310
Densidade de Novos Negócios	Impostos e Burocracia (GEM)	0,8243
	Educação (Pós-Graduação)	-0,5747
	Abertura interna de mercado	0,5833
	Infraestrutura	0,6207

A partir destes dados, observa-se que a facilidade de fazer negócios está fortemente correlacionada com impostos e burocracia, o que pode significar realmente que estados com menos burocracia têm maior facilidade em fazer negócios. A correlação entre o número de novas empresas Ltda. e a facilidade em fazer negócios, pode não ser representativa, visto que existem muitos outros tipos de empresas que podem ser abertas. No entanto, a correlação indica que mais empresas Ltda. são abertas quando há maior dificuldade em fazer negócio.

Quanto a densidade de novos negócios, há uma relação bastante forte com Impostos e Burocracia; infraestrutura e abertura do mercado interno. Isto pode indicar que estados sul americanos cuja burocracia é menor, ou cuja infraestrutura é mais evoluída tendem a criar um maior número de empresas. Ao mesmo tempo, existe uma forte correlação negativa com a educação em nível de pós-graduação. Isso pode indicar que uma pós-graduação dificulta a criação de novos negócios na América Latina ou que poucas empresas são fundadas por pós-graduandos.

De acordo com o “*2015 Index of Economic Freedom*”, divulgado pelo *Heritage Foundation*, ao longo das vinte e uma edições do relatório, neste, o índice global de liberdade econômica é o maior da história. O relatório ressalta que o aumento da liberdade econômica tem contribuído diretamente para a erradicação da pobreza e da fome. Assim como o aumento nos níveis de educação, saúde e renda.

Correlações complementares, feitas pelo *Heritage Foundation*, apresentadas nas FIGURA 18, FIGURA 19 e FIGURA 20 mostram que o aumento da liberdade econômica é um ótimo incentivador do empreendedorismo, da inovação e do progresso social.

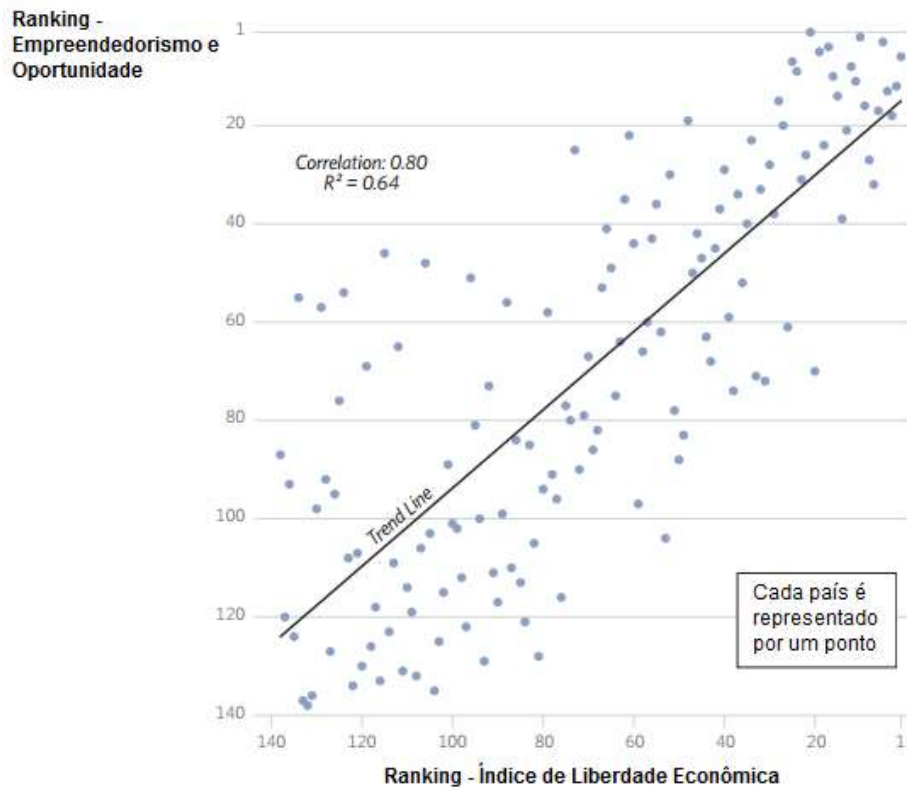


FIGURA 18 - Correlação entre Empreendedorismo e Liberdade Econômica. Fonte: adaptado de Heritage Foundation, 2015.

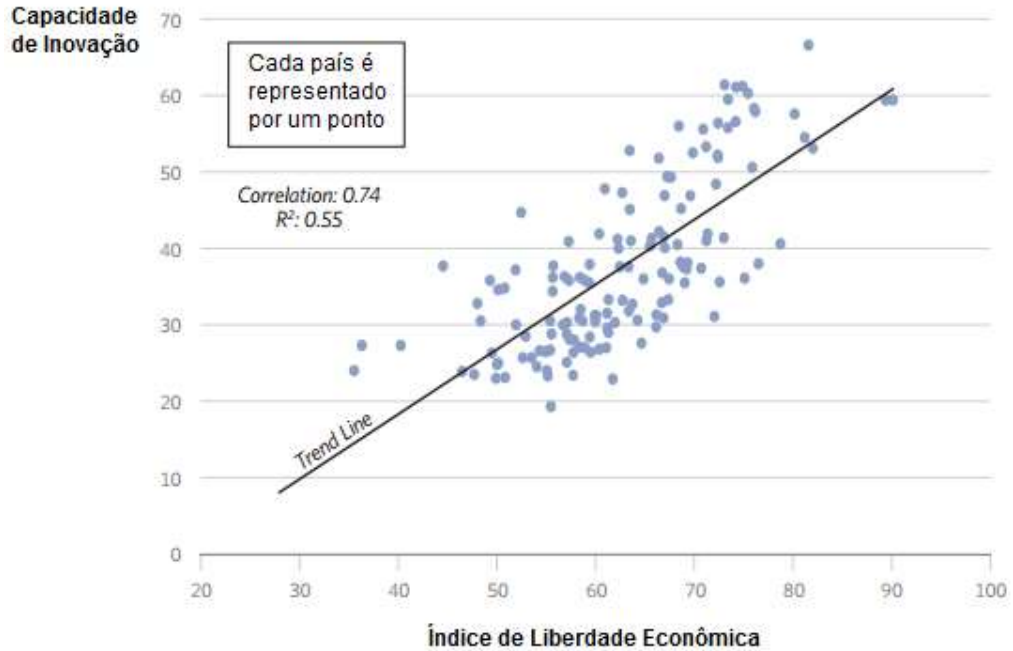


FIGURA 19 - Correlação entre Capacidade de Inovação e Liberdade Econômica. Fonte: adaptado de Heritage Foundation, 2015.

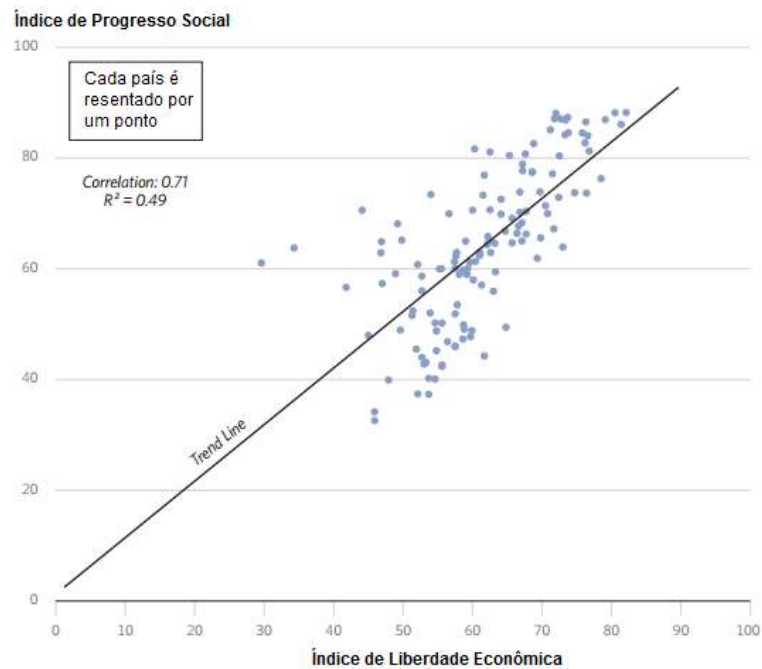


FIGURA 20 - Correlação entre Índice de Progresso Social e Liberdade Econômica. Fonte: adaptado de Heritage Foundation, 2015.

4.3 ECONOMIA COLABORATIVA

Conforme apontado pelas FIGURA 7 e FIGURA 8, além do levantamento das principais empresas de economia colaborativa no mundo, feito por Jeremiah Owyang, foram compilados os dados da TABELA 15. Para os dados do levantamento de Owyang, foram consideradas todas as empresas com investimentos superiores a US\$ 10 milhões.

TABELA 15 - Dados de economia colaborativa compilados por país.

País	Startups criadas na economia colaborativa (Figura 9)	Principais Startups da economia colaborativa (Owyang, 2016)	Financiamento das Startups (Owyang, 2016)
Austrália	14	1	\$10.000.000,00
Brasil	Não consta	1	\$77.000.000,00
Canadá	13	2	\$44.750.000,00
China	Não consta	6	\$6.739.190.000,00
França	24	4	\$400.322.553,00
Alemanha	10	4	\$136.300.000,00
Hong Kong	Não consta	2	\$26.500.000,00
Índia	15	1	\$1.176.830.000,00
Israel	7	4	\$371.000.000,00
Malásia	Não consta	1	\$530.000.000,00
Holanda	9	2	\$86.300.000,00
Nova Zelândia	Não consta	2	\$20.000.000,00
Singapura	Não consta	1	\$70.589.000,00
África do Sul	Não consta	1	\$18.420.000,00
Espanha	13	2	\$95.410.660,00
Suíça	Não consta	1	\$59.700.000,00
Reino Unido	72	7	\$592.400.000,00
Estados Unidos	316	96	\$17.338.386.040,00

Classificando os dados da TABELA 15 conforme o posicionamento político e o continente, pode-se constatar que de forma geral os países libertários têm maior criação de empresas na economia colaborativa. A China foge deste padrão, por ser um regime totalitário, mas aberto economicamente. Alguns países de centro também têm incidência de empresas de economia colaborativa. A separação por continente resulta na TABELA 16.

TABELA 16 - Dados de economia colaborativa compilados por continente.

Continente	Startups criadas na economia colaborativa (Figura 9)	Principais Startups da economia colaborativa (Owyang, 2016)	Financiamento das Startups (Owyang, 2016)
Oceania	14	3	\$30.000.000,00
América Latina	Não consta	1	\$77.000.000,00
América do Norte	329	98	\$17.383.136.040,00
Ásia	15	11	\$8.543.109.000,00
Europa	135	24	\$1.741.433.213,00
África	Não consta	1	\$18.420.000,00

Ao utilizar a TABELA 16 e cruzar seus dados com os da FIGURA 4 - Percentual de pessoas que já compartilham. Fonte: adaptado de Owyang, 2015., pode-se observar que a maior incidência de empresas na economia colaborativa se dá em ambientes onde se deseja compartilhar bens próprios mais do que compartilhar bens de terceiros (América do Norte e Europa). Na Ásia, há mais dinheiro sendo usado para financiar startups da economia colaborativa, no entanto, há menor incidência de empresas se comparado à Europa e América do Norte.

É importante considerar que a incidência da economia colaborativa no mundo se dá prioritariamente nos Estados Unidos, onde se criam mais empresas de economia colaborativa do que em qualquer outra parte do mundo. Isso pode ser consequente dos grandes polos de tecnologia deste país, do alto nível de acesso à internet, do grande número de pessoas que deseja compartilhar, assim como os demais indicadores apresentados no estudo “*Consumer Intelligence Series: The Sharing Economy*” da PwC. Ainda, de acordo com o Global Entrepreneurship Monitor, os Estados Unidos se destacam no indicador de taxa de atividade empreendedora - EAA (4ª posição entre 62 países); ocupa a quinta colocação em financiamento para empreendedores e o segundo lugar mundial em cultura e normas sociais para o empreendedorismo, ficando atrás apenas de Israel.

Visto que a diferença dos Estados Unidos com os demais países é muito grande, foi feita uma análise de correlação entre os países apresentados na TABELA 15 - Dados de economia colaborativa compilados por país., com exceção dos dados dos Estados Unidos. O resultado da análise é verificado na TABELA 17 - Correlação de Dados da Economia Colaborativa. Fonte: do autor.

TABELA 17 - Correlação de Dados da Economia Colaborativa. Fonte: do autor.

Indicador 1	Indicador 2	Coefficiente de Person (r)
Startups criadas na economia colaborativa (Figura 9)	Densidade de Novos Negócios	0,5369
	Número de empresas Ltda.	0,9808
Financiamento das Startups (Owyang, 2016)	Suporte do Governo	0,4881
	Dinâmica Interna de Mercado	0,8101
	Proteção a pequenos Investidores	0,6061
	Pagamento de Impostos	0,4240

É bastante interessante notar a correlação do financiamento de empresas na economia colaborativa com a dinâmica interna de mercado. Este indicador mostra o nível de mudança em vários mercados ao longo de cada ano. O mercado da economia colaborativa tem crescido exponencialmente ao longo dos últimos anos, mudando a cultura do mercado radicalmente, pois o compartilhamento toma o lugar da posse em muitos aspectos da economia. Isso pode sim, dar uma nova dinâmica para o mercado.

O fato de haver uma correlação entre o financiamento das *startups* de economia colaborativa e a proteção aos pequenos investidores faz sentido, pois pode-se considerar que pequenos investidores envolvidos na criação de negócios de fase inicial têm mais incentivos para alocar seu dinheiro nestas iniciativas, uma vez que o risco do investimento tende a ser menor quanto mais protegidos os investidores.

5 CONCLUSÃO

Tendo em vista todo o desenvolvimento do trabalho e o levantamento dos dados e informações existentes, é possível concluir que há grande potencial no mercado brasileiro para economia colaborativa. No entanto, também é possível afirmar que o país ainda tem muitos desafios a enfrentar. O conflito das classes existentes com novos entrantes no mercado, como é o caso do Uber, tem mostrado que a cultura local ainda é uma barreira; e que o excesso (ou a falta) de regulação de atividades para diferentes empresas ou pessoas contribui para este conflito. Mesmo assim, com o alto volume de empreendedorismo brasileiro, veremos o crescimento da economia colaborativa, seguindo as tendências mundiais.

Estas inovadoras empresas vêm para mudar o paradigma mundial de consumo e isto terá um considerável impacto político-econômico nos países ao longo dos próximos anos. Este impacto é, sem dúvida, passível de maiores estudos. Entende-se que tanto países mais conservadores, quanto países mais liberais podem enxergar vantagens neste novo modelo. Além disso, é claro que países com altos índices de liberdade econômica e também individual (aqueles com viés mais libertariano) têm prosperado no empreendedorismo e na inovação de forma geral ao longo dos últimos anos.

A partir das diversas análises de correlação realizadas, pode-se afirmar que uma liberdade econômica contribui para o aumento da taxa de empreendedorismo e inovação, que por sua vez contribuem para o desenvolvimento social nos países. Na América Latina, alguns indicadores não são barreiras para o empreendedorismo como é em outros continentes, um exemplo é a educação em nível superior, que na América Latina não tem forte influência sobre a criação de novas empresas. O latino-americano tende a abrir negócios apesar de todas as barreiras enfrentadas. A forte correlação entre a facilidade em fazer negócios, a densidade de novos negócios e a barreira dos impostos e da burocracia, indica que é necessário um trabalho intenso para alinhar a legislação dos países latinos, viabilizando uma concorrência justa entre os atores de mercado atuais com os novos. Isso só pode ter como consequência a melhoria da qualidade dos produtos e serviços para a população em geral. Além disso, a infraestrutura física dos países latinos está positivamente correlacionada com a densidade de novos negócios, indicando como a abertura de novas empresas é facilitada pelo investimento em infraestrutura. Especialmente para abertura de

empresas de economia colaborativa, quanto mais dinâmico o mercado interno, mais empresas são criadas e financiadas. A proteção ao pequeno investidor também tem sido importante para incentivar a criação e o crescimento deste novo conceito de empresas.

Por fim, conclui-se que há inúmeras oportunidades para a agregação de valor por meio da economia colaborativa. Ao juntar o que há de melhor nas esferas políticas e econômicas, pode-se criar um novo paradigma social, ambiental e econômico; onde o lucro das empresas e o bem-estar social podem evoluir em conjunto, fomentando um ambiente de benefício mútuo para uma sociedade mais justa, uma maior harmonia entre as classes, para a diminuição da desigualdade, para a liberdade e para a igualdade de oportunidades.

6 REFERÊNCIAS

ALGAR, R. **Collaborative Consumption**. 2007. Disponível em:<Oxygen-consulting.co.uk>. Acesso em: 27/01/16.

BENKLER, Y. **Coase's Penguin, or, Linux and The Nature of the Firm**. The Yale Law Journal 112, 2002. Acesso 25/01/16.

BEURLINE D.; GOMES, D. **Brazil Startup Report**. 2014

BIRD, M. **The number of 'unicorn' startups worth over \$1 billion has grown by 3000% since 2009**. The Business Insider UK, 2015. Disponível em:<http://uk.businessinsider.com/the-number-of-unicorn-startups-worth-over-1-billion-explosive-growth-since-2009-2015-9>. Acesso em 21/03/16.

BOTSMAN, R. **Defining the sharing economy: What is collaborative consumption – and what isn't**. 2015. Disponível em:<<http://www.fastcoexist.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt/6>>. Acesso em: 21/03/16.

BRONFENBRENNER, M. **Two Concepts of Economic Freedom**. 1955. Ethics 65

DAVIDSON, L. **Mapped: How the Sharing Economy is Sweeping the World**. The Telegraph, 2015. Disponível em: <<http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/mediatechnologyandtelecoms/11882122/Mapped-how-the-sharing-economy-is-sweeping-the-world.html>>. Acesso em: 18/03/16.

FELSON, M.; SPAETH, J. **Community Structure and Collaborative Consumption: A routine activity approach**. American Behavioral Scientist 21, 1978.

GWARTNEY, J. et al. **Economic Freedom of the World 2013 Annual Report**. Fraser Institute, 2013.

HAMARI, J.; SJÖKLINT, M.; UKKONEN, A. **The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption**. Journal of the Association for Information Science and Technology, 2015.

KELLEY, D.; SINGER, S.; HERRINGTON. **Global Entrepreneurship Monitor: 2015/2016 Global Report**.

LAERD STATISTICS. **Pearson Product-Moment Correlation**. 2013. Disponível em:<<https://statistics.laerd.com/statistical-guides/pearson-correlation-coefficient-statistical-guide-2.php>> Acesso em 22/04/16.

LIEBERMAN et al. **PriceWaterhouseCoopers' Consumer Intelligence Series: "The Sharing Economy"**. 2015.

MANNARELLI FILHO, T. **Análise da Correlação e Regressão da Expansão Açucareira da Região Oeste de São Paulo**. 2005. Disponível em: <http://www.feata.edu.br/downloads/revistas/economiaepesquisa/v7_artigo01_analise.pdf>. Acesso em 10/04/16.

MUKAKA, M. **Statistics Corner: A guide to appropriate use of Correlation coefficient in medical research**. Malawai Medical Journal. 2012.

OWYANG, J.; SAMUEL, A.. **The New Rules of the Collaborative Economy Report**.

OWYANG, J. **The Collaborative Economy Defined**. 2015. Disponível em: <<http://www.web-strategist.com/blog/2015/08/27/the-collaborative-economy-defined/>> Acesso em: 21/03/16

PUSCHMANN, T; ALT, R. **Sharing Economy**. Business & Information Systems Engineering 58, 2016.

STARTUP COMPASS INC. **The global startup ecosystem ranking**. 2015. Disponível em: <<http://startup-ecosystem.compass.co/ser2015/>>. Acesso em 19/03/16.

THE HERITAGE FOUNDATION. **2015 Index of Economic Freedom**. 2015 Disponível em: < <http://www.heritage.org/index/> > Acesso em: 02/02/16

VÁSQUEZ, I.; PORCNIK, T. **The Human Freedom Index: A Global Measurement of Personal, Civil and Economic Freedom**. Fraser Institute, 2015.

VITACON EMPREENDIMENTOS. **Guia São Paulo Cidade Colaborativa 2015**. 2015

WORLD BANK. **Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency**. 2016