

# Contemporaneidade da teoria de John Rogers Commons: convergências à sociedade pós-industrial\*

## *Contemporaneity of John Rogers Commons' Theory: Convergences With Post-Industrial Society*

Elson Cedro Mira\*\*

**Resumo:** Esta pesquisa analisa a contemporaneidade da teoria de John Commons, referência entre os primeiros institucionalistas da Economia, no início do século XX, quando a produção industrial tinha relevância superior à atual. Buscou-se identificar elementos na sociedade pós-industrial passíveis de serem aplicados na sua teoria. A quase secularidade de sua obra e fundamentos socioeconômicos contemporâneos justificam este *paper*. Além do referencial teórico econômico de Commons, recorreu-se à Teoria Social, especificamente às teses pós-industriais de Bell (recrudescimento da produção de serviços), Castells (informacionalismo e organização da sociedade em redes) e Rifkin (acesso e compartilhamento de ativos como substitutos da posse). Conseguiu-se identificar a contemporaneidade do pensamento de Commons, relacionando esses fundamentos pós-industriais à sua análise das transações econômicas e dos direitos de propriedade.

**Palavras-chave:** Commons. Economia Institucional. Direitos de propriedade. Sociedade pós-industrial. Teorias sobre as sociedades contemporâneas.

**Abstract:** This research analyzes the contemporaneity of John Commons' theory, a reference among the first economics institutionalists, at the beginning of the 20th century, when industrial production had greater relevance than today. It was sought to identify elements in post-industrial society that could be applied to his theory. The almost secularity of his work and contemporary socioeconomic foundations justify the paper. In addition to the economic theoretical reference of Commons, Social theory was resorted to specifically the post-industrial theses of Bell (increase in the production of services), Castells (informationalism and organization of society

\* Submissão: 21/03/2022 | Aprovação: 04/06/2023 | DOI: 10.29182/hehe.v26i3.857

\*\* Professor Titular do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC), Brasil | ORCID: 0000-0003-4844-2089 | E-mail: elson@uesc.br



in networks) and Rifkin (access and sharing of assets as substitutes for ownership). It was possible to identify the contemporaneity of Commons' thought by relating these post-industrial foundations to his analysis of economic transactions and property rights.

**Keywords:** Commons. Institutional economics. Property rights. Post-industrial society. Theories about contemporary societies.

**JEL:** B52. P14. A12. B15. B25.

## Introdução

As relações sociais e econômicas pressupõem ordenamento, coordenação. Um debate sobre o assunto refere-se à natureza da ordem, se espontânea, como defende Hayek, ou deliberada, na forma preconizada por economistas institucionalistas. Mas o *mainstream* econômico, composto pelas escolas Neoclássica e Marginalista, não incorporou as instituições, afastando a Economia de outras Ciências Sociais reconhecedoras da necessidade e existência desses “padrões”.

Estruturados no método evolutivo, os estudos dos primeiros institucionalistas têm como estágio final a sociedade a eles contemporânea. Uma das principais referências dessa fase seminal, Roger Commons analisou, sobretudo, Direitos de Propriedade, pautando-se na evolução dos fundamentos jurídicos do capitalismo, gerando intersecções entre a Economia e o Direito. Mesmo a despeito da relevante produção industrial em sua época, ele enfatiza o valor de ativos intangíveis.

Commons é referenciado por estudos recentes, como o de Cavalcante (2019). No entanto, como destaca Guedes (2013, p. 282), “[...] esse importante autor permanece quase desconhecido dos economistas brasileiros”. A divulgação da obra de Commons não acompanhou a profusão de estudos institucionalistas atuais, embora nos últimos anos pesquisas tenham sido publicadas sobre o autor, a exemplo de Guedes (2017; 2019), Jerônimo (2019), Pellegrino (2018), Guedes e Jerônimo (2021a; 2021b).

A estruturação da análise de Commons em uma economia com relevante produção industrial e a quase secularidade de sua teoria podem levar à suposição de uma defasagem. De outro lado, a sua valorização de ativos intangíveis sugere pertinência à sociedade contemporânea, denominada como “pós-industrial”, dada a relevância dos serviços, do acesso e do compartilhamento como substitutos da “posse”, transacionados em redes.

Desse contexto emerge o seguinte problema de pesquisa: o pensamento de Commons pode ser considerado contemporâneo? O objetivo geral é identificar exemplos na sociedade pós-industrial passíveis de serem aplicados ao pensamento de Commons. Os objetivos específicos são: i) elencar aspectos teóricos de Commons, potencialmente aplicáveis à sociedade contemporânea, especialmente quanto aos direitos de propriedade; ii) caracterizar o pós-industrialismo; iii) relacionar ao pós-industrialismo os aspectos teóricos elencados, enfatizando-os como pressupostos necessários às análises sobre direitos de propriedade.

A importância de Commons ao Institucionalismo Econômico, a pou-

ca divulgação de sua obra, o seu enfoque aos ativos intangíveis em uma sociedade ainda industrial e o estabelecimento do pós-industrialismo na atualidade justificam o presente artigo.

Utilizam-se os métodos bibliográfico e documental. Consultaram-se publicações científicas, tanto para o referencial teórico como para a caracterização da sociedade contemporânea e as relações identificadas, além de dados e informações em documentos.

Após esta introdução, a seção 2 identifica aspectos teóricos basilares em Commons (1924; 1925; 1927; 1931), considerados referenciais ao presente estudo. A seção 3 caracteriza o pós-industrialismo sob a proeminência da produção de serviços, a organização em redes e a substituição da posse por acesso e compartilhamento, partindo, respectivamente, das teorias de Bell (1973), Castells (1999) e Rifkin (2001; 2016). Na seção 4, são estabelecidas correspondências entre a teoria de Commons e a sociedade contemporânea, sendo sucedida pelas Conclusões e a Bibliografia.

## 1. O institucionalismo econômico de Commons

Sob o domínio de marginalistas e neoclássicos, em fins do século XIX, a Economia ganha caráter newtoniano. Corrobora-se a tese clássica de equilíbrio automático do mercado, mas diverge-se sobre a geração do valor. Contestando sua origem no trabalho, para Jevons, Menger e companhia, o valor origina-se da utilidade do bem.

A nova concepção de valor e a condição “natural” de equilíbrio do mercado elevam a importância dos agentes individuais à análise, considerando o conceito de *homo economicus* e o caráter hedonista das decisões econômicas. Tais elementos aplicados a um método estático-comparativo – cuja principal referência foi a Física e uma excessiva matematização – compõem uma “ortodoxia” ainda prevalente, com contribuições contemporâneas.

A falta de aderência das suas hipóteses ao mundo real e a exogenia das instituições são críticas recorrentes a esse *mainstream*. Mas a relevância e a frequência dessas críticas não abalam o *status* ortodoxo. Por exemplo, para Solow (1956, p. 65), cujo modelo de crescimento é bastante difundido e se baseia na concorrência perfeita, “toda teoria depende de hipóteses que não são totalmente verdadeiras”.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> A tradução de citações é de responsabilidade do autor deste artigo.

Commons publica, especialmente entre os anos 1920 e 1930, tornando-se referência do “Velho Institucionalismo Econômico” junto com Mitchell e Veblen. Após essa tríade, a análise institucional é arrefecida nos *journals* de Economia, sendo resgatada nos trabalhos de Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North. As publicações institucionalistas tornam-se mais frequentes, então, em periódicos de Economia, em um movimento denominado como “Novo Institucionalismo Econômico”.

## 1.1 As bases analíticas de Commons

Commons viveu entre 1862 e 1945, época marcante da produção industrial, especialmente em seu país, os Estados Unidos, alçado ao *status* de potência mundial já no último quartel do século XIX. No início do século XX, as empresas americanas experimentaram um aumento substancial da produtividade no bojo do Taylorismo, Fayolismo e Fordismo, fomentando a produção e culminando em um crescimento econômico extraordinário.

O período entreguerras correspondeu a uma “época de ouro” americana. A indústria expandiu-se, também via demanda, a partir de incentivos ao mercado interno, e via oferta, com a aplicação de capital excedente em pesquisa e mecanização. Mas a partir de 1929, o país entra na sua maior crise econômica, legando-a ao capitalismo mundial como o maior debacle a partir da modernidade.

Commons testemunhou crescimento e depressão econômica, transformando a sociedade da época em “laboratório” às suas análises baseadas no poder das corporações industriais, na instabilidade econômica e nos novos desafios às relações trabalhistas.

A associação entre teoria e realidade é onipresente na obra de Commons, bem como na sua formulação de políticas públicas. Guedes (2017) detalha, por exemplo, sua autoria em leis do estado americano de Wisconsin e sua participação na fundação do Escritório Nacional de Pesquisa Econômica.

Atuando com protagonismo no reformismo do capitalismo americano, Commons consolida sua filiação ao Institucionalismo. Seu conceito às instituições expressa uma síntese de seu pensamento: “[...] poderemos definir uma instituição como ação coletiva em controle, liberação e expansão da ação individual” (Commons, 1931, p. 69). Ou seja, instituições não exercem, exclusivamente, um papel coercitivo, mantenedor da ordem. Existem aquelas libertadoras da ação individual para “[...] a expansão do querer do indivíduo

muito além do que ele pode fazer com seus próprios pequenos atos” (Commons, 1931, p. 72).

Dessa forma, a perspectiva commonsiana da economia tem bases diferentes se comparadas às clássicas, marginalistas e neoclássicas:

[...] grande parte dos dados e da metodologia da Economia Institucional é proveniente do campo da finança corporativa, com seus ativos e passivos inconstantes, e não do campo das necessidades e trabalho, ou dores e prazeres, ou renda e felicidade, ou utilidade e inutilidade. (Commons, 1931, p. 71)

Commons valoriza a incorporação de contribuições da Sociologia e da regulação pública à teoria econômica, consolidando a análise institucional a partir de conflito, dependência e ordem social. Tem como base metodológica o evolucionismo, como, aliás, é característico dos economistas institucionalistas.<sup>2</sup>

## 1.2 Economia e Direito: das trocas às transações

Para além da “troca” *per se* de um bem, as relações econômicas são consideradas na forma de um emaranhado de direitos e obrigações conformadores da propriedade privada e, portanto, interessantes, também, a organizações governamentais e associações. O mais relevante para Commons não é a mercadoria ou o sentimento a ela associado, bases analíticas, respectivamente, de clássicos e economistas hedônicos (Bentham e Jevons, e.g.). Ou a troca, subjacente a eles. Mas a “transação” entre duas ou mais pessoas olhando para o futuro” (Commons, 1924, p. 4).

Categoria de análise famosa na estática-comparativa ortodoxa, a troca é, para Commons, somente o ato, em um dado momento, quando o ofertante entrega o bem ao demandante. Já a transação envolve, além da troca, processos anteriores e posteriores a ela. A transação deve honrar os compromissos firmados desde o seu início. Por isso, o contrato rege-a, estabelecendo as condições da troca e o cumprimento da “expectativa”. Sob a perspectiva da “troca”, a transação começa, pois, no passado e completa-se no futuro. A troca ocorre no presente. Após ela, o contrato continua vigente. Assim,

[...] as transações não são a “troca de mercadorias”, mas a alienação e aquisição entre indivíduos dos direitos de propriedade e liber-

<sup>2</sup> Guedes e Jerônimo (2021b) exploram algumas conexões da teoria de Commons com a Física moderna, ressaltando os avanços desta última em relação à Física newtoniana.

dade criados pela sociedade. Eles devem, portanto, ser negociados entre as partes interessadas antes que o trabalho produza, ou consumidores consumam, ou as *commodities* sejam fisicamente intercambiadas. (Commons, 1931, p. 73)

É importante ressaltar que a ideia de “transação” não se limita a Commons, entre os economistas institucionalistas. Coase ([1937] 2017; [1960] 2017; [1972] 2017; [1988] 2017) é o autor responsável pelos trabalhos semanais sobre “custos de transação”, categoria de análise basilar aos novos institucionalistas. Guedes e Jerônimo (2021a) debatem o conceito de transação nas óticas de Commons e Oliver Williamson, demonstrando distinção em contextos e objetivos entre eles.

O complexo de relações componentes da transação segundo a concepção de Commons gera um desafio à sua correção no que tange aos direitos de propriedade. Conforme destaca Guedes (2013, p. 289), “Commons compreendia o papel da lei como um ancoradouro que antecipava e em certa medida assegurava aos agentes o que a coletividade entendia como comportamento esperado e adequado no futuro”.

Diante do conceito de transação em Commons (referência ao presente estudo), a satisfação do consumidor não se limita ao bem *per se*. Ela é o corolário de sucessivas experiências formadoras do direito de propriedade. Somente poderá ser avaliada no futuro, ao seu final. Nesses termos, a Economia Institucional estuda “[...] o controle legal das mercadorias e do trabalho enquanto as teorias clássica e hedônica se importaram somente com o controle físico. *Controle legal é o controle físico futuro [...]*” (Commons, 1931, p. 79, grifo do autor).

A correção dos direitos de propriedade pressupõe estabilidade social, política e econômica, impossível sem as instituições. Envolve a formação de expectativas, pois os fluxos futuros de caixa resultam de decisões presentes. Esse poder exercido por um tempo futuro em decisões econômicas presentes pode ser ilustrado, por exemplo, em segurança, investimento, propriedade, ativos, passivos, juros e capital. Commons define-o como “futuridade”.

Futuridade não é o mesmo que futuro. Este diz respeito a uma dimensão do tempo aleatória e irreduzível, que produz, entre outras coisas, a incerteza. A futuridade, por sua vez, refere-se à antecipação, ao modo como os indivíduos lidam hoje com o futuro visando a consumação dos seus objetivos volicionais. (Guedes, 2017, p. 99)

Nesse contexto, as instituições são fundamentais para atenuar riscos e lidar com eventos incertos. São necessárias à solução de litígios, fundamentando decisões judiciais sobre direitos de propriedade a partir dos “hábitos costumeiros” da sociedade. Conferem, assim, certo grau de racionalidade ao sistema econômico e, conseqüentemente, aos agentes – seres humanos. A “racionalidade institucional” gera previsibilidade e subsidia os indivíduos.

Sob tal égide, o *core* da análise commonsiana não é a ação individual técnica ou subjetiva, mas a relação conflituosa entre duas ou mais partes concorrentes, pois a transação envolve persuasão, coação, comando, obediência, competição, em um mundo de escassez (Commons, 1924).

Por isso, além das duas ou mais partes diretamente envolvidas na transação, há outra bastante importante – a Corte, responsável por decidir sobre os interesses conflitantes em direitos de propriedade. Segundo Commons, as regras aplicadas a transações semelhantes são referenciais para a decisão, sendo nítida a “correlação da Economia, jurisprudência e ética que é pré-requisito para uma teoria econômica institucional” (Commons, 1931, p. 70).

Quando a escassez recrudesce, o Direito é mais exigido para definir direitos de propriedade. Na abundância, a delimitação de direitos não é tão necessária. A escassez gera conflitos, demandando ordenamento. E ela nem sempre é gerada no elemento físico – a mercadoria. Os diversos elementos constitutivos de uma transação, inclusive aqueles intangíveis, podem levantar dúvidas sobre direitos de propriedade.

Ao tratar desse tema, Commons prioriza o *Common Law*. Predominante em países de língua inglesa, esse sistema baseia-se em jurisprudências estabelecidas nos Tribunais, em vez dos códigos utilizados no *Civil Law*. Por isso sua obra enfatiza a importância dos costumes e da história de uma sociedade às decisões dos tribunais. Vale dizer, mesmo o *Civil Law*, adotado no Brasil, tendo como fonte imediata a lei, os códigos, não está isento da influência dos costumes sociais.

Commons concebe, pois, um conceito de propriedade como um conjunto complexo de direitos adquiridos, de deveres impostos e de liberdades e exposições permitidas. E esse amálgama deriva de costumes dos mais diferentes agentes econômicos e suas influências nas decisões dos tribunais, num processo evolucionário da sociedade. Não é determinado pelo Estado, mas pelos hábitos, práticas e costumes diários das pessoas (Commons, 1925). O Estado é considerado “[...] um ator endógeno do processo transacional, cuja



presença e intervenção viabilizam e que é mesmo pré-condição para que as transações aconteçam” (Guedes, 2013, p. 296).

Cabe à regulação combater a prevalência da supremacia individual e, de outro lado, o cerceamento da liberdade pelo Estado. Entre os dois está o “poder regulador do costume” (Guedes, 2013, p. 296). O reconhecimento e a adoção de um novo costume pelos Tribunais – isto é, a mudança institucional – sujeitar-se-ão aos diferentes níveis de pressão dos grupos sociais e/ou seu *timing* será influenciado por eles.

Para Commons, os costumes são alterados por mudanças nas condições econômicas, pois elas criam uma nova “geração” de conflitos. Sobre o assunto, Guedes (2013) destaca o ponto de vista de Commons como sendo

[...] o de tratar a ordem econômica como embebida no quadro maior das relações sociais, o que exige determinadas formas de regulação social. Nesse sentido, sempre que a atividade econômica e as transações se desenvolvem, arranjos institucionais novos, que emergem dos costumes, são instituídos para prover de ordem e legitimidade as novas práticas e interações sociais. (Guedes, 2013, p. 296)

Analisando o papel da autoridade e da Corte na seleção de novos costumes, Guedes (2013, p. 287) referencia Commons em relação a um processo de seleção institucional artificial, “[...] implicando numa agência que conscientemente interpreta e institui as práticas consideradas razoáveis”. Discorrendo sobre a análise commonsiana, esse autor é assertivo quanto ao

[...] papel crucial das instituições (o judiciário e seu modo de operação, no caso) na criação e legitimação de formas de riqueza inovadoras, realizando a seleção artificial das práticas sociais conflitantes e acreditadas como mais adequadas às relações ordeiras de uma transação. Eles também capturam a natureza de dupla mão na determinação da lei e da ação do Estado. De um lado, sua origem nos costumes e, de outro, na ampliação desses pelo Estado. (Guedes, 2013, p. 295)

Guedes (2019, p. 72) enfatiza o assunto, demonstrando como o termo “seleção artificial” remete à metáfora “[...] proposta por Darwin na primeira parte da *Origem das Espécies*”. Isso porque a seleção de novos costumes pela Corte é intencional, deliberado. Contrária, pois, uma seleção “natural”:

1) à diferença de animais e vegetais, os homens são seres volitivos, isto é, dotados de vontade e capazes de fazer escolhas morais e; 2)

a seleção natural é inadequada como metáfora porque a adequação do mais apto não produz, necessariamente, a seleção de padrões morais e de conduta mais elevados. (Guedes, 2019, p. 71)

Toda essa complexidade inerente ao capitalismo justifica o conceito de transação cujos fundamentos, direitos e obrigações inerentes vão muito além da troca *per se*. Elementos esses intrínsecos às relações econômicas, exigindo suas institucionalizações.

### 1.3 Direitos de propriedade e riqueza imaterial

Mesmo com a importante participação relativa da produção industrial em sua época, Commons reconheceu a proeminência de elementos intangíveis nas transações. Destaca os direitos culminantes da “desmaterialização” dos ativos e suas implicações à sociedade, exigindo novas instituições. Contrária, assim, o foco nos ativos tangíveis, característica da Ciência Econômica desde sua emergência e intensificada com o tecnicismo/producionista no início do século XX – a análise da firma encontrada nos manuais de Microeconomia, ainda restrita à produção tangível, é um exemplo.

A priorização da “mercadoria” como categoria analítica pelo *mainstream* econômico, inclusive, converge suas análises às “ciências físicas”. Commons desferiu críticas veementes a essa perspectiva:

O capital invisível de muitas empresas em funcionamento é mais valioso do que todas as suas máquinas, terras, edifícios, estoque disponível e, de fato, se esse capital invisível perder seu valor, todo o capital visível provavelmente afundará de uma vez para o valor do ferro velho e da sucata. Não seria incorreto dizer que o capital é um valor invisível, na medida em que é o valor presente, não das coisas físicas, mas das esperanças despertadas pela confiança nas agora invisíveis, mas esperadas, transações futuras. (Commons, 1924, p. 25)

O conceito de *futuridade* é basilar nesse sentido. O valor de um ativo reside, principalmente, na correspondente expectativa monetizada em fluxo de caixa, calculado a valores presentes. O valor “material” do bem representa seu “valor de uso”, fruto da relação do homem com a natureza. Existe, mas representa pouco. Fundamental é o “valor de troca” do ativo, correspondente ao “comportamento esperado das pessoas ao comprar e vender, emprestar, contratar, pedir emprestado e pagar dívidas” (Commons, 1924, p. 25). É o poder de compra do empresariado, fruto da relação entre os homens.

Diante de riscos e incertezas, o valor de troca é, na verdade, expectativa. Sendo necessário um ambiente estável para atenuá-los, exigindo atuação do Estado para mitigar conflitos, analisar e garantir direitos – por conseguinte, a liberdade – a partir das regras selecionadas pela sociedade, ancorando expectativas!

A “propriedade imaterial” expressa-se, por exemplo, em contratos, contas a receber, ações, títulos de outras empresas, direitos de patentes, direitos autorais, marcas registradas e até mesmo na reputação da empresa. São todos os direitos futuros, inclusive aqueles relacionados à continuidade de um negócio ou o acesso a um mercado, amplamente transacionados.

A imaterialidade é considerada por Commons em dois tipos de ativos – “incorpóreos” e “intangíveis”. Os incorpóreos são consubstanciados em títulos comprobatórios dos respectivos direitos e obrigações. Os intangíveis correspondem ao valor inerente à marca, ao acesso a mercados, à reputação etc. Um e outro podem ser negociados, compreendendo investimento.

Na análise commonsiana, um ativo intangível dos mais representativos é o *goodwill*, destacado por Martins *et al.* (2010, p. 3) como sendo “[...] o montante de lucros futuros esperados acima da rentabilidade normal de uma empresa, mensurado pela diferença entre o valor da empresa e o seu patrimônio líquido avaliado a valores de mercado”. Guedes (2017) identifica algumas fontes do *goodwill*, como *know-how* e localização geográfica.

Os três tipos de ativos (tangível, incorpóreo e intangível) compõem o valor de uma empresa, legando complexidade à valoração econômica, especialmente os imateriais.

Para contemplar esses múltiplos tipos, Commons reconhece a firma como o locus produtor onde se encontram os ativos tangíveis e ocorre a transformação de *inputs* em *outputs*. Denomina-a como *going plant*. Associada a ela e com uma amplitude econômica maior está a *going business*, responsável, também, pelas relações exógenas ao processo produtivo *per se*, como aquelas de cunho financeiro, jurídico, mercadológico etc. A *going plant* subordina-se à *going business*, proprietária dos ativos imateriais e detentora do poder decisório, inclusive sobre a produção, sendo potencial proprietária de diferentes *plants*!

Os funcionamentos da *going plant* e da *going business* sujeitam-se às *going concerns*, conjunto de regras coletivas responsáveis por dar unidade aos negócios, equalizando os diferentes interesses individuais no seu interior, bem como as assimetrias hierárquicas. A continuidade de um dado “negócio” é assegurada pela respectiva *going concern*, definidora do(s) objetivo(s) da orga-

nização, em meio às variadas e, muitas vezes, conflitantes interações em seu interior (Commons, 1924, p. 209-211).

Commons estabelece um conceito de liberdade sob uma perspectiva econômica. Se o valor de uma propriedade – um ativo – é composto, sobretudo, dos fluxos futuros por ela gerados, impedir ou não oportunizar um indivíduo de dada propriedade é privar de sua liberdade: “[...] assim, a liberdade é ausência de restrição, ou compulsão, ou dever, e equivale ao exercício do poder e à escolha das oportunidades permitidas” (Commons, 1924, p. 29). E se propriedade é tudo que pode ser comprado e vendido, a liberdade passa a sê-lo: “[...] a prática de vender ou alugar uma parte da liberdade acompanha todas as transações. A venda da liberdade é uma parte necessária de toda venda” (Commons, 1924, p. 26). Quando se vende um “negócio”, parte da liberdade do vendedor é comprada – a liberdade de acessar um dado mercado ou segmento econômico. Ele se compromete com essa privação. Cada agente econômico pode negociar ou ter cerceado diferentes liberdades. A escassez constrange liberdades. Importante aos propósitos desta pesquisa, impedir um agente econômico de estabelecer-se em determinado mercado é constranger um direito, cercear sua liberdade!

Para associar direitos de propriedade com liberdade, Commons (1924) recorre a mudanças paradigmáticas em decisões da Suprema Corte Americana sobre a propriedade imaterial. Refere-se, inicialmente, ao “Caso dos Matadouros”, de 1872. Na ocasião, a Prefeitura de Nova Orleans, nos Estados Unidos, fez a concessão privada do matadouro municipal, gerando a cobrança de uma taxa aos açougueiros. Eles recorreram à Suprema Corte, baseando-se na 13ª emenda (e sua proibição à escravidão e à servidão involuntária – exceto como punição pelo crime) e da 14ª emenda (proibitiva da privação da vida, liberdade ou propriedade sem amparo legal). Sob tais argumentos, os autores da ação viam na decisão municipal o comprometimento dos seus direitos de propriedade e o conseqüente cerceamento de suas liberdades.

Segundo Commons (1924, p. 12), os açougueiros não lograram sucesso porque a Corte considerou um conceito de propriedade limitado “[...] às coisas físicas mantidas exclusivamente para uso próprio. Propriedade, de acordo com a Décima Quarta Emenda, significava valor de uso, não valor de troca”.

Mas, no ano de 1890, houve um entendimento diametralmente oposto da Corte americana a partir do *Minnesota Rate Case*, conforme explica Commons (1924). A empresa Slaughter House contestou a fixação das tari-

fas de serviços ferroviários pelo Estado, reivindicando as mesmas 13<sup>a</sup> e 14<sup>a</sup> emendas, questionando a restrição de sua liberdade e conseqüente ameaça à sua propriedade a partir da fixação de preços dos seus serviços pelo Estado. Nesse caso, a Suprema Corte julgou o pleito favorável aos autores, reconhecendo direitos de propriedade em ativos imateriais no respectivo “valor de troca” e a conseqüente indução à liberdade. Para Guedes (2013),

Commons analisou essa mudança como o embrião das transformações nas noções de liberdade, propriedade e valor da sociedade, mais condizentes com o estado dos negócios dominado pela grande empresa e com as novas formas de riqueza que com ela emergiam. Em seu juízo, ao considerar propriedade qualquer rendimento potencial esperado das coisas, a Suprema Corte ofereceu parâmetros bastante amplos para fundar as bases legais sobre as quais pôde se apoiar a expansão capitalista nos EUA. (Guedes, 2013, p. 292)

Segundo Commons, o reconhecimento da propriedade imaterial no *Minnesota Rate Case* permitiu à Economia fundar-se na complexidade imaterial das transações, em associação ao Direito, tratando das relações entre os homens, em vez de limitar-se às suas relações físicas com a natureza, a partir da troca. Essa mudança no entendimento da Corte corresponde a uma “seleção artificial” das *working rules* da ação coletiva.

Essa dominância da propriedade imaterial empodera o mercado financeiro e outras organizações dedicadas e ele, segundo Commons. Conforme se verá adiante, esse poder só recrudescer com o estabelecimento de uma sociedade pós-industrial.

## 1.4 Relações trabalhistas

A vinculação do conceito de liberdade ao “valor de troca” leva à reflexão dos direitos relacionados ao mercado de trabalho. Sob a concepção de liberdade em Commons, a vocação profissional da pessoa deve ser protegida pelo Estado. Se a continuidade de um empreendimento, com as salvaguardas de que uma empresa frui, justifica esse reconhecimento, lógica análoga se aplica ao trabalho.

Mesmo reunidos associativamente em organizações, os trabalhadores sofrem com a assimetria de forças diante das corporações. Há uma complexidade enorme nessa relação por ela incluir duas liberdades, dois valores de troca: as vocações dos empreendedores e dos trabalhadores. Ambos compõem

o valor futuro da empresa, mas podem ser calculados de forma dissociada e os interesses das partes podem ser conflitantes. Conforme destaca Jeronimo (2019, p. 39),

A liberdade dos trabalhadores está em escolher, em um mundo de escassez, entre as melhores oportunidades a eles oferecidas sem que haja coerção, mas havendo diferentes graus de poder econômico envolvidos em cada uma dessas opções. [...] A relação entre os detentores dos meios de produção e os trabalhadores é, portanto, um exemplo claro da natureza conflituosa do capitalismo moderno em uma disputa constante pela posse da escassez.

Nesse sentido, Commons e Morehouse (1927, p. 139) destacam um problema na perspectiva do Direito: “[...] o conceito jurídico predominante parece ser o de que o trabalho é uma relação contratual entre duas pessoas em pé de igualdade perante a lei”. Tribunais não distinguem os contratos de trabalho e de mercadoria. De outro lado, para a literatura econômica, o conceito “prevalente de emprego parece ser o de uma relação de barganha entre membros individuais desiguais de grupos, no que diz respeito à disposição e às condições de oportunidades de trabalho” (Commons; Morehouse, 1927, p. 139). O ponto de partida dessa perspectiva é: “[...] o trabalhador entrega-se no trabalho, ao passo que, no contrato de mercadoria, o vendedor entrega ao comprador algo que pode ser separado da pessoa” (Commons; Morehouse, 1927, p. 139).

Lei e Economia também têm diferenças na perspectiva temporal dos contratos de trabalho. Enquanto a análise jurídica considera “[...] o passado para encontrar validade legal aos direitos e deveres do contrato e para descobrir quais direitos e obrigações foram trocados mutuamente, [as] próprias partes olham para o futuro em busca de segurança econômica para suas expectativas” (Commons; Morehouse, 1927, p. 140).

Esses entendimentos diferentes do Direito e da Economia podem resultar em graves problemas. Ao garantir o êxito de qualquer das partes, decisões proferidas pelos tribunais podem comprometer a eficiência econômica, seja no achatamento da taxa de lucro da empresa, seja na piora da qualidade de vida do trabalhador.

A relação empresa/trabalhador é geradora de um *goodwill* próprio. Entre outros motivos, pelo fato de a análise commonsiana diferir da macroeconomia clássica e keynesiana cujos modelos de mercado de trabalho são do tipo concorrência perfeita. O *goodwill* do trabalho pressupõe mão de obra

diferenciada. Os melhores trabalhadores são desejados pelas firmas desde a seleção à manutenção daqueles já contratados. Referindo-se ao *goodwill* do trabalho e sua respectiva influência na formação do valor das empresas, Pellegrino (2018) destaca argumento apresentado por Commons sobre

[...] o caso da *Ford Motors Company*, em que o aumento dos custos com salários fez com que os custos gerais da companhia se reduzissem, uma vez que os trabalhadores passaram a ficar mais tempo em seus empregos, o que diminuiu os custos com demissões, concomitantemente gerando um lucro maior. (Pellegrino, 2018, p. 39)

Guedes (2019, p. 138) expressa a ênfase de Commons ao *goodwill* gerado pelos trabalhadores ao ponto de este último entender como “[...] essencial a ampliação da participação consultiva dos trabalhadores na condução do processo de trabalho”. Fosse a mão de obra homogênea (como na concorrência perfeita), não precisaria de “seleção” de pessoal. Bastaria anunciar as vagas e contratar os primeiros interessados!

## 1.5 Diretrizes da obra de Commons

Teses commonsianas contribuem para as análises sobre direitos de propriedade, a saber:

- a. As “trocas” não traduzem a complexidade das relações econômicas, devendo ser considerada a “transação” como categoria de análise;
- b. A Corte é o árbitro final e suas decisões devem incorporar os costumes estabelecidos;
- c. A sociedade é dinâmica, suas relações evoluem, alterando costumes. É preciso considerar essa evolução, enfatizando a contemporaneidade;
- d. Muitas vezes a complexidade desses elementos vai além das habilidades dos tribunais, gerando, por exemplo, um *delay* entre as normas jurídicas e as relações sociais e econômicas, respectivamente entre a Lei e o Direito!

É coerente, pois, concluir, por analogia, que a decisão da Corte se conforma, também, como uma transação, pois “[...] envolve persuasão, coação, comando, obediência, competição, num mundo de escassez” (Commons, 1924, p. 7). As jurisprudências – na *common law* – e a revisão dos códigos – no caso do *civil law* – são resultados desse contexto!

A análise contemporânea da obra commonsiana é assim balizada nesta pesquisa. Não é intuito desse *paper* propor marcos conceituais às decisões jurídicas, mas destacar alguns elementos sociais e econômicos conformadores delas na sociedade atual.

Não se pode olvidar o caráter quase centenário das obras de Commons. Especialmente pelos paralelos apresentados por ele na sociedade de sua época. Essa marca temporal poderia circunscrever sua análise àquele tempo, merecendo, por isso, buscar exemplos na sociedade contemporânea cujas relações econômicas têm intensificado a produção de serviços e a substituição da posse por acesso e compartilhamento via redes, conforme se verá na seção seguinte.

## 2. Teorias sobre as sociedades contemporâneas

O capitalismo evolui em consonância com a dinâmica produtiva, desde sua fundação nas atividades comerciais, passando à fase industrial e pela dominância dos ativos financeiros quando fortaleceu o poder das corporações, especialmente bancos.

Na contemporaneidade, o valor da produção econômica tangível, inclusive industrial, diminuiu em termos relativos. Nesse sentido, a teoria social analisa essa sociedade atual como “pós-industrial”, destacando-se as teorias de Bell (1973), Castells (1999) e Rifkin (2001; 2016), consideradas nesta pesquisa como complementares e cumulativas.

Bell (1973) destaca a concentração crescente do produto agregado nos serviços, enfatizando a importância do setor terciário, composto por comércio e serviços. O setor primário inclui produção da agropecuária, extrativismo vegetal e silvicultura; e o setor secundário a produção industrial (IBGE, 2016).

O pensamento pós-industrial de Bell (1973) compõe a resposta das ciências sociais a novos problemas surgidos em nível internacional no pós-Segunda Guerra.

O conceito de sociedade pós-industrial lida sobretudo com as mudanças na *estrutura social*, com a maneira segundo a qual a economia está sendo transformada e como está sendo remanejado o sistema ocupacional, e com as novas relações entre a teoria e o empirismo, particularmente entre a ciência e a tecnologia. (Bell, 1973, p. 26, grifo do autor)



Nesses termos, são cinco as dimensões da sociedade pós-industrial:

1. Setor econômico: a mudança de uma economia de produção de bens para uma de serviços;
2. Distribuição ocupacional: a proeminência da classe profissional e técnica;
3. Princípio axial: a centralidade do conhecimento teórico como fonte de inovação e de formulação política para a sociedade;
4. Orientação futura: o controle da tecnologia e a distribuição tecnológica;
5. Tomada de decisões: a criação de uma nova “ tecnologia intelectual”. (Bell, 1973, p. 27)

O aumento da produção terciária decorre da expansão de “uma nova *intelligentsia* – no âmbito das universidades, das organizações destinadas à pesquisa, das profissões e do governo” (Bell, 1973, p. 29), sendo cada vez mais exigido o conhecimento, diante das inovações, originando novos relacionamentos e estruturas sociais.

O conhecimento representa o *core* da sociedade pós-industrial, que “[...] reforça o papel da Ciência e dos valores cognitivos, como necessidade institucional básica” (Bell, 1973, p. 60). E o conhecimento se expressa na produção de serviços, expandindo-a, diferentemente das sociedades pré-industriais, onde a força de trabalho concentra-se em atividades extrativas, e das sociedades industriais, onde predomina a máquina em um jogo contra a natureza. Embora seja possível encontrar no plano internacional países ainda com economias industriais e até agrícolas, Bell destaca a predominância da sociedade pós-industrial em nível internacional.

Uma segunda tese pós-industrial é encontrada em Castells (1999). Denominando a sociedade como “informacional”, corresponde a um refinamento de Bell (1973). Para Castells (1999, p. 53), na sociedade informacional, a fonte da produtividade está na “[...] tecnologia de geração de conhecimentos, de processamento da informação e de comunicação de símbolos”. Evidentemente, conhecimento e informação sempre foram decisivos, independente do grau de desenvolvimento social. Mas no pós-industrialismo, eles se tornam mais estratégicos, consolidando um capitalismo global, mesmo sob diferentes graus entre os países.

A sociedade informacional baseia-se num paradigma tecnológico caracterizado por: informação como matéria-prima; penetrabilidade dos efeitos de novas tecnologias; lógica de redes; flexibilidade; e crescente convergência

de tecnologias específicas para um sistema altamente integrado. No final do século XX, a sociedade, então,

[...] é informacional porque a produtividade e a competitividade de unidades ou agentes nessa economia (sejam empresas, regiões ou nações) dependem basicamente de sua capacidade de gerar, processar e aplicar de forma eficiente a informação baseada em conhecimentos. É global porque as principais atividades produtivas, o consumo e a circulação, assim como seus componentes (capital, trabalho, matéria-prima, administração, informação, tecnologia e mercados) estão organizados em escala global, diretamente ou mediante uma rede de conexões entre agentes econômicos. É rede porque, nas novas condições históricas, a produtividade é gerada, e a concorrência é feita em uma rede global de interação entre redes empresariais. (Castells, 1999, p. 119)

O desenvolvimento da tecnologia da informação gerou instrumentos virtuais de conexão entre pessoas e objetos. A linguagem padrão estabelecida pela world wide web (*www*) logrou êxito à internet, interligando dados, informações e pessoas. A “*www*” e a própria internet são tecnologias integradoras.

Importante destacar, as redes *per se* são as pessoas conectadas. Elas compõem diferentes redes – trabalho, estudo, esporte, lazer... O famoso Vale do Silício é, antes de tudo, uma rede social voltada à inovação:

[...] [ele] foi transformado em meio de inovação pela convergência de vários fatores, atuando no mesmo local: novos conhecimentos tecnológicos; um grande grupo de engenheiros e cientistas talentosos das principais universidades da área; fundos generosos vindos de um mercado garantido e do Departamento de Defesa; a formação de uma rede eficiente de empresas de capital de risco; e, nos primeiros estágios, liderança institucional da Universidade de Stanford. (Castells, 1999, p. 100)

A vida em sociedade organiza-se em redes. Desde antes da internet! Claro, foram potencializadas com a “rede mundial”. Na sociedade pós-industrial, “[...] tecnologias agruparam-se em torno de redes de empresas, organizações e instituições, para formar um novo paradigma sociotécnico” (Castells, 1999, p. 107), uma “sociedade em redes”.

Base de outra teoria sobre as sociedades contemporâneas, Rifkin (2001) subverte a lógica da ortodoxia econômica, segundo a qual a satisfação das necessidades materiais humanas pressupõe a “posse” de bens. Essa era a lógica do capitalismo em suas fases anteriores, inclusive industrial.

O elemento central de Rifkin (2001) é substituição da propriedade pelo acesso. Segundo a nova lógica, as pessoas vêm abdicando da posse dos bens, remunerando o acesso a eles. Dessa forma, continuam tendo a oportunidade de satisfazer as necessidades, mas sem acumular bens, reduzindo custos. Vendedores e compradores, categorias analíticas do mercado, cedem espaço a servidores e clientes, operando em redes. Mas essa substituição não se dá instantaneamente e de forma generalizada. A posse dos bens continuará sendo preferível em determinados casos, mas com menor relevância. O acesso tem recrudescido a partir de operações via aluguel, *leasing*, taxas de assinatura etc.

Além de questionar a propriedade como única opção ao usufruto da utilidade dos bens, Rifkin refere-se à relação custo/benefício:

A propriedade baseia-se na ideia de que possuir um ativo físico ou uma propriedade em um período extenso de tempo é valioso. [...] Em um mundo de produção customizada, de inovação e atualizações contínuas e de ciclos de vida de produto cada vez mais breves, tudo se torna quase imediatamente desatualizado. Ter, guardar e acumular, em uma economia em que a mudança em si é a única constante, faz cada vez menos sentido. (Rifkin, 2001, p. 5)

O ciclo de vida curto dos produtos é estabelecido pelas empresas, inclusive, naquilo que ficou conhecido como “obsolescência programada”. Além disso, a propriedade se deprecia, gerando custos ao seu dono. Exemplo clássico de Rifkin, a posse de automóveis teve uma simbologia enorme ao capitalismo, expressando o poder das famílias. Atualmente, a propriedade automobilística tem sido substituída pelo acesso temporário. Esse caso é emblemático. Trata-se de um bem cuja depreciação e ciclo de vida são rápidos. Tecnologias e modelos definem a dinâmica da indústria automobilística.

Por motivos análogos, as empresas contemporâneas têm optado por estoques reduzidos, aluguel de equipamentos, terceirização de funções, eliminando-se do investimento tangível, inclusive em estruturas físicas, como imóveis. Profissionais liberais têm optado pelo *coworking*.

Sendo possível a satisfação da necessidade pelo acesso, na contemporaneidade, a “transação econômica” (nos termos de Commons) deixa de incluir a troca e passa a considerar a experiência no usufruto temporário, conformando uma prestação de serviço, (nos termos de Bell). Não é por outro motivo que Rifkin (2001) dedica um capítulo inteiro ao recrudescimento dos serviços, com menções expressas a Bell (1973).

Ressalte-se, a teoria do “acesso” tem um avanço em relação a Bell: a

ênfase é a experiência do consumidor, decisiva à opção pelo acesso. Vide o caso dos arquivos digitalizados. Móveis e imóveis outrora dedicados à guarda de documentos “físicos” foram substituídos pela “nuvem”. O acesso a dados e informações em redes pode ocorrer por qualquer computador e *smartphone* conectado em rede, reduzindo custos de transação, gerando uma experiência melhor e mais flexível.

Assim, o acesso se dá no ciberespaço, estruturando redes, diferente do capitalismo industrial, quando a economia tinha uma referência geográfica. Antes, ofertantes e demandantes se encontravam para trocar bens, prioritariamente. Agora, servidores e clientes trocam informações, conhecimentos, experiências, além de bens e serviços, claro. Nesse sentido, o pensamento de Rifkin também converge ao de Castells, quanto ao poder da informação! Nesses termos, a relevância do capital físico diminui. Há empresas dedicadas à Economia do Acesso com alto valor de mercado. Em tal cenário, uma nova espécie de *goodwill* desafia a Economia e o Direito:

[...] [a dominância do] capital intelectual e intangível está começando a minar as práticas contábeis convencionais. Em uma economia de rede, uma vez que as ideias e o talento muitas vezes são mais importantes que a fábrica e o material, mas também são mais difíceis de quantificar, os julgamentos comerciais podem se tornar bem mais subjetivos e arriscados. (Rifkin, 2001, p. 43)

Importante, a sociedade do acesso pressupõe o estabelecimento de redes. A oferta e a demanda pelo acesso exigem a conexão entre pessoas. Rifkin chega a considerar a substituição do mercado pelas redes. Nesse sentido, para a presente pesquisa, as redes parecem conformar um novo “tipo” de mercado, no qual se negocia a experiência. Intangível, pós-industrial, mas ainda composto por “transações” e, agora, com uma complexidade maior.

Inclusive, Rifkin amplia a ideia de acesso a relações antes exógenas a mercados: “[...] a Era do Acesso é definida, acima de tudo, pela crescente transformação em *commodity* de toda experiência humana” (Rifkin, 2001, p. 79). Sem entrar no mérito da amplitude dessa afirmativa, de fato, muitas experiências humanas passam a ser mercantilizadas via acesso. O tempo dos outros, afeto, cuidados, simpatia e atenção ganham caráter pecuniário, tornando-se experiências contratuais. Exemplo bastante ilustrativo, os cuidados com idosos deixaram de ser responsabilidade de um familiar e passaram para um cuidador profissional. Rifkin (2001, p. 6) prevê que “[...] um mundo estruturado em torno de relações de acesso provavelmente produzirá um tipo

bem diferente de ser humano”. O acesso torna-se, para Rifkin, um modo de vida!

Mantendo o foco na menor relevância da propriedade e identificando o recrudescimento da experiência, em Rifkin (2016), o autor enfatiza o compartilhamento, forma específica de acesso.

O compartilhamento *per se* não é novo. Rifkin (2016, p. 17) refere-se à sua presença nas sociedades feudais, como na gestão de “bens comuns”. Já a “Economia do Compartilhamento” contemporânea configura-se como um “[...] mundo colaborativo conectado em rede”. Nela, consumidores acumulam a função de produtores, tornando-se “prosumidores”. Por exemplo, a produção de energia renovável “[...] representa um marco no modo como a energia é gerada e usada” (Rifkin, 2016, p. 167). O custo marginal desse tipo de produção tenderia a zero, caracterizando essa nova forma de “produção”. Trata-se, segundo o autor, de uma mudança paradigmática no capitalismo: “mercados estão começando a dar lugar a redes, a posse está se tornando menos importante que o acesso” (Rifkin, 2016, p. 34). O autor associa esses novos fundamentos produtivos aos valores sociais, sugerindo que “[...] a busca do interesse próprio está sendo moderada pela pressão de interesses colaborativos e o tradicional sonho de enriquecimento financeiro está sendo suplantado pelo sonho de uma qualidade de vida sustentável” (Rifkin, 2016, p. 34). O acesso está no cerne dessa mudança, sendo componente do compartilhamento.

Sob a égide do compartilhamento, o “valor de troca” no mercado passa a ser substituído, gradualmente, pelo que Rifkin denomina como “valor de compartilhamento”, para o qual as “economias de escala” são necessárias. De onde surge um desafio: como obtê-las em uma oferta individual, sem uma produção relevante, característica da grande empresa? Como reduzir o custo marginal próximo a zero?

Em determinados casos, viabilizar as economias de escala nesses termos tem sido possível com a “Internet das Coisas”, composta por

Internet das Comunicações, Internet da Energia e Internet do Transporte, que funcionam juntas num sistema operacional único, encontrando continuamente maneiras de aumentar a eficiência termodinâmica e a produtividade para o gerenciamento de recursos, a produção e a distribuição de bens e serviços, e a reciclagem do lixo. (Rifkin, 2016, p. 29)

Transacionado em redes, o compartilhamento ganha economias de escopo, além de escala, tornando-se relevante à sociedade em termos agregados. Trata-se, pois, de uma exasperação do acesso, com diferenças. Na acepção de Rifkin (2001), o acesso ocorre quando o investimento em um ativo objetiva o uso de terceiros, conferindo-lhes certa exclusividade. É o caso das locadoras de veículos. No compartilhamento há certa concomitância do usufruto por terceiros e pelo proprietário do ativo. Continuando a tratar de automóveis, a partir da rede criada pela empresa Uber, por exemplo, o proprietário de um veículo cede-o, temporariamente, sendo remunerado por isso, mas faz uso, também, do veículo, mesmo que alternado. O veículo compartilhado pode ser o mesmo para uso da família. O mesmo ocorre para o caso da Airbnb em relação a um imóvel. Nesse último caso, é possível, inclusive, o uso compartilhado concomitantemente. Há famílias que compartilham um quarto da casa onde continuam morando!

A projeção da Economia do Compartilhamento como um tipo especial da Economia do Acesso é sugerida pelo próprio Rifkin, remetendo, ainda, à intensificação das relações em redes. Utilizando a mesma metáfora do carro vista em Rifkin (2001), Rifkin (2016, p. 263) é enfático: “[...] à medida que as redes de compartilhamento de carros se expandem, o número de veículos próprios diminui”.<sup>3</sup>

O compartilhamento de veículos permite, ainda, inferir sobre a multiplicidade de partes em uma transação. E, não somente, duas como prevê a ideia de troca. Empresas como a Uber promovem o compartilhamento sem investir no ativo físico a ser cedido temporariamente. Quem o faz é uma outra parte. Temos, a cada transação de compartilhamento do veículo, necessariamente, três partes – o ofertante da experiência do deslocamento no veículo; o demandante; e a Uber. É possível, inclusive, mais partes envolvidas, quando a demanda é “rateada” por duas ou mais pessoas, ou quando o veículo é locado pelo motorista para ser utilizado na rede da Uber.

Proprietária de uma “rede” de compartilhamento, a Uber tornou-se um *global player* da indústria de transporte sem investir em veículos. Caso semelhante é o da Airbnb, ao promover o compartilhamento de estadias, isto é, de “experiências” em imóveis, tornando-se, igualmente, um *global player*, mas de hospedagem, sem investir em imóveis. O valor de ambas as empresas está nas suas redes e não em ativos físicos! Como destacado por Cavalcante

<sup>3</sup> Há um amplo debate conceitual e comparativo sobre acesso e compartilhamento em trabalhos como Gerhard, Silva Júnior e Câmara (2019), Schor (2017) e Carvalho e Mattiuzzo (2017).

(2021, p. 309), “quando uma firma controla uma plataforma, temos uma empresa-plataforma, caracterizada pela propriedade de poucos recursos produtivos físicos e altamente intensiva em tecnologia”.

A referência a essas empresas internacionais na promoção de compartilhamento suscita uma dúvida à presente pesquisa quanto a uma eventual substituição generalizada do mercado “tradicional” pela Economia do Compartilhamento. Não somente porque transações via compartilhamento podem conviver com aquelas ditas “tradicional”, como, também, porque oferta e demanda por compartilhamento podem se dar em um mercado, a depender da aceção deste último. Tanto a Airbnb como a Uber têm seus concorrentes. E, neste caso, a concorrência se dá em qual esfera, senão no mercado?

O próprio Rifkin (2016) se contradiz nesse sentido. Se por vezes sugere a substituição do mercado pela Economia do Compartilhamento, outras vezes relaciona-os, conforme na referência abaixo:

A economia de compartilhamento, em suas diversas faces, é uma criatura híbrida, parte economia de mercado, parte economia social. Enquanto a economia de mercado é regulada por leis e pelas regras inerentes que embasam o sistema capitalista, a economia social, sendo um bem comum, segue um caminho regulatório diferente. Embora parte da supervisão e da regulação seja conduzida pelo governo, muito do restante baseia-se em normas de auto governança, com que milhões de participantes concordam voluntariamente como uma condição para sua participação nos bens comuns. (Rifkin, 2016, p. 298)

Baronian (2020) reflete sobre como as plataformas digitais contestam as abordagens tradicionais da firma. Segundo esse autor, ao conectar indivíduos e comunidades em nível global, as empresas baseadas em plataforma obscureram a distinção entre empresa e mercado.

Independente de debates sobre a natureza do mercado, o compartilhamento se difunde na sociedade contemporânea. Rifkin (2016) refere-se a diferentes tipos, desde estadia, brinquedos a roupas. Os variados casos, aliás, são objetos de pesquisas. Schor (2017, p. 22) debate como o termo Economia do Compartilhamento “[...] abarca um leque amplo de plataformas digitais e atividades *on-line*, desde empresas de sucesso como o Airbnb, um serviço de hospedagem *peer-to-peer*, até iniciativas menores, como coletivos de reformas e bibliotecas de ferramentas”.

Uma característica final a ser destacada em Rifkin (2016) é seu otimismo quanto ao poder do compartilhamento mudar, não somente o sistema econômico, mas a sociedade. Ele contesta a relação entre dinheiro e felicidade e assevera que o materialismo desenfreado aliena as pessoas. Resta saber, então, se a Economia do Compartilhamento será matizada pela relação de *global players*, como Airbnb e Uber, com uma teia de agentes econômicos frágeis, ou, como pergunta Schor (2017, p. 22), será “[...] disruptiva, uma inovação para transformar o mundo, como seus defensores esperam? E, se assim for, irá mudar o mundo para melhor?”.

Quais instituições econômicas emergem/emergirão dela? Quais respostas jurídicas serão dadas? Especialmente pela velocidade e expansão do compartilhamento. Há, já, costumes e regras a serem selecionados, ou tudo ainda é muito novo? Como esse contexto se relaciona à obra de Commons será desenvolvido na próxima seção.

### 3. Elementos da contemporaneidade do pensamento de Commons

No programa de pesquisa de Commons, a complexidade das transações econômicas e suas implicações aos direitos de propriedade devem considerar o caráter evolutivo da sociedade e da economia. Especialmente porque evolução não é sinônimo de progresso, mas de mudança, dinamismo, podendo resultar em ganhos ou prejuízos à sociedade e/ou a grupos específicos.

A seleção de costumes pela Corte para embasar suas decisões sobre direitos de propriedade deve considerar as mudanças institucionais ocorridas na sociedade, incluindo a economia. E, como bastante difundido na literatura institucionalista, as instituições tendem a ser rígidas – o conceito de *lock in*. A estabilidade institucional representa uma espécie de “equilíbrio” no sentido de manter as bases das expectativas. Mesmo quando a mudança institucional ocorre, ela tende a ocorrer na margem, sendo incremental, mantendo a vinculação com o caminho percorrido – é a dependência da trajetória (*path dependence*). North (1990) é um exemplo de análise da mudança institucional a partir desses dois conceitos.

Na análise commonsiana, a mudança institucional ganha uma especificidade. Quando legitimada pela sociedade, ela induz a alterações na jurisprudência (no *Common Law*) e/ou nos códigos (no *civil law*) da Corte. Isto é, uma mudança institucional no seio da sociedade enseja mudança em uma



dada instituição jurídica, no regramento. Para efeito dos direitos de propriedade, a mudança deve ser dupla, sob pena de uma inconformidade entre instituições sociais e jurídicas. Um verdadeiro desafio. Seja pelo reconhecimento e legitimação da mudança econômico-social, seja pelo *timing* da mudança na norma jurídica.

E o amálgama de serviços, redes, acesso e compartilhamento conformadores da sociedade contemporânea demanda uma seleção de novos costumes. Sendo multifacetado, por envolver diferentes partes, e variado, dadas as múltiplas naturezas de transações “pós-industriais”. Os novos conflitos exigem sentenças condizentes a eles.

A crescente intangibilidade produtiva e o surgimento de novas e mais complexas transações desafiam a Corte. A economia brasileira, por exemplo, é baseada em serviços, a julgar pela composição de seu produto agregado. Entre 1995 e 2020, o setor primário representou, em média, 5,5% do PIB brasileiro, enquanto o setor secundário 25,3% e o setor terciário 69,2% – em termos desagregados, o comércio correspondeu, em média, por 11,1% e os serviços 58,1% (DataSebrae). A proeminência do setor terciário é maior, inclusive, nos últimos anos. A partir de 2014, está sempre acima dos 70%.

Quanto ao mercado de trabalho, os últimos dados divulgados pelo IBGE sobre a ocupação por grupamentos de atividade do trabalho principal, relativos ao trimestre maio-jun-jul/2021, indicam 7,1% no setor primário, 19,9% no setor secundário e 73,0% no setor terciário.

Questão relevante, o caráter desafiador de se considerar todas as fontes de *goodwill* pertinentes à abordagem commonsiana se eleva em uma economia intensiva em Serviços. Qual a expressão monetária de um serviço? O tempo de sua prestação? A complexidade dele? Quais as métricas para a heterogeneidade, característica dos serviços? Como nortear as expectativas formadoras do fluxo de caixa futuro a ser gerado na imaterialidade? E esta reflexão sobre os serviços é somente um exemplo de paralelo possível entre a teoria commonsiana e a contemporaneidade. Vejamos outros.

As redes disseminam informações, gerando um leque maior de oportunidades e ativos. Nelas, a “transação” ganha maior complexidade. Uma compra pela internet envolve os mais variados elementos. O primeiro passo é informar o desejo da compra ao algoritmo. São “ofertados”, então, produtos de empresas diferentes, mesmo em canais (*sites*) sem relação direta a elas. Seleccionadas algumas ofertas, o passo seguinte é a compra *per se*: produtos, configurações, termos da garantia, preços, formas de pagamento, entrega etc.

Sob a égide dessa impessoalidade, até a troca ganha complexidade. O pagamento se sofisticava no uso de instrumentos digitais (cartões eletrônicos e, mesmo, criptomoedas, por exemplo). A entrega do bem pode envolver distâncias intercontinentais e diferentes modais, num tempo exíguo.

Após o recebimento do produto, quando a troca se conclui, há continuidade na transação. A demanda por produtos tecnológicos, por exemplo, remete a elementos intangíveis, é a busca por uma “experiência” que pode estar na qualidade de uma imagem e/ou áudio, na velocidade de um processador. Somente se confirma *ex-post* à troca. Mais do que nunca, os termos da garantia devem prevalecer.

Há, pois, um nexo de contratos, multifacetado, envolvendo diferentes partes, não somente quem vende e compra.

Mesmo que alguns desses elementos aqui descritos já compusessem transações em fases anteriores do capitalismo, a maior intensidade, velocidade e frequência delas, bem como a incorporação de novos elementos, dão nova dimensão à transação contemporânea, legando maiores desafios aos direitos de propriedade.

Além de comporem transações na forma acima descrita, as redes são fluxos e depositários de um ativo dos mais relevantes na atualidade – a informação. Quais os direitos sobre a informação que os usuários deliberadamente fornecem às redes? Quais usos as redes podem fazer delas?

Como responsabilizar prejuízos econômicos resultantes da disseminação imediata de informações em redes, dado o seu poder de comunicação de massa? Se a empresa proprietária da tecnologia formadora da rede auferir lucros de seu funcionamento, por que não pode responsabilizar-se por eventuais prejuízos causados no uso de sua tecnologia? E como calcular o *valuation* de empresas donas das tecnologias de redes – Meta Platforms, proprietária do Facebook, Instagram e WhatsApp, por exemplo?

As histórias de *global players* estabelecidos em redes, como Alphabet (proprietária da Google) e Meta Platforms, confundem-se com a própria história recente dessa sociedade. E convergem a categorias empresariais analisadas por Commons. As redes Facebook, Instagram e WhatsApp, por exemplo, são *going plants* da Meta Platforms – a *going business*. Sob o poder decisório dessa última, aquelas três têm suas idiossincrasias e intersecções passíveis de influências recíprocas. Não à toa a Meta Platforms tem sido acusada sucessivamente de trustes. O mesmo acontece com o Google. Ishihara (2019) trata do tema.

A constituição de uma *going concern* relacionada a um *global player* contemporâneo como a Meta Platforms é desafiante. Um dos motivos é a variedade de serviços produzidos por suas diferentes *going plants*, mesmo havendo coincidências em parte deles. Outro elemento nesse sentido é a multiplicidade de atores conectados e seus interesses, muitas vezes conflitantes. Ademais, o usuário de uma dessas plataformas é um prosumidor. Como tal, pressiona a *going business* para ter seus interesses legitimados. É o caso dos conteúdos produzidos fora das plataformas e nelas divulgados – matérias jornalísticas, por exemplo. Garantir a continuidade do negócio pressupõe, nesse caso, aglutinar interesses dispersos numa sociedade em rede, global, organizada em níveis hierárquicos organizativos bastante assimétricos. Ademais, há uma relação recíproca entre empresas como a Meta Platforms e a própria sociedade contemporânea. Plataformas como o Facebook alteraram substancialmente a vida humana e os negócios. Parte substancial do conteúdo da internet está endogeneizado nelas. Relações sociais que outrora eram realizadas fisicamente passaram a ser virtuais. Quais instituições anteriores a essas plataformas (estatutos, normas de conduta, métodos de negócio etc.) lhes são adequadas? Quem e como deve constituir regras “contemporâneas” responsáveis pela continuidade desse “novo negócio”?

Importante, os conceitos de *going plant* e *going business* se relativizam na contemporaneidade no caso do acesso via “appficação”. Gigantes do varejo brasileiro, por exemplo, consolidaram modelos de negócios nos quais a carteira de clientes é o principal *goodwill*. Mega varejistas permitem o acesso de outras empresas à sua clientela. O aplicativo centraliza redes de clientes e de empresas parceiras, conectando-as. Da mesma forma que a Meta Platforms adquiriu as redes Instagram e WhatsApp, os grandes varejistas têm adquirido outras empresas, concentrando mercado em plataformas do tipo *marketplace*. Nesse sentido, Passos *et al.* (2021) analisam o *case* da Magalu.

As empresas cadastradas nos aplicativos dos grandes varejistas chegam a despachar o produto diretamente ao cliente, sem passar por centrais de distribuição do proprietário do aplicativo. Esse é outro desafio à definição de direitos de propriedade na contemporaneidade, pois “[...] grupos econômicos se beneficiam dos efeitos de rede das ferramentas e conseguem estabelecer um poder de mercado considerável, por vezes tão elevado que chega a exigir uma adaptação por parte das autoridades” (Carvalho; Mattiuzzo, 2017, p. 53). Não é outra a adaptação senão a mudança institucional analisada por Commons.

Com a sociedade relacionando-se em redes das mais diversas naturezas,

os tribunais precisam identificar respostas, selecionar o melhor regramento diante de novos costumes. Especialmente quando novos tipos de transação concorrem com antigas e celebradas formas. Um exercício cotidiano de “seleção artificial”. Vejamos um caso aplicado ao acesso.

Uma das faces da terceirização é o atendimento do cliente por funcionário de outra empresa. Qual a dimensão da responsabilidade solidária no ato realizado por um funcionário terceirizado? Não somente em relação ao cliente, prejudicado, como também da empresa contratante do serviço terceirizado. E quanto à empresa terceirizada, há limites para seus funcionários absorverem a cultura organizacional da contratante? São elementos determinantes à transação!

Em sentido análogo, o compartilhamento revela desafios por envolver diferentes partes. Até onde vai a responsabilidade da Uber em um litígio entre o demandante e o ofertante do transporte, se a empresa não investiu no ativo físico? De outro lado, a Uber é a detentora da tecnologia viabilizadora do compartilhamento, auferindo lucro por ela. Igualmente, qual deve ser a responsabilidade da Airbnb em um litígio entre demandante e ofertante vinculados por sua rede? Nesses casos, não há somente duas partes – demandante e ofertante da experiência. Há uma terceira parte – a empresa proprietária da tecnologia viabilizadora da rede!

Trata-se de um cenário muito diferente daquele característico do capitalismo industrial e de suas fases anteriores. Dedicando-se ao assunto, Cavalcante (2021) sintetiza muito bem essa mudança:

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. (Cavalcante, 2021, p. 310)

Inclusive há uma curiosa coincidência em termos de nomenclatura entre a obra de Rifkin e a Airbnb. O autor em análise refere-se à “experiência” como unidade analítica do consumo quando se desloca da posse ao acesso. E a empresa citada utiliza a expressão “noites e experiências reservadas” como unidade de medida da demanda efetiva realizada por sua rede. O produto é a experiência viabilizada em rede.

Um comentário imediato sobre tais reflexões pode aludir a regulações

locais. Há regulações municipais, por exemplo, em relação à Uber. Elas não são desconhecidas. Mas serão suficientes? Uma regulação municipal consegue regradar uma empresa em rede mundial? Ademais, como definir direitos de propriedade em um serviço da Uber envolvendo dois municípios?

Tais desafios surgem exatamente pela flexibilidade nas operações e pela intangibilidade dessas empresas “pós-industriais”, bem como pela convergência de interesses entre demandantes e ofertantes. Como o Estado pode impor seu poder coercitivo se a parte prejudicada não está envolvida na transação (táxi, no caso da Uber)? E se esse prejuízo resultar exatamente da exclusão daquela parte? Tais questões remetem diretamente a empresas de compartilhamento, como Uber e Airbnb. Elas têm abalado estruturas das indústrias de transporte e hospedagem, respectivamente.

Como fica o investimento dos taxistas em alvarás e os custos de transação junto à esfera pública, como licenciamento para trabalhar, diante da concorrência de veículos compartilhados na rede da Uber, sem esses investimentos e custos? Deveria o Estado restringir atividades da Uber, atendendo interesses de taxistas, se ofertantes e demandantes dos serviços nessa rede a preferem? Impedir o acesso a essa rede de compartilhamento não seria restringir um direito, cerceando a liberdade das pessoas? Mas, de outro lado, como fica o valor de troca dos alvarás de taxistas, adquiridos sob expectativas que desconsideravam a Economia do Compartilhamento?

As resistências e pressões de taxistas no início das operações da Uber nos diferentes países remetem diretamente ao raciocínio de Commons (1931):

Ou o controle coletivo toma a forma de um tabu ou proibição de certos atos, tais como de interferência, infração, invasão; e essa proibição gera uma situação econômica de liberdade para a pessoa então feita imune. Mas a liberdade de uma pessoa pode ser acompanhada por provável ganho ou perda para uma pessoa correlata; a situação econômica então criada é de exposição à liberdade do outro. (Commons, 1931, p. 69)

Pode a sociedade cercear a liberdade de quem deseja e precisa empreender sob a égide de novos tipos de transação? Conforme sabido, o interesse de segmentos majoritários da sociedade legitimou o compartilhamento de veículos em muitos países, como o Brasil, levando à legalização.

Um questionamento de Rifkin (2016, p. 186) pode ser relacionado ao tema: “[...] quando o direito à propriedade deve ficar em mãos privadas e quando deve ser confiado à comunidade”? Gerhard, Silva Júnior e Câmara

(2019, p. 802) referem-se à relativa informalidade na Economia do Compartilhamento por sua característica “[...] mais dinâmica, flexível e menos institucionalizada do que os mercados tradicionais; uma vez que suas práticas se organizam por meio de interações, em geral, pouco estruturadas”.

Considerando a teoria de Commons, impedir o compartilhamento de um ativo cercearia diretamente a liberdade humana: “[...] o valor de troca da propriedade não existe caso seja proibido ao proprietário ou aos compradores esperados o acesso aos mercados onde podem vender e comprar a propriedade” (Commons, 1924, p. 17). E o professor de Wisconsin parece adivinhar a consolidação do compartilhamento quase um século após sua obra: “[...] outra maneira pela qual minha liberdade é valiosa é usá-la ou alugá-la para aumentar minha renda. Quando possuo a boa vontade de um negócio, o que possuo é minha ausência de restrição, compulsão ou dever de vender coisas que possuo” (Commons, 1924, p. 26).

Há ainda outra questão a ser abordada: a assimetria de forças entre as proprietárias das tecnologias com os ofertantes diretos da experiência. A atuação de motoristas via Uber corresponde a uma precarização do trabalho? Schor (2017), por exemplo, cita a menor

[...] clareza sobre como as plataformas estão afetando as condições de trabalho. Críticos as veem como arquitetas de uma crescente “precarização”, uma classe no limiar precário da segurança econômica, e argumentam que o impulso para o compartilhamento não é a confiança, mas o desespero. (Schor, 2017, p. 34)

Dada a multiplicidade característica da Economia do Compartilhamento, diante da desconcentração na oferta da “experiência”, quem estabelece e supervisiona as regras de funcionamento desse emaranhado de relações e agentes? Há, aqui, uma complexidade multicausal. Primeiro, não se transaciona um bem, mas seu acesso em rede. Isto é, a experiência de seu uso temporário. Segundo, há um achatamento hierárquico: o ofertante da experiência (proprietário do ativo acessível em rede) não é, necessariamente, uma empresa, uma corporação. Seu poder econômico pode ser até pequeno se comparado ao demandante. Outra questão a ser destacada é o espraiamento do compartilhamento, verificado em diferentes relações sociais. São elementos desafiadores à regulação, especialmente por esta pressupor um padrão no objeto de sua aplicação. E as relações e os atores aqui referidos são diversos e idiossincráticos.

Há, nos termos acima indicados, desafios enormes aos tribunais con-

temporâneos. Um deles é a seleção das melhores soluções à guisa de debates recentes. Sobretudo diante do poder das grandes corporações no compartilhamento. Como bem infere Schor (2017, p. 27), “plataformas com fins lucrativos pressionam para o lucro e maximização de ativos. As plataformas mais bem-sucedidas [...] têm forte respaldo de investidores e estão altamente integradas a interesses econômicos existentes”. A autora refere-se, ainda, ao recrutamento de motoristas pela Uber em empresas concorrentes.

Carvalho e Mattiuzzo (2017, p. 48) citam que a “[...] autorregulação, feita pelo conjunto de usuários do aplicativo por meio das funcionalidades da própria plataforma, torna as medidas estatais anteriores menos prementes”. Mas ressaltam: “[...] resta saber, no entanto, se a autorregulação será suficiente e se, portanto, de fato entraremos numa era de novos paradigmas, regida por uma lógica econômica distinta” (Carvalho; Mattiuzzo (2017, p. 52). Por fim, externam preocupação sobre se

[...] redes vierem a ser controladas por um número restrito de agentes, que passem a delimitar a forma como a informação flui e os cidadãos se relacionam [...]. Na realidade, é provável que a regulação estatal volte a ser importante, mas agora de uma forma distinta, qual seja para controlar o acesso à estrutura das redes e o modo como a interação se dará nestes ambientes. (Carvalho; Mattiuzzo, 2017, p. 53)

A exposição nesta seção demonstra como a maior complexidade transacional e os costumes surgidos e/ou recrudescidos no pós-industrialismo alinham-se ao corpo teórico de Commons. E a Corte precisa alinhar-se a esse debate, principalmente pelo poder econômico de empresas dominantes na sociedade contemporânea e suas idiosincrasias relacionadas aos serviços, às redes, ao acesso e ao compartilhamento.

#### 4. Conclusão

Embora as relações econômicas ocorram no âmbito social e estejam sujeitas à coordenação de instituições, a ortodoxia econômica abdicou de incorporar esses padrões sociais à análise. Após os trabalhos seminais de Veblen, Commons destaca-se como um dos expoentes da Economia Institucional, subvertendo o individualismo metodológico ortodoxo. Prioriza a análise dos direitos de propriedade, concebendo, para além das trocas *per se*, um conjunto de relações econômicas conformadoras da “transação”.

Adicionalmente, mesmo a despeito dos avanços logrados na fronteira da pesquisa, a ortodoxia econômica continua priorizando a análise de ativos tangíveis, conforme se comprova nos “manuais” de Economia. O pós-industrialismo não foi incorporado pelo *mainstream*, desconectando a Economia da realidade contemporânea. Diferentemente, a Teoria Social logrou êxitos nesse sentido, especialmente nos trabalhos desenvolvidos por Bell (1973), Castells (1999) e Rifkin (2001; 2016), caracterizando, respectivamente, a sociedade industrial baseada na produção de serviços, organizada em redes com o acesso e o compartilhamento substituindo a posse.

Relacionando o pensamento de Commons à sociedade contemporânea, esta pesquisa identificou sua pertinência à economia pós-industrial cujas características exigem o reconhecimento pelos tribunais dos novos e dinâmicos costumes. A seleção deles torna-se necessária à definição de direitos de propriedade em que impera a imaterialidade.

A realização de experiências via acesso e/ou compartilhamento, organizados em redes, na forma de serviços, exige novos regramentos, rompendo com a rigidez e a dependência da trajetória institucionais. E a Economia Institucional Commonsiana tem condições de oferecer aos operadores do Direito alguns fundamentos à mudança institucional, contribuindo para a Corte convergir a lei aos direitos já acordados na sociedade!

## Referências

BARONIAN, L. Digital platforms and the nature of the firm. *Journal of Economic Issues*, v. 154, n. 1, p. 214-232, 2020.

BELL, D. *O advento da sociedade pós-industrial*. Uma tentativa de previsão social. São Paulo: Cultrix, 1973.

CARVALHO, V. M. de; MATTIUZZO, M. Confiança, reputação e redes: uma nova lógica econômica? In: ZANATTA, R. A. F.; PAULA, P. do C. B. de; KIRA, B. (Orgs.). *Economias do compartilhamento e o direito*. Curitiba: Juruá, p. 41-57, 2017.

CASTELLS, M. *A sociedade em rede: a era da informação: economia, sociedade e cultura*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.



CAVALCANTE, C. M. Commons e Veblen: da existência de uma unidade conceitual no âmbito do Institucionalismo Americano. *Ciências Sociais em Perspectiva*, v. 18, p. 56-72, 2019.

CAVALCANTE, C. M. Uma Abordagem institucionalista da firma e da empresa plataforma. In: CAVALCANTE, C. M. *Propriedades em Transformação 2: expandindo a agenda de pesquisa*. São Paulo: Blucher, p. 304 -324, 2021.

COASE, R. A natureza da firma. In: COASE, R. *A firma, o mercado e o direito*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, p. 33-55, [1937] 2017.

COASE, R. Notas sobre o problema do custo social. In: COASE, R. *A firma, o mercado e o direito*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, p. 157-187, [1988] 2017.

COASE, R. O problema do custo social. In: COASE, R. *A firma, o mercado e o direito*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, p. 95-155, [1960] 2017.

COASE, R. Organização industrial: uma proposta de pesquisa. In: COASE, R. *A firma, o mercado e o direito*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, p. 57-74, [1972] 2017.

COMMONS, J. R. *Legal foundations of capitalism*. New York: The Macmillan Company, 1924.

COMMONS, J. R. Law and Economics. *The Yale Law Journal*, v. 34, n. 4, p. 371-382, 1925.

COMMONS, J. R.; MOREHOUSE, E. W. Legal and economic job analysis. *The Yale Law Journal*, v. 37, n. 2, p. 139-178, 1927.

COMMONS, J. R. Economia Institucional. In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNÁNDEZ, R. G. (Org.). *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Editora Unesp, p. 67-80, [1931] 2017.

DATASEBRAE. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/pib/?pagina=dados-para-download&ano=1990>>. Acesso em: 23 out. 2021.

GERHARD, F.; SILVA JUNIOR, J. T.; CAMARA, S. F. Tipificando a economia do compartilhamento e a economia do acesso. *Organizações & Sociedade*, v. 26, p. 795-814, 2019.

GUEDES, S. N. R. *Uma análise dos microfundamentos da teoria econômica de John R. Commons*. São Paulo: UNESP, 2017. Tese (Livre-Docência em Economia da UNESP).

GUEDES, S. N. R. *Introdução à teoria econômica de John Rogers Commons*. Curitiba: Appris, 2019.

GUEDES, S. N. R. Lei e ordem econômica no pensamento de John R. Commons. *Revista de Economia Política*, v. 33, p. 281-297, 2013.

GUEDES, S. N. R.; JERÔNIMO, R. C. A concept of two authors: commons and williamson on transactions. *Journal of Interdisciplinary Economics*, p. 026010792110374, 2021a.

GUEDES, S. N. R.; JERÔNIMO, R. C. The unexplored influences of modern physics on John R. Commons' economic theory. *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 41, p. 333-350, 2021b.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Contas nacionais trimestrais: ano de referência 2010*. Rio de Janeiro: IBGE, 2016.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *PNAD Contínua – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua*. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/9171-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-mensal.html?=&t=resultados>>. Acesso em: 23 out. 2021.

ISHIHARA, J. N. M. P. *Concorrência e mercados digitais: (ir)racionalidade dos usuários e desafios à análise antitruste*. Brasília: UnB, 2019. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito da UnB).

JERONIMO, R. C. *Trabalho e barganha coletiva: uma abordagem commonsiana*

sobre o sindicalismo brasileiro. São Paulo: UNESP, 2019. Dissertação (Mestrado em Economia da UNESP).

MARTINS, E. *et al.* Goodwill: uma análise dos conceitos utilizados em trabalhos científicos. *Revista Contabilidade & Finanças*, v. 21, p. 1-25, 2010.

NORTH, D. C. *Instituições, mudança institucional e desempenho econômico*. São Paulo: Três Estrelas, [1990] 2018.

PASSOS, A. P. P. *et al.* Tem no Magalu: estratégias sociais, políticas e de mercado durante a COVID-19. *RAC. Revista de Administração Contemporânea*, v. 25, p. 1-17, 2021.

PELLEGRINO, L. *Reconhecimento e legitimação jurisprudencial do goodwill no Brasil: uma interpretação a partir da teoria econômica de John R. Commons*. São Paulo: UNESP, 2018. Dissertação (Mestrado em Economia da UNESP).

RIFKIN, J. *A era do acesso: a transição de mercados convencionais para networks e o nascimento de uma nova economia*. São Paulo: MAKRON Books, 2001.

RIFKIN, J. *Sociedade com custo marginal zero: a internet das coisas, os bens comuns colaborativos e o eclipse do capitalismo*. São Paulo: M. Books, 2016.

SCHOR, J. Debatendo a economia do compartilhamento. In.: ZANATTA, R. A. F.; PAULA, P. do C. B. de; KIRA, B. (Org.). *Economias do compartilhamento e o direito*. Curitiba: Juruá, p. 21-40, 2017.

SOLOW, R. A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, n. 70, p. 65-94, 1956.