



É bom ser anfitriã no Airbnb? O dilema de Carolina¹

Is it good to be an Airbnb host? Carolina's dilemma

Antonio Messias Valdevino

Universidade Estadual do Ceará – UECE – Brasil
messiasurca@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7096-7071>

Lívia Nogueira Pellizzoni

Universidade Regional do Cariri – URCA – Brasil
livianogueira.adm@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6996-0702>

Tatiana da Silva Arruda

Universidade Federal do Cariri – UFCA – Brasil
tatiana.arruda@hotmail.com.br
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4227-3253>

Recebido: 10 Mar 2025

Revisado: 27 Jun 2025

Aceito: 30 Jul 2025

Resumo

Contexto do Caso: baseado em uma história real, apresenta a necessidade da decisão de Carolina sobre a disponibilização ou não de seu apartamento na plataforma do Airbnb. **Dilema do Caso:** história traz um enredo que gira em torno das vantagens e desvantagens da adesão ao modelo de negócio da economia do compartilhamento e compará-la com os modelos tradicionais. Assim, o caso busca colocar o leitor dentro do processo decisório e de avaliação dos novos tipos de negócios que surgiram nos últimos anos, possibilitados com o advento da criação das plataformas online, e compará-los aos processos de negócios mais tradicionais do segmento de hospedagens e aluguéis. **Aplicação do caso e objetivos educacionais:** tem sua aplicação direcionada para as disciplinas que abordem Administração de Marketing, Marketing de Serviços, Turismo e Hotelaria. Quanto aos aspectos educacionais, o objetivo é discutir a decisão entre um negócio tradicional ou em uma plataforma que se situa numa perspectiva de economia do compartilhamento..

Palavras-chave: airbnb; anfitrião; marketing.

Abstract

Case context: based on a true story, and presents Carolina's need to decide whether or not to make her apartment available on the Airbnb platform. **Case Dilemma:** The story features a plot that revolves around the advantages and disadvantages of adopting the sharing economy business model and comparing it with traditional models. Thus, the case seeks to place the reader within the decision-making and evaluation process of new types of businesses that have emerged in recent years, made possible by the advent of the creation of online platforms, and compare them to the more traditional business processes in the accommodation and rental segment. **Case application and educational objectives:** intended to be applied to disciplines that address Marketing Management, Service Marketing, Tourism and Hospitality. Regarding the educational aspects, the aim is to discuss the decision between a traditional business or a platform that is situated in a sharing economy perspective.

Keywords: airbnb; hoster; marketing.

1. Introdução

Um dia Carolina estava em seu apartamento, que fica a 700 metros da praia do Bessa, em João Pessoa. Por motivo de força maior, teria que morar em outra cidade, numa região totalmente diferente por conta do seu novo trabalho. A alegria de ter finalmente sido aprovada para o trabalho que tanto queria vinha agora com algumas preocupações sobre o que fazer com o apartamento.

¹Editor-associado: Gesinaldo Ataíde Cândido (<https://orcid.org/0000-0002-3112-0254>)

Uma coisa era certa, Carolina não venderia o apartamento e também não sabia o que fazer. Sabia que deixar fechado seria um desperdício. Mas também não tinha condições de alugar de forma tradicional, pois demandaria tempo até vender todos os móveis. Conversou com alguns amigos, apresentou o apartamento: “Meu apê é novo, fica bem pertinho da praia do Bessa. Está mobiliado, não vou levar muita coisa comigo, vou deixar o apartamento quase como está agora, todo equipado. Vou sentir saudades da minha varanda, que é bem ventilada”.

Diante desse cenário, algumas sugestões foram feitas, dentre elas a de colocar o apartamento numa plataforma que estaria dentro de uma perspectiva de economia do compartilhamento, a Airbnb. Inicialmente ela ficou curiosa, mas estava com alguns receios. A plataforma era confiável? Como se daria o processo de locação e a relação com os hóspedes considerando que ela estaria longe? Quem entregaria a chave? Como seriam a limpeza e manutenção?

Muitas perguntas vieram à sua mente, e a jovem Carolina precisava decidir qual seria o melhor destino para o seu apartamento. Ele deveria aderir ao modelo de negócios do Airbnb ou procurar outro formato?

2. O airbnb

O Airbnb foi fundado em 2007 a partir da experiência de dois anfitriões que receberam três hóspedes em sua casa em São Francisco, Califórnia. Foi estruturada como plataforma digital de hospedagem que conecta viajantes a anfitriões que oferecem suas casas, apartamentos ou até quartos para aluguel de curto prazo.

Hoje, a plataforma conta com 5 milhões de anfitriões que já receberam mais de 1,5 bilhão de hóspedes em quase todos os países do mundo. Todos os dias, os anfitriões oferecem acomodações e experiências únicas que possibilitam que os viajantes conheçam outras comunidades de uma forma mais autêntica.

3. As vantagens do airbnb para o anfitrião

Carolina tinha muitas dúvidas, na verdade, das certezas que tinha, as únicas eram de que estava de mudança e a de que precisava pensar em um jeito de manter alguma atividade lucrativa para seu apartamento. Ao identificar o Airbnb como uma das possibilidades para locação, procurou mais informações sobre a plataforma e o formato do negócio.

A ideia que teve foi a de conversar com os anfitriões que já atuam na plataforma e assim o fez. O primeiro contato foi com Marcos, que já tinha alguns anos de experiência na plataforma. Ele explicou que a funcionalidade é ligeiramente simples: Os anfitriões cadastram suas propriedades no Airbnb, fornecendo fotos, descrições, regras do espaço a ser locado e preços. Os viajantes, por sua vez, pesquisam acomodações considerando suas preferências, como localização, tipo de imóvel e orçamento. As reservas são feitas diretamente pela plataforma, que atua como intermediária no processo de pagamento.

Carolina achou realmente simples, mas ela tinha uma outra questão. Quem faria o processo de recepção dos hóspedes caso ela aderisse à plataforma? Teria que pesquisar um pouco mais. Além da simplicidade, ela buscou ver quais eram as outras vantagens. Conversou com mais algumas pessoas e descobriu o seguinte:

- 1) A rentabilidade pelo Airbnb é maior que um aluguel convencional, considerando a possibilidade de locação por diárias.
- 2) Trata-se de uma marca consolidada no mercado de locação por temporada ou aluguel de curta duração.
- 3) Comparado com outras plataformas, o acesso e manuseio são simplificados.
- 4) O anfitrião pode explicitar as regras de funcionamento do espaço.
- 5) A plataforma conta com verificação de identidade do hóspede, análise de reservas (analisa centenas de fatores e bloqueia certas reservas que apresentam um alto risco de festas não permitidas e danos à propriedade), proteção contra danos, seguro de responsabilidade civil (caso um hóspede se machuque) e atendimento de segurança 24.

Carolina acabou encontrando outros aspectos relacionados aos tipos de hospedagem. Um desses comentários se relaciona com troca de experiência entre os anfitriões e os hóspedes quando estes dividem o mesmo espaço. Com isso ela não poderia contar, considerando que ela alugaria o espaço inteiro e que estaria distante do apartamento.

Apesar de parecer tudo bem e do Airbnb parecer ser uma excelente plataforma, ela sabia que nem tudo é como aparenta. E os pormenores das hospedagens? Será que ser anfitrião é sempre vantajoso?

4. Nem tudo é vantagem para o anfitrião

De mesmo modo, Carolina buscou entender quais aspectos negativos ocorrem para quem busca se tornar um anfitrião para a plataforma. É importante destacar que ela tinha o entendimento de que a disponibilização do apartamento dela na plataforma implicaria na criação de um negócio de hospedagem. Como um negócio, teria que atender às necessidades dos clientes, neste caso os hóspedes. Nesse sentido, ela chegou a uma concepção de que haveria uma relação quase que B2B (*business-to-business*) entre ela e o Airbnb.

Diante desse conceito, ela procurou saber como funcionava o processo de negócio de modo geral, sabendo que o pagamento é realizado via plataforma, quis saber como ela seria paga. Geralmente, a transferência ocorre rápido. Mas alguns anfitriões já fizeram algumas reclamações por atrasos no pagamento. Nesse contexto do Airbnb, uma das maiores reclamações é a de que existe uma falha no suporte da plataforma como o anfitrião.

Além disso, é importante considerar a sazonalidade como fator importante se comparada ao aluguel convencional. É certo que nos períodos de alta estação terão mais hóspedes, mas existe o risco iminente de não ter hóspede nenhum nos outros meses. Considerar o custo x benefício nessa comparação é fundamental, uma vez que o ganho com diárias é mais alto, mas pode ser que tenha períodos sem rentabilização.

Contudo, os maiores entraves estão na relação com os hóspedes. Mais ainda, quando eles não gostam de cumprir as regras. Nesse sentido, Carolina decidiu perguntar a quem já tem espaço anunciado e descobriu alguns relatos que a fizeram ficar pensativa se deveria ou não continuar com a ideia. Dentre os relatos, estão os que se seguem:

“De 10 mensagens que recebo, 8 são para estender checkout de forma gratuita, ou situações como essa, a pessoa literalmente gostaria de dormir 2 noites pagando apenas por uma. Os hóspedes do Airbnb estão muito mal-acostumados, acho absurdo.”

“Um hóspede ficou 20 dias no meu apartamento, destruiu 2 colchões, entupiu todos os canos de esgoto (pia, tanque, banheiro), quebrou todos os copos, quebrou o box da cama de solteiro, destruiu 3 painéis (tive que jogar no lixo), o esgoto estava espalhado no apartamento todo, fumou e usou outras drogas lá dentro, mesmo tendo avisos pregados de "proibido fumar". Tinha caco de vidros e bitucas de cigarro aos montes jogados por todos lugares, dentro de painéis com água podre... olha... uma coisa que em 6 anos hospedando nunca vi igual. Meu prejuízo foi enorme. Tô desanimada”.

“Avissei aos hóspedes que eram gringos sobre o cuidado de não ligar todos os aparelhos junto com o ar, solicitei a instalação de uma nova internet e não instalaram a tempo da entrada deles que já foi suspeita, pois alugaram dia 29/12 para entrar dia 31/12. Eu confiava no Site, eis que foi um pesadelo, quebraram a minha frigideira nova, o esmalte do tampo da mesa foi cortado ficou horrível, dei toda a assistência pela falta de internet e logo no primeiro dia informei que eles poderiam cancelar se quisessem, pois bem, eles não saíram, ficaram até o dia 12/01 quando simplesmente deram curto no meu apartamento, no mesmo dia à noite eu compareci ao imóvel sozinha para saber do que se tratava, o casal começou a gritar comigo me agredindo verbalmente, com palavras de baixo calão e demonstrando um preconceito étnico, e só não fui agredida fisicamente porque havia um porteiro do prédio no corredor, fui humilhada e exposta diante de toda a vizinhança. Imediatamente solicitei que se retirassem do meu imóvel, por se tratar de uma situação extrema. O Airbnb me cobrou as diárias que faltavam em uma outra reserva que eu tinha para o Carnaval, assim sem falar nada. Deixo bem clara a minha imensa decepção e reitero, anfitriões que queiram alugar seus imóveis, procurem imobiliárias locais, onde você tenha uma pessoa presente em corpo físico que queira te ajudar de verdade.”

Carolina então fez um resumo dos pontos negativos encontrados, além dos relatos destacados antes. A maioria dos problemas com os hóspedes estão no requerimento para entrar e/ou sair fora do horário de *check-in* e *check-out*, respectivamente; danos ao patrimônio, como danificação de roupas de cama (muito comum), quebra de itens e aparelhos domésticos; levar outras pessoas além do combinado na reserva do local; tentativas de golpes e avaliações do espaço locado não condizente com o esperado, muitas vezes em forma de retaliação ao anfitrião (principalmente por não flexibilizar alguma regra imposta no contrato).

Nestes pontos Carolina ficou pensativa e se colocou a questionar por que tais pontos acontecem. Será que os hóspedes acreditam que o Airbnb é (ou deveria ser) mais tolerante com certos abusos que com as formas tradicionais de hospedagem? Diante disso, ela começou a se questionar se valeria ou não a pena colocar o seu lindo apartamento que conseguiu com tanta dedicação a ser locado para pessoas que são estranhas. Seria um completo estranho entrando e usufruindo do seu lar.

Em suas conversas, os conselhos que recebeu foram para procurar ter desapego ao apartamento, “não tenha ciúmes do apartamento. Tudo vai acontecer”. Em sequência, seu amigo disse: “Vai ter sexo, drogas, danos nas coisas; vão te procurar às 3 da manhã porque perderam a chave; os vizinhos te procurar porque os hóspedes estão fazendo barulho; os hóspedes vão te chamar porque acabou o gás, o sinal de internet. Tudo acontece. No meu até um gringo morreu. Você tem de ter uma pessoa de confiança para faxinar, fazer *check-in* e *check-out*. Se o local é bom, vai ganhar dinheiro, e sei que seu apartamento é. Mas lembre-se, vão danificar o apto”.

Diante de tantas informações, Carolina precisava tomar uma decisão. Deveria alugar ou não?

5. Decide Carolina

Na verdade, antes mesmo de ter todas estas informações, Carolina já tinha até pensado no anúncio para o seu apartamento no Airbnb: Apê novo a 700 metros da praia do Bessa, mobiliado, dois quartos com ar-condicionado, Wi-fi privado, TV, roupa de cama e banho, máquina de lavar, cozinha equipada, utensílios essenciais ao bem-estar. Tem uma linda varanda bem ventilada. Buscamos o bem-estar dos hóspedes e dispomos de todas as comodidades necessárias para uma boa estada; a região é segura e tem acesso fácil a tudo de que você precisa. Fica a 700 metros da praia do Bessa.

Se ela tomar a decisão de dispor seu apartamento para locação, terá que definir as regras da casa, contratar alguém para realizar a limpeza e ainda avaliar as formas de gerenciamento da locação; isto implica em atender aos chamados dos hóspedes, realizar o *check-in* e *check-out* (de forma presencial) e pensar em cada detalhe da locação.

Assim sendo, Carolina deve ou não anunciar seu apartamento Airbnb?

6. Notas de ensino

6.1. Sinopse

O caso narra a decisão de Carolina sobre a disponibilização ou não de seu apartamento na plataforma do Airbnb. O enredo gira em torno das vantagens e desvantagens da adesão ao modelo de negócio. A ideia é colocar o leitor no processo decisório e de avaliação dos novos tipos de negócios que surgiram e compará-los aos processos de negócios mais tradicionais.

6.2. Fonte de dados

O contexto da decisão e dos detalhes do apartamento são reais. Carolina é uma personagem fictícia, inspirada em uma anfitriã real, que passou por dúvidas antes de dispor seu apartamento para locação. No sentido de dar fidedignidade ao caso, foram consultados sites oficiais da plataforma. Para os relatos expostos na narrativa, um dos autores ingressou em grupos da comunidade Airbnb no Facebook, um deles com mais de 10 mil participantes e outro com mais de 30 mil. Nenhum dos participantes dos grupos foi identificado na história.

6.3. Aplicação

O caso pode ser utilizado em disciplinas dos cursos técnicos, de graduação em Administração e demais áreas onde seja abordado o tema da Administração de Marketing, Marketing de Serviços, Turismo e Hotelaria. Dentro desta temática há abertura para tratar as seguintes temáticas:

- 1) Comparação de negócios de hospedagem baseados na economia do compartilhamento com negócios tradicionais.
- 2) Gestão de serviços com foco em serviços de hospedagem.

6.4. Objetivos educacionais

O objetivo educacional do caso é discutir a decisão entre um negócio tradicional ou em uma plataforma que se situa numa perspectiva de economia do compartilhamento. O caso coloca o aluno no papel de decisor na perspectiva de aderir ou não à plataforma do Airbnb, assim, ele é estimulado a pensar em formas de como Carolina deve proceder em relação a seu apartamento. É recomendado que o aluno seja

estimulado a identificar fatores necessários ao ingresso de um anfitrião no Airbnb, além de avaliar as demais possibilidades que a Carolina teria para o seu apartamento.

Para a realização de atividade, propõe-se:

- 1) Leitura prévia do caso de maneira individual. Atentando para a necessidade de destacar termos desconhecidos ou que o discente considere relevantes, para logo em seguida realizar uma breve pesquisa a respeito. Esta etapa deve ser realizada pelo aluno em casa.
 - a) Nesta etapa, é importante solicitar que o discente desenvolva um pequeno relato sobre o caso para ser discutido no pequeno grupo durante a aula.
- 2) Na aula, a turma deve ser dividida em pequenos grupos de no máximo cinco alunos que devem apresentar sua visão a respeito do caso e discutir o tema propondo soluções para os questionamentos apresentados.
- 3) Posteriormente, propõe-se que sejam destacados os pontos principais identificados durante a discussão e as soluções para as questões apresentadas em forma de relatório. Este será utilizado no grande grupo para fomentar o debate.
- 4) Finalmente, será realizado o debate com o grande grupo a fim de avaliar as soluções e ideias apontadas, fazendo um contraponto com os assuntos teóricos abordados anteriormente.
 - a) Nesse momento, sugere-se que o docente conceda a cada pequeno grupo no máximo cinco minutos para a leitura de seu relatório, antes de dar início ao debate. Essa informação deve ser fornecida aos alunos no início da apresentação do caso, para que o grupo prepare um relatório que possa ser lido no tempo estabelecido.

Recomenda-se que o docente estimule os alunos a procurar mais informações sobre o caso, pesquisando na internet, buscando conhecer a região e empresas que atuam nela e assim identificar aspectos relacionados à produção e distribuição.

6.5. *Questão sugerida*

Carolina deve ou não anunciar seu apartamento na Plataforma do Airbnb? Se sim, como ela deve fazer? Se não, por quê?

6.6. *Análise do caso e contextualização teórica*

O Airbnb configura um tipo de negócio que se propõe ao compartilhamento de espaços e de experiências. Esse tipo de negócio performa dentro da economia da colaboração que, segundo Viana (2015), é um fenômeno que acompanha o desenvolvimento tecnológico e conecta as pessoas, gerando intercâmbio social e econômico, de forma colaborativa.

Dessa forma, o Airbnb apresenta uma proposta de valor diferente de uma hospedagem convencional, dado que nele, os usuários buscam uma acomodação e não mais um estabelecimento convencional de hospedagem (Silva et al., 2021). Esse modelo de negócios fomenta o consumo colaborativo que, segundo Bardhi e Eckhardt (2012), é um tipo de consumo motivado pela possibilidade de ter acesso a bens e serviços, de forma temporária e mediada pelo mercado, sem a necessidade da compra e posse. Isso configura um consumo que explora ao máximo o potencial dos bens e serviços, além de proporcionar o engajamento e a interação social. O consumo baseado em acesso pode estar relacionado com sistemas de partilha comercial (Lamberton & Rose, 2012), sistemas de prestação de serviços de produtos (Tukker, 2004), sistemas de utilização em vez de posse (Leismann et al., 2013) ou contratos de locação financeira (Fisk, 1973), em que o acesso aos recursos se sobrepõe à sua propriedade (Ostrom & Hess, 2007).

Essa modalidade de consumo preconiza uma gestão equilibrada do uso compartilhado de recursos ociosos, sejam eles produtos, ativos ou serviços (Roos & Hahn, 2017). Um dos aspectos que o torna mais atrativo para o consumidor é a possibilidade de gastar menos por algo que só usaria por um tempo curto, sem a necessidade de cuidar do mesmo quando não estiver usando (Brambilla et al., 2017; Silva et al., 2021).

Além desses aspectos, a mediação da internet é considerada por Belk (2013, p. 1598) um dos principais elementos que caracterizam o consumo colaborativo, quando afirma que o que há em comum entre empreendimentos colaborativos é “uma habilidade facilitada pela Internet para ajudar as pessoas a encontrarem as coisas” (Belk, 2013, p. 1598). Hamari et al. (2016) consentem esse pensamento, pois, para eles, o compartilhamento é um fenômeno tecnológico, uma vez que tem suas origens na programação *open source* e no compartilhamento de arquivos. Embora nem todos os autores de

consumo colaborativo considerem a Internet como fator essencial para o consumo colaborativo, todos concordam que a cooperação online e a partilha digital constituíram a base de plataformas de intercâmbio facilitadas pela rede mundial de computadores (Aigrain, 2012; Botsman & Rogers, 2011).

Dada a abrangência possibilitada por isso, consumir colaborativamente permite duas maneiras de participação: o “par provedor” ou “prestador”, ou seja, a pessoa que fornece bens para aluguel, compartilhamento ou empréstimo, e o “par usuário” ou “obtentor”, aquele que consome os bens e serviços disponíveis (Botsman & Rogers, 2011). A delimitação-chave do consumo colaborativo é o fato de que uma mesma pessoa pode assumir os dois papéis, o que, para Scaraboto (2015, p. 166), significa que os consumidores têm a possibilidade de “mudar de papéis, engajar-se em empreendedorismo embutido e colaborar para produzir e acessar recursos”.

Um dos princípios que norteiam as relações de consumo colaborativo é a confiança entre estranhos. Essa confiança era dispensável no mundo do hiperconsumo, pois as relações eram mediadas por regras e negociadores. No entanto, no consumo colaborativo, esses mediadores são substituídos por sistemas de reputação e a criação de ferramentas e ambientes favoráveis ao desenvolvimento da familiaridade e confiança entre estranhos (Botsman & Rogers, 2011). Esses sistemas de reputação, vigilância e monitoramento conferem maior segurança ao consumidor e podem determinar o comportamento colaborativo (Bardhi & Eckhardt, 2012; Ostrom, 2000).

Esse princípio confere engajamento do consumidor com esse formato de consumo, permitindo um consumo de significado que estreita as relações entre os agentes e permite ao consumidor a percepção social do ato de consumir numa perspectiva social, por meio da efetivação de relações entre estranhos (Pellizzoni & Baldanza, 2019). No caso do Airbnb, a plataforma disponibiliza ambientes de avaliação onde tanto os provedores (anfitriões) como os usuários (hóspedes) são avaliados. A avaliação é fundamental para o ranqueamento de confiança dos espaços e dos usuários, uma vez que a confirmação das reservas perpassa antes pela contemplação dessas avaliações de ambas as partes. Ademais, com o objetivo de aumentar a confiança e segurança entre as partes, o Airbnb introduziu inúmeros mecanismos de verificação de identidade que incluem o fornecimento de identificação por foto, autenticação do número de telefone das partes e conexão de perfil pessoal do Airbnb com outras contas de mídias sociais como o Facebook e LinkedIn (Airbnb, 2019).

No entanto, vale ressaltar que, embora haja uma grande praticidade nesse tipo de serviço, a plataforma não assume responsabilidade pela conduta dos usuários, nem pela veracidade de informações postadas: “o hóspede assume todos os riscos pela reserva” (Airbnb, 2018). Isso se dá porque o Airbnb surge apenas como uma mediadora no processo de transição entre hóspede e anfitrião (Silva et al., 2021). De maneira geral, as responsabilidades do Airbnb limitam-se a facilitar a disponibilidade do site, do aplicativo e dos serviços e servir como “um agente limitado de cobrança de pagamentos exclusivamente com o propósito de receber as taxas de acomodação dos hóspedes” (Airbnb, 2017).

6.7. Sugestão para a sessão de discussão

Sugere-se para a sessão de discussão a realização de um júri simulado em que seja provocada a ideia de anunciar o apartamento da Carolina na plataforma do Airbnb. O roteiro do júri é delineado a seguir.

1) Síntese do caso a ser julgado

Réu: Plataforma do Airbnb

Acusações: Existem múltiplas desvantagens que impossibilitam a utilização da plataforma do Airbnb como meio para anunciar; os hóspedes do Airbnb são problemáticos.

2) Divisão de papéis dos alunos no júri simulado

O docente deverá dividir os discentes em três grupos: acusação, defesa e jurados. Esta divisão deverá ser encaminhada com antecedência aos alunos. Um exemplo da divisão está exposto na Tabela 1.

Tabela 1 – Distribuição de papéis em júri simulado

Papel atribuído	Acusação	Defesa	Jurados
Função	Buscam condenar o réu, por meio de argumentos coerentes, provas e apresentação de testemunhas, apresentações em .ppt ou .pptx, vídeos, etc.	Defendem o acusado (réu), com base em argumentos coerentes, provas e apresentação de testemunhas, apresentações em .ppt ou .pptx, vídeos, etc.	Responsáveis por analisar os fatos expostos e, ao final, dar o veredito (Culpado? Inocente?)
Integrantes	O docente deve elencar quais são os integrantes.	O docente deve elencar quais são os integrantes.	O docente deve elencar quais são os integrantes.
Observações	Espaço destinado para o docente adicionar alguma instrução aos discentes.		

Fonte: Elaboração própria

3) Preparação para o júri

Todos os discentes devem realizar a leitura dos materiais indicados no item 4 para ajudá-los no entendimento do caso que será levado a júri e na construção da argumentação. Além disso, os grupos estão livres para formularem seus argumentos com base nas informações disponíveis em outras fontes bibliográficas existentes. Na aula, defesa e acusação terão, cada grupo, 15 minutos para exposição de argumentos iniciais e até 10 minutos para réplica. Após isso, os jurados, com base nas exposições, realizarão o julgamento conforme questões norteadoras pré-determinadas. A partir disso, o juiz analisará a decisão dos jurados e apresentará o veredito

4) Materiais de apoio

- a) A leitura do caso deverá ser feita para embasamento inicial do júri. Os alunos devem ler também as notícias abaixo.
- b) Notícias sobre o caso a ser julgado

Por que hosts de Airbnb passaram a investigar redes sociais de viajantes para aceitar reservas (disponível em: <https://exame.com/casual/por-que-hosts-de-airbnb-passaram-a-investigar-redes-sociais-de-viajantes-para-aceitar-reservas/>)

Postagem na página do Airbnb no Facebook (disponível em: <https://www.facebook.com/photo/?fbid=1711251469036959&set=a.120672248094897>)

Vídeo mostra destruição deixada por hóspedes em apartamento no Brás (disponível em: <https://www.metropoles.com/sao-paulo/video-destruicao-hospedes-apartamento>)

- c) Definição do horário

A critério do docente.

É recomendado que o docente disponibilize o material com antecedência e os envie para os alunos, incluindo a divisão dos grupos. É importante ressaltar que o tempo de duração das argumentações pode ser alterado, de acordo com a disponibilidade e duração das aulas que o docente tiver. Sugere-se que o docente faça um preâmbulo antes do início do júri simulado e retome a palavra ao final, esboçando seus comentários e julgamentos da atividade para os alunos, um feedback.

Referências

- Aigrain, P. (2012). *Sharing: Culture and the Economy in the Internet Age*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Airbnb. (2018.) About us. Recuperado de: <https://news.airbnb.com/about-us/>.
- Airbnb (2019). *Termos de Serviço de Pagamentos*. Recuperado de: <https://www.airbnb.com.br/help/article/2909/>.
- Bardhi, F., & Eckhardt, G. M. (2012). Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing. *Journal of Consumer Research*, 39(4), 881-898. <https://doi.org/10.1086/666376>
- Belk, R. (2013). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595-1600. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.10.001>
- Botsman, R., & Rogers, R. (2011). *O Que É Meu É Seu: Como o Consumo Colaborativo Vai Mudar o Nosso Mundo*. Porto Alegre, Brasil: Bookman.

- Brambilla, F. R., Hantt, A. F., Meneghello, L. D. C., & da Silva Volmer, R. (2017). Cocriação e confiança percebida: relações em um cenário de inovação disruptiva de serviço. *Caderno Profissional de Marketing-UNIMEP*, 5(3), 75-88.
- Fisk, G. (1973). Criteria for a Theory of Responsible Consumption. *Journal of Marketing*, 37(2), 24–31. <https://doi.org/10.2307/1250047>
- Hamari, J., Sjöklint, M., & Ukkonen, A. (2016). The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 67(9), 2047–2059. <https://doi.org/10.1002/asi.23552>
- Lamberton, C. P., & Rose, R. L. (2012). When Is Ours Better Than Mine ? A Framework for Understanding and Sharing Systems. *Journal of Marketing*, 76(4), 109–125. <https://doi.org/10.1509/jm.10.0368>
- Leismann, K., Schmitt, M., Rohn, H., & Baedeker, C. (2013). Collaborative Consumption: Towards a Resource-Saving Consumption Culture. *Resources*, 2(3), 184–203. <https://doi.org/10.3390/resources2030184>
- Ostrom, E., & Hess, C. (2007). Private and common property rights. *Encyclopedia of Law and Economics*, 2, 332–379.
- Pellizzoni, L. N., & Baldanza, R. F. (2019). Co-creation in conventional and collaborative businesses. *Estudios Gerenciales*, 35, 95-108. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.151.3055>
- Roos, D., & Hahn, R. (2017). Does shared consumption affect consumers' values, attitudes, and norms: a panel study. *Journal of Business Research*, 77, 113–123. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.04.011>
- Scaraboto, D. (2015). Selling, sharing, and everything in between: The hybrid economies of collaborative networks. *Journal of Consumer Research*, 42(1), 152–176. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucv004>
- Silva, H. I. G., Pellizzoni, L. N., Viana, M. C. B., & Barreto, L. K. S. (2021). Cocriação e colaboração: como funciona essa relação no segmento de hospedagem. *Revista Gestão e Desenvolvimento*, 18(3), 80-101. <https://doi.org/10.25112/rgd.v18i3.2778>
- Tukker, A. (2004). Eight types of product-service system: Eight ways to sustainability? Experiences from suspronet. *Business Strategy and the Environment*, 13(4), 246–260. <https://doi.org/10.1002/bse.414>
- Viana, D. (2015). O furo do capitalismo. *Página 22*, 96, 20–25.