

O DIREITO DO TRABALHO (DES)CONECTADO DAS PLATAFORMAS DIGITAIS

The Labor Law (Dis)connected in the Digital Platforms

**Murilo Carvalho
Sampaio Oliveira**
Professor Adjunto em
Direito e Processo do
Trabalho na UFBA,
Salvador, Bahia, Brasil.
Doutor em Direito pela
UFPR. Juiz do Trabalho na
Bahia. murilocsoliveira@
gmail.com

**Anne Karolline
Barbosa de Assis**
Advogada. Bacharela em
Direito pela Faculdade de
Direito da Universidade
Federal da Bahia (UFBA).
Graduada do Bacharelado
Interdisciplinar em
Humanidades com
concentração em Estudos
Jurídicos pelo Instituto
de Humanidades, Artes e
Ciências Professor Milton
Santos (IHAC/UFBA).
Pesquisadora PIBIC-CNPq/
UFBA. E-mail: anneassis3@
hotmail.com

Joelane Borges Costa
Advogada. Bacharela em
Direito pela Faculdade de

RESUMO

Este artigo trata dos impactos das plataformas digitais no Direito do Trabalho, tomando como exemplo sintomático o padrão da plataforma Uber. Inicia discutindo o cenário da economia digital e suas transformações nos modos de organizar a atividade empresarial, caracterizando a disrupção destas tecnologias e examinando criticamente se tais inovações situam-se realmente no discurso de economia do compartilhamento. Adiante, aborda as condições fáticas das plataformas de trabalho, questionando a dimensão formal-jurídica de liberdade e a condição econômica de hipossuficiência. Examina o caso da Uber como paradigma do modelo de organização empresarial desta economia digital e a situação dos seus motoristas tidos como parceiros para, ao final, pontuar algumas conclusões a cerca da necessidade do Direito Trabalho estar conectado com essas novas relações sociais.

Palavras-chave: Economia digital; Economia de compartilhamento; Plataformas eletrônicas de trabalho; Uberização; Subordinação Jurídica; Precarização do trabalho.

Abstract

This article deals with the impact of digital platforms in Labor Law, taking as a symptomatic example the standards of the Uber platform. It begins by discussing the digital economy scenario and its transformations in the way business activity organize itself, characterizing the disruption of these technologies and critically examining whether such innovations are really part of the sharing economy speech. Hereinafter, it addresses the factual conditions of work platforms, questioning the formal-legal

Direito da Universidade Federal da Bahia (UFBA). Graduada do Bacharelado Interdisciplinar em Humanidades com concentração em Estudos Jurídicos pelo Instituto de Humanidades, Artes e Ciências Professor Milton Santos (IHAC/UFBA). Pesquisadora CNPq/UFBA. E-mail: laaneborges@gmail.com

Recebido: março 30, 2019.

Aceito: julho 12, 2019.

dimension of freedom and the economic condition of hypo-sufficiency. It examines the case of Uber as a paradigm of a business model organization in the digital economy and the situation of its drivers, taken as partners in order to, in the end of it, point some conclusions about the need of Labor Law to be connected with these new social relationships.

Keywords: Digital economy; Sharing economy; Electronic work platforms; Uberization Legal subordination; Precariousness of work.

INTRODUÇÃO

As disrupções ocasionadas pelas inovações tecnológicas e organizativas vem quebrando a conexão entre o Direito do Trabalho e trabalhadores que vendem sua força de trabalho via plataformas digitais. Visualizam-se trabalhadores que vivenciam a condição econômica de assalariamento e experimentam uma dimensão de liberdade para decidir quando e quanto tempo trabalhar. Pelo olhar tradicional da lente fordista e sua concepção clássica de subordinação jurídica, é difícil aplicar a tais trabalhadores o regime legal trabalhista por esses descompassos.

O cenário contemporâneo das plataformas encontra-se ainda pouco sedimentado em termos de classificação e doutrinas, mas as ideias de *gigeconomy*, *sharing economy* e trabalho sob demanda demarcam as questões da economia digital. As novas formas de oferecer serviços e igualmente de oferecer trabalho humano são reestruturadas e apresentadas como o futuro já presente para o globo. Pela peculiar inovação desta economia digital e seu descompasso com as atuais regulações, estas atividades situam-se em um campo da desregulação do Direito. E aí reside, justamente, o problema abordado neste texto: como compreender o modo de organizar a atividade econômica das plataformas digitais e a relação dos trabalhadores em termos de Direito do Trabalho?

Este artigo enfrenta, de modo panorâmico, os impactos das plataformas digitais no Direito do Trabalho, tomando como exemplo sintomático o padrão da plataforma Uber. Inicia discutindo o cenário da economia digital e suas transformações nos modos de organizar a atividade empresarial, caracterizando a disrupção destas tecnologias

e examinando criticamente se tais inovações situam-se realmente no discurso de economia do compartilhamento. Adiante, aborda as condições fáticas de plataformas de trabalho, a exemplo do Homejoy e Taksrabit, discutindo a dimensão formal-jurídica de liberdade e a condição econômica de hipossuficiência. Examina o caso da Uber como paradigma do modelo organização empresarial desta economia digital e a situação dos seus motoristas tidos como parceiros para, ao final, pontuar algumas conclusões acerca da necessidade do Direito Trabalho estar conectado com essas novas relações sociais.

1. A ECONOMIA DIGITAL E A SUA (DES)REGULAÇÃO

O século XXI se destaca frente aos tempos passados pela evolução das técnicas utilizadas para desenvolvimento das atividades diárias contemporâneas, calcadas principalmente no avanço tecnológico amplamente acessível. A tecnologia vem causando uma grande ruptura nos modos de organizar as atividades e de estruturar as relações sociais na contemporaneidade.

É usual designar esta tecnologia como disruptiva. O termo *disrupção* foi criado por Clayton Christensen para descrever as inovações que apresentam uma ruptura nos antigos modelos de produção¹. Cria-se um novo padrão no mercado de consumidores e, conseqüentemente, reestrutura-se as formas de trabalho, tal como ocorreu no período da Revolução Industrial e posteriormente com os fenômenos do Taylorismo e Fordismo.

Nesse contexto, atualmente emerge a chamada *gig economy*² também conhecida como economia *freelancer*, sob demanda ou de “bico”. Trata-se de uma forma de trabalho baseada em pessoas que possuem ocupações temporárias ou que realizam atividades *freelancer* sob demanda e pagas separadamente. Isto tudo em um cenário de flexibilização do mercado de trabalho que ganha relevância no contexto de concorrência e celeridade da era digital. Prestações de trabalho individualizadas, temporárias e autônomas se destacam frente a esse “novo” contexto a exemplo dos serviços como Uber e Airbnb que surgem a partir do desenvolvimento das plataformas digitais.

¹ GAUTHIER, 2016, p. 11.

² KALIU, 2017, p. 239.

A ideia de economia do compartilhamento é uma conexão entre consumidores e prestadores de serviços intermediados por plataformas empresas ou por redes sociais. O desenvolvimento da internet, da sua velocidade e da capacidade de armazenagem são os fatores essenciais para a criação e para as potencialidades da economia do compartilhamento.

Atrelada a essa economia de demanda, figura-se a eficiência econômica que não mais pressupõe concentração de recursos e meios de produção como comumente se percebia nas grandes fábricas e seus estoques. Ao revés, depara-se com uma potencialidade tecnológica capaz de viabilizar elos de conexão entre toda uma cadeia produtiva, a partir de um único aparelho de celular.

Cita-se, novamente, como exemplos de novos modelos de organização tecnológica da atividade econômica, a Uber como produtor/fornecedor de serviço de transporte e o Airbnb como plataforma que compreende serviços de hotelarias. Também, é importante frisar que a tônica destas empresas vincula-se à capacidade de processamento de informações, como os sistemas do Facebook, Google, Amazon e Netflix.

Desde os meados dos anos de 1970, pós exaustão do modelo fordista, foram impostos novos padrões para reestruturação do sistema capitalista resultante da crescente inovação tecnológica. Atrelado a esse fenômeno tecnológico, alavancou-se desenfreadamente a desregulamentação do Direito do Trabalho e também a contratação precária.

Assim, a economia em uma perspectiva mundial, vem sofrendo alterações em razão das novas bases que passam a impulsionar as atividades, modernizando-as a partir do pilar tecnológico, provocando como consequência, a modificação do princípio basilar da economia de oferta e demanda de bens e serviços, fruto do emponderamento concedido a uma nova vertente – a economia compartilhada.

A ideia de economia do compartilhamento é uma conexão entre consumidores e prestadores de serviços intermediados por plataformas empresas ou por redes sociais. O desenvolvimento da internet, da sua velocidade e da capacidade de armazenagem são os fatores essenciais para a criação e para as potencialidades da economia do compartilhamento. O moderno e econômico, deixa de ser o “comprar e o vender”, já que “devemos compartilhar”. Compartilhar carros, imóveis, roupas, dentre outros.³

Deste modo, a economia de compartilhamento estabelece novas formas de fomento das relações econômicas, ao atribuir relevância

³ SLEE, 2017, p. 21.

à posse dos bens e serviços e não mais a propriedade. Passa-se a recomendar o uso eficiente de determinado bem e serviço, que é possibilitado a partir da tecnologia que moderniza as relações de consumo. Cuida-se de uma lógica de eficiência da utilização dos bens, inclusive na perspectiva ambiental, mas também estruturada na negação do caráter possessivo sobre a propriedade, a qual pode e deve ser compartilhada.

Visualiza-se uma série de questões relacionadas à regulação destas atividades e seu uso compartilhado diante de sistemas jurídicos baseados no patrimonialismo individual que disciplinam, em regra, a propriedade como um bem não compartilhável. Há ainda reflexos sociais derivados da transição de uma economia centrada no consumo para essa nova conjuntura econômica.

Sundararajan descreve essa transição de uma economia centrada para a compartilhada como “capitalismo baseado em multidão” e ainda afirma que esse novo paradigma altera o crescimento econômico e o futuro do trabalho.⁴ Antes da reflexão necessária aos embates apontados, é de grande valia uma análise pontual acerca das premissas que originaram e que sustentam o pilar da economia de compartilhamento.

A economia de compartilhamento, tão disruptiva como a economia *gig economy*, ganha destaque na contemporaneidade a partir de novas negociações emergentes por meio do avanço da internet e da tecnologia. Surge com o propósito bem delineado de conectar os consumidores com os provedores de serviço, facilitando a satisfação das necessidades humanas, por meio do compartilhamento de bens e serviços, que se efetiva principalmente a partir de trocas, como sugere Slee:

A internet está promovendo um mundo mais promissor, não apenas por nos fornecer mais informação e aparelhos cada vez melhores, mas por remodelar a sociedade inteira. Nós agora temos a tecnologia para resolver os problemas que assolaram a humanidade por séculos, tornando obsoletas as velhas instituições e as velhas regras, que são cada vez mais suplantadas pela computação.⁵

⁴ SUNDARARAJAN, 2016.

⁵ SLEE, 2017, p. 21.

No discurso da economia do compartilhamento, preponderam as propagandas de conexão, envolvimento com a comunidade local e do uso compartilhado. O ditado popular inglês “*What’s yours is mine*” (“o que é seu, é meu”) é o emblema desse compartilhamento. Os modelos de empresas de plataforma, tal como a Uber e o Airbnb, tem sido casos de sucesso empresarial e econômico. Slee sintetiza:

Comece com trocas informais (dando carona a um amigo, emprestando uma furadeira, executando algumas tarefas para o vizinho) e use a força conectora da internet para dar escala a isso, de modo que nós como indivíduos possamos contar cada vez mais uns com os outros e menos com corporações distantes, sem rosto. Cada troca ajuda alguém a fazer uma graninha e ajuda alguém a economizar um tempinho: como não gostar? Participando desse movimento, nós ajudamos a construir nossa comunidade, em vez de sermos consumidores passivos e materialistas [...].⁶

A conectividade dos consumidores proposta a partir do compartilhamento surge nas entrelinhas da diversidade e das extensões de pequenas organizações que se originam, inicialmente, nas próprias relações de vizinhança, que passam a sentir os reflexos do empoderamento desse novo modelo de economia global.

As plataformas digitais são a condição prévia e o mecanismo de instrumentalização da economia de compartilhamento. Esses aplicativos permitem que as pessoas dividam “qualquer coisa”, e em qualquer lugar, com desconhecidos ou não, inclusive sua força de trabalho. Além da divisão das coisas que se torna possível, difunde-se que as relações de trabalho são modernizadas, ao possibilitar que o próprio trabalhador defina, com flexibilidade e certa autonomia, os seus dias de trabalho e sua carga horária.

Segundo Slee, o ideal da economia do compartilhamento se sustenta na união de forças numa comunidade para resolução de um dado problema, orientada por organizações sem fins lucrativos. Todavia, a economia de compartilhamento vem sendo invadida por grandes organizações comerciais que visualizam no discurso colaborativo uma oportunidade de negócios, o que acaba por subverter o ideal original⁷.

⁶ SLEE, 2017, p. 22.

⁷ SLEE, 2017, p. 23.

Ocorre que o padrão capitalista de organização da economia se apodera do discurso colaborativo e impõe uma dinâmica tipicamente capitalista para as plataformas de comunicação que despontaram sob o regime de economia do compartilhamento.

É claro que não se nega a importância do compartilhamento entre os indivíduos como símbolo primordial para promoção de maior igualdade social, principalmente no que diz respeito ao acesso de bens e serviços. O surgimento de diversos aplicativos, articulados discursivamente como instrumentos promotores da autonomia, igualdade e empoderamento dos usuários, também se insere neste contexto de compartilhamento. O Vale do Silício centraliza geograficamente bem a criação e o desenvolvimento destas plataformas, todavia essas são dirigidas sob a perspectiva da eficiência do lucro e da rentabilidade dos investimentos, destoando da tônica do compartilhamento.

Uma breve análise dos setores sociais imbricados nessa vertente econômica revela a expansão desta economia disruptiva. Atualmente, três tipos de serviços predominam significativamente o setor: primeiro deles, é a hospedagem, se destacando com 43%; segundo é o setor de transporte com 28%; e por último, a educação que já alcança porcentagem de 17%.⁸

Todavia, apesar dos elevados números e da concentração dos setores, a economia compartilhada ou colaborativa, em teoria, parte do pressuposto do consumo comunitário, colaborativo e cooperativo, abrangendo em sua essência as trocas pessoais, conhecida como economia *peer to peer* (de pessoa para pessoa), que podem ser viabilizadas também, por intermédio dos aplicativos.⁹

Ocorre que o padrão capitalista de organização da economia se apodera do discurso colaborativo e impõe uma dinâmica tipicamente capitalista para as plataformas de comunicação que despontaram sob o regime de economia do compartilhamento.

O Ebay, apontado como ancestral da “economia do compartilhamento”¹⁰, é exemplo ideal para compreensão dos impactos do capitalismo no desenvolvimento da economia de compartilhamento. Isso porque, o modelo inicial do Ebay - vendas na garagem de produtos usados e sem mais utilidade para o vendedor tornou-se, após influência do capitalismo, uma das maiores plataformas de venda de produtos, só que não mais de produtos velhos e sem utilidade.

⁸ SLEE, 2017, p.43.

⁹ SLEE, 2017, p.24.

¹⁰ SLEE, 2017, p. 241.

Ao contrário do discurso romântico que permeia a economia do compartilhamento atualmente, diversas empresas plataformas são baseadas no mecanismo de conexão entre pessoas, por meio do típico padrão de mercado, com único diferencial, qual seja, o de não sujeição às normas regulatórias. Afora os aspectos trabalhistas, a Uber e o Airbnb, exemplos de plataformas, funcionam à margem da legislação tributária e cível nas atividades de transportes e hoteleira, respectivamente.

Um dos principais elementos de eficiência e validação destas plataformas são os sistemas de avaliação. As classificações de consumidores, trabalhadores e clientes não foram criadas pelas empresas de economia do compartilhamento, inclusive já eram antigas como na Amazon Trip Advisor, entre outras.¹¹ Todavia, tais classificações ou sistemas de reputação não podem substituir o sistema de regulação sobre essas atividades, pois a reputação pode, inclusive por questão de algoritmo, ser ocultada, promovida ou alterada mediante pagamento.

A partir de um exame do sistema de reputação identifica-se que a primeira classificação influencia as demais, o que corrompe a integridade desse sistema avaliativo.¹² O hábito da cortesia ou da gentileza também interferem na atribuição de nota, pois as pessoas, às vezes, atribuem a nota em respeito ou por simples cortesia, não revelando seu verdadeiro juízo crítico. Do mesmo modo, visualiza-se a corrupção do sistema de reputação quando atribui-se a tarefa de avaliação aos clientes e aos trabalhadores, momento em que denota-se uma contrapartida do sistema avaliativo: o intenso estado de vigilância e fiscalização. Nesse sentido, arremata Slee:

Juntos, esses estudos confirmam que o sistema de reputação falha na tarefa básica de distinguir serviços de alta qualidade, serviços confiáveis de baixa qualidade ou serviços e indignos de confiança. Não há evidência de que motorista da Uber um faxineiro do Handy com nota 4.9 seja melhor do que outro com 4.6. [...] Um sistema de reputação é um chefe saído do inferno: um gerente errático, destemperado e incompreensível, que pode queimar você a qualquer momento por um capricho repetino, sem oferecer nenhuma chance para contestação.¹³

¹¹ SLEE, 2018, p. 168.

¹² SLEE, 2017, p. 180.

¹³ SLEE, 2017, p. 181.

As inúmeras inovações da atual economia digital apresentam seus méritos e deméritos como qualquer disrupção. Contudo, o exame crítico da organização destas atividades econômicas indica que o discurso do compartilhamento é mera propaganda para uma organização tipicamente capitalista. No espectro jurídico, a seara da ação destas empresas plataformas é um campo aberto não alcançado pelas regulações legais existentes, o que por si só já gera conflitos e insegurança, especialmente no âmbito do trabalho por plataformas.

É preciso destacar que, de modo concomitante aos aspectos positivos deste fenômeno da economia digital identifica-se um crescimento da desigualdade e de exclusão social, ao mesmo tempo em que se verifica a transferência de renda do bolso do trabalhador para os proprietários de negócios e investidores a partir do desenvolvimento das novas relações de trabalho fomentadas pelas plataformas digitais.

2. O TRABALHO NA ECONOMIA DO “BICO’

As primeiras plataformas digitais surgiram a partir dos novos arranjos sociais oriundos das mais recentes relações de consumo e trabalho, baseadas na flexibilidade de organização e estrutura funcional mínima, dispensando os outrora grandiosos prédios comerciais nos centros urbanos, frente ao seu fomento por meio da conectividade disponibilizada pela *Internet*. Além dos fatores positivos da alta e fácil conectividade, há ainda a economia de custos e a facilidade de contratação de mão de obra, consequência da distribuição geográfica de trabalhadores, reflexos desse novo instrumento viabilizador de força laboral.

Determinar o tamanho da força de trabalho envolvida em plataformas de microtarefa – revela-se como uma questão difícil por falta de dados e estatísticas.¹⁴ Por outro lado, o fenômeno é claramente não negligenciável tanto é que múltiplos têm sido os esforços recentes para mapeamento, obtendo dados suficientes para estimar que o mercado de trabalho online cresceu 25.5 % entre julho 2016 a junho 2017¹⁵.

Noutro giro, é preciso destacar que, de modo concomitante aos aspectos positivos deste fenômeno da economia digital, identifica-se um crescimento da desigualdade e de exclusão social, ao mesmo tempo em que se verifica a transferência de renda do bolso do trabalhador para os proprietários de negócios e investidores a partir do desenvolvimento das novas relações de trabalho fomentadas pelas plataformas digitais. Nesse ínterim, pode-se compreender as reais consequências do discurso romântico já supracitado, que caminha ao lado da economia de compartilhamento.

¹⁴ SMITH, LEBERSTEIN, 2015.

¹⁵ LEHDONVIRTA, 2017.

O advento desses diferentes papéis sociais estabelece uma nova estrutura no mercado laboral, não mais submetido, *prima facie*, à legislação do trabalho. Destaca-se ainda que há, em geral, uma ausência de regulamentação e de marcos legislativos claros para essas atividades. Por consequência, estes trabalhadores deixam de estar submetidos aos regramentos constitucionais, trabalhistas e cíveis esculpido no ordenamento jurídico, alocando-os numa condição de precariedade social. Essa precariedade é a consequência da forma jurídica de autonomia em que são envoltas tais relações de trabalho:

[...] intensifica-se a realização do trabalho fora do ambiente empresarial transferido para residência do trabalho onde o curso de toda infraestrutura necessária ao seu desempenho é suportada pelo trabalhador, num ambiente favorecido pela tecnologia. Essa situação de aparente autonomia e independência mais está jungida a meios cada vez mais eficazes de controle rigoroso, a distância da atividade laboral pelo tomador dos serviços.¹⁶

Todavia, compreende-se que a tecnologia ao mesmo tempo em que fragiliza a proteção dos novos contratos laborais, age como potencializadora de novas relações de trabalho, fomentando o desenvolvimento das múltiplas tarefas demandadas socialmente, criando novas ocupações em um cenário de recorrente desemprego. Estes descompassos entre a forma jurídica contratual, o efetivo conteúdo e o modo de realização do contrato é um antigo problema para o Direito, em especial para o Direito do Trabalho e seu princípio da primazia da realidade:

Esse fenômeno da manipulação abusiva da qualificação do contrato é, aliás, bem conhecido nos juslaboralistas, traduzindo-se numa simulação relativa sobre a natureza do negócio, com objetivo de evitar aplicação da legislação laboral. Trata-se de uma simulação relativa sobre a natureza do negócio, visto que o negócio ostensivo simulado, por exemplo, contrato de prestação autónoma de serviço, resulta de uma alteração do tipo negociar o correspondente ao negócio dissimulado ou oculto contrato de trabalho.¹⁷

Nos Estados Unidos, depara-se facilmente com as plataformas digitais de serviços tal como, Homejoy ou Taskrabbitt, as quais realizavam a

¹⁶ VASCONCELOS; VALENTINTINI; NUNES, 2017, p. 90.

¹⁷ AMADO; SANTOS, 2017, p. 344.

mera venda de força de trabalho. Na Taskrabbit, são oferecidos serviços de limpeza, carregador, pedreiro, encanador, entre outros; enquanto a Homejoy, oferta serviços domésticos de diarista.¹⁸ Essas plataformas criam mercado de pessoas conectado com os consumidores que necessitam de trabalhos específicos. A virtualidade da interconexão promove o encontro do trabalhador prestador com o consumidor, os quais dificilmente se encontrariam por meios físicos ou presenciais.

No entanto, no serviço prestado pelas plataformas vários dos riscos do negócio senão a integralidade desses são repassados ao trabalhador. São exemplos: o cancelamento das chamadas, do tempo de espera não remunerado e o risco social de doença ou acidente, além das despesas com equipamentos ou veículos.

A faixa salarial desses trabalhadores, a partir de um tempo de vivência de trabalho via plataforma, é bastante diminuída, revelando logicamente o verdadeiro cenário por detrás deste “vantajoso e autônomo” trabalho, que é o oposto àquele difundido pelas propagandas das plataformas digitais. No entanto, ainda quando desvelada a baixa remuneração em contraste ao discurso romantizado, perpetua-se o lema entre os trabalhadores de que baixa remuneração ainda é melhor do que nada, o que é, no fim, um verdadeiro discurso de chantagem: baixo salário ou nada.

Os trabalhadores destas plataformas são postos, sob o prisma formal-contratual, na posição jurídica de parceiros autônomos. São tidos como livres para se ativar ou desativar no horário de sua escolha. Contudo, no plano da realidade esses parceiros são impelidos sempre a trabalhar o máximo da jornada fisicamente possível por ganharem tão pouco. Curioso que na condição de autônomos, não têm liberdade para fixar o preço de seu trabalho, recusar clientes ou mesmo avaliar seu parceiro: a plataforma eletrônica de trabalho.

As circunstâncias fáticas dos trabalhadores de plataformas eletrônicas afastam-se da clássica situação de subordinação jurídica, embora seja relativamente fácil a visualização de um poder fiscalizatório e disciplinar, numa subordinação algorítmica¹⁹ além do escancara-mento de uma flagrante condição de hipossuficiência, nitidamente expressada nos baixos salários e extensas jornadas de trabalho.

¹⁸ SLEE, 2017, p. 145-151.

¹⁹ TEODORO, 2019, p. 18.

Essas novas formas de trabalho repetem antigos problemas trabalhistas: baixos salários, jornadas exaustivas, inexistência de cobertura por acidentes e sujeição aos riscos do negócio de um lado; de outro, empresas plataformas com exponencial crescimento e valorização da marca, geração de lucros e glamourização deste modelo organizacional como o padrão futuro das empresas.

Ressalta-se que a transferência dos riscos da atividade para os trabalhadores agrava ainda mais a citada situação de precariedade envolta da atividade laboral. Nos casos de aplicativos de entrega, os motoristas são os responsáveis pela aquisição e manutenção dos veículos, despesas de combustível, impostos sobre o veículo, seguro por acidente, além de outros, sofrendo também pelo risco e custo econômico da ociosidade, visto que ainda que estejam disponíveis para trabalhar, não recebem qualquer quantia pelo tempo à disposição.

As companhias exitosas da economia do compartilhamento escapam das despesas de manter uma folha de pagamento com seus fornecedores de serviços, pois se classificam como autônomos. Como parte desse artifício, evitam pagar direitos trabalhistas, custos de manutenção, tempo ocioso e tempo de deslocamento acidentes de trabalho e qualquer obrigação de Seguridade Social.²⁰

Essas novas formas de trabalho repetem antigos problemas trabalhistas: baixos salários, jornadas exaustivas, inexistência de cobertura por acidentes e sujeição aos riscos do negócio de um lado; de outro, empresas plataformas com exponencial crescimento e valorização da marca, geração de lucros e glamourização deste modelo organizacional como o padrão futuro das empresas. É este o caso Uber, que se tornou a grande referência e modelo para plataformas de trabalho.

3. O CASO UBER E O PADRÃO DO TRABALHO SOB DEMANDA

Fundada em 2009 na cidade de São Francisco (Califórnia) por Garret Camp e Travis Kalanick, a empresa UBER nasceu e se expandiu, tornando-se a grande precursora da economia digital no cenário mundial, construindo uma nova forma de organização social e econômica, demonstrando que o capitalismo se reinventa por meio das novas tecnologias. Com a plataforma, contratantes independentes - “motoristas parceiros”-, operariam a plataforma e ofereceriam seus serviços por intermédio de uma conexão com usuários finais do aplicativo.

Ao contrário do que muitos pensam, a Uber não deriva da economia do compartilhamento. O marketing utilizado na sua implementa-

²⁰ SLEE, 2017, p. 294.

ção demonstrava que a pretensão da empresa era proporcionar um serviço de traslado de requinte e alto padrão, voltado para ideia do consumismo. Isto evidencia que os objetivos da empresa não tinham qualquer relação com os princípios da economia colaborativa. No seu início, o serviço ofertado era de carros de luxo com motorista particular; os usuários do aplicativo solicitavam um automóvel; e, prontamente, os motoristas das empresas de serviços de limusines atendiam a essa demanda.²¹

Sem prejuízo do sucesso do serviço de limusine, a Uber percebeu que as plataformas que se utilizavam do discurso do consumo colaborativo ao oferecer serviços de compartilhamento de viagens obtinham maior êxito. Assim, buscando alcançar cada vez mais espaço, a Uber investiu no marketing do discurso da “economia do compartilhamento”, criando uma modalidade de serviço na sua plataforma de tecnologia pautado na ideia de compartilhamento de viagens.

Nessa perspectiva, constatou-se que o acesso aos bens e serviços era mais interessante do que a propriedade propriamente dita.²² Ou seja, ao invés da aquisição de um veículo por cada pessoa que necessitava de deslocamento, melhor seria compartilhar veículos, inclusive por questões ambientais, de trafegabilidade, entre outras.

No ano 2013, a Uber promoveu uma mudança estrutural na antiga forma de locomoção das pessoas. Anunciou a criação da modalidade UberX declarando ser uma alternativa na contenção de danos do desemprego estrutural com o viés de empreendedorismo individual. Apresentava-se, como uma plataforma de tecnologia que proporcionava aos motoristas parceiros aumento dos seus rendimentos com os serviços de compartilhamento de viagens, mediante a conexão com os usuários do aplicativo, que em contrapartida, buscavam desfrutar de viagens seguras, com motoristas confiáveis e por um preço acessível.

Apresentada a propaganda, muitos trabalhadores se entusiasmaram com a iniciativa tecnológica “revolucionária” e se engajaram na plataforma esperando, no início, ocupar o tempo ocioso e obter renda extra. Por essa razão, a Uber cresceu de forma ainda mais acelerada no cenário global. Esse foi um dos seus grandes diferenciais perante

²¹ SLEE, 2017, p. 98.

²² SCHOLZ, 2016, p. 78.

A Uber é um paradigma da organização empresarial da economia digital, com custo de manutenção muito baixo, que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores. Isto significa dizer que ela não se origina nas clássicas cooperativas de táxi ou das empresas de serviço de transporte público ou privado, porém se estabelece como sua principal adversária.

as suas concorrentes, já que ela soube aproveitar a circunstância da crise do emprego e da ausência de regulação jurídica para impulsionar seu crescimento, não concentrando a oferta de seus serviços em apenas países do norte.

A Uber tinha como objetivo alcançar o monopólio do mercado de compartilhamento de viagens. Em apenas 5 anos após a criação da UberX, precisamente em setembro de 2018, estava presente em mais 600 cidades, distribuídas entre mais de 60 países. Conquistou um número de mais 75 milhões de usuários cadastrados e 3 milhões de motoristas ativos, atingindo uma média de 15 milhões de viagens por dia no mundo.²³

Essa expansão ultraveloz, garantiu a Uber um valor estimado em investimentos de cerca de 11 bilhões de dólares, valor esse que ultrapassava o capital das empresas relacionadas à economia do compartilhamento, a exemplo da Lyft, assim como, superou também o capital de grandes empresas líderes do ramo de aluguel de automóveis, como a Hertz, Avis e Enterprise.²⁴

No Brasil, a onda de crescimento não foi diferente, a Uber foi implementada no ano de 2014, chegou junto com a Copa do Mundo de Futebol²⁵, sendo o Rio de Janeiro a primeira cidade do Brasil a receber os seus serviços, logo em seguida a cidade de São Paulo e demais municípios. No ano de 2018, a Uber já estava presente em mais de 100 cidades por todo Brasil, divididas entre as mais diversas regiões do país, com um número de mais de 22 milhões de usuários ativos e cerca de 600 mil motoristas cadastrados.²⁶

A Uber é um paradigma da organização empresarial da economia digital, com custo de manutenção muito baixo, que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores. Isto significa dizer que ela não se origina nas clássicas cooperativas de táxi ou das empresas de serviço de transporte público ou privado, porém se estabelece como sua principal adversária²⁷. Situa-se adequadamente no conceito de tecnologia disruptiva.

²³ KALANICK, 2018.

²⁴ SLEE, 2017, p. 101.

²⁵ KRAMER, 2017, p. 86.

²⁶ KALANICK, 2018.

²⁷ TEODORO; D'AFONSECA; ANTONIETA, 2017, p. 7.

Entretanto, essa ruptura com os antigos modelos de produção e formas de trabalho nem sempre significa avanço. A ausência de regulação jurídica principalmente no que diz respeito à proteção da parte hipossuficiente dessa relação, qual seja o trabalhador, acaba por representar um grande retrocesso, pois a exploração do trabalho acompanha a tecnologia e a organização social de cada era.²⁸

Nesse sentido, embora a Uber seja uma empresa que notoriamente exerce suas atividades centradas no âmbito da prestação do serviço de transporte, a mesma insiste na ideia de que não exerce serviços de transporte e que não existe ligação trabalhista alguma entre a plataforma e os “motoristas parceiros”.

Segundo seus próprios fundadores²⁹, a empresa integra o setor da indústria de tecnologia, sendo apenas uma intermediária, não possuindo frota de veículos e tampouco motoristas contratados. Esses sustentam que a plataforma Uber permite que os “motoristas parceiros” se conectem de forma independente com os usuários do aplicativo que necessitam fazer uma viagem, pois os motoristas gozam de liberdade para ativar e desativar o aplicativo em momentos que lhes forem convenientes, não sendo exigida uma carga horária específica.

No caso da relação entre a plataforma da Uber e os motoristas “parceiros” não se visualiza, na prática, a concretização da plena autonomia dos motoristas parceiros, uma vez que é a empresa que detém o poder de seleção, controle e gerência do trabalho realizado pelos parceiros.³⁰

Cita-se, como exemplo dessa autonomia inverídica, o fato de ser a plataforma da Uber quem estabelece a precificação das viagens por cada área, indicando inclusive qual é a melhor área e horário para ser realizado o serviço pelos motoristas parceiros mediante o preço dinâmico, sem que esses possam exercer qualquer chance de liberdade para negociar o conteúdo da relação firmada com o usuário.³¹ Os preços das corridas, as rotas de destino, a forma de pagamento e outras condições são estabelecidas exclusivamente pelo usuário e a Uber.

²⁸ CARELLI, 2017, p. 144.

²⁹ KALANICK, 2018.

³⁰ REIS; CORASSA, 2017, p. 162.

³¹ SARMENTO, 2015, p. 2.

Assim, associado ao avanço tecnológico e a conjuntura de desregulação intensificam-se e multiplicam-se as relações de trabalho realizadas pelos aplicativos, ao mesmo tempo que vigoriza a precariedade da atividade exercida e o evidente estado de hipossuficiência do trabalhador.

A remuneração dos “motoristas parceiros” também é feita pela companhia que possui inclusive a faculdade de reter para si um percentual do valor cobrado pela corrida. Na categoria UberX, por exemplo, a Uber efetua a cobrança de 25% do total da viagem realizada. Esse valor é determinado de forma unilateral pela empresa, o que significa dizer que o “motorista parceiro” não possui opção alguma, a não ser acatar o que for estabelecido pela plataforma, mesmo que isso signifique para ele grande oneração nessa relação de “parceria”. Em verdade, a Uber impõe um padrão de vulnerabilidade para o motorista:

A Uber tirou vantagem da vulnerabilidade dos motoristas para impor regras mais e mais rigorosas. Os motoristas, como já dissemos, devem aceitar 90% dos pedidos, ou recebem uma notificação [...] Motoristas queixam-se de terem sido descredenciadas por fazerem críticas a companhia pelo Twitter. Motoristas no serviço Uber Black, mais caro, foram forçados a pegar corridas no Uberx, mais barato. Motoristas do serviço Uberx foram forçados a aceitar corridas pelo impopular uberpool. A companhia rastreia as localizações dos motoristas e reclama se eles não cumprem com as exigências.³²

Além disso, todos os custos da prestação do serviço ficam a cargo dos motoristas, como por exemplo, combustível, impostos, taxas de licenciamentos, manutenção do veículo, seguros, entre outros.

Assim, associado ao avanço tecnológico e a conjuntura de desregulação intensificam-se e multiplicam-se as relações de trabalho realizadas pelos aplicativos, ao mesmo tempo que vigoriza a precariedade da atividade exercida e o evidente estado de hipossuficiência do trabalhador. No conhecido caso da decisão inglesa que reconheceu o vínculo empregatício dos motoristas da Uber, o traço da dependência econômica foi de considerável importância para essa conclusão, como enuncia Amado e Santos:

No caso em apreço, aplicando o referido teste, o tribunal não teve dúvidas de que os motoristas da Uber eram workers e não genuínos independentcontractors. Eles estão, em relação à Uber, numa situação de subordinação ou, ao menos, de “parasubordinação”, prestando trabalho para esta empresa numa posição de acentuada dependência econômica. Trata-se, na “parassubordinação”, de um fenômeno difuso, algo

³² SLEE, 2017, p. 131.

híbrido - marcado pelas notas da autonomia jurídica e da dependência económica - e de fronteiras mal definidas, ao qual o direito positivo português dá também guarida [...].³³

Slee atribui o sucesso do Uber ao que ele denomina de parasitismo, assim entendido como o negócio a margem dos sistemas e da burocracia nos serviços de transporte com baixíssimo custo, forjado numa operação em geral de prejuízo, mas com expectativa de lucro quando a empresa se tornar monopolista.

Entusiastas da Uber atribuem o sucesso da empresa a sua tecnologia e a eficiência em conectar passageiros e motoristas mas essa visão ignora boa parte da história. O sucesso da Uber também se dá muito devido a evitar custos com seguro, impostos e inspeções veiculares, e fornecer um serviço universalmente acessível. Sua habilidade em fornecer um serviço barato e eficiente para os consumidores vem da habilidade de operar em prejuízo enquanto persegue seu generosamente financiado caminho para o crescimento. O sucesso da Uber decorre cor do seu parasitismo nas cidades onde opera.³⁴

Slee prossegue com as críticas ao modo de como a Uber usurpa dos países onde ela opera, chamando-a de “parasitária das economias locais”, pois, a empresa não se preocupa com a economia do local, com organização social e, muitos menos, com aqueles que operam diretamente nas plataformas; ou seja, os seus “motoristas parceiros”. Aproveita-se da ausência de regulação jurídica dos locais onde realiza suas atividades, para impor as suas próprias regulações, não demonstrando ter compromisso algum perante aos países onde ela atua.³⁵

A companhia também realiza o controle da qualidade do trabalho exercido por intermédio do controle telemático, que é realizado por intermédio dos usuários, que pontuam por meio do sistema avaliação por “estrelas” a competência do serviço prestado. Essa avaliação é muito importante para o motorista, pois ela tem o poder de definir se o mesmo poderá ou não permanecer trabalhando na plataforma/empresa.

³³ AMADO, SANTOS, 2017, p. 347.

³⁴ SLEE, 2017, p. 104.

³⁵ SLEE, 2017, p. 137.

Qualificar erroneamente os “motoristas parceiros” como prestadores de serviço autônomo e não como empregados possibilita que a Uber escape do ônus dos gastos com direitos dos trabalhadores, como por exemplo pagamento das horas extra jornada, salário mínimo, contribuições à Previdência Social ou pagamento de impostos sobre folha salarial.

Esse modelo utilizado pela Uber para efetuar a gerência do trabalho prestado pelos motoristas é denominado de controle de programação por comandos,³⁶ que consiste na combinação de uma suposta flexibilidade conciliada com nível elevado de controle das condutas dos seus parceiros.

Para Carelli, “essa relação entre trabalhador e empresa passa por uma nova nomenclatura: é uma relação de aliança, em refeudalização das relações”³⁷, uma aliança neofeudal. Isto significa dizer, que a Uber transforma o trabalhador em “empreendedor” ao conceder uma certa liberdade para realizar o seu trabalho, porém, retira essa liberdade com o controle por precificação e pela forma de gerenciamento exercido unilateralmente pela empresa.

Dessa forma, pode-se constatar que a argumentação jurídica expressada pela empresa de que os seus “motoristas parceiros” tratam-se de meros empreendedores autônomos não se sustenta, pois nessa aliança neofeudal é possível verificar a presença de elementos categóricos para evidenciar a existência de uma relação trabalhista.

Qualificar erroneamente os “motoristas parceiros” como prestadores de serviço autônomo e não como empregados possibilita que a Uber escape do ônus dos gastos com direitos dos trabalhadores, como por exemplo pagamento das horas extra jornada, salário mínimo, contribuições à Previdência Social ou pagamento de impostos sobre folha salarial.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O constante avanço tecnológico transmuta a realidade dos espaços físicos e virtuais, nos quais as pessoas em seu cotidiano estão submetidas à necessidade de receber e prestar um determinado tipo de serviço. Recentemente, algumas plataformas revolucionaram de maneira extremamente severa a concepção e o arranjo das formas de trabalho, o que demonstrou a maleabilidade e auto capacidade de adaptação da estrutura econômica capitalista.

De modo geral, as plataformas vestem-se do discurso da implementação da economia de compartilhamento como subterfúgio para

³⁶ CARELLI, 2017, p. 142.

³⁷ CARELLI, 2017, p. 141.

auferição de extensas margens de lucros, provavelmente derivadas de relações laborais precárias. Ressalta-se, ainda, que a alusão de submissão destas plataformas digitais à economia de compartilhamento legitima o processo de desresponsabilização desses “novos empreendimentos” de seus encargos cíveis, trabalhistas e, inclusive, tributários.

Com o passar do tempo e o crescente número de pessoas que habitam a Terra, toda e qualquer inovação tecnológica que facilite a proteção da vida humana e/ou o desenvolvimento das atividades rotineiras da humanidade serão bem-quistas. Todavia, essas inovações devem ser sustentadas quando proporcionam vantagens extensas e concretas a todos os seus supostos beneficiários, sob pena de tornar-se mera exploração do homem pelo homem - uma nova fórmula de escravização.

A inovação do serviço prestado pela Uber, por exemplo, é basicamente, a oferta de um serviço bem mais barato de transporte de passageiros, apesar da sua autoclassificação como plataforma de comunicação. Além do baixo custo, o serviço da Uber agrega a “flexibilidade de horário” conjugado com a “liberdade de trabalho” e a propaganda de um ganho razoável para seu motorista parceiro. Aparentemente, todos são beneficiados economicamente com o modelo de negócio da Uber, todavia o exame crítico mais profundo pode levar a outras compreensões.

O fator de sucesso econômico das plataformas de serviço ou trabalho é consubstanciado por sua atuação em uma clara zona de desregulação. Por esta razão, é necessária a existência de uma regulação jurídica abrangente desta nova realidade social, cujas relações de trabalho são precarizadas e as empresas de tecnologia estruturam novos modelos de trabalho dependente sem observância dos ditames constitucionais e trabalhistas.

Como visto, o Direito do Trabalho segue desconectado das plataformas digitais, as quais estabelecem condições fáticas da atividade laboral dos usuários parceiros em uma zona cinzenta. Nestes trabalhos via plataformas, a dimensão clássica da subordinação jurídica é de difícil visualização e caracterização. Isto porque os requisitos do contrato de trabalho são facilmente maquiados e afastados, mesmo quando se observa a presença de alguns de seus elementos, como

a flagrante manifestação de uma nova forma de subordinação pelo algoritmo e também, na feição antiga da subordinação, o exercício do poder fiscalizatório e punitivo terceirizado ao usuário.

Por outro lado, a condição hipossuficiente destes trabalhadores por aplicativos é evidente, bem expressada nos baixos preços impostos pela plataforma, nas intensas jornadas e na sujeição aos riscos do negócio. Urge, então, encontrar os meios – especialmente a interpretação protetiva trabalhista – para reconectar o Direito do Trabalho aos trabalhadores das plataformas digitais, a fim de lhes assegurar a proteção constitucional destinada a quem trabalha.

REFERÊNCIAS

- AMADO, João Leal; SANTOS, Catarina Gomes. A Uber e os seus motoristas: mindthegap! In: CHAVES JÚNIOR, José Eduardo de Resende (Org.). *Tecnologias disruptivas e a exploração do trabalho humano*. São Paulo: Ltr, 2017.
- CARELLI, Rodrigo de Lacerda. O caso Uber e o controle por programação: de carona para o Século XIX. In: CHAVES JÚNIOR, José Eduardo de Resende (Org.). *Tecnologias disruptivas e a exploração do trabalho humano*. São Paulo: Ltr, 2017.
- GAUTHIER, Gustavo. *Disrupción, economía compartida y derecho*. Fundación de Cultura Universitária: Montevideo, 2016.
- KALANICK, Travis. *Fatos e dados sobre a Uber*. Disponível em: <<https://newsroom.uber.com/brazil/fatos-e-dados-sobre-a-uber>>. Acesso em 28 jan.2018.
- KALIL, Renan Bernardi. Direito do trabalho e economia de compartilhamento: Apontamentos Iniciais. In: KIRA, Beatriz (Org.). *Economias do compartilhamento e o direito*. Curitiba: Juruá, 2017.
- KRAMER, Josiane Caldas. *A economia compartilhada e a uberização do trabalho: Utopias do Nosso Tempo?* Curitiba, 2017, 129p. Dissertação de Mestrado – Universidade Federal do Paraná. Disponível em: <<https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/47786>>. Acesso em: 15 dez. 2018, 13:00:00.
- LEHDONVIRTA, Vili. *The online gigeconomygrew 26% over the post year*, Disponível em: <<https://ilabour.oii.ox.ac.uk/the-online-gig-economy-grew-26-over-the-past-year>>. Acesso em: 26 de janeiro de 2019, 09:10:00.

SARMENTO, Daniel. *Ordem Constitucional Econômica, liberdade e transporte individual de passageiros: o “caso Uber”*. Rio de Janeiro, [s.n], 10 jul. 2015. Disponível em: <<http://s.conjur.com.br/dl/paracer-legalidade-uber.pdf>>. Acesso em: 02 jan. 2019, 10:30:00.

SCHOLZ, Trebor. *Cooperativismo de plataforma: Os perigos da Uberização*. O bem comum como alternativa à precarização do trabalho e da vida. Tradução: Rafael A. F. Zanatta. São Paulo: Elefante, 2017.

SLEE, Tom. *Uberização: A nova onda do trabalho precarizado*. Tradução: João Peres. São Paulo: Elefante, 2017.

SMITH, Rebecca.; LEBERSTEIN, Sarah. *Rights on demand: Ensuring workplace standards and worker security in the on-demand economy (New York, National Employment Law Project)*. Disponível em: <<https://nelp.org/wp-content/uploads/Rights-On-Demand-Report.pdf>>. Acesso em: 26 de janeiro de 2019, 14:20:00.

SUNDARARAJAN, Arun. *The sharing economy: Then end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. Cambridge: The MIT Press, 2016.

REIS, Daniela Muradas; CORASSA, Eugênio Delmaestro. Aplicativos de transporte e plataforma de controle: o mito da tecnologia disruptiva do emprego e a subordinação por algoritmos. In: CHAVES JÚNIOR, José Eduardo de Resende (Org.). *Tecnologias Disruptivas e a Exploração do Trabalho Humano*. São Paulo: Ltr, 2017.

TEODORO, Maria Cecília Máximo; DA SILVA, Thais Claudia D’afonseca; ANTONIETA, Maria. Disrupção, economia compartilhada e o fenômeno Uber. In: *Revista da Faculdade Mineira de Direito*, Belo Horizonte, v. 20, n. 39, p. 1-30, abr. 2017. Disponível em: <<http://periodicos.pucminas.br/index.php/Direito/article/view/14661/0>>. Acesso em: 07 fev. 2019, 20:00:00.

VASCONCELLOS, Antônio Gomes de; VALENTINI, Rômulo Soares. Tecnologia da Informação e seus Impactos nas relações capital-trabalho. In: CHAVES JÚNIOR, José Eduardo de Resende (Org.). *Tecnologias Disruptivas e a Exploração do Trabalho Humano*. São Paulo: Ltr, 2017.