

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE DIREITO E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

ALESSANDRA MARYNNA DE PAIVA

**O CASO UBER: UM ESTUDO ACERCA DO FENÔMENO DA INFORMALIDADE
GLOBAL NA ECONOMIA COMPARTILHADA**

Goiânia

2020

ALESSANDRA MARYNNA DE PAIVA

**O CASO UBER: UM ESTUDO ACERCA DO FENÔMENO DA INFORMALIDADE
GLOBAL NA ECONOMIA COMPARTILHADA**

Trabalho de conclusão de curso de graduação
apresentado à Escola de Direito e Relações
Internacionais da Pontifícia Universidade Católica de
Goiás, como requisito parcial para obtenção do grau de
Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Me. Renzo Nery.

Goiânia

2020

Catálogo da Publicação
Sistema de Biblioteca da PUC Goiás

PAIVA, Alessandra Marynna de.

O CASO UBER: UM ESTUDO ACERCA DO FENÔMENO DA
INFORMALIDADE GLOBAL NA ECONOMIA COMPARTILHADA

[manuscrito] / Alessandra Marynna de Paiva. – 2020.

65 f. : il.

Orientador: Prof. Me. RENZO NERY.

Monografia (Graduação) – Pontifícia Universidade Católica de Goiás,
Programa de Graduação em Relações Internacionais, Goiânia, 2020.

1 Trabalho informal, neoliberalismo e a revolução tecnológica 2. O
trabalho informal como paradigma de produção. 3. A flexibilização do
trabalho é incompatível com as proteções sociais? I. NERY, RENZO,
orient. II. Título.

ALESSANDRA MARYNNA DE PAIVA

**O CASO UBER: UM ESTUDO ACERCA DO FENÔMENO DA INFORMALIDADE
GLOBAL NA ECONOMIA COMPARTILHADA**

Trabalho de conclusão de curso de graduação
apresentado à Escola de Direito e Relações Internacionais
da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, como
requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em
Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Me. Renzo Nery.

Aprovada em _____ de _____ de 2020.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Me. Renzo Nery (Orientador)

Prof. Me. Leandro Borges

Prof. Dr. Danillo Alarcon

Com gratidão, dedico este trabalho a Deus e a minha família, em especial ao meu avô Otiniel (*in memoriam*), que sempre me incentivou e me ajudou a chegar até aqui.

AGRADECIMENTOS

Agradeço inicialmente a Deus, que me deu saúde e forças para chegar até aqui. Agradeço a minha família, a meus pais e a meus avós, que me amaram e me apoiaram incondicionalmente e pelo esforço investido na minha educação.

Ao professor Renzo Nery, que me incentivou a ampliar meus conhecimentos sobre esta temática e auxiliou-me durante todo o processo de desenvolvimento desta monografia.

Agradeço, ainda, à Pontifícia Universidade de Goiás e a todos os professores do meu curso pela qualidade do ensino oferecido.

RESUMO

Diante do atual cenário em que há um crescente aumento de motoristas de aplicativos por todas as cidades do mundo, esta pesquisa tem por objetivo entender como ocorre esse processo, com enfoque no aplicativo Uber, criado em 2009. Para tanto, será analisada a expansão do trabalho informal no contexto de políticas neoliberais e da revolução tecnológica informacional. A fim de se compreender como houve a difusão do trabalho informal, serão abordados estudos das políticas neoliberais, enfatizando temas como informalização, flexibilização do trabalho, “desindustrialização” e crescimento do setor de serviços. Esses últimos fenômenos se relacionam diretamente com a revolução tecnológica, que se utiliza do crescimento do setor terciário para oferecer aos indivíduos diferentes serviços por meio da economia compartilhada. Nesse sentido, analisa-se o processo de “uberização” das relações trabalhistas e discute-se a condição da participação dos motoristas de Uber na economia compartilhada. A partir do estudo de caso do aplicativo Uber, são avaliadas as consequências da flexibilização laboral em escala planetária, com vistas a identificar se é possível ou não conciliar a flexibilização com as garantias sociais do trabalho.

Palavras-chave: trabalho informal; aplicativo Uber; economia compartilhada; flexibilização laboral; garantias sociais.

ABSTRACT

In face of the present scenario in which there is a growing increase of applications drivers in all cities of the world, this research aims to understand how this process occurs, focusing on the Uber application, created in 2009. For this, it's contemplated the expansion of informal work in the context of neoliberal policies and the informational technological revolution. In order to understand how informal labour has spread, studies of neoliberal policies will be addressed, focusing on topics such as informalization, flexible work, "de-industrialization" and growth of the service sector. These last phenomena are directly related to the technological revolution, which uses the growth of the tertiary sector to offer the different types of services used in the shared economy. In this respect, the "uberization" of labor relations is analyzed and is discussed the condition of participation of Uber's drivers in the shared economy. From this case study of the Uber application, the consequences of labor flexibility on a planetary scale are evaluated, in order to understand whether it is possible or not to reconcile flexibility with the social guarantees of work.

Keywords: *informal work; Uber application; shared economy; labor flexibility; social guarantees.*

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Principais diferenças entre o setor formal e informal, segundo a teoria “dualista”	17
Tabela 2 – Porcentagem do trabalho informal	25
Tabela 3 – A economia compartilhada e seus diferentes tipos de serviço	30

SUMÁRIO

	INTRODUÇÃO	9
1	TRABALHO INFORMAL, NEOLIBERALISMO E A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA	12
1.1	ENTENDENDO A DIFERENÇA ENTRE TRABALHO E EMPREGO	12
1.2	COMPREENDENDO O TRABALHO INFORMAL	13
1.2.1	O conceito de informalidade segundo a Organização Internacional do Trabalho	14
1.2.2	Debates teóricos sobre o setor informal	16
1.2.2.1	Corrente teórica “dualista”	17
1.2.2.2	A Escola Legalista	17
1.2.2.3	A Escola Estruturalista	18
1.2.2.4	A Escola Voluntarista	19
1.3	O NEOLIBERALISMO ALTERANDO AS RELAÇÕES TRABALHISTAS..	19
1.3.1	O processo de industrialização e as conquistas do movimento operário	19
1.3.2	As políticas neoliberais apoiando a desregulamentação do trabalho	21
1.3.2.1	As políticas Keynesianas e neoliberais	22
1.3.2.2	As consequências das políticas neoliberais nas relações trabalhistas	23
1.4	A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA E INFORMACIONAL E SUA RELAÇÃO COM A INTENSIFICAÇÃO DA INFORMALIDADE LABORAL	26
2	O TRABALHO INFORMAL COMO PARADIGMA DE PRODUÇÃO	29
2.1	ECONOMIA COMPARTILHADA	29
2.1.1	Economia compartilhada e o aplicativo Uber	31
2.2	SURGIMENTO E DESENVOLVIMENTO DO APLICATIVO UBER	33
2.2.1	Vantagens da utilização do aplicativo Uber	35
2.2.2	Desvantagens da utilização do aplicativo Uber	37
2.2.2.1	Precarização do trabalho e “uberização”: o “precariado”	40
3	A FLEXIBILIZAÇÃO DO TRABALHO É INCOMPATÍVEL COM AS PROTEÇÕES SOCIAIS?	43
3.1	DESAFIOS DA UBER: COMO SUA ATUAÇÃO É VISTA AO REDOR DO MUNDO?.....	43
3.1.1	A regulação da Uber na Colômbia	44
3.1.2	A regulação da Uber na Alemanha	46
3.1.3	A regulação da Uber nos Estados Unidos	47
3.2	COMO A ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO OBSERVA A RELAÇÃO ENTRE FLEXIBILIZAÇÃO E A GARANTIA DAS PROTEÇÕES SOCIAIS	50
3.2.1	O relatório sobre “Trabalhos atípicos ao redor do mundo” da OIT	50
3.2.2	O relatório sobre as “Abordagens inovadoras para a garantia da proteção social do trabalho” da OIT	53
3.2.3	O relatório “A arquitetura das plataformas do trabalho digital” da OIT	54
3.3	O SERVIÇO PRESTADO PELA EMPRESA UBER DEVE SER OU NÃO REGULAMENTADO?	55
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	59
	REFERÊNCIAS	62

INTRODUÇÃO

A globalização foi um dos fenômenos responsáveis por acelerar a atividade industrial mundialmente. Por meio dela, povos de todo o globo se engajaram no consumo global, passando a adquirir produtos industrializados vindos de toda parte. A intensificação do consumo gerou, por consequência, a expansão da atividade industrial.

Inúmeros estudiosos, impressionados com o avanço da industrialização, começaram a teorizar sobre quais seriam os seus impactos nas relações trabalhistas. Segundo Peterson (2014), inúmeros economistas defendiam que, conforme a industrialização fosse consolidada, o trabalho informal teria a tendência a diminuir, pois, em tese, ela estaria diretamente relacionada à criação de empregos formais.

Todavia, no contexto de globalização neoliberal, as atividades informais foram aumentando. Os ideais neoliberais se difundiram, principalmente, na década de 1970, e suas medidas se baseiam na abertura econômica, redução dos gastos públicos, privatização de empresas e desregulamentação das leis trabalhistas (WILLIAMSON, 1990). Desta forma, alguns fenômenos como a flexibilização, a desindustrialização e o crescimento do setor de serviços expandiram e se consolidaram mundialmente (PETERSON, 2014). O crescimento do setor de serviços aliado aos avanços da tecnologia foram capazes de criar novas formas de geração de renda.

Nos últimos anos, a tecnologia da informação se desenvolveu rapidamente. Com o uso dos celulares inteligentes (*smartphones*), diversos aplicativos foram criados de modo a facilitar a vida cotidiana, impulsionando, assim, o setor de serviços oferecidos pelos próprios aplicativos e tornando corriqueira a presença de motoristas de *carsharing*¹, como os motoristas parceiros da Uber.

O avanço da tecnologia da informação também possibilitou crescimento do setor terciário, havendo uma transição no mercado de trabalho dos empregos no setor de manufatura para o de serviços. Para Peterson (2003), tais transições estão associadas ao aumento de mercadorias pós-industriais que exigem informação e *design*, ressoando com a economia virtual de sinais e de desmaterialização.

Tal desmaterialização, possibilitada pelo crescimento mundial do setor de serviços e pelo avanço tecnológico informacional, como dito, permitiu o desenvolvimento de novas formas de obtenção de renda e de prestação de serviços. Desta forma, foi criada a economia de

¹ *Carsharing* é o termo em inglês que representa o compartilhamento de carros por meio de caronas ou alugueis.

compartilhamento. A economia compartilhada apresenta-se, assim, como a mais nova tendência que vem a modificar a estrutura de negócios. Por meio de plataformas digitais, organizações que não possuem qualquer mercadoria conectam provedores e usuários de serviços sob demanda. As empresas internacionais de maior sucesso nesta área são a Uber e a Airbnb (PWC, 2015).

Entretanto, esta realidade traz à tona uma série de questionamentos: qual a ocupação prévia desses indivíduos? O que os induzem a participar da economia compartilhada? Por fim, quais são as consequências deste tipo de trabalho? São maiores as vantagens ou as desvantagens da ocupação informal?

Na década de 1990, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) dedicou-se profundamente em compreender e analisar os assuntos relacionados à economia informal e, para tanto, decidiu organizar três fóruns internacionais voltados especificamente para a temática, cujas discussões se deram no âmbito dos encontros periódicos da Conferência Internacional do Trabalho (CIT). Os fóruns em destaque foram realizados em 1991, 1993 e 2002 (Resoluções CIT nº 78, nº 80 e nº 90, respectivamente).

Ganha destaque a primeira CIT sobre o tema, de 1991, cujo foco dos debates era o “Dilema do Setor Informal”. Nesta Conferência, adotou-se a primeira definição estatística do emprego no setor da informalidade. Entretanto, devido ao crescimento do setor informal e da insegurança do trabalho, percebeu-se a necessidade de se ampliar e aprofundar a conceituação do trabalho informal (OIT, 2000; CHEN, 2005).

Assim, na CIT 90, realizada em 2002, estabeleceu-se uma definição mais complexa que extrapola o escopo de “setor informal” para “economia informal”. A economia informal, assim, busca incorporar todos os aspectos da informalidade, inclusas todas as formas de emprego sem contratos, seguros ou proteção social, abarcando os trabalhadores de empresas informais, trabalhadores autônomos, membros da família não remunerados e assalariados exercendo funções informais (CHEN, 2005). Apesar de a definição da OIT ser de 2002, sua amplitude consegue abraçar as relações empregatícias contemporâneas, como no caso dos motoristas de Uber, profissionais autônomos, porém sem ocupação regulamentada.

Além de buscar definição para o trabalho informal, é necessário entender suas perspectivas históricas, que remontam ao crescimento e à intensificação do setor informal. Segundo Peterson (2003), a expansão do trabalho informal foi impulsionada pela globalização do neoliberalismo, como já acenado, segundo o qual a busca por mais lucros estimula a redução dos custos de mão de obra; a informalização; o declínio do trabalho organizado; a internacionalização dos custos de produção; e, por fim, a flexibilização.

A flexibilização estabelece mudanças nos processos de produção, criando redes espacialmente dispersas, com empregos temporários e informais (não regulamentados e não contratuais), evitando, assim, o trabalho organizado (CERNY, 1995 *apud* PETERSON, 2014). Dessa forma, é responsável por gerar insegurança ao trabalhador, já que não há mais estruturas regulatórias que defendam os seus direitos. Ademais, promove o declínio no recolhimento de impostos, culminando diretamente na diminuição do bem-estar social promovido pela esfera pública.

Para compreender todos esses contornos, é realizado o levantamento de dados em diferentes bibliografias – consistentes em artigos, livros e reportagens – com cunho explanatório, de modo a identificar as vantagens e desvantagens da plataforma digital da Uber e como está sendo feita sua regulamentação em alguns países. Para ilustrar todas essas vertentes, realiza-se um estudo de caso da plataforma digital da Uber, abordando os seus desdobramentos em três países – Colômbia, Alemanha e Estados Unidos. Ao final, para se obter um diagnóstico possível, serão abordados, por meio da investigação documental de relatórios da Organização Internacional do Trabalho (OIT) e tabelas estatísticas da WIEGO (*Women in Informal Employment: globalizing and Organizing*), os argumentos postos pela OIT, buscando compreender se é possível conciliar a flexibilização do trabalho com as proteções sociais e se a regulamentação para a plataforma é necessária.

A monografia está estruturada em três capítulos. O primeiro abordará a evolução do trabalho informal, sob as perspectivas de diferentes autores, escolas de pensamento, e como esta temática ganhou força nos debates da OIT nas últimas décadas. Na busca por compreender como o trabalho informal está se consolidando como fenômeno global, serão estudadas as perspectivas históricas que levaram a tal acontecimento, como a inserção de políticas neoliberais, a flexibilização das relações trabalhistas e o crescimento do setor de serviços.

O segundo capítulo tratará sobre como a flexibilização do trabalho e os avanços tecnológicos possibilitaram a intensificação do trabalho informal e, em especial, como a criação de plataformas digitais e a economia compartilhada propiciaram ao trabalho informal. Nesse sentido, será feito um estudo de caso utilizando como referência a empresa *Uber Technologies Inc.*, considerando seus aspectos positivos e negativos.

Finalmente, o terceiro capítulo irá discutir se o serviço prestado pela plataforma deve ou não ser regulamentado pelos governos onde a empresa atua, tendo como parâmetro o posicionamento de três países que optaram por sua regulação. A partir disso, será abordado o posicionamento da Organização Internacional do Trabalho quanto às relações trabalhistas nas plataformas, ponderando se as garantias sociais são compatíveis com o trabalho flexibilizado.

1 TRABALHO INFORMAL, NEOLIBERALISMO E REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA

O enfoque deste capítulo é a expansão do trabalho informal, buscando compreender como a introdução de políticas neoliberais e, posteriormente, a revolução tecnológica informal possibilitaram tal expansão. O trabalho informal é um dos temas centrais desta monografia e, por isso, é de suma importância entender como ele ocorre, começando pela diferenciação entre as relações de emprego e de trabalho.

Após a compreensão dessa diferença, será exposto como a temática do trabalho informal ganhou relevância na Organização Internacional do Trabalho (OIT) a ponto de tornar-se um dos principais embates teóricos travados pela organização e pelas escolas de pensamento que se dedicam a estudar este fenômeno.

Por fim, será abordado como as políticas neoliberais e a revolução tecnológica e informacional (com enfoque na flexibilização e desindustrialização) impactaram diretamente na solidificação do trabalho informal. No que tange à revolução tecnológica informacional, serão explorados como houve o crescimento de setor de serviços e como os avanços tecnológicos possibilitaram a criação de novos modelos econômicos, como a economia compartilhada.

1.1 ENTENDENDO A DIFERENÇA ENTRE TRABALHO E EMPREGO

De acordo com a Constituição Federal Brasileira de 1988, em seu artigo 114, as relações de trabalho são compreendidas como qualquer atividade humana em que há prestação de serviço.

Já o emprego é mais restrito, considerando apenas as relações trabalhistas contratuais. Desta forma, há uma relação jurídica entre empregado e empregador, o que nem sempre ocorre nas relações de trabalho não contratuais. Segundo Leite (2019), as relações de emprego possuem características comuns, tais quais: “pessoalidade, não eventualidade, subordinação hierárquica ou jurídica e onerosidade.” (LEITE, 2019, p. 246).

Destinchando cada uma das características, entende-se “pessoalidade” como a contratação com uma pessoa física em que o empregado deve prestar pessoalmente o trabalho. A “não eventualidade”, por sua vez, pode ser representada pela prestação de serviço de forma regular e habitual, por parte do funcionário contratado. Além disso, em seu documento de contratação deve constar a função que deve exercer e a carga horária a ser cumprida. A

subordinação hierárquica consiste no fato de a atividade laboral exercida pelo empregado estar sujeita ao poder do empregador (LEITE, 2019). Por fim, a última característica da relação empregatícia é a sua oneração, pois o funcionário deve receber um salário fixo, comissões, recolhimento para a previdência, além de ter o respaldo das leis trabalhistas (LEITE, 2019).

Para concluir, o autor afirma que, com a sofisticação e uso constante das tecnologias modernas, surgem novas relações trabalhistas (não empregatícias). Por certo, os recentes desdobramentos da relação de trabalho tornam difíceis a identificação do elemento da subordinação, “como elemento essencial tradicional da caracterização das relações empregatícias.” (LEITE, 2019, p. 254).

Portanto, como a relação dos “motoristas parceiros” com a Uber é informal, devido à ausência de contrato e a inobservância das características de vínculos empregatícios, pode-se dizer que esta é uma relação puramente de trabalho.

1.2 COMPREENDENDO O TRABALHO INFORMAL

De acordo com o Dicionário Aurélio (2010), a palavra “informalidade” pode ser representada como a falta de formalidade ou atividade comercial sem regulamentação. Sendo assim, retrata os indivíduos que não são amparados pelas leis trabalhistas em suas atividades laborais.

Os avanços industrial e tecnológico trouxeram à sociedade incontáveis benefícios, todavia, estes avanços exigem uma mão de obra qualificada. A problemática está primordialmente no fato de a grande maioria dos trabalhadores não possuir a qualificação exigida, o que leva muitos indivíduos a recorrerem ao mercado de trabalho informal. Infelizmente, os indivíduos inseridos na economia informal trabalham em condições precárias e degradantes para tentar sobreviver, muitas vezes sem condições mínimas de higiene e segurança (NUNES, 2010).

Mas não só isso. A respeito da relação entre nível de formação e expectativa de emprego, Guy Standing (2013), economista britânico, adiciona uma perspectiva mais atual dos que trabalham na informalidade. Segundo ele, muitos jovens mesmo diplomados e qualificados ingressam no mercado informal por não haver empregos disponíveis em suas áreas de formação e, quando há, muitos deles são trabalhos precários, de baixos salários e sem oferecimento de benefícios. O autor parte do pressuposto de que os jovens de nível superior de hoje constituem a primeira geração cujas oportunidades de trabalho não condizem com o seu nível de formação.

Isso porque o mercado internacional, ao impulsionar o crescimento da competitividade

das empresas, traz consigo um efeito colateral, qual seja, a tendência de reduzir os custos de produção. A mão de obra entra nesse corte de gastos, por ser dispendiosa para as empresas devido à alta carga tributária. Assim, os contratos com os funcionários passam a ser atípicos, rompendo com os padrões de trabalho assalariado e de remuneração justa (NORONHA, 2003; PETERSON, 2014).

Nesse sentido, Souza (1976) afirma que o setor informal pode ser definido como “um setor econômico onde a demanda de mão de obra não é função do processo de acumulação de capital dentro do próprio setor, mas depende do excedente de mão de obra de setor organizado do mercado de trabalho e das oportunidades que oferece o mercado de produzir ou vender algo que gere algum rendimento” (1976, p. 130). Ou seja, os desempregados do “setor organizado”, na tentativa de sobrevivência, recorrem ao setor econômico informal.

Os autores Mejía e Posada (2007) citam importantes análises voltadas para o setor informal, trazendo mais perspectivas sobre o assunto:

Castells et al. (1989) quienes plantean que la economía informal es un proceso generador de ingresos caracterizado por eludir las regulaciones de las instituciones de la sociedad. En esta misma corriente se encuentra De Soto (1989), quien, así como Castells et al. (1989) consideran que la informalidad son todas aquellas actividades que desobedecen las regulaciones estatales. La diferencia entre pertenecer o no al sector formal se encuentra en el estatus legal (MEJÍA Y POSADA, 2007, p. 7)²

Segundo Bromley (1978), os principais estudos sobre a definição do setor informal diferem acentuadamente quanto aos critérios utilizados para cada setor e quanto às ponderações feitas relativas a cada um dos critérios estabelecidos. Portanto, devido às múltiplas visões e à falta de um conceito único de informalidade, recorre-se aos relatórios da OIT, que contemplam as perspectivas históricas da definição da informalidade e buscam adequá-la aos novos postos de trabalho que surgem na contemporaneidade.

1.2.1 O conceito de informalidade segundo a Organização Internacional do Trabalho

Os primeiros estudos a respeito da informalidade nas relações trabalhistas aconteceram em meados da década de 1960, momento no qual o otimismo motivado pelo crescimento econômico dos países em desenvolvimento fora transformado em temor do desemprego generalizado. Deste modo, a OIT, na tentativa de entender o que estava ocorrendo nos países

² “Castells et al. (1989) entende a economia informal como um processo de geração de renda caracterizado por contornar as regulamentações das instituições da sociedade. Nessa mesma tendência, De Soto (1989), considera informalidade todas as atividades que desobedecem às regulamentações estaduais. A diferença em ser ou não está no status formal.” (Mejía e Posada, 2007, p. 5, tradução nossa).

em desenvolvimento, montou um programa de missões em diversos Estados para investigar as mudanças nas relações empregatícias e quais seriam as respostas públicas diante das modificações observadas (WIEGO, 2018).

A primeira definição do trabalho informal foi cunhada pelo antropólogo britânico Keith Hart, durante a “missão de emprego” executada pela OIT, no Quênia, em 1972 (BANGASSER, 2000). Sendo assim, o “setor informal” foi compreendido como atividades econômicas executadas por trabalhadores de baixa renda, que trabalham demasiadamente, “mas que não eram reconhecidos, registrados, protegidos ou regulamentados pelas autoridades públicas.” (OIT, 2002, p. 5, tradução nossa).

Ao fim da década de 70, os Estados Unidos se retiraram da OIT; como eram grandes cotistas da instituição, contribuindo com mais de 25%, a instituição teve que fazer um corte de gastos. Em consequência, muitos programas foram suspensos e o debate sobre as atividades laborais informais foram deixadas de lado durante um tempo, pois não era visto como prioritário (SANCHEZ, 2009).

Após três anos, os Estados Unidos retornam à organização. Contudo, durante o período em que o país esteve ausente, outra instituição se dedicou a estudar e teorizar o setor informal, mesmo que não houvesse uma instância específica dentro da OIT, esta era nomeada Programa Regional de Emprego para a América Latina e Caribe (PREALC). Durante a década de 1980, o PREALC foi responsável por estudar o trabalho informal e por criar uma escola de pensamento, a “estruturalista”, que com bons olhos as atividades desse setor (CHEN, 2005; SANCHEZ, 2009).

A princípio, estudiosos ligados à teoria estruturalista consideravam o setor informal como uma atividade positiva e que, tão logo o sistema capitalista moderno se desenvolvesse, o setor deixaria de existir (CHEN, 2012). Entretanto, a economia informal não mostrava sinais de enfraquecimento, fazendo com que a OIT percebesse a necessidade da retomada dos estudos. Desta forma, nos anos 1990, os debates sobre a informalidade tornaram-se preocupação central da OIT, o que resultou na primeira Conferência Internacional do Trabalho (CIT) sobre a temática, nomeada de “Dilema do Setor Informal”, ocorrida em 1991 (SANCHEZ, 2009).

O resultado obtido na CIT de 1991 foi contrário ao pensamento “estruturalista”³. De acordo com a OIT, a informalidade está diretamente relacionada à pobreza urbana e seus índices não decaíram ao longo dos anos: ao contrário eles acompanhavam o crescimento econômico. Significa dizer que mesmo quando a economia cresce, o trabalho informal também continua

³ O pensamento estruturalista será devidamente abordado na página 19 deste estudo.

crecendo (SANCHEZ, 2009).

Segundo Bangasser (2000), esta edição da CIT trouxe também como pauta a necessidade de uniformizar as estatísticas a respeito do setor informal, de modo que fosse possível coletar novos dados e criar bases de comparação para discutir sobre a evolução da economia informal. Desta maneira, em 1993, foi realizada a 15ª *International Conference of Labour Statisticians* com o objetivo de criar uma padronização internacional dos estudos sobre a informalidade.

Nesta conferência foi adotada a definição estatística oficial do setor informal, no qual estão inclusos: Proprietários de pequenas empresas não registradas com trabalhadores remunerados; trabalhadores por conta própria, que laboram individualmente ou em negócios familiares; trabalhadores familiares não remunerados e funcionários de empresas informais (CHEN, 2005).

Após a criação do conceito de trabalho informal, houve a necessidade de se ampliar a prévia definição para “setor informal”, devido ao grande dinamismo adquirido com a intensa globalização. Incluem-se, nesse contexto:

[...] own-account workers in survival-type activities, such as street vendors, shoe shiners, garbage collectors and scrap- and rag-pickers; paid domestic workers employed by households; homeworkers and workers in sweatshops who are “disguised wage workers” in production chains; and the self-employed in micro-enterprises operating on their own or with contributing family workers or sometimes apprentices/employees (OIT, 2002, p. 2).⁴

Mesmo sendo a definição do trabalho informal datada de 2002, ela consegue abarcar o motorista de Uber, como forma de ocupação. Considerando-os como microempresários ou como trabalhadores autônomos.

1.2.2 Debates teóricos sobre o setor informal

Ao longo dos anos, diferentes visões e debates teóricos dedicaram-se a explicar a expansão do setor informal e em quais contextos ele se desenvolvia. Essas visões eram representadas pelos “dualistas”, “legalistas”, “estruturalistas” e “voluntaristas”, portanto, para

⁴ [...] trabalhadores por conta própria em atividades de sobrevivência, como vendedores ambulantes, engraxate, catadores de lixo e catadores de sucata e trapos; trabalhadores domésticos remunerados empregados por famílias; trabalhadores domésticos e trabalhadores em fábricas exploradoras que são ‘trabalhadores assalariados disfarçados’ em cadeias produtivas; e os autônomos em microempresas que operam por conta própria ou com trabalhadores familiares contribuintes ou, às vezes, aprendizes/empregados.” (OIT, 2002, p. 2, tradução nossa).

estudar tais teorias, serão utilizadas as perspectivas de Bromley (1978), Chen (2005) e Díaz (2018).

1.2.2.1 Corrente teórica “dualista”

Para a corrente teórica “dualista”, há uma dicotomia nos conceitos de informalidade. Segundo Bromley (1978), o pensamento dualista foi introduzido por Keith Hart, em 1972, por meio de documento de sua autoria, elaborado para a OIT, que discutia a questão do desemprego urbano em Gana. Neste relatório, introduziu-se o conceito de dois setores, dividindo a economia em “informal” e “formal”, e discutiu-se a principal diferença entre eles.

Tabela 1 – Principais diferenças entre o setor formal e informal, segundo a teoria “dualista”

Setor Formal	Setor Informal
• Ingresso dificultoso	• Fácil ingresso no mercado
• Grandes empresas e corporações	• Empresas de propriedade familiar
• Operações em larga escala	• Operações em pequena escala
• Tecnologia de capital intensivo, frequentemente importada	• Trabalho intensivo e tecnologia adaptável
• Habilidades adquiridas por meios formais	• Habilidades adquiridas fora do sistema escolar formal
• Mercados protegidos através de tarifas, quotas, licenças comerciais e direitos trabalhistas	• Mercados não regulamentados e competitivos

Fonte: elaboração própria com base em Bromley (1978).

De acordo com os autores dualistas, os setores formais e informais são essencialmente independentes. Eles afirmam que as atividades do setor informal são menosprezadas, vistas como atividades sem futuro e, pelo fato de operarem fora do aparato legal, muitos sustentam que o trabalho informal necessita de reconhecimento governamental (BROMLEY, 1978).

1.2.2.2 A Escola “Legalista”

Hernando de Soto foi o líder da escola “legalista” e o responsável por dar início à análise da informalidade nos países em desenvolvimento, com ênfase nas “comparações individuais entre os benefícios e custos da evasão às regulamentações e as relações entre informalidade e desenvolvimento econômico. Ou seja, estar ou não no mercado informal se deve a uma decisão que busca evitar a carga tributária” (DÍAZ, 2018, p. 60, tradução nossa). De acordo com esta linha de pensamento, os trabalhadores optam por empregos informais devido à sua ampliação

dos ganhos, já que a carga tributária para os trabalhadores pobres é deveras pesada e onerosa.

Pode-se perceber então que ambas as visões, tanto a “legalista” quanto a dualista”, romantizam o trabalho informal (CHEN, 2005). A teoria “dualista” vê o setor informal como um setor mais produtivo e competitivo e culpabiliza o Estado por tornar as empresas formais improdutivas devido à sua alta tributação. Para os “legalistas”, os indivíduos ingressam no mercado informal para aumentar sua renda. Entretanto, ambas visões não refletem o motivo real pelo qual grande parte das pessoas ingressa no setor informal, o de sobrevivência ou uma forma de gerar renda quando não há oportunidades no mercado formal.

O trabalho informal tende a aumentar em momentos de crise e transições econômicas, refutando, assim, a ideia otimista das escolas teóricas previamente mencionadas. Chen (2012) elucida como este aumento ocorre:

When enterprises are downsized or shut down, the workers who are laid-off and cannot find alternative formal jobs often end up working in the informal economy. This is particularly true of those who cannot afford to be unemployed, more so in countries without unemployment insurance or compensation (CHEN, 2012, p. 3).⁵

1.2.2.3 A Escola “Estruturalista”

Seguindo com as escolas de pensamentos relacionadas ao trabalho informal, cabem mencionar a escola “estruturalista”, introduzida por Alejandro Portes e Manuel Castells, em 1989. Estes autores defendiam que o trabalho informal é um subproduto do desenvolvimento capitalista, no qual as empresas formais visam a redução de seus encargos trabalhistas e o aumento da competitividade diante da concorrência internacional, gerando o aumento das indústrias *offshore* e cadeias de subcontratação (CHEN, 2012).

Para aqueles autores, depois de pesar os benefícios dos custos da informalidade em relação à formalidade, os indivíduos decidem ingressar no mercado informal, tornando-se empreendedores informais. Desta maneira, eles entendem que o setor informal cria uma competição de certa forma injusta com as empresas formais, pelo fato de se esquivar das taxas e regulações. Por isso, defendem que os governos devem regulamentar as atividades informais para coibir a concorrência desleal com as empresas formais (CHEN, 2012).

⁵ “Quando as empresas são reduzidas ou fechadas, os trabalhadores que são demitidos e que não conseguem encontrar empregos formais alternativos muitas vezes acabam trabalhando na economia informal. Isso é particularmente verdadeiro para aqueles que não podem ficar desempregados, ainda mais em países sem seguro-desemprego ou indenização.” (CHEN, 2012, p. 3, tradução nossa).

1.2.2.4 A Escola “Voluntarista”

Por fim, a última escola de pensamento é a “voluntarista”. Este debate teórico é o mais recente. Desenvolvido em 2004, foi liderado por William Maloney que defende que os trabalhadores informais escolhem por conta própria trabalhar em condições informais. Estes decidem realizar este tipo de ocupação com o objetivo de evitar as regulamentações e os impostos (CHEN, 2012).

Após observação e análise do debate teórico sobre o trabalho informal, pode-se perceber que cada uma das escolas de pensamento possuem o mérito de extrair características distintas do setor informal. “Entretanto, a economia informal como um todo é mais heterogênea e complexa do que a soma dessas perspectivas sugere.” (CHEN, 2012, p. 6, tradução nossa).

1.3 O NEOLIBERALISMO ALTERANDO AS RELAÇÕES TRABALHISTAS

De acordo com Peterson (2003; 2014), o crescimento da economia informal, como já acenado, deu-se pela globalização do neoliberalismo, responsável por intensificar drasticamente as desigualdades, dificultar a amenização da pobreza e aumentar o poder das elites. A autora conclui que “a maioria da população global perde no jogo do neoliberalismo” (PETERSON, 2014, p. 378, tradução nossa). Para ela, a intensa industrialização entre os séculos XIX e XX possibilitou a aglomeração de trabalhadores e uma conseqüente mobilização social, o que permitiu a criação de sindicatos e a promoção de empregos mais seguros, bem remunerados e com melhores benefícios.

Embora Standing (2013) deliberadamente argumente que toda a superestrutura laboral construída em torno do trabalhismo no século XX tenha atingido um ponto de completo esgotamento no século XXI e não constitua mais uma alternativa de enfrentar os desafios do mundo do trabalho contemporâneo, o autor apoia a visão de Peterson (2003; 2014), no sentido de reafirmar que os sindicatos laborais, associados aos partidos democráticos, um dia possibilitaram à sociedade a criação de um estado de bem-estar-social.

1.3.1 O processo de industrialização e a conquista do movimento operário

O primeiro processo de industrialização foi a Revolução Industrial Inglesa que teve início em meados do século XVIII. No século seguinte, o desenvolvimento tecnológico se expandiu e passou por uma nova etapa, nomeada de capitalismo concorrencial, momento em

que outros países implantaram um aparelho industrial similar ou até mesmo setorialmente superior ao inglês. Desta forma, os processos de industrialização se consolidaram em importantes nações do globo, como Alemanha, Estados Unidos, França, Japão e Rússia (OLIVEIRA, 2003).

Neste período de capitalismo concorrencial, os países tinham condições de reproduzir o modelo de industrialização inglês e os Estados que o fizeram adquiriam autonomia financeira e tecnológica. Por outro lado, as nações em desenvolvimento começaram a implantar suas indústrias décadas depois, em alguns casos, a partir de 1870, e, desde então, o capitalismo transitou para sua fase monopolista, no qual não há a transferência de tecnologias, o que levou ao atraso industrial, econômico e financeiro nos países em desenvolvimento, assim como uma espécie de “divisão internacional do trabalho” (OLIVEIRA, 2003).

A industrialização possibilitou o aumento da oferta de trabalho nos centros urbanos. Os trabalhadores, ou proletários, que ingressaram nas indústrias trabalhavam em condições degradantes, sem jornada de trabalho estabelecida, sem higiene, sem segurança, sem o menor amparo legal. Entretanto, estes trabalhadores se concentravam nas regiões fabris e nos centros urbanos, o que propiciou o surgimento do proletariado industrial mais expressivo em termos políticos e econômicos (RODRIGUES, 2009).

De acordo com Rodrigues (2009), a industrialização passou a ser um fenômeno global e os operários de todas as partes começaram a se unir em prol da melhoria das condições de trabalho e aumento salarial. O autor pondera:

Quando a produção industrial passa a ser o setor que responde pela dinâmica do sistema econômico no seu conjunto, os problemas da sociedade passam a ser, em larga medida, os problemas da indústria. A continuação do desenvolvimento não depende apenas das decisões particulares de investimento dos dirigentes industriais, mas depende também de outras forças sociais não diretamente envolvidas no sistema produtivo (RODRIGUES, 2009, p. 3).

Isso quer dizer que, à medida que ocorre o avanço industrial e este se torna motor do crescimento econômico, todas suas instâncias passam a ser cruciais para seu funcionamento. Sendo assim, a força de trabalho se mostra crucial, pois sem ela não haveria produção nas fábricas. As organizações laborais ganham, então, importância no meio político, sendo capazes de reivindicar e exercer pressão sobre o sistema econômico (RODRIGUES, 2009).

Portanto, o fortalecimento dos sindicatos possibilitou o engajamento dos trabalhadores em prol da busca de melhores condições de vida. Desta forma, após sucessivas mobilizações e greves, os governos se organizaram para impedir o crescimento de ideais políticos (principalmente os socialistas) e o fortalecimento das uniões sindicais que estavam ganhando

muita força (RODRIGUES, 2009).

De maneira paliativa, os Estados foram aceitando os pedidos dos sindicatos. A princípio, a Inglaterra de 1869 instituiu aos seus cidadãos jornada de trabalho de 10 horas e a participação da classe operária em algumas decisões no parlamento etc. (GOETTERT, 2014).

Na década de 1910, principalmente em 1917, com a solidificação dos valores socialistas e a fundação da União Soviética, os movimentos sindicais ganharam grande destaque e relevância. No México, por exemplo, foi promulgado naquele ano a Constituição do país, que concedeu aos trabalhadores o direito de cumprir 8 horas diárias e de ter um salário mínimo (GOETTERT, 2014).

Em 1930, os operários brasileiros se uniram e criaram partidos políticos e organizações sindicais, lutando para conquistar um amparo jurídico nas relações trabalhistas, mesmo que tardiamente. A partir da branda vontade por justiça na esfera das relações de trabalho, foram concedidos diversos benefícios, como: a criação do salário-mínimo, eleições diretas em postos eletivos, jornada de oito horas diárias, entre outras resoluções (GOETTERT, 2014).

Por fim, a expansão da industrialização possibilitou que em todo globo houvesse a difusão dos direitos trabalhistas. Desta forma, a união dos trabalhadores associada ao fortalecimento dos sindicatos possibilitou melhorias na qualidade de vida dos funcionários fabris. Todavia, os ganhos sociais geraram aos empresários maior oneração, pois estes tinham que arcar com o aumento da carga tributária e dos custos com os trabalhadores, por exemplo, o aumento salarial (decorrente das políticas de salário-mínimo), férias remuneradas, licença maternidade etc. (GOETTERT, 2014).

1.3.2 As políticas neoliberais apoiando a desregulamentação do trabalho

Os empregadores, munidos do objetivo de minimizar os custos do trabalho, buscaram expandir os lucros e modificar esse cenário de oneração, criando mecanismos para enfraquecer os movimentos sindicais e sanar os custos obtidos com a regulamentação do trabalho.

Castells (2000, p. 19) afirma que essas reformas tiveram quatro objetivos principais:

“[...] deepening the capitalist logic of profit-seeking in capital—labor relationships; enhancing the productivity of labor and capital; globalizing production, circulation, and markets, seizing the opportunity of the most advantageous conditions for profit-making everywhere; and marshaling the state's support for productivity gains and competitiveness of national economies, often to the detriment of social protection and public interest regulations.”⁶

⁶ “[...] aprofundar a lógica capitalista de busca de lucro nas relações capital-trabalho; aumentar a produtividade do trabalho e do capital; globalizar a produção, a circulação e os mercados, aproveitando a oportunidade das

Ou seja, cada país possui uma vantagem de produção e, no contexto do neoliberalismo, os mercados aproveitam tais condições para ampliar os lucros, espalhando as cadeias produtivas das indústrias por todo mundo. Em vista disso, Castells (2000) afirma que há uma priorização da maximização dos ganhos de capital, em detrimento da proteção social dos trabalhadores e da regulamentação de suas profissões.

Este desejo dos empresários foi apoiado pelas políticas neoliberais que possibilitaram fenômenos como o declínio do trabalho organizado, a internacionalização dos custos de produção e, de modo reflexo, a intensificação da informalidade global.

1.3.2.1 As políticas Keynesianas e neoliberais:

A primeira fase do neoliberalismo teve início no século XIX e durou até década de 1930, sendo essa fase nomeada de “neoliberalismo clássico”. O enfraquecimento desta doutrina se deu após a crise de 1929, entrando em descrédito após a falência de inúmeras empresas e aumento abrupto das taxas de desemprego. Sendo assim, foi substituída por uma nova doutrina econômica, o Keynesianismo (DUMÉNIL; LÉVY, 2007).

O Keynesianismo, teoria econômica criada por John Maynard Keynes, defendia a intervenção estatal na economia, de modo a evitar crises econômicas e assegurar o pleno emprego à população. Essa doutrina ficou conhecida após a implementação do “New Deal”, plano econômico baseado nos princípios de Keynes, utilizado pelo presidente norte-americano Franklin Delano Roosevelt para conter a retração econômica após a “Grande Depressão” (LIMA, 2017).

O “New Deal” adotou como medidas o controle na emissão de valores monetários, investimento nos setores industriais norte-americanos e desenvolvimento de obras públicas como uma das políticas de geração de emprego. Essas ações governamentais criaram as bases do que seria considerado “estado de bem-estar social.” (LIMA, 2017).

As políticas Keynesianas tiveram bons resultados nos Estados Unidos e na Europa, contudo, na década de 1970, o neoliberalismo veio à tona. Baseado em uma doutrina dentro do capitalismo, essa ideologia pregava uma nova hegemonia financeira, segundo a qual instituições financeiras passaram a ter mais liberdade para seu progresso e renda e,

condições mais vantajosas para obter lucro em todos os lugares; e organizar o apoio do Estado para ganhos de produtividade e competitividade das economias nacionais, muitas vezes em detrimento da proteção social e das regulamentações de interesse público.” (CASTELLS, 2000, p. 19, tradução nossa).

consequentemente, a mínima intervenção do Estado na economia era cada vez mais notória (DUMÉNIL; LÉVY, 2007).

As medidas neoliberais foram pioneiras em três Estados: Estados Unidos, Chile e Inglaterra e todos tiveram suas medidas voltadas para alguns princípios econômicos e políticos similares. A primeira medida se dá pela abertura econômica, ou seja, os Estados diminuíram suas taxas alfandegárias. Outro elemento destacado foram as privatizações, lógica em que o Estado fortalece a iniciativa privada com a venda das estatais (DUMÉNIL; LÉVY, 2007).

A terceira medida é a flexibilização das relações ou dos direitos trabalhistas. Nesse cenário, o Estado reduz os direitos e afrouxa a legislação trabalhista, a fim de que a iniciativa privada tenha um poder maior de barganha junto ao trabalhador. E, por fim, há a desburocratização, caracterizada pela redução da participação do Estado na economia com vistas a reduzir gastos públicos (DUMÉNIL; LÉVY, 2007).

1.3.2.2 As consequências das políticas neoliberais nas relações trabalhistas

Os grupos empresariais perceberam que, caso fossem evitadas as aglomerações entre os proletários, seriam impossibilitadas ações coletivas e greves contra indústrias e empresas. Desta forma, os empresários deslocaram seus processos de produção dos grandes polos de fábricas para redes globalmente dispersas (fenômeno da flexibilização), retirando os trabalhadores do domínio dos sindicatos e tornando o trabalho cada vez mais informal. A justificativa utilizada é respaldada na retórica neoliberal que prega ser a flexibilização essencial para o sucesso competitivo (PETERSON, 2003).

À medida que as empresas se internacionalizam, tornando-se multinacionais, “as gerências [podem] manobrar empregos e funções entre as fábricas dentro de sua rede e de suas cadeias de abastecimento.” (STANDING, 2013, p. 66). Neste sentido, quando os empresários passam a ter o controle sobre a divisão do trabalho, os processos de *offshore* (transferência de funcionários ou tarefas para uma fábrica em um país estrangeiro) e de *inshore* (mudança das fábricas dentro do próprio país) são facilitados. Além disso, eles passam a ter a condição de escolher se seus funcionários serão terceirizados ou se utilizarão de mão de obra local, sempre que vantajoso (STANDING, 2013).

A flexibilização, portanto, gera evidente insegurança a esses trabalhadores, já que não há estruturas regulatórias suficientes que defendam seus direitos, como a falta de amparo sindical, que auxilia nas conquistas de ampliação dos benefícios e direitos dos trabalhadores. Como suas atividades não mais possuem segurança e se tornam mal remuneradas, a renda

familiar, por conseguinte, diminui (PETERSON, 2014). Segundo o relatório da OIT:

There has also been increasing flexibilization and informalization of production and employment relationships in the context of global competition and information and communications technology (ICT). More and more firms, instead of using a full time, regular workforce based in a single, large registered factory or workplace, are decentralizing production and reorganizing work by forming more flexible and specialized production units, some of which remain unregistered and informal [...] As part of cost-cutting measures and efforts to enhance competitiveness, firms are increasingly operating with a small core of wage employees with regular terms and conditions of employment and a growing periphery of 'non-standard' or 'atypical' workers in different types of workplaces scattered over different locations and sometimes different countries. These measures often include outsourcing or subcontracting arrangements and more flexible and informal employment relationships (OIT, 2002, p. 2).⁷

Concordando com a OIT, Goettert (2014) reforça que a flexibilização promoveu a terceirização dos serviços e a redefinição de contratos de trabalho temporários sem carteira assinada devido ao fato de as empresas migrarem para regiões sem histórico sindical relevante. Em vista disso, o movimento sindical foi sensivelmente enfraquecido e as relações trabalhistas passam a estar cada vez mais atreladas à informalidade.

Peterson (2014) defende que, apesar da flexibilização, alguns indivíduos conseguem prosperar participando de atividades empresariais possibilitadas por um ambiente menos regulamentado. Isso pode ser visto em microempresas favorecidas pelos neoliberais nos países em desenvolvimento, onde as atividades informais são cruciais para a geração de renda.

Entretanto, mesmo que parcelas consideráveis das populações dos Estados nacionais sejam de fato investidas de maior oportunidade de prosperar, do ponto de vista específico do acesso ao trabalho, a desregulamentação e a flexibilização desse acesso agravam um fenômeno paralelo, qual seja, o de a maioria das pessoas em todo o mundo trabalhar na informalidade, muitas das quais não por livre escolha, mas pela escassez de oportunidades profissionais formais (PETERSON, 2014).

Dados apresentados pela organização *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing* (WIEGO) confirmam o posicionamento de Peterson (2014), afirmando que em

⁷ “Também tem havido uma crescente flexibilização e informalização das relações produtivas e de emprego no contexto da competição global e das tecnologias de informação e comunicação (TIC). Mais e mais empresas, em vez de usar uma força de trabalho regular em tempo integral baseada em uma única grande fábrica ou local de trabalho registrados, estão descentralizando a produção e reorganizando o trabalho, formando unidades de produção mais flexíveis e especializadas, algumas das quais permanecem não registradas e informais [...] Como parte das medidas de corte de custos e esforços para aumentar a competitividade, as empresas estão cada vez mais operando com um pequeno núcleo de empregados assalariados com termos e condições regulares de emprego e uma crescente periferia de trabalhadores "não padronizados" ou "atípicos" em diferentes tipos de locais de trabalho espalhados por diferentes locais e, às vezes, diferentes países. Essas medidas costumam incluir acordos de terceirização ou subcontratação e relações de trabalho mais flexíveis e informais.” (OIT, 2002, p.2, tradução nossa).

2018 61% dos trabalhadores mundiais não eram amparados pelas legislações trabalhistas, o que representa cerca de 2 bilhões de pessoas. Isso quer dizer que mais da metade da população mundial participa da economia informal.

Tabela 2 – Porcentagem do trabalho informal

Countries by income level*	Total	Rural	Urban
World	61	80	44
Developing	90	90	79
Emerging	67	83	51
Developed	18	22	17

**2018 World Bank definitions based on country levels of gross income per capita.*

Fonte: WIEGO (2018).

Com base na tabela, pode-se perceber que 90% da mão de obra dos países em desenvolvimento é informal. McCaig (2015) sustenta que isso acontece porque países com abundância de empresas informais sofrem de baixa produtividade agregada. Desse modo, não é dada aos indivíduos a condição de escolher ou não trabalhar no mercado informal, pois esse tipo de trabalho é o que lhes resta para garantir a sobrevivência de suas famílias.

Todavia, esse quadro pode ser revertido à medida que esses países se tornam mais ricos, acarretando a diminuição do trabalho em negócios informais. Portanto, é crucial a ação governamental atuando de modo a aumentar a produtividade em pequenas empresas informais e auxiliando na realocação de trabalhadores dessas empresas para empresas formais de maior produtividade (MCCAIG, 2015)⁸.

Desse modo, entende-se que a flexibilização está diretamente associada à informalidade. A redução dos custos trabalhistas, a divisão do trabalho e a ampliação da terceirização são fatores que retiram as garantias sociais e os benefícios empregatícios dos indivíduos. Estes, sem condições de trabalhar no mercado formal, buscam fontes de renda na economia informal, mesmo que não haja amparo jurídico no exercício de suas atividades.

1.4 A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA E INFORMACIONAL E SUA RELAÇÃO COM A INTENSIFICAÇÃO DA INFORMALIDADE LABORAL

⁸ O autor citado fornece uma excelente ideia de políticas públicas voltadas ao combate da informalidade no mundo do trabalho. Em vez de o Estado tratar o trabalho informal como um "inimigo", o Estado passa a enxergá-lo como uma oportunidade de mitigar a informalidade e produzir, a partir dela, a formalidade.

Além do neoliberalismo, outro fator aponta para a expansão da economia informal: a revolução tecnológica. Após a Terceira Revolução Industrial, as empresas tornaram-se cada vez mais mecanizadas e sua expansão resultou na substituição de trabalhadores menos qualificados por tecnologias autônomas. A introdução da robótica, da telemática e da microeletrônica resultou em um novo processo produtivo e uma nova organização laboral. Esse acontecimento, segundo Peterson (2003), é nomeado de “Desindustrialização”. De acordo com a autora, embora esse fenômeno tenha produzido nas indústrias um aumento da produtividade, observou-se, paralelamente, um crescimento econômico desacompanhado de qualquer aumento do emprego.

Peterson (2003) identifica três tendências convergentes para explicar como se deu o desenvolvimento da desindustrialização. A primeira delas é a reorganização social do trabalho, que isolou os trabalhadores, impedindo-os de se organizar coletivamente e se manifestar em prol de melhores condições de trabalho. A segunda tendência se dá pelas transformações tecnológicas que expandiram o uso de máquinas e computadores, levando à substituição dos trabalhadores braçais. Por fim, a expansão de empregos mal remunerados está diretamente relacionada ao crescimento das indústrias de alta tecnologia.

A autora explica que a diminuição do emprego no setor industrial, associada ao aumento do comércio internacional e mais variedades de produtos no mercado, culminaram na migração dos indivíduos para o setor terciário, provocando o crescimento da prestação de serviços.

Dito de outro modo, as inovações tecnológicas e os produtos baseados na tecnologia da informação impulsionam a economia e dinamizam o setor de serviços, o que conduz à mudança do mercado de trabalho, fazendo com que muitos dos trabalhadores que antes laboravam nas indústrias passassem a desempenhar atividades no setor terciário. Desse modo, pode-se dizer que houve um processo de “desindustrialização”, uma vez que o setor industrial perdeu sua condição de atividade mais dinâmica e empregatícia da economia (DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS ECONÔMICOS, 2011).

Segundo Peterson (2003), o crescimento do setor de serviços se deve também ao aumento das demandas de serviços dos super-ricos⁹, principalmente dos que vivem nas cidades globais, onde há maior concentração de renda. Os mais ricos desejam bens e serviços customizados, com produção personalizada, itens especiais e pequenas tiragens, e esta produção

⁹ Peterson (2003) não define especificamente o que seriam os “super-ricos”. Entretanto, buscando elucidar melhor o termo, Standing (2013) classifica os super ricos como a “elite”, classe social que pode ser representada por “um minúsculo número de cidadãos globais absurdamente ricos governando o universo, com seus bilhões de dólares [...], capazes de influenciar governos em todos os lugares e de se permitirem gestos filantrópicos generosos.” (STANDING, 2013. p. 24).

sob demanda exige uma mão de obra intensiva, lojas exclusivas com serviços completos, geralmente encontradas no mercado formal.

Ao mesmo tempo, crescimento igualmente expandiu, a ampliação da população de baixa renda, cujo trabalho é voltado para serviços de transporte, limpeza e manutenção, gera aumento da demanda por serviços mais baratos, sendo, em sua grande maioria, efetuados na informalidade (PETERSON, 2003).

Por certo, nem todos os serviços prestados possuem a mesma remuneração, e, assim, há diferentes classificações para esse setor, quais sejam: (i) os serviços sociais, representados pelas áreas da saúde, educação, governo; (ii) os serviços de produção, sendo estes os financeiros, de seguros, jurídicos, imobiliários; (iii) os serviços pessoais, expressos pelos serviços de limpeza, alimentação, acomodação, entretenimento, beleza; e, por fim, (iv) os serviços distributivos, como transporte, comunicação e de atacado e varejo (PETERSON, 2003).

A autora pondera, por fim, que os níveis salariais dependem das habilidades associadas ao emprego nesses diferentes serviços, mas defende que após a revolução informacional e tecnológica as relações de trabalho estão mais complicadas, pois a informalização cresce juntamente com o aumento dos trabalhos mal remunerados. Paralelamente, os crescimentos de empregos bem remunerados são acompanhados pela expansão de atividades que exigem treinamentos altamente qualificados¹⁰.

Com efeito, o avanço das tecnologias da informação e da comunicação possibilitou a criação de novos postos de trabalho que até então inexistiam, tanto na economia formal quanto informal, principalmente nas áreas de tecnologia, como *marketing digital*, analistas de Tecnologia da Informação (TI), programação de computadores, engenheiro de *software*, *digital influencers*, motoristas e entregadores de aplicativo (economia compartilhada), e muitas outras profissões.

Atualmente, é possível trabalhar com o desenvolvimento de aplicativos que permitem a permuta de serviços por renda, desencadeando um novo modelo econômico, associado às diferentes formas de consumo. Assim, é criada, como já anunciado, a “economia compartilhada”, conhecida também como “economia colaborativa”, “economia de plataforma” ou “gig economy” (em português, a “economia dos bicos”)¹¹.

O capítulo dois tem por objetivo compreender o conceito de economia compartilhada e

¹⁰ A autora V. Spike Peterson, utiliza esses argumentos tendo como base 2 autores: CASTELLS, Manuel. **The Rise of the Network Society**, 2nd edn. Oxford: Blackwell. 2000; e SASSEN, Saskia. **Globalization and its Discontents**. New York: New Press.1998.

¹¹ A economia de plataforma ou economia compartilhada será aprofundada no próximo capítulo.

como sua evolução possibilitou a criação de novos serviços e novas maneiras de geração de renda. Em seguida, a partir do estudo de caso do aplicativo Uber serão contemplados os efeitos positivos e negativos das atividades desempenhadas em plataformas digitais, analisando-as como promotoras da eficiência de mercado e oportunidades equitativas ou, ao contrário, da precarização injusta.

2 O TRABALHO INFORMAL COMO PARADIGMA DE PRODUÇÃO

Após analisar as definições de trabalho informal, suas correntes teóricas de pensamento, a origem de suas discussões no âmbito das Conferências Internacionais do Trabalho, e como a informalidade evoluiu e se consolidou devido às políticas neoliberais, o presente capítulo analisa como o avanço da tecnologia da informação contribui para o aumento das atividades informais.

Desta feita, o segundo capítulo tem por objetivo analisar o progresso da revolução tecnológica informacional, com enfoque na criação da economia de plataforma e como esta foi capaz de originar novos postos de trabalho. Buscando compreender este novo modelo de negócio, será analisado o aplicativo Uber e seus “motoristas parceiros”.

2.1 ECONOMIA COMPARTILHADA

A economia compartilhada, também representada pelos seus sinônimos – economia colaborativa, de plataforma ou dos “bicos” (*gig economy*, em inglês) – é um fenômeno possibilitado pelos avanços da tecnologia da informação, com a participação decisiva dos *smartphones*, que proporcionam aos consumidores, de maneira quase que imediata, o acesso a uma ampla gama de serviços como *carsharing* (compartilhamento de carros), acomodação, aluguel de carros, *streaming* de música e vídeo, entre outros (PWC, 2015).

Apesar de não haver uma definição consensual ou acabada, pode-se dizer que a economia compartilhada é um modelo de negócios que facilita transações confiáveis entre estranhos por meio de uma plataforma digital, criando novas maneiras de comprar, usar e reutilizar produtos do cotidiano (CALO; ROSENBLAT, 2017). A tabela 3 esboça os diferentes serviços apresentados pela economia compartilhada:

Tabela 3 – A economia compartilhada e seus diferentes tipos de serviço

Tipos de serviço	Exemplos de plataformas digitais	Descrição
Plataformas de compartilhamento de acomodação	Airbnb	Um mercado <i>peer-to-peer</i> (P2P) ¹² aluguel de acomodações residenciais a curto prazo.
	1- Uber	1- Plataforma digital que fornece

¹² A redes *peer-to-peer* ou P2P (que significa par-a-par) se referem a um modelo de organização de computadores que estão interligados em rede. Assim, a principal característica é descentralização das funções convencionais de rede, possibilitando que cada usuário exerça funções tanto de servidor como cliente. Por exemplo, um motorista parceiro da Uber oferece seu serviço, sendo servidor, mas esse indivíduo pode também utilizar a plataforma como um cliente.

Plataformas de <i>carsharing</i> ¹³	2- Zipcar	serviços de carona. 2- Plataforma que permite o aluguel por hora de veículos localizados dentro de sua respectiva comunidade.
Mercados empregadores P2P	Taskrabbit	Mercados fornecedores de oportunidades de trabalho, através de contratos fragmentados ou pagos por hora.
Plataformas P2P para compartilhamento e recursos circulantes	1- Freecycle 2- Ebay	1- Plataforma que permite às pessoas oferecerem seus produtos indesejados ou subutilizados para outros que desejam, em sua região. 2- Um mercado online no qual as pessoas vendem seus itens de segunda mão para terceiros.

Fonte: elaboração própria com base em Borcuch (2016).

Segundo Botsman e Rogers (2010), esta economia está ganhando cada vez mais destaque devido a quatro pontos-chave: (i) crença renovada na importância da “comunidade digital”; (ii) torrente de redes sociais *peer-to-peer* e de tecnologias em tempo real, que está mudando fundamentalmente a maneira com que os indivíduos se comportam; (iii) preocupações ambientais não resolvidas; e (iv) uma série de recessões globais que acarretam mudança dos padrões de consumo.

Os autores concluem que a fusão desses quatro pontos está dando início ao que chamam de “a grande mudança”, segundo a qual o consumo exacerbado do século XX está se modificando por meio do consumo colaborativo do século XXI.

Este consumo colaborativo pode ser percebido de três formas: a) nos mercados de redistribuição; b) nos estilos de vida colaborativos e; c) nos sistemas de serviços de produto (*product service systems*). Nos mercados tradicionais de redistribuição de produtos, nota-se ainda um fenômeno no qual as pessoas não veem mais utilidade em produtos antes adquiridos e, assim, podem “compartilhá-los”, ou mesmo trocá-los, por outros produtos. Ou seja, as plataformas digitais revolucionam, de certo modo, o antigo conceito de “escambo”, inserindo-o em um ambiente potencialmente planetário. Sendo assim, este mercado faz parte dos 5 “erres” (reduzir, reciclar, reutilizar, reparar e redistribuir), possibilitando o prolongamento da vida do produto e reduzindo a produção de lixo (BOTSMAN; ROGERS, 2010).

No estilo de vida colaborativo, os indivíduos utilizam as plataformas digitais para compartilhar recursos como dinheiro, habilidades e tempo. Nesse caso, podem ser incluídos

¹³ Compartilhamento de carros por meio de caronas ou alugueis.

professores que dão aulas online, entregadores e motoristas de aplicativos, compartilhamento de terras etc. (BOTSMAN; ROGERS, 2010).

Por último, mas não menos importante, têm-se os sistemas de “serviço de produto” no qual um indivíduo paga para ter um benefício de determinado produto, sem precisar “tê-lo por completo”. Essa forma de consumo é ideal para os produtos com capacidade ociosa; ademais, é um ótimo negócio para quem paga pelo uso do produto, pois não há encargos com manutenção, reparo, seguro, e para quem cede, já que é uma forma de adquirir renda extra. Um dos exemplos mais cotados dos sistemas de serviços são as redes e aplicativos de *carsharing* (BOTSMAN; ROGERS, 2010).

Outro importante fato que merece destaque é o quesito da confiabilidade, pois a confiança é um componente chave do sucesso dos novos modelos de negócios. De acordo com o relatório da PwC (2015), as redes *peer-to-peer* serão, de certo modo, responsáveis pela gestão de qualidade, visto que os usuários classificam, positivamente ou negativamente, a eficácia dos serviços prestados. Portanto, adquirir confiança dos usuários é essencial para efetivar a participação das redes de compartilhamento no mercado e para atrair funcionários talentosos que possam inovar e entregar novos serviços.

2.1.1 Economia compartilhada e o aplicativo Uber

A economia colaborativa possui uma enorme variedade de negócios, agrupando pequenas empresas, cooperativas locais de alimentos e habitação e até empresas bilionárias que operam em escala global, com fins lucrativos. De acordo com pesquisa feita pela PwC (2015), este novo modelo econômico será tamanho, considerando que a receita das empresas componentes da economia compartilhada, em 2025, chegará a U\$335 bilhões (PwC, 2015). Entre essas empresas, algumas obtiveram grande destaque e se tornaram grandes *cases* de sucesso, como o *Ebay*, *Uber* e *Airbnb*.

O interessante da economia compartilhada é que suas plataformas, em sua grande maioria, não possuem ativos físicos, como carros, casas e ferramentas oferecidas aos usuários. As plataformas digitais são responsáveis, então, por criar uma infraestrutura que busca interligar quem oferece um produto ou um serviço àqueles que os demandam (LEE et al., 2018).

Nesse contexto, a empresa Uber faz parte do nicho da economia colaborativa que tem como alvo o compartilhamento de serviços econômicos, sendo assim, é seu objetivo conectar “motoristas parceiros a usuários que desejam se movimentar pelas cidades” (UBER, 2020). Portanto, a plataforma da Uber não possui qualquer mercadoria física (como carros, por

exemplo): seus serviços se restringem à esfera digital, configurando-se, portanto, como uma empresa de tecnologia.

Entretanto, por oferecerem aos seus “motoristas parceiros” uma compensação monetária, muito se discute sobre as relações empregatícias destes com a empresa. A narrativa dessas companhias gira em torno da ideia de que, àqueles que lhes prestam serviços, são garantidos liberdade, flexibilidade e independência. Segundo Calo e Rosenblat (2017):

This narrative of worker (and consumer) empowerment through networks similarly reinforces the identity of platforms as neutral arbiters of technological transactions, like a credit card processor, rather than traditional employers with social obligations toward their employees (CALO; ROSENBLAT, 2017, p. 1637).¹⁴

Nesse sentido, os trabalhadores da economia compartilhada possuem contratos independentes, isentos de garantias trabalhistas. Empresas como a Uber justificam que essas medidas fazem parte de seus valores econômicos, que consideram os trabalhadores como empreendedores independentes e livres que podem executar tarefas para várias companhias, inclusive empresas concorrentes: por exemplo, um motorista pode dirigir para as empresas Uber, Lyft e 99. Desta forma, o trabalhador pode ter maiores e mais flexíveis oportunidades de gerar renda (CALO; ROSENBLAT, 2017).

De acordo com Calo e Rosenblat (2017), a consolidação e boa reputação dos aplicativos da economia de plataforma funcionaram bem a tempo de atenuar as consequências geradas pela crise econômica e financeira. Sendo assim, em momentos de instabilidade econômica, torna-se mais frequente o ingresso de prestadores de serviços na economia compartilhada, já que nesse período muitas empresas formais fecham ou reduzem o quadro de funcionários, não restando outra opção aos indivíduos, senão a do ingresso no mercado informal.

Em vista disso, o aplicativo Uber vem ganhando força em diversos países, destacando-se, principalmente, nas nações mais afetadas pelas crises financeiras globais.

2.2 SURGIMENTO E DESENVOLVIMENTO DO APLICATIVO UBER

A ideia da aplicativo Uber surgiu no ano de 2008, quando dois co-fundadores da empresa Travis Kalanick and Garrett Camp estavam em uma tempestade de neve em Paris e não conseguiam pegar um táxi (UBER,2020).

¹⁴ “Essa narrativa de empoderamento do trabalhador (e do consumidor) por meio de redes também reforça a identidade das plataformas como árbitros neutros de transações tecnológicas, como um processador de cartão de crédito, em vez de empregadores tradicionais com obrigações sociais para com seus funcionários” (CALO; ROSENBLAT, 2017, p. 1637, tradução nossa).

Dois anos mais tarde, a empresa foi criada e teve sua primeira corrida em julho de 2010. Na época, a plataforma digital, com sede situada em São Francisco, era nomeada de *UberCab* e tinha como objetivo oferecer um serviço de luxo, no qual, por um meio de um aplicativo, seria possível chamar um carro a qualquer instante para levar o usuário onde ele desejasse (O'CONNELL, 2019).

O termo *Uber* foi escolhido por conta de sua origem no idioma germânico, que significa “acima de todos” ou “o que está acima”. No próprio inglês, a palavra *Uber* também é utilizada como expressões ditas para referenciar “o(a) super” ou “o(a) melhor”. Esse era o princípio que a empresa queria trazer consigo (O'CONNELL, 2019). Em 2011, a empresa decidiu alterar seu nome, retirando o vocábulo *Cab* (em inglês, significa táxi) para permanecer somente o termo *Uber*. Tal modificação foi uma decisão dos donos da companhia, que entenderam que sua empresa era uma plataforma digital, e não uma empresa tradicional de transporte (O'CONNELL, 2019).

A plataforma digital *peer-to-peer* revolucionou o mundo com sua tecnologia e praticidade. A empresa ampliou o leque de seus serviços prestados, garantindo-lhe maior visibilidade, o que gerou aumento do número de usuários por todo globo. O que, inicialmente, era restrito a um serviço de luxo, passa a ser utilizado por inúmeros cidadãos, atendendo classes sociais alta, média e baixa¹⁵ (UBER, 2020).

Segundo dados da Uber, a empresa atingiu, em junho de 2018, a marca de 10 bilhões de corridas. A empresa se expandiu de tal forma que, atualmente, atua em mais 500 cidades do Brasil, mais de dez mil cidades no mundo, fazendo-se presente em cerca de 69 países. Ao todo, são 103 milhões de usuários e cerca de 5 milhões de motoristas/entregadores parceiros. Para complementar, no ano de 2019, a empresa se lançou no mercado de capitais, sendo avaliada em US\$ 82,4 bilhões (EL PAÍS, 2019).

Atualmente, oferece um amplo portfólio de produtos, sendo os mais utilizados: *UberX*, *Uber Juntos*, *Uber Comfort*, *Uber Flash* e *Uber Eats*. O *UberX* é o serviço mais utilizado da empresa, oferecendo viagens com preços acessíveis em carros compactos, com quatro portas e ar-condicionado, sendo ideal para compromissos do dia a dia. O *Uber Juntos* é um modelo de *ridesharing*, ou seja, de carona. O intuito desse serviço é unir usuários que estejam indo para a mesma direção e, como o carro é compartilhado, conseqüentemente o custo da viagem também

¹⁵ No Brasil, as classes sociais também podem ser divididas por letras, sendo utilizadas as letras de A a E. De acordo com a Fundação Getúlio Vargas (2014), a classe A deve ter renda mensal acima de R\$11.622; a B entre R\$ 8.641 e R\$ 11.261; a classe C entre R\$ 2.005 e R\$ 8.640; D com renda mensal entre R\$ 1.255 e R\$ 2.004 e por fim, a classe E, com renda inferior a R\$1.254 (FGV. Centro de Políticas Sociais. 2014). Disponível em: <<https://cps.fgv.br/qual-faixa-de-renda-familiar-das-classes>>. Acesso em: 5 out. 2020.

é, e, naturalmente, trata-se de uma opção com melhor custo-benefício para os usuários (UBER, 2020).

O *Uber Comfort* é um serviço *premium*, feito com o objetivo de fornecer uma experiência mais confortável aos usuários, com carros selecionados e motoristas mais bem avaliados. O *Uber Flash*, lançado em 2020, tem intenção similar a do *UberX*. Entretanto, em vez de oferecer viagens para transporte de pessoas, as viagens são realizadas para transportar itens. Por fim, o *Uber Eats* é um serviço no qual o usuário escolhe seu prato em um restaurante disponível na plataforma, que será entregue por “entregador parceiro” (UBER, 2020).

O que todos esses produtos têm em comum é a prestação de serviço. De acordo com a *Uber Technologies Inc.*, a empresa não emprega seus motoristas parceiros. A empresa frisa que ela não é uma empresa de transportes, e sim uma empresa de tecnologias. Em vista disso, sua missão é conectar motoristas parceiros a usuários que desejam se locomover pelas cidades.

Portanto, seus motoristas e entregadores parceiros não possuem obrigações formais para com a empresa, não há uma jornada mínima, cabendo àqueles a decisão de onde e quando vão começar a trabalhar. Dessa forma, a Uber sustenta a ideia de flexibilidade do trabalhador.

A flexibilização do trabalho, somada à ausência de contratos trabalhistas, possibilita, reforça-se, um serviço com melhor custo-benefício para o consumidor. À vista disso, muitos argumentam que a *Uber Technologies Inc.* promove uma concorrência desleal em relação aos taxistas. Contudo, a empresa Uber se resguarda, afirmando que sua entrada no mercado não ocorreu de maneira desleal, e que, na realidade, foi capaz de promover a concorrência, incentivando “a entrada de novos ofertantes no mercado de transporte remunerado individual de passageiros.” (UBER, 2020).

A plataforma digital da *Uber* vem sendo globalmente criticada por promover a informalização do trabalho, devido ao fato de não manter relações empregatícias com seus “motoristas parceiros” e por propiciar uma concorrência desleal com profissões regulamentadas no setor de transportes. Por força disso, sua atuação vem sendo regulamentada e, em alguns casos, banida em alguns países do globo.

Os aspectos positivos e negativos do uso do aplicativo Uber são adiante discutidos de modo a compreender se este deve continuar atuando livremente nos países ou se deve ser regulamentado, ou, até mesmo, banido. Parte da literatura que trata do fenômeno interpreta a tecnologia empregada na economia compartilhada como “disruptiva”, denunciando que essas empresas se aproveitam de “brechas” nas legislações trabalhistas e fiscais nos locais onde operam. Outra parte a defende como criadora de oportunidades de trabalho.

2.2.1 Vantagens na utilização do aplicativo Uber

Apesar das críticas à economia compartilhada, em especial, à operação do Uber, podem ser destacados benefícios na utilização desta plataforma digital. Para Cannon e Summers (2014), as empresas que fazem parte da economia colaborativa trazem aos locais que atuam benefícios de cunho ambiental e econômico.

No que tange às questões ambientais, as plataformas de compartilhamento de carros como a Uber: auxiliam na redução da emissão de dióxido de carbono ao otimizar o uso de veículos, reduzindo, assim o seu quantitativo nas cidades; evitam a sobrecarga da infraestrutura disponível; e racionalizam a ocupação e a utilização da infraestrutura das cidades. Por certo, a redução de carros nas ruas e estradas é um fator benéfico para a atenuação de congestionamentos, emitindo, conseqüentemente, menos poluentes na atmosfera (CANNON; SUMMERS, 2014).

De acordo com uma pesquisa realizada por Shaheen e Cohen (2014) pela Universidade da Califórnia, em Berkeley, foram estudados o perfil de 9.500 pessoas que participaram de programas de compartilhamento de carros nos EUA e Canadá. Esta pesquisa identificou que 25% dos entrevistados venderam um veículo devido ao compartilhamento de carros e outros 25% adiaram a compra de um veículo. Com base nesses dados, chegou-se à conclusão de que um veículo utilizado para o compartilhamento substitui de nove a treze veículos. Tal redução na quantidade de carros resulta na notável diminuição – entre 34% a 41% – das emissões de gases de efeito estufa.

Calo e Rosenblat (2017) descrevem em três pontos as vantagens da economia compartilhada: (i) eficiência e flexibilidade de renda; (ii) maior competição e (iii) acessos a novos recursos.

No espectro da eficiência e flexibilidade de renda, as plataformas da economia compartilhada aumentam a eficiência dos recursos subutilizados, conferindo-lhes maior valor com o uso. Dessa maneira, os aplicativos de *carsharing* também oferecem aos indivíduos (motoristas) a possibilidade de ganhar uma renda extra. Calo e Rosenblat (2017) afirmam que muitos deles não possuem disponibilidade em horários comerciais devido à limitação que seu turno de trabalho principal lhes impõe, assim, a economia compartilhada surge como uma oportunidade para ganhar dinheiro extra e complementar a renda.

Outro fator importante sobre a economia compartilhada é que ela cria oportunidade de trabalho em momentos de crises econômicas ou, até mesmo, de dificuldades financeiras pessoais. Para aderir à parceria com empresas como a Uber não são necessários muitos

requisitos. Por isso, o aplicativo promove maior democratização do trabalho, abrindo-se para a participação de pessoas com baixa escolaridade e populações marginalizadas (CALO; ROSENBLAT, 2017).

No que tange à competitividade, muito se argumenta que as plataformas digitais como a Uber trouxeram benefícios substanciais para fornecedores e consumidores, enquanto desafiam serviços tradicionais no setor de transporte, como os oferecidos pelos taxistas. Calo e Rosenblat (2017) frisam que, mesmo que muitos se preocupem com a “competição injusta” da economia compartilhada em relação às empresas nacionalmente regulamentadas, o ingresso de novos concorrentes no mercado tem efeitos positivos na qualidade e no preço.

Edelman e Geradin (2015) afirmam que:

In transportation services such as Uber and Lyft, cost efficiencies include removing dispatchers and eliminating specialized equipment (such as purpose-built radios and credit card processors) as the service can be provided through mass-produced smartphones¹⁶ (EDELMAN; GERADIN, 2015, p. 3).

Isso significa que os motoristas de Uber, por serem acionados via *smartphones*, não têm, ao contrário dos taxistas, gastos em seus veículos com a aparelhagem afeta aos táxi, possibilitando o barateamento do serviço ofertado em relação aos taxistas.

Por último, a economia colaborativa possibilita acesso a novos recursos. De acordo com Calo e Rosenblat (2017), a renda suplementar proveniente do trabalho na economia compartilhada pode ampliar o acesso a novos recursos e oportunidades, impactando diretamente as comunidades de baixa renda. Por exemplo, os motoristas de Uber e os passageiros podem fazer novas conexões que lhes permitem ter novas oportunidades de trabalho; a renda extra permite ainda que as pessoas paguem seus alugueis, cubram despesas diárias ou economizem para um objetivo específico.

O acesso a novos recursos, no entanto, não se restringe aos ganhos financeiros auferidos pelo motorista. Noutra ponta, nos casos em que o transporte público em regiões marginalizadas é precário, os usuários podem se beneficiar das plataformas digitais que lhes proporcionam melhor mobilidade, uma vez que as famílias de baixa renda são, de modo geral, excluídas desse tipo de serviço, especialmente no tempo em que era monopolizado pelas empresas de táxi. Calo e Rosenblat (2017) defendem:

Improving access to resources and shoring up access to transit in underserved areas

¹⁶ “Em serviços de transporte, como Uber e Lyft, as eficiências de custo incluem a remoção de despachantes e a eliminação de equipamentos especializados (como rádios e processadores de cartão de crédito específicos), pois o serviço pode ser fornecido por meio de smartphones produzidos em massa.” (EDELMAN; GERADIN, 2015, p. 3).

can both bolster a belief in civic community and remedy existing inequities in public infrastructure and commercial services, such as longstanding patterns of discrimination against people of color by taxis (CALO; ROSENBLAT, 2017, p. 1644).¹⁷

Ou seja, segundo a visão dos autores, os aplicativos de compartilhamento de veículos como o Uber podem propiciar a inclusão social de minorias, como comunidades marginalizadas e indivíduos com baixa escolaridade.

Para concluir, Cannon e Summers (2014) veem a regulamentação como uma barreira ao crescimento da economia compartilhada, principalmente se considerar seus benefícios aos consumidores e às cidades. Os autores acreditam que a tendência futura é que os reguladores políticos e as empresas da economia compartilhada entrem em conflito, contudo, eles defendem que as companhias devem cooperar com os reguladores de modo que possam continuar suas atividades regularmente.

Os reguladores em sua maioria são céticos quanto às empresas da economia compartilhada, crendo que estas visam somente a lucratividade e que encontram meios para burlar os regulamentos de negócios tradicionais, como os dos taxistas. Por isso, Cannon e Summers (2014) sugerem que as companhias integrantes da economia colaborativa devem ser proativas, apresentando seus negócios aos reguladores, antes que eles comecem a ver as empresas com preocupação.

2.2.2 Desvantagens da utilização do aplicativo Uber

Com base nos argumentos até então delineados, é notório que a economia compartilhada – em especial, a atuação do aplicativo Uber – traz inúmeras vantagens para a sociedade. Entretanto, alguns dos argumentos apontados são alvo de críticas por aqueles que defendem a regulamentação do aplicativo e o enxergam como uma maneira de expropriação do trabalhador. Em vista disso, abordam-se aqui os aspectos negativos da plataforma digital.

Ao longo dos anos, a empolgação com as empresas da economia compartilhada se converteu em constantes preocupações quanto à segurança dos usuários; à privacidade das informações obtidas pelo aplicativo; à competição aparentemente injusta promovida pelo segmento; e à falta de vínculo empregatício com os motoristas parceiros.

Calo e Rosenblat (2017) definem três tipos de perigos filiados à utilização do Uber: a)

¹⁷“Melhorar o acesso aos recursos e reforçar o acesso ao trânsito em áreas carentes podem tanto fortalecer a crença na comunidade cívica, quanto remediar as desigualdades existentes na infraestrutura pública e nos serviços comerciais, como padrões de longa data de discriminação por táxis contra pessoas de cor.” (CALO; ROSENBLAT, 2017, p. 1644).

arbitragem regulatória; b) discriminação; e c) falta de privacidade. A arbitragem regulatória relaciona-se ao fato de que as empresas de compartilhamento não estariam competindo no mercado de forma justa ou leal, já que prestam serviços similares aos regulamentados sem que estejam sujeitas aos mesmos processos fiscais, burocráticos e fiscalizatórios. Assim, torna-se penoso às companhias regulamentadas competir com empresas que não o são. Ademais, a normatização dos serviços existe para proteger a integridade dos cidadãos, sejam eles motoristas ou usuários. Portanto, as plataformas de *carsharing* são criticadas por “contornar” os requisitos legais, tornando os serviços menos seguros e menos higiênicos.

Em contraponto, os que são a favor da economia de compartilhamento defendem que tais empresas adentram nos mercados, atuando onde os serviços regulamentados estão desatualizados. Afirmam também que a economia colaborativa é subestimada, pois na realidade as plataformas digitais desenvolveram novos meios de garantir segurança e qualidade. No caso do Uber, é possível avaliar e comentar o serviço que lhe foi prestado.

Entretanto, será que estes sistemas são adequados para proteger os usuários? (CALO; ROSENBLAT, 2017). A autora Robichez (2020) analisa os países que iniciaram movimentos de resistência à flexibilização dos direitos trabalhistas. Na Corte da Califórnia, por exemplo – estado onde se localiza a matriz da Uber – criou-se a *Assembly Bill* que determinou políticas de salário mínimo e seguro-desemprego para trabalhadores independentes, como é o caso dos motoristas de Uber.

Em Londres, cidade icônica e simbólica para os neoliberais, tomou-se a decisão de banir os aplicativos de compartilhamento de veículos. A agência que regula o transporte da cidade, a *Transport for London* (TfL), declarou, em 2017, que não iria renovar a licença da Uber, sob a afirmação de que o aplicativo não possui uma responsabilidade corporativa, principalmente no quesito segurança, pois houve vários casos de estupro e assédio sexual por parte dos motoristas parceiros. Em novembro de 2019, a decisão foi reafirmada pela TfL (ROBICHEZ, 2020). Entretanto, a Uber recorreu a decisão e continua operando normalmente na cidade. Nesse sentido, a Associação de Taxistas Licenciados afirmou que essa decisão foi ruim para Londres, pois a Uber se mostrou, por diversas vezes, incapaz de manter a segurança de seus motoristas e usuários (BURRIDGE, 2020).

Em dezembro de 2019, o jornal americano *The New York Times*¹⁸ publicou dados divulgados pela própria empresa Uber dando conta de que, somente nos Estados Unidos, em 2018, houve mais de 3.045 casos de assédio sexual. Além disso, o Departamento de Polícia de

¹⁸ Reportagem disponível em: <<https://www.nytimes.com/2019/12/05/technology/uber-sexual-assaults-murders-deaths-safety.html>>

Nova York, que mantém um registro de crimes sexuais e estupros ocorridos em sistemas de trânsito, contabilizou 533 casos em 2018. Por conta desses incidentes, a empresa *Uber Technologies Inc.* se posiciona no sentido de que vem adotando esforços para deixar suas viagens ainda mais seguras. Dessa forma, foram criados alguns mecanismos, como o compartilhamento do percurso da viagem com pessoas de sua confiança.

O segundo ponto abordado por Calo e Rosenblat (2017) é a discriminação. Na seção anterior, na qual foram debatidos os aspectos positivos do uso de aplicativo Uber, destacou-se a inclusão de minorias. Entretanto, pesquisas apontam que tanto os motoristas quanto os consumidores enfrentam discriminação racial no uso do aplicativo. Os autores citam que um estudo elaborado pelo *Bureau* Nacional de Pesquisa Econômica mostra que clientes negros esperam mais pelas viagens nos aplicativos de *ridesharing*.

Quanto aos motoristas parceiros eles igualmente podem sofrer discriminações por origem ou raça e ter classificações mais baixas de seus clientes, resultando, assim, na redução de seus ganhos, deixando-os ainda mais vulneráveis e ameaçados de desligamento da plataforma. Calo e Rosenblat (2017) afirmam que o sistema de classificação da Uber pode, portanto, e de certa forma, mascarar a discriminação.

Quanto ao terceiro e último ponto citado como perigo do compartilhamento, Lee et al. (2018) afirmam que os maiores riscos em relação à participação na economia compartilhada dizem respeito à exposição da privacidade e à falta de segurança. O risco à exposição da privacidade concerne à coleta maliciosa de informações pessoais pelos servidores da economia compartilhada. No caso do aplicativo Uber, são exigidos dados de localização, informações financeiras e conexões sociais, ou seja, há uma ampla gama de informações que pode ser usada sem a autorização dos usuários.

Por certo, as plataformas digitais possuem acesso a uma grande variedade de informações sobre o comportamento dos consumidores. Calo e Rosenblat (2017) consideram que as empresas da economia compartilhada coletam informações além do necessário para atingir seus objetivos principais.

2.2.2.1 Precarização do trabalho e “uberização”: “o precariado”

Um dos tópicos mais polêmicos da plataforma da Uber gira em torno do não estabelecimento de relações empregatícias. No contexto da economia compartilhada, a empresa se coloca em posição de maior destaque devido ao rápido crescimento econômico e difusão de seu modelo de negócio global. Tal modelo gerou uma nova terminologia, um neologismo

advindo das palavras “Uber” e “precarização”, chamado de “uberização”.

A precarização das condições trabalhistas precedem a criação das plataformas digitais e da economia compartilhada, contudo, isso não quer dizer que não ocorram concomitantemente e de forma associada. Standing (2013) afirma que, após a década de 1970, época em que o modelo neoliberal entrou em vigor, seus princípios de maximização da concorrência e da competitividade de mercado acarretaram, como já vastamente explanado, a flexibilização do mercado de trabalho, intensificando os riscos e a insegurança da atividade laboral para os trabalhadores e suas famílias.

Standing (2013) aponta que a flexibilidade proposta pelos neoliberais era multidimensional. A flexibilidade poderia ser (i) salarial, segundo a qual os salários se ajustam rapidamente de acordo com a demanda (geralmente caindo diante do aumento da oferta do serviço flexibilizado); (ii) de vínculo empregatício, em que as empresas deixam de arcar com os custos do trabalhador, reduzindo as condições de proteção do emprego e segurança; (iii) de emprego, trocando os funcionários de posição dentro da empresa, adequando as estruturas para ampliar a margem de lucro; e por último, (iv) a flexibilidade de habilidades, ajustando e modificando as competências dos trabalhadores.

Nesse sentido, Standing defende que, à medida em que o trabalho flexível se propagava, “as desigualdades cresciam e a estrutura de classe que sustentava a sociedade industrial deu lugar a algo mais complexo, porém certamente não menos classista.” (2013, p. 22). Portanto, uma nova classe econômica surgia, diferenciando-se do antigo proletariado (segundo a tradição marxista).

Este processo capaz de criar uma nova classe, é denominado pelo autor de “precariado”. O termo “precariado” surgiu, assim, da fusão entre duas palavras: “precário”, referindo-se à degradação das condições trabalhistas, e “proletariado”, classe social historicamente explorada pelos detentores dos meios de produção (os capitalistas, ou burgueses). Para Standing (2013), a globalização levou a uma fragmentação das estruturas de classe moldadas pela Revolução Industrial, pois, à medida que o mundo consagrava os ideais de um mercado de trabalho aberto e flexível, as classes sociais globais se tornaram mais fragmentadas.

O autor argumenta que o proletariado era formado por empregados estáveis, com jornadas fixas de trabalho, sujeitos à sindicalização, e que prestavam serviço para empregadores locais aos quais já estavam familiarizados. Em vista disso, o precariado é uma classe “sui generis”

Standing (2013) esclarece seus contornos:

não tem nenhuma das relações de contrato social do proletariado, por meio das quais as garantias de trabalho são fornecidas em troca de subordinação e eventual lealdade, o acordo tácito que serve de base para os Estados de bem-estar social. Sem um poder de barganha baseado em relações de confiança e sem poder usufruir de garantias em troca de subordinação, o precariado é *sui generis* em termos de classe (STANDING, 2013, p. 25).

Além das características citadas, pode-se dizer que o precariado, em sua grande maioria, não conhece seus empregadores e, da mesma forma, não sabem quantos são seus companheiros de trabalho, que exercem a mesma atividade (STANDING, 2013).

Levando-se em consideração esses aspectos, é possível concluir que as características do precariado, conforme apresentadas por Standing (2013), são altamente similares às características dos prestadores de serviço da economia colaborativa, e essa similaridade se faz especialmente presente na relação do Uber com seus “motoristas parceiros”.

Logo, a precarização do trabalho, aliada às características distintivas da economia compartilhada, são capazes de criar fenômenos como a “Uberização”. Abílio (2017) elucida que a “uberização” do trabalho marca uma nova era, na qual há uma mudança nas relações empregatícias, não existindo mais vínculos, apenas prestadores de serviços “autônomos” sem qualquer espécie de qualificação no setor de atuação. Lima e Bridi (2019) complementam:

A ‘uberização’ é a situação típica ideal dessa economia de plataforma. Na uberização, o trabalhador é um empreendedor de si, vinculado e subordinado a um *app* que liga prestadores de serviço a consumidores, intermediados por uma empresa que fica com uma porcentagem do apurado. Trata-se de uma atividade geralmente feita por jovens, como bico, na chamada *gig economy*, substituta inglesa do ‘bico’ ou da viração (LIMA; BRIDI, 2019, p. 335).

Abílio (2017) considera a “uberização” como uma nova forma de expropriar o trabalhador, devido à terceirização das relações trabalhistas e às redes de subcontratação executadas pela empresa. A questão chave da “uberização se dá no fato de o prestador de serviço ser considerado como um ‘micro e pequeno empresário’”, permanentemente disponível ao trabalho, retirando-lhe garantias sociais conferidas com as relações empregatícias ao mesmo tempo que mantém o seu status de subordinação às plataformas digitais.

Josiane Kramer (2017) afirma que o serviço da Uber leva à precarização do trabalho, pois seus concorrentes formais, os táxis, desenvolvem sua atividade com base em uma regulamentação, pagando impostos e taxas que garantem a seus motoristas garantias sociais, enquanto que aos motoristas da Uber não se aplicam tais recolhimentos, ainda que prestem um serviço altamente similar. Ademais, o trabalhador Uber vive na condição de “precarização” devido à sua jornada de trabalho extensiva, pois os que fazem da plataforma a sua única forma de renda, costumam trabalhar mais horas do que a jornada de trabalho prevista por lei, para que

consiga obter uma renda razoável.

A Uber não possui vínculos empregatícios com seus “motoristas parceiros” pois acredita que não é seu dever recolher os encargos sociais desses trabalhadores. A principal justificativa que a plataforma digital utiliza é que para haver uma relação de emprego é necessária a subordinação jurídica¹⁹, ou seja, as empresas, ao contratar seus funcionários, imputam-lhes obrigações, havendo, portanto, fiscalização e coordenação da prestação de serviço. Ela complementa alegando que não coordena a prestação do serviço nem dá ordens aos motoristas, pois estes possuem flexibilidade para escolher quando e onde vão trabalhar. Essa situação confere ao motorista uma falsa impressão de que é seu próprio chefe. Contudo, na realidade, o motorista, ao fazer parte da plataforma, precisa cumprir uma série de regras, caso contrário, haverá seu desligamento da plataforma. Significa dizer que o motorista não detém autonomia diante das regras impostas pela empresa (KRAMER, 2017).

Em arremate, pode-se dizer que as precarizações das relações trabalhistas vêm crescendo no mesmo passo dos avanços tecnológicos e da economia compartilhada, gerando fenômenos como a “uberização”. Em outros termos, os vínculos empregatícios que demoraram anos para ser conquistados agora estão cada vez mais fluidos, deixando os prestadores de serviço completamente desprotegidos das garantias sociais, vale dizer, em posição de insegurança e instabilidade.

Em vista dos argumentos apresentados, cabe identificar se a Uber deve ou não ser regulamentada. Para isso, será investigado como se deu a regulamentação e o comportamento da plataforma em três países – Colômbia, Alemanha e Estados Unidos –, reforçando, em paralelo, outros aspectos positivos e negativos da economia compartilhada. Com vistas a melhor fundamentar as conclusões deste estudo, serão explorados os argumentos da Organização Internacional do Trabalho (OIT) sobre a regulação do trabalho, levando em consideração o debate: É possível conciliar o trabalho informal em plataformas digitais com as garantias sociais? Ou eles são inconciliáveis?

¹⁹ Mencionado no tópico 1.1 desta monografia.

3 A FLEXIBILIZAÇÃO DO TRABALHO É INCOMPATÍVEL COM AS PROTEÇÕES SOCIAIS?

No capítulo anterior, evidenciou-se como a revolução tecnológica e informacional, por meio da economia de compartilhamento, trouxe à tona a discussão sobre a precarização das relações trabalhistas. A *Uber Technologies Inc.*, como empresa destaque da economia colaborativa, é altamente criticada por não estabelecer vínculos empregatícios com seus prestadores de serviços, intensificando, assim, o trabalho informal. Neste sentido, criou-se o termo “uberização” para se referir a todos os indivíduos que trabalham na informalidade, sem amparo de garantias sociais.

Devido ao surgimento do fenômeno da “uberização”, às críticas feitas à plataforma e às revoltas dos taxistas, que se sentem a parte mais fraca de uma competição desleal, cidades e países de todo o mundo têm travado discussões internas para definir como será a atuação do aplicativo em seus respectivos territórios.

Os argumentos e as políticas que algumas dessas nações vêm desenvolvendo para regular o aplicativo é discutida neste capítulo. Além disso, será analisado como a Organização Internacional do Trabalho (OIT) vê a possível conciliação entre a flexibilização do trabalho e o estabelecimento de garantias sociais aos prestadores de serviço da economia compartilhada.

Após a exposição das vantagens e desvantagens da empresa Uber e os motivos que levaram países a regular o seu serviço, levando-se em conta as opiniões sobre este assunto, será analisado se o aplicativo deve ou não ser regulado.

3.1 DESAFIOS DA UBER: COMO SUA ATUAÇÃO É VISTA AO REDOR DO MUNDO?

Como já exposto, a economia compartilhada possui inúmeras vantagens e desvantagens para os seus usuários. Há aqueles que acreditam que este novo modelo econômico, em especial o compartilhamento de carros: traz benefícios ao meio ambiente, reduzindo o número de veículos em circulação; promove a inclusão social de grupos antes marginalizados e sem acesso a táxis; e é capaz de ampliar a concorrência, melhorando os serviços e reduzindo os preços (CALO; ROSENBLAT, 2017).

Em contrapartida, há aqueles que criticam as empresas de *carsharing*, alegando que replicam serviços como os dos taxistas, porém, sem o ônus da regulamentação e, por contornarem os requisitos legais, oferecem um serviço muito menos seguro. Além disso, discute-se que a dinâmica empresarial de companhias como a Uber exploram o trabalhador, já

que não lhes é conferido qualquer tipo de proteção laboral (ROBICHEZ, 2020).

Por se tratar de um fenômeno novo, ainda não há legislação suficiente que consiga abarcar todas as situações de irregularidades perpetradas pela Uber nos países onde se estabelecem. Desta maneira, reguladores políticos de inúmeros países estão impondo restrições à “economia dos bicos”. Três desses países, que tomaram decisões importantes quanto à regulação e ou banimento da plataforma Uber em suas jurisdições, serão ora estudados.

3.1.1 A regulação da Uber na Colômbia

A empresa Uber entrou no mercado de Bogotá em 2013 e, desde então, conflitos entre os motoristas parceiros, taxistas e reguladores vinham ocorrendo. Os taxistas tradicionais afirmavam que a plataforma promovia uma concorrência injusta, uma vez que a empresa se recusava a cumprir os regulamentos estabelecidos pelas autoridades e não pagavam os devidos impostos.

Após sucessivas disputas entre taxistas e motoristas parceiros da Uber, o Ministério dos Transportes daquele país editou um decreto para regulamentar o serviço prestado pelo Uber e empresas da mesma área de atuação. Dessa forma, em novembro de 2015, foi promulgado o Decreto nº 1.079, que regulamentou as atividades de todas as empresas que atuavam no setor de transportes. Nesse sentido, as companhias de *carsharing*, como a Uber, passaram a ser categorizados como ‘empresas de transporte público individual que oferecem serviços de luxo’ (PUCHE, 2019).

Dois tipos de serviços a serem prestados pelas empresas de transporte em carros também foram definidos: o serviço básico de táxi, ou seja, o serviço tradicional; e serviço de táxi de luxo, reservados apenas às plataformas digitais, com serviços *on-demand*²⁰. Desta maneira, delimitou-se uma série de especificações para esse serviço de luxo, como a obrigatoriedade de os veículos serem novos (terem até sete anos de uso), de cor preta, com quatro portas, GPS, espaço para bagagem com capacidade não inferior a 0,40 m³, entre outras (PUCHE, 2019).

No entanto, a Uber não aceitou a regulamentação estabelecida pelo governo colombiano por não concordar com a classificação da empresa como uma empresa de táxi de luxo. Mesmo não concordando com as regulações, a empresa continuou atuando no país sem se sujeitar aos termos do decreto e sem impacto no seu número de usuários, que continuava aumentando. Tal fato ampliava a discórdia entre os taxistas com essa plataforma digital (PUCHE, 2019).

²⁰ *On-demand* é um termo de origem inglesa que, em português, significa ‘sob demanda’, ou seja, os usuários escolhem o momento em que querem utilizar o serviço.

De modo a melhorar seu serviço, as empresas de táxi também desenvolveram uma plataforma para viabilizar serviços *on-demand*, no entanto, seu objetivo era cumprir os requisitos estabelecidos no decreto. Puche (2019) afirma:

Embora funcionem por meio de uma plataforma digital, como o Uber, o principal diferencial é o sistema de tarifas. As tarifas serão calculadas usando um preço base estabelecido pelo governo local e depende da hora do dia (mais alto durante as horas de ponta) (PUCHE, 2019, p. 45).

Passado alguns anos, a empresa Cotech, que controla as telecomunicações do aplicativo de táxi local, a Taxi Libres, abriu um processo judicial contra a Uber, alegando a ilegalidade da plataforma consubstanciada na promoção de uma concorrência desleal, com fundamento na Lei 256/1996 como argumento central (EL TIEMPO, 2020).

Na sentença²¹, dada pelo juiz Luis Hernando Sandoval, em 20 de dezembro de 2019, afirmou-se:

De conformidad con el artículo 21 de la Ley 256 del 96 que como ustedes saben es la ley de competencia desleal, la legitimación por activa en materia de competencia desleal la tiene quien participe en el mercado cuyos intereses económicos resulten perjudicados o resulten amenazados por los actos de competencia desleal. Así a propósito de algunas de las excepciones que fueron propuestas, hay que aclarar que la legitimación en materia de competencia desleal no está condicionada por la participación en el mismo mercado, sino que basta con ser participante del mercado para poder tener esa legitimación.

En este caso Cotech se encuentra legitimada por cuanto es participante del mercado, aspecto que puede corroborar con el informe de gestión que obra a folios 53 y subsiguientes del cuaderno 1, así como los estados financieros que aparecen a partir del folio 136 del mismo cuaderno. Así y conforme a lo planteado en la demanda, los intereses económicos de Cotech podrían verse afectados o al menos amenazados por los actos de competencia desleal de los que se acusa a las demandadas, bajo el entendido que podría verse abocada a la disminución de la prestación de sus servicios debido a los actos de competencia desleal, y eso pues la pone en posición de legitimación para iniciar el proceso (PROCESO COTECH CONTRA A UBER, 2019, p. 2)²².

²¹ Disponível em: <<https://dernegocios.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/sites/2/2020/01/SENTENCIA-1-INSTANCIA-Uber-vs.-COTECH.-COTECH.-COTECH.pdf>>. Acesso em 20. out. 2020.

²² “De acordo com o artigo 21 da Lei nº 256, de 1996 – Lei da Concorrência Desleal colombiana, a legitimação ativa em matéria de concorrência desleal é reservada àqueles que participam do mercado e cujos interesses econômicos sejam prejudicados ou ameaçados pelos atos de competição injusta. Assim, no que se refere a algumas das exceções propostas, deve-se esclarecer que a legitimidade em matéria de concorrência desleal não está condicionada à participação em um mesmo mercado, mas que basta ser participante para fazer jus a essa legitimação.

Nesse caso, a Cotech é legitimada [para ajuizar a ação] por ser participante do mercado, aspecto que pode ser corroborado com o relatório da administração que consta no fôlio 53 e páginas subseqüentes do encarte 1, bem como com as demonstrações financeiras constantes da fl. 136 dos autos judiciais. Assim, e de acordo com o disposto na ação, os interesses econômicos da Cotech poderiam ser afetados ou, pelo menos, ameaçados pelos atos de concorrência desleal de que os réus são acusados, sob o entendimento de que pode estar condenada a uma diminuição na prestação de seus serviços em decorrência de atos de concorrência desleal, e que a coloca em posição de legitimidade para iniciar o processo.” (PROCESO COTECH CONTRA A UBER, 2019, p. 2, tradução nossa).

A Superintendência da Indústria e do Comércio (SIC) do governo Colombiano já havia antes apresentado como justificável o argumento da competição injusta e afirmava que a atuação da Cotech estava de acordo o regime legal colombiano. Em vista disso e dos demais argumentos apresentados no processo judicial, chegou-se à conclusão de que a *Uber Technologies Inc.* não poderá mais atuar no território colombiano a partir do dia primeiro de fevereiro de 2020, deixando mais de 2 milhões de usuários e oitenta e oito mil motoristas parceiros (UBER NEWSROOM, 2020).

Entretanto, vinte dias após ter se retirado do país, a Uber consegue uma nova licitação para continuar operando na Colômbia, porém com uma nova roupagem, de modo que fosse autorizado seu retorno. Diferentemente dos serviços que eram prestados anteriormente, a empresa amplia suas opções de corrida, pagamentos e portes do veículo (ACOSTA, 2020).

3.1.2 A regulação da Uber na Alemanha

A empresa Uber iniciou seus serviços na Alemanha em janeiro de 2013, mais especificamente durante a semana de moda de Berlim. A proposta da empresa, a princípio, era oferecer um serviço de luxo. Contudo, em 2014, a empresa passou a oferecer um serviço mais acessível e de baixo custo, o UberPop²³ (THELEN, 2018).

Logo que o serviço adentrou no mercado berlinense, empresas de táxis locais abriram imediatamente processos contra a atuação da Uber. Enquanto o processo corria na justiça alemã, a Uber expandiu seus serviços para outras cidades no país. Em Hamburg, entretanto, a atuação do aplicativo igualmente não foi aceita. Deste modo, a companhia Taxi Deutschland entrou com uma ação pedindo o banimento do aplicativo em toda Alemanha, alegando o comportamento competitivo injusto da empresa (THELEN, 2018).

Em setembro de 2014, o tribunal alemão concordou com a petição da Taxi Deutschland e proferiu uma liminar desfavorável à Uber, confirmada em sentença de primeira instância. Pouco tempo depois, em março de 2015, uma decisão geral do Tribunal Estadual de Frankfurt (*Landesgericht*) confirmou as decisões anteriores, banindo efetivamente o Uber em toda a Alemanha (THELEN, 2018).

Thelen (2018) defende que o sucesso das companhias de táxi na justiça alemã se deu em virtude de sua indústria ser poderosa e altamente organizada. As empresas de transporte alemãs possuem representações em nível nacional e estão centralizadas em três grandes três

²³ O UberPop é um dos produtos oferecidos pela plataforma Uber em países da União Europeia, no qual, motoristas sem uma licença de táxi poderiam efetuar serviços similares ao dos taxistas.

associações: a *Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV)*, uma das mais antigas e importantes instituições do setor de transporte em geral, não se restringindo somente a táxis; a *Deutscher Taxi und Mietwagenverband*, que representa os interesses específicos dos operadores de táxi e locadoras de veículos junto ao governo e ao público; e, por fim, a associação *Taxiverband Deutschland*, que representa empresas que operam regionalmente.

Segundo a autora, “essas associações abrangentes facilitaram uma resposta rápida e coordenada, nacionalizando o conflito e eliminando o tipo de competição entre jurisdições” (THELEN, 2019, p. 946, tradução nossa). Elas ainda se uniram para opor o avanço do Uber, com o propósito de proteger o interesse de mercados bem organizados (regulamentados) e lutar contra as plataformas que operam desafiando as leis que equilibram as relações entre o capital e o trabalho.

Uma questão interessante de se pontuar sobre a Alemanha é a sua relação com o princípio de proteção às leis trabalhistas. Muito embora se observe neste país um dos custos trabalhistas mais caros do mundo (um fato acompanhado, vale dizer, de altos índices de produtividade), não se percebe o fenômeno de partidarização política com relação à flexibilização das proteções trabalhistas. Como a citação abaixo revela esse amparo coeso na Alemanha atravessa boa parte do espectro político e pode mesmo ser interpretada como um ponto importante do “pacto social alemão”, a dizer, a compreensão de que a proteção do trabalho constitui um princípio de soberania nacional.

O Ministro dos Transportes (membro da conservadora União Demócrata Cristã, CDU) e o Ministro do Trabalho e Assuntos Sociais (membro do Partido Social Democrata, SPD) foram ambos fortemente críticos do Uber. Em contraste com os Estados Unidos, onde os políticos se esforçaram para se retratar como abertos à inovação, na Alemanha os principais partidos políticos juntos condenaram o flagrante desrespeito do Uber pelas regras (THELEN, 2019, p. 946).

Nesse sentido, os representantes dos principais partidos políticos tanto de direita como de esquerda se uniram em defesa das regulamentações existentes. Diante do consenso por parte da classe política e das associações de transporte, a Uber teve seus serviços regulamentados em algumas poucas cidades e banidos em quase todo o país. Nesse sentido, a empresa mantém atualmente operações em sete cidades, incluindo Frankfurt, Berlim e Munique, entretanto com atuação exclusiva em locadoras de veículos e seus motoristas licenciados (REUTERS, 2019).

3.1.3 A regulação da Uber nos Estados Unidos

Conforme narrado em seção anterior, a empresa Uber surgiu na cidade de São Francisco,

estado da Califórnia (EUA), em 2009. As operações se expandiram ao longo desses dez anos de modo que, atualmente, a empresa está presente em todo território norte-americano, atuando em cerca de duzentas e sessenta e cinco cidades do país²⁴ (UBER, 2019).

Como de praxe, o governo norte-americano tem uma tradição histórica de incentivo à inovação como forma de manter o país como a economia mais produtiva e competitiva do mundo. Entretanto, isso não impediu os conflitos entre empresas tradicionais do setor de transportes nos estados onde a plataforma da Uber se faz presente (POSEN, 2016; THELEN, 2018).

Por certo, a Uber enfrenta dificuldades particularmente sensíveis nos âmbitos domésticos de todos os países nos quais atua, pois a empresa está sujeita à regulamentação pertinente a cada Estado. Nesse sentido, a inovação tecnológica das empresas de compartilhamento pode, em determinados casos, ser obstaculizada.

Mesmo assim, pode-se dizer que a Uber teve melhor recepção nos Estados Unidos se comparado aos países da União Europeia. Os Estados Unidos, por exemplo, são o único país entre as democracias desenvolvidas em que o serviço com maior custo-benefício prestado pela Uber (geralmente, o UberX, no qual carros comuns são dirigidos por motoristas comuns, ou seja, sem licenças comerciais) não é regulamentado e, ainda assim, continua existindo e, até mesmo, prosperando (POSEN, 2016; THELEN, 2018). Os que se opõem à atuação da Uber, tecem os seguintes argumentos:

(1) Uber's failure to comply with local ordinances constitutes an unfair and deceptive business practice and unfair competition; (2) Uber's advertising constitutes false or misleading representations in violation of the Lanham Act, 15 U.S.C. § 1125(a)(1)(B); (3) Uber misrepresents its services in violation of the Lanham Act, 15 U.S.C. § 1125(a)(1)(A); and (4) Uber tortiously interferes with their contractual relations²⁵ (POSEN, 2016, p. 420-421).

Tais alegações assumem a forma de ações judiciais e propostas de regulamentação ou, até mesmo, de banimento do aplicativo e serviços semelhantes. Os governos de cidades e estados como Pittsburgh/Pennsylvania; Columbus/Ohio; Cambridge/Massachusetts; New York/New York etc. não fazem objeções aos serviços prestados pela Uber. Há questionamentos, no entanto, relacionados à proteção e à segurança dos motoristas e passageiros.

²⁴ Disponível em: <https://www.uber.com/global/en/cities/>. Acesso em: setembro de 2020.

²⁵ "(1) A falha da Uber em não cumprir a legislação local constitui uma prática comercial desleal e enganosa e concorrência desleal; (2) A publicidade da Uber consiste em representações falsas ou enganosas em violação da Lei Lanham, 15 USC § 1125 (a) (1) (B); (3) A Uber deturpa seus serviços em violação da Lei Lanham, 15 U.S.C. § 1125 (a) (1) (A); e (4) A Uber interfere de forma ilícita em suas relações contratuais" (POSEN, 2016, p. 420-421, tradução nossa).

Nesse sentido, alguns governos locais desafiaram as operações da Uber, propondo normativos que proibiriam a empresa de operar nestes lugares, caso ela não adquirisse as mesmas licenças dos táxis, cobrasse taxas mínimas por alguns de seus serviços e tivesse sua tecnologia de *smartphone* licenciada pela cidade, entre outras exigências (POSEN, 2016).

A título de exemplo, cita-se o ocorrido na cidade de New York, em que o *New York Worker's Alliance (NYTWA)*, sindicato dos motoristas de táxi de Nova York, e o *Independent Drivers Guild*, sindicato de motoristas uberizados, processaram a Uber, com ganho de causa em agosto de 2018. A justiça local garantiu a imposição de um salário mínimo aos motoristas parceiros e o congelamento da concessão de novas licenças. A decisão ponderou que, após a realização de um estudo de impacto sobre a economia compartilhada, percebeu-se que 85% dos condutores informais recebem menos que o valor mínimo estabelecido por hora no município. Em vista disso, foi estabelecida remuneração mínima de 17,22 dólares a hora (ROBICHEZ, 2020).

Segundo Thelen (2018), o mesmo pôde ser observado na Europa, continente onde a empresa enfrentou grandes oponentes, como companhias de táxi locais bastante organizadas e geralmente conectadas à política local, como visto no país europeu estudado. No entanto, a fragmentação jurisdicional do território norte-americano permitiu ao Uber isolar os provedores de táxi locais, inspirando a competição entre cidades e estados pelo acesso a um novo serviço popular. Nesse contexto, a Uber se beneficiou, mobilizando seus usuários a favor de seus serviços, fazendo campanhas nas redes sociais e lobby junto aos políticos.

Também as autoridades de trânsito europeias, usualmente consideradas conservadoras quanto à inovação promovida pelas empresas de compartilhamento, comportam-se de modo diametralmente oposto às autoridades dos Estados Unidos, onde se nota uma abertura sensivelmente maior com relação a essas tecnologias. Como exemplo, o CEO da *American Public Transportation Association (APTA)* afirmou que uma ação conjunta entre a Associação e empresas como a Lyft e Uber seria essencial para promover um estilo de vida multimodal e mais dinâmico. Dessa forma, as autoridades locais de trânsito estabeleceram parcerias formais com a Uber em cidades como Atlanta, Dallas e São Petersburgo (THELEN, 2018).

Embora a plataforma tenha enfrentado uma série de desafios, catorze cidades e estados norte-americanos aprovaram legislações que legalizaram o compartilhamento de viagens, dando boas-vindas oficiais ao Uber em suas cidades²⁶. Esta legislação considera o serviço prestado pela Uber como um modelo inovador, necessário aos consumidores. Assim, não impõe

²⁶ Disponível em: <https://www.uber.com/newsroom/a-shift-towards-a-modern-day-transportation-ecosystem>

à Uber o cumprimento de regulamentos similares aos dos táxis, como controles de entrada e fixação de preços. Em vez disso, as prescrições desta legislação se concentram em questões de segurança, como exigir a verificação de antecedentes criminais do motorista parceiro e possuir um seguro que o proteja (POSEN, 2016).

3.2 COMO A ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO OBSERVA A RELAÇÃO ENTRE FLEXIBILIZAÇÃO E A GARANTIA DAS PROTEÇÕES SOCIAIS

No ano de 2013, o Diretor Geral da Organização Internacional do Trabalho (OIT) propôs a iniciativa *Future of Work*, em português, “Futuro do Trabalho”, que se destina a melhor compreender como se darão as relações trabalhistas no futuro, em especial como combater as taxas crescentes de desemprego e de trabalho informal do mundo e de que modo as novas formas de trabalho devem fornecer aos indivíduos condições mínimas de garantias sociais. A partir dessa análise, a OIT identificou uma nova tendência global: o trabalho exercido por meio de plataformas digitais. Para compreender essa nova dinâmica que, foi elaborada uma série de relatórios e estudos dialogando sobre como tal prestação de serviço ocorre, atuando, geralmente, na informalidade e qual deveria ser a solução para a questão.

Nesta seção, discorre-se sobre como a OIT lida com este gênero de trabalho, uma vez que a figura do “motorista parceiro” pode ser entendida tanto do ponto de vista afirmativo – um indivíduo empoderado pelas oportunidades abertas –, quanto do ponto de vista negativo – alguém explorado pela plataforma. Seria possível conciliar a flexibilização do trabalho com as oportunidades laborais oferecidas pelas plataformas digitais e, ao mesmo tempo, com a obtenção de garantias sociais?

3.2.1 O Relatório sobre “Trabalhos atípicos ao redor do mundo” da OIT

Em todo o mundo, tanto empregadores quanto governos reconheceram a importância de se criar um ambiente de trabalho digno que conferisse aos trabalhadores melhores condições de vida. Dessa forma, ao longo dos anos, as legislações avançaram e aprimoraram as condições de trabalho. Todavia, nos últimos anos, a relação de emprego padrão está migrando para uma espécie de “trabalho atípico”, que inclui contratos temporários, jornadas de meio período, relações laborais “multipartidárias” (que possuem mais de um empregador) e trabalho autônomo (OIT, 2016).

A OIT, incumbida do papel de defender e promover garantias sociais a todos os

trabalhadores do globo, entende que a maioria dos trabalhadores deseja ter emprego fixo, de salário justo, exercendo suas atividades em locais seguros e saudáveis e que lhes deem a condição de criar um plano de carreira; um trabalho que lhes permita equilibrar a vida profissional e pessoal e que lhes garanta proteção em casos de doença, acidente, desemprego ou velhice, além de oferecer a a condição de serem representados no local de trabalho (OIT, 2016).

Um dos documentos centrais da OIT destinados ao debate das novas formas de trabalho foi elaborado em 2016, intitulado *Non-standard Employment Around the World*. Neste relatório, a OIT conceituou o que seriam as “novas formas atípicas de trabalho”, o motivo pelo qual as empresas passaram a utilizá-las e quais são os efeitos desse tipo de ocupação para os trabalhadores e para o mercado de trabalho. Na conclusão do relatório tentou-se estabelecer um panorama sobre quais medidas deveriam ser tomadas para que os postos de trabalho atípicos tivessem garantias sociais mínimas.

Como trabalho atípico considera-se todo o tipo de exercício que se desvia de uma “relação de emprego padrão”, sendo esta pessoal, de tempo integral, dotada de subordinação hierárquica, entre outras características. Para a OIT (2016), as novas formas de trabalho apresentam desafios às garantias sociais, pois, mesmo que permita a alguns indivíduos conciliar o trabalho com a família, os expõe a maior risco de exposição à pobreza, ampliando sua vulnerabilidade financeira e social, razão pela qual faz-se necessária a criação de um aparato normativo que lhes confira proteção social.

A Organização ainda pontua que o crescimento dessas relações trabalhistas atípicas é preocupante porque tais arranjos estão associados à maior insegurança para os trabalhadores quando comparados às relações empregatícias padrão. Além disso, aquilo que se mostra benéfico no curto prazo para o trabalhador individual ou para empresa pode ter repercussões negativas no longo prazo, como a desaceleração do crescimento da produtividade, os riscos para a sustentabilidade dos sistemas de seguridade social, o aumento da volatilidade nos mercados de trabalho e o baixo desempenho econômico. Tais repercussões acarretam respostas políticas que podem afetar diretamente a atuação das empresas, como ocorrido com a *Uber Technologies Inc.*, que teve seu serviço banido em diversos países como Alemanha, Colômbia, Dinamarca, Hungria, entre outros²⁷.

A OIT reconhece, por outro lado, que as relações trabalhistas podem se dar das mais variadas formas. Em vista disso, sua atuação não visa padronizar todos os tipos de trabalho,

²⁷ Disponível em: <<https://economia.ig.com.br/empresas/2019-12-24/uber-e-banida-da-alemanha-veja-onde-mais-a-empresa-nao-pode-operar.html>>

mas que o trabalho se dê de maneira digna. O Relatório de 2016 estabelece quatro recomendações que auxiliam na concretização de um trabalho que ofereça aos cidadãos as mínimas garantias sociais: (i) preencher o vácuo legislativo; (ii) ampliar a capacidade de negociação coletiva; (iii) fortalecer a proteção social e (iv) instituir políticas sociais de emprego de modo que os riscos sociais sejam gerenciados.

A OIT (2016) acredita que seis etapas devem ser concretizadas para que o vácuo legislativo seja preenchido. Para tanto, devem ser asseguradas a igualdade de tratamento entre os trabalhadores formais e atípicos e a liberdade de associação e barganha coletiva. Devem ser implementadas jornadas mínimas de trabalho e salvaguardas, estabelecendo obrigações e responsabilidades com os prestadores de serviço. Por fim, devem ser erradicadas a subclassificação das relações de trabalho e restringir o acesso ao trabalho tido como atípico ou informal.

No que tange aos acordos de negociação coletiva, eles podem ser adequados para atender às necessidades de um setor específico ou de uma empresa, de modo a enfrentar os déficits de “trabalho digno” (*decent work*) (OIT, 2016). Acredita-se, portanto, que conferir aos trabalhadores em situações atípicas a capacidade de negociação coletiva é uma forma eficiente de lhes oferecer mais garantias sociais e de atenuação das diferenças no tratamento que recebem em comparação aos trabalhadores padrão.

Esses trabalhadores podem, ainda de acordo com a OIT (2006), atuar de várias formas, com contratos informais, temporários, de meio período, ocasionais, multipartidários, entre outras modalidades, considerando que cada categoria possui uma forma distinta de garantia social. Entretanto, apesar dessas diferenças, o objetivo central é desenvolver sistemas nacionais de proteção social que promovam, por meio do pagamento de impostos ou contribuições, diferentes mecanismos vinculados ao trabalho. O financiamento por meio de impostos é uma forma útil de garantir pelo menos um nível básico de cobertura e a construção de um piso de proteção social para os trabalhadores atípicos.

Aplicando as recomendações deste relatório, pode-se concluir que: (i) deve-se garantir aos prestadores de serviço de empresas como a Uber o “direito às proteções sociais”; (ii) é necessário o estabelecimento de quantidades mínimas e máximas de horas trabalhadas; e (iii) deve-se prover maior flexibilidade legislativa com relação à contagem do tempo necessário para o acesso aos direitos previdenciários (como, por exemplo, permitir a contagem de “períodos interrompidos” ou intermitentes de contribuição). Também deveriam ser simplificados os procedimentos administrativos para o registro e pagamento de contribuições para que estes tenham maior acesso às proteções trabalhistas (OIT, 2016).

Com efeito, são de vital importância respostas políticas que auxiliem na resolução de problemas afetos ao trabalho atípico, ao passo que é igualmente relevante instituir ou fortalecer políticas que abordem os riscos enfrentados pelos indivíduos ao longo de suas vidas profissionais, como desemprego, incertezas de renda, doença ou erosão de habilidades, entre outros. Por certo, o nível macropolítico ainda está necessariamente associado à instituição de políticas macroeconômicas que ajudem a impulsionar o investimento doméstico, a criação de empregos, o apoio direto à extensão da seguridade social (em especial a cobertura dos trabalhadores atípicos), e, por fim, a necessária reforma desses mesmos programas de seguridade social (OIT, 2016).

3.2.2 O Relatório sobre as “Abordagens inovadoras para a garantia da proteção social do trabalho” da OIT

Behrendt e Nguyen (2018) elaboraram o relatório *Innovative approaches for ensuring universal social protection for the work*. Os autores defendem no documento que os que trabalham por meio de plataformas digitais não estão adequadamente protegidos nem do ponto de vista jurídico, nem do salarial, tampouco do ponto de vista da segurança do trabalho, entre outros aspectos. Isso se dá pelo fato de que este modelo de negócio busca organizar formas mais flexíveis de trabalho ou reduzir os custos trabalhistas, o que muitas vezes soa conflitante com a necessidade de se promover a proteção social.

É irrefutável que as proteções sociais são o mecanismo chave para reduzir a pobreza, promover a igualdade e a segurança financeira. Portanto, deve-se pensar em um conjunto de medidas políticas que promovam as garantias sociais mínimas, quais sejam: a eliminação ou redução dos limites relativos aos rendimentos mínimos, horas de trabalho ou duração do emprego; flexibilização dos sistemas quanto à interrupção dos períodos de contribuição; concessão à portabilidade de direitos e garantia de níveis de benefícios mínimos eficazes, de modo a melhorar a cobertura de trabalhadores não convencionais e autônomos (BEHRENDT; NGUYEN, 2018).

Para que se estabeleça um piso mínimo de proteção social por meio de um sistema justo e sustentável, o relatório em questão apoia-se na recomendação número 202 da OIT, elaborada no ano de 2012. Esta recomendação destaca a importância da promoção da segurança social como meio de se prevenir e reduzir a pobreza e a desigualdade, bem como de promover a igualdade racial e de gênero, apoiando a transição do trabalho informal para o formal. Desta forma, é desejável que a todos os trabalhadores seja assegurado o acesso básico à saúde e à

renda mínima universal por meio, frisa-se, do recolhimento de impostos ou contribuições de empresas. Portanto, é fundamental para qualquer reforma – neste caso, reforma trabalhista aos prestadores de serviços das plataformas digitais – um diálogo social eficaz, envolvendo os parceiros sociais e aqueles que representem legitimamente as pessoas em trabalhos atípicos, de modo que lhes sejam garantidas as proteções sociais (BEHRENDT; NGUYEN, 2018; ILO, 2012).

3.2.3 O Relatório “A arquitetura das plataformas do trabalho digital” da OIT

O relatório executado por Choudary (2018) intitulado *The architecture of digital labour platforms* define o que são as plataformas digitais, as compreendendo como uma rede que conecta produtores e consumidores. A partir disso, o autor disserta que os indivíduos que participam dessa economia (economia compartilhada) são explorados, uma vez que seu poder de barganha é reduzido e há uma alocação injusta de riscos e recompensas.

Dessa forma, Choudary (2018) discute as formas já existentes para a regulação e propõe novos caminhos a serem seguidos. O autor elabora algumas recomendações que se aplicadas podem melhorar as condições de trabalho nas plataformas digitais, empoderar seus trabalhadores e promover uma distribuição de poder mais equitativa entre os trabalhadores e a plataforma.

Para o autor, a regulamentação deve promover um trabalho justo e decente, oferecendo aos indivíduos condições que levem a um equilíbrio de poder entre trabalhadores, consumidores e plataforma. Choudary (2018) alega que a pouca regulamentação incentiva a exploração do trabalhador, mas que uma regulamentação exagerada pode sufocar a inovação da plataforma; por isso, a melhor regulamentação seria aquela que promovesse a inovação e, ao mesmo tempo, limitasse a exploração.

Para que seja criada uma estrutura regulatória eficaz, o autor acredita que as plataformas digitais devem compartilhar seus dados com os prestadores de serviços e os reguladores. Assim, Choudary busca criar um marco regulatório que se divide em quatro componentes-chave.

O primeiro está relacionado à diminuição da assimetria das informações entre a plataforma e o trabalhador (no caso da Uber, entre a empresa e o motorista parceiro). Ou seja, ao reduzir a assimetria, os trabalhadores teriam seu poder de barganha ampliados.

O segundo propõe a regulação tornando os dados acessíveis e abertos (*open-data*), pois sem visibilidade dos comportamentos reais na plataforma os reguladores recorrem à regulamentação tradicional, o que muitas vezes pode impedir a inovação sem aumentar a

capacitação do trabalhador. Dessa maneira, é importante que as empresas da economia compartilhada cooperem com os reguladores para que os serviços não sejam regulamentados de maneira errônea ou venham a ser até mesmo banidos (CALO; ROSENBLAT, 2017; CHOUDARY, 2018).

O terceiro se refere à permissão de criar novas estruturas regulatórias mediante acesso aos dados. Assim, é proposto aos trabalhadores das plataformas que eles também produzam dados. Estes dados permitiriam aos reguladores o estabelecimento de agências de pesquisa para analisar tais informações a fim de propor novas intervenções regulatórias, tendo como base o comportamento real do mercado.

Além dessas medidas, Choudary (2018) pondera sobre como deveriam ser feitas as regulamentações sob o aspecto dos ganhos dos prestadores de serviço. Se as empresas da economia colaborativa compartilhassem, frisa-se, seus dados e métricas, isso facilitaria a proteção dos trabalhadores, pois, através do compartilhamento das informações, as plataformas seriam obrigadas a compensá-los, contabilizando as horas trabalhadas por cada indivíduo em várias plataformas digitais²⁸. Dessa maneira, poder-se-ia estabelecer um valor mínimo a ser pago por hora trabalhada.

A partir da leitura comentada das fontes utilizadas pela presente pesquisa, pode-se afirmar que a harmonia entre o fenômeno da flexibilização do trabalho e a geração de garantias sociais não somente é possível, mas necessária.

3.3 O SERVIÇO PRESTADO PELA EMPRESA UBER DEVE SER OU NÃO REGULAMENTADO?

À vista do que foi apresentado sobre a empresa Uber, pode-se concluir que a companhia seguramente propicia a criação de novos postos de trabalho, ainda que informais, oferecendo aos indivíduos a condição de cumprirem suas jornadas de trabalho de acordo com sua disponibilidade. Entretanto, tal flexibilidade não confere aos indivíduos proteções sociais mínimas e, por isso, para a empresa ser vista de forma justa, deve contemplar em sua forma de atuação o equilíbrio e alinhamento dos aspectos controversos.

Fenômenos como a “uberização”, o não estabelecimento das relações trabalhistas, a ausência de garantias sociais e a promoção de uma competição desleal são os principais fatores que pesam na hora de regulamentar o aplicativo. Nesse ponto, de acordo com o debatido na

²⁸ Vale recordar que a economia compartilhada permite ao indivíduo prestar serviço para diferentes empresas, mesmo que estas sejam concorrentes. Como exemplo, é possível trabalhar para Uber e a 99POP ao mesmo tempo.

sessão anterior, a empresa teve seu serviço regulamentado e, após, banido em alguns países.

Entretanto, nenhum dos relatórios da OIT apontaram o banimento da plataforma digital como política a ser seguida. A inovação digital é benéfica para a população e, por isso, deve haver um esforço em busca do equilíbrio entre a atuação do aplicativo e as garantias sociais dos trabalhadores a ele associados.

Através dos dados da Uber, evidencia-se que a plataforma é aprovada por seus usuários, pois, em junho de 2018, a empresa realizou mais de dez bilhões de corridas. Além disso, o sucesso da empresa é refletido em sua expansão para mais dez mil cidades do mundo, atuando em mais de sessenta e nove países. Ao todo, são cerca de 103 milhões de usuários e mais de 5 milhões de motoristas/entregadores parceiros (UBER, 2020).

Choudary (2018) disserta de maneira assertiva que pouca regulamentação pode incentivar a exploração do trabalhador; de outra parte, caso feita de maneira exagerada, pode sufocar a inovação da plataforma. Dessa forma, a regulamentação deveria ser feita de modo a continuar incentivando o crescimento das inovações tecnológicas, sem que prejudique o indivíduo.

Como visto, as plataformas digitais, em especial a Uber, apresentam vários benefícios. Algumas vantagens podem ser citadas: as de cunho ambiental, em que o compartilhamento de carros auxilia na redução da emissão de dióxido de carbono ao otimizar o uso de veículos; a de cunho social, já que a empresa amplia a mobilidade urbana de pessoas de baixa renda, que, de forma geral, eram excluídas de serviços similares, como os executados pelos taxistas. Ademais, a plataforma promove a democratização do acesso ao trabalho e inclusão social de mobilidade urbana, já que pessoas com baixa escolaridade e populações marginalizadas podem tanto prestar serviço para Uber quanto utilizá-lo como usuárias, por um preço mais acessível do que os táxis tradicionais.

Outro fator crucial da Uber reside no fato de ser uma alternativa à renda em momentos de instabilidade econômica, pois nestes períodos muitas empresas formais fecham ou reduzem o quadro de funcionários, não restando outra opção aos indivíduos que não o ingresso no mercado informal. Portanto, devido às vantagens da plataforma, a atuação da Uber deve ser mantida.

Entretanto, para que sejam sanados os problemas referentes à competição injusta e à falta de garantias trabalhistas, os relatórios da OIT estabelecem, comumente, que as ausências dessas garantias geram aos trabalhadores mais vulnerabilidades financeiras e sociais, ampliando o risco à pobreza.

A OIT reconhece que nem todas as formas de trabalho são iguais e, por isso, não visa a

padronização das mesmas. Entretanto, a organização almeja que todas as relações trabalhistas se deem de maneira digna, de modo a proteger o indivíduo. Dessa forma, a OIT recomenda que os trabalhadores em situação atípica, nesse caso, os motoristas de Uber, devem ter condições de salários mínimos, poder de barganha coletivo, pagamento de impostos pela empresa, estabelecimento de vínculos empregatícios, entre outros.

Contudo, se todas as exigências da OIT fossem colocadas em prática, poder-se-ia argumentar que a empresa Uber deixaria de atuar como uma empresa de tecnologia e passaria a atuar como uma empresa de transporte tradicional, possibilitando, assim, o encarecimento do serviço prestado pelo aplicativo. A questão é que a maioria dos indivíduos que ingressam no aplicativo como motoristas parceiros o fazem temporariamente e, muitas das vezes, possuem outros vínculos empregatícios, lançando mão da plataforma para complemento da renda. Dessa forma, infere-se que a plataforma consiste em empresa da economia compartilhada que busca conectar usuários aos motoristas e, portanto, não tem condições de estabelecer uma relação de emprego com os parceiros (SINGH, 2017).

Apesar de não ser factível a criação de um vínculo empregatício, é possível seguir algumas das instruções da OIT para que seja minimizado o vácuo dos direitos trabalhistas. Dessa forma, podem ser estabelecidas formas de contrato que atendam aos interesses dos motoristas e, concomitantemente, à manutenção dos lucros para a Uber. Na reforma trabalhista realizada em 2017, no Brasil, foram definidas novas formas de contrato que podem criar condições de sanar tais dificuldades, como o contrato de trabalho intermitente (art. 443, parágrafo 3º, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT), que tem por objetivo formalizar as relações de trabalho que não dispõem de jornada fixa.

Este modelo de contrato permite ao trabalhador realizar atividades de maneira esporádica, sendo remunerado pela empresa, pelas horas em que prestou serviço. Dessa maneira, são definidos o valor da hora ou do dia de trabalho, sendo que esse não pode ser inferior ao valor horário ou diário do salário mínimo, assegurada a remuneração do trabalho noturno superior à do diurno; devem ser estabelecidos, ainda, o local e o prazo para o pagamento (GUIA TRABALHISTA, 2020). A vantagem desta forma contratual é que ela dialoga diretamente com o proposto nos relatórios da OIT, já que estes recomendam o estabelecimento de valores mínimos a serem pagos pelas horas de trabalho.

Em vista disso, após o estabelecimento de contratos intermitentes com os motoristas parceiros, os reguladores poderiam flexibilizar os regimes de contribuição para a previdência social, autorizando a contribuição por meio desta forma contratual, aprovando e contabilizando os períodos de contribuição interrompidos. Assim, os indivíduos estariam amparados em casos

de desemprego, doenças, licença maternidade, velhice etc.

Outro fator importante a ser considerado é que os três relatórios investigados no estudo afirmam que as companhias da economia compartilhada devem tornar seus dados acessíveis e abertos. É através da visibilidade da performance econômica-financeira da plataforma que poderiam ser avaliadas condições de estabelecer o valor mínimo de pagamento por hora trabalhada de seus motoristas parceiros, condizentes com as legislações do país que atuam, utilizando-se dos acordos intermitentes para realizar os pagamentos. Dessa forma, o estabelecimento de um valor mínimo ofereceria garantias mínimas aos trabalhadores, sem criar perdas financeiras abruptas as plataformas.

Aliado a isso, no caso da Uber, o acesso à ampla gama das informações por parte dos motoristas parceiros poderia lhes garantir maior poder de barganha e ampliar suas ações coletivas, fortalecendo a obtenção de mais garantias sociais e atenuando as diferenças no tratamento de trabalhadores atípicos em comparação aos trabalhadores padrão. Sendo assim, tais medidas seriam capazes de garantir mais proteção aos motoristas de Uber, sem, contudo, onerar demais a empresa. Como opção, considera-se a implantação de participação nos lucros para aqueles que apresentarem desempenho que agregam resultados ao negócio, configurando-se, assim, uma relação de parceria efetiva.

Por fim, os dados acessíveis são importantes para que os reguladores não se recorram à regulamentação tradicional, impedindo a inovação. Dessa maneira, é desejável que as empresas da economia compartilhada cooperem com os reguladores para que os serviços não sejam regulamentados de maneira errônea, a fim de não serem banidos (CALO; ROSENBLAT, 2017; CHOUDARY, 2018). Desse modo, pode-se concluir que é possível conciliar a inovação das empresas de compartilhamento e a flexibilidade do trabalho com a manutenção de garantias sociais mínimas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do que foi discutido neste estudo, pode-se concluir que o trabalho informal é um fenômeno presente em todos os países do globo, sendo uma tendência econômica. Desse modo, alguns países e instituições como a Organização Internacional do Trabalho (OIT) empreendem esforços para minimizar tamanha informalidade, preocupados com as garantias mínimas sociais do trabalhador.

A expansão do trabalho informal na contemporaneidade se deu pela intensificação da flexibilização do trabalho, contexto em que muitas empresas trocaram a força de trabalho regulamentada (a dizer, em tempo integral, situada em um único local) por uma produção (ou oferecimento de serviço) descentralizada, formando unidades de produção mais flexíveis e especializadas, que foram responsáveis por desregular as relações trabalhistas. Um dos principais motivos da flexibilização foi a retórica neoliberal consubstanciada no discurso de que, ao dissipar as redes produtivas pelo mundo, os empresários poderiam se aproveitar das vantagens comparativas de cada nação, ampliando, assim, seus lucros.

Contudo, apesar de benéfica para os empregadores e empresários, a flexibilização promove insegurança aos trabalhadores, pois a espacialização da produção lhes retira a condição de se organizar sindicalmente, sendo este um importante instrumento no auxílio das conquistas que conferem aos trabalhadores direitos e benefícios.

Outro fator motivador da expansão do trabalho informal identificado no estudo é a “desindustrialização”. O avanço das tecnologias no setor industrial demandou mão de obra mais qualificada, gerando a demissão de vários trabalhadores. Associado a esse fenômeno, o comércio internacional alavancou e, de efeito, possibilitou mais variedade de produtos no mercado, o que resultou em um crescimento do setor terciário que acabou por absorver muitos dos indivíduos que antes trabalhavam nas indústrias.

A ampliação do setor terciário teve como destaque o aumento da prestação de serviços. Nesse sentido, os serviços foram divididos entre aqueles bem e mal remunerados, conforme a especialização dos indivíduos. Assim, foram estabelecidos como serviços de baixa renda os voltados ao transporte, limpeza, manutenção, entre outros.

A mesma revolução tecnológica e informacional que gerou a “desindustrialização”, também possibilitou a criação de um novo modelo econômico: “a economia compartilhada”. Esta foi capaz de criar novas formas de consumo e novos postos de trabalho até então inexistentes. Dessa maneira, surgem os serviços de compartilhamento de carros, foco central deste estudo.

A empresa Uber é um dos principais nomes da economia compartilhada devido ao seu grande sucesso, que lhe conferiu designação de empresa multinacional, por estar em cerca de sessenta e nove países. Como observado, pode-se concluir que a Uber oferece inúmeras vantagens aos consumidores e apresenta aos motoristas parceiros uma nova forma de gerar renda, entretanto, há constante preocupação quanto à atividade por estes exercida, uma vez que não possuem relações contratuais com a companhia.

Os que criticam a empresa afirmam que os motoristas parceiros atuam em condições precárias de trabalho, sem segurança ou qualquer amparo legal ou garantias sociais mínimas. Em virtude dessa realidade foi criado o termo “uberização”, segundo o qual o prestador de serviço é considerado autônomo, como micro e pequeno empresário, e, desse modo, lhes são retiradas as garantias sociais conferidas por meio das relações empregatícias. Outro fator importante da “uberização” é que o serviço prestado pela Uber é similar ao dos concorrentes formais do setor de transporte, o que propicia concorrência tida como desleal, uma vez que os concorrentes formais sujeitam-se a regras rígidas e taxas diversas.

Com efeito, as empresas tradicionais, como as de Táxi, são regulamentadas, pagando impostos e taxas que garantem aos seus motoristas garantias sociais, enquanto que a Uber não arca com os encargos sociais. Em vista disso, há uma confusão: seria a Uber uma empresa de tecnologia ou uma empresa de transporte?

Diante desse impasse, diversas nações do globo adotaram iniciativas que impusessem regulamentações à Uber. Alguns desses países atuaram de maneira mais combativa, determinando o banimento do aplicativo, a teor do ocorrido na Alemanha. Nesse sentido, a OIT, como principal órgão internacional regulamentador do trabalho, elaborou uma série de documentos na tentativa de nortear as políticas relacionadas à regulamentação das plataformas digitais chegando à conclusão de que é possível conciliar a flexibilidade do trabalho, promovida pelas empresas digitais, com as garantias sociais.

As regulamentações das plataformas digitais naturalmente são importantes, contudo não devem ser conduzidas de forma exagerada e despropositada, de modo a não travar o avanço das inovações tecnológicas.

Nesse sentido, para que haja a plena harmonia entre a flexibilidade laboral e as proteções sociais, algumas medidas devem ser tomadas pela empresa Uber, como o estabelecimento de uma relação contratual com os motoristas com a implementação de vínculos que lhes garantam proteções sociais mínimas. Dessa maneira, o prestador de serviço pode realizar atividades de maneira esporádica, ou seja, mantendo a flexibilidade do trabalho, mas sendo remunerado pela empresa pelas horas em que prestou serviço. Essa remuneração dar-se-á mediante uma quantia

acertada entre as partes, determinada pelos reguladores de acordo com o valor mínimo por hora estabelecido por lei, nas respectivas jurisdições em que a companhia atua.

Os governos, além de estabelecerem um valor mínimo por hora trabalhada, devem flexibilizar os modelos atuais de contribuição à previdência a fim de contemplar os prestadores de serviço com contratos intermitentes e que, portanto, não dispõem de condições de contribuir continuamente. Assim, para que haja maior proteção social aos trabalhadores da economia compartilhada, é imprescindível conceder-lhes a oportunidade de contribuir em períodos interrompidos.

Outro fator importante reside no fato de a plataforma compartilhar seus dados, possibilitando que tanto os reguladores quanto os motoristas possam se aprofundar sobre o seu funcionamento e, etes, principalmente, reivindicar seus direitos e aumentar seu poder de barganha. O fato de tornar os dados públicos é bom para a plataforma, pois ela poderá lidar melhor com os reguladores, devido sua transparência, conferindo-lhe maior poder de diálogo com governos, evitando a regulamentação excessiva, que pode minar e até mesmo falir seus negócios.

Por outro lado, ao tornar os dados abertos, os prestadores de serviço da economia compartilhada, em especial, os motoristas parceiros da Uber, podem acompanhar os relatórios feitos pela empresa e, assim, realizar ações coletivas para defender seus interesses. Assim, seu poder de barganha será engrandecido e eles poderão pedir melhorias em suas condições de trabalho, ampliando suas garantias sociais.

Desse modo, pode-se concluir que a hipótese desta pesquisa se confirma, sendo possível conciliar a geração de garantias trabalhistas e sociais dos prestadores de serviços, em especial, dos motoristas parceiros da Uber, com o dinamismo tecnológico da economia compartilhada.

REFERÊNCIAS

ABÍLIO, Ludmila C. **Uberização do trabalho: subsunção real da viração**. Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho. Unicamp. 2017. Disponível em: <<http://www.cesit.net.br/uberizacao-do-trabalho-subsuncao-real-da-viracao/>>. Acesso em: 12 mai. 2020.

ACOSTA, Luis Jaime. Uber retorna à Colômbia menos de um mês após saída. **Reuters**. Disponível em: <<https://br.reuters.com/article/tech-uber-colombia-idBRKBN20E2PV-OBRIN>>. Acesso em: 15 set. 2020.

BANGASSER, Paul E. **The ILO and the informal sector: an institutional history**. Geneva, Switzerland: International Labour Organization. 2000.

BERG, Janine et al. **Digital labour platforms and the future of work: towards decent work in the online world**. Geneva, Switzerland: International Labour Organization. 2018.

BEHRENDT, Christina; NGUYEN, Quynh Anh. **Innovative approaches for ensuring universal social protection for the future of work**. Geneva, Switzerland: International Labour Organization. 2018.

BORCUCH, Arthur. The Sharing Economy: Understanding and Challenges. **International Journal of Humanities & Social Science Studies**. vol. II. p. 77-85. 2016. Disponível em: <<http://oaji.net/articles/2016/1115-1460468315.pdf>>. Acesso em: 3 out. 2020.

BOTSMAN, Rachel; ROO, Rogers. **What's mine is yours: The rise of collaborative consumption**. 1st ed. London, UK: Harper Collins, 2010.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, [2016]. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 17 set. 2020.

BROMLEY, Ray. Introduction – The Urban Informal Sector: Why is it worth discussing? **World Development**. Swansea, United Kingdom, vol. 6, nº 9/10, p. 1033-1039. Pergamon Press. 1978.

BURRIDGE, Tom. Uber spared from London ban despite “historical feilings”. **BBC NEWS**. 28 set. 2020. Disponível em: <<https://www.bbc.com/news/business-54322579#:~:text=Uber%20has%20secured%20its%20right,its%20application%20over%20safety%20concerns>>. Acesso em: 5 out. 2020.

CALO, Ryan; ROSENBLAT, Alex. **The Taking Economy: Uber, Information and Power**, 117 Column. *L. Rev.* 1623. 2017. Disponível em: <<https://digitalcommons.law.uw.edu/faculty-articles/47>>. Acesso em: 2 mai. 2020.

CANNON, Sarah; SUMMERS, Lawrence H. How Uber and the Sharing Economy can win over regulators. **Harvard Business Review** [Boston, Massachusetts], 13 out. 2014. Disponível em: <<https://hbr.org/2014/10/how-uber-and-the-sharing-economy-can-win-over-regulators>>. Acesso em: 6 mai. 2020.

CASTELLS, Manuel. **The Rise of the Network Society**. 2nd. Oxford: Blackwell, 2000.

CHEN, Marty. Rethinking the informal economy: from enterprise characteristics to employment relations. *In*: KUDVA, Neema; BENERIA, Lourdes. **Rethinking Informalization: Poverty, Precarious Jobs and Social Protection**. [Ithaca (New York)]:Cornell University Open Access Repository, 2005. p. 28-43. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/1813/3716>>. Acesso em: 30 abr. 2020.

_____. **The Informal Economy: Definitions, Theories and Policies**. Cambridge, USA/Manchester, UK: Woman in Informal Employment Globalizing and Organizations (WIEGO). 2012.

CHOUDARY, Sangeet P. **The architecture of digital labour platforms: Policy recommendations on platform design for worker well-being**. Geneva, Switzerland: International Labour Organizations. 2018.

CONGER, Katy. Uber Says 3,045 Sexual Assaults Were Reported in U.S. Rides Last Year. **The New York Times**. 5 dec. 2019. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2019/12/05/technology/uber-sexual-assaults-murders-deaths-safety.html>>. Acesso em: 13 out. 2020.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS (DIEES). **Desindustrialização: conceito e a situação do Brasil**. Nota técnica, nº 100, jun. 2011.

DIAZ, Mayda A. C. Revisión de la literatura sobre economía informal y trabajo de mujeres. **Semestre Económico**, Revista da Universidade de Medellín, Medellín, vol. 21, n. 48, p. 51-71, jul./set. 2018.

DUMÉNIL, Gérard; LÉVY, Dominique. Neoliberalismo- Neo-imperialismo. **Economia e Sociedade**. Campinas, v.16, n.1, p. 1-19, abr. 2007.

EDELMAN, Benjamin G.; GERADIN, Damien. Efficiencies and Regulatory Shortcuts: How Should We Regulate Companies Like Airbnb and Uber? Forthcoming, *Stanford Technology Law Review*. November 24th, 2015. Disponível em: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2658603>. Acesso em: 11 out. 2020.

FERREIRA, Aurélio B. H. **Dicionário Aurélio**. 5. ed. Rio de Janeiro: Positivo, 2010.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Centro de Políticas Sociais.[2014]. Disponível em: <<https://cps.fgv.br/qual-faixa-de-renda-familiar-das-classes>>. Acesso em: 5 out. 2020.

GUIA TRABALHISTA. **Contrato de trabalho intermitente**. 2020. Disponível em: <<http://www.guiatrabalhista.com.br/tematicas/contrato-de-trabalho-intermitente.htm>>. Acesso em: 1 nov. 2020.

GOETTERT, Jones Dari. **Introdução à História do Movimento Sindical**. 3. ed. 1ª reimp. Brasília, DF: Confederação Nacional dos Trabalhadores em Educação, 2014.

ILO. **Decent Work and the Informal Economy**. International Labor Organization, International Labor Office, 90th Session, Geneva, Switzerland, 2002.

_____. **Non-standard Employment Around the World: Understanding challenges, shaping prospects**. International Labour Office. Geneva, Switzerland, 2016.

_____. **Social Protection Floors Recommendation (No. 202)**. International Labour Office. Geneva, Switzerland, 2012. Disponível em: <https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:3065524:NO>. Acesso em: 1 nov. 2020.

KRAMER, Josiane C. **Economia Compartilhada e a Uberização do Trabalho: utopias do nosso tempo**. 2017. 129 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade Federal do Paraná, 2017.

LEE, Zach W.Y *et al.* Why people participate in the sharing economy: An empirical investigation of Uber. **Emerald Publishing Limited**, vol. 28, n. 3, p. 829-850, 2018. Disponível em: <www.emeraldinsight.com/1066-2243.htm>. Acesso em: 3 out. 2020.

LEITE, Carlos Henrique Bezerra. **Curso de Direito do Trabalho**. 11. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

LIMA, Lauro da Costa. **Lições de Direito Econômico**. 3ª ed. Goiânia: Kelps, 2017.

LIMA, Simone A. A Constitucionalidade do serviço da Uber à luz dos princípios da ordem econômica. **Revista Fac. Direito São Bernardo do Campo**, S. B. Do Campo/SP, v. 22, n. 1. 2016.

LIMA, Jacob Carlos; BRIDI, Maria Aparecida. Trabalho digital e emprego: a reforma trabalhista e o aprofundamento da precariedade. **Cad. CRH**, Salvador, v. 32, n. 86, p. 325-342, Aug. 2019. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-49792019000200325&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 03 abr. 2020

MCCAIG, Brian. Why developing countries should create more formal jobs. **World Economic Forum**. 5 ago. 2015. Disponível em: <<https://www.weforum.org/agenda/2015/08/why-developing-countries-should-create-more-formal-jobs/>>. Acesso em 26 set. 2020.

MILLER, Carl. O paradoxo do Uber: como o aplicativo libera e aprisiona seus motoristas na “economia colaborativa”. **BBC Brasil**. 19 nov. 2019. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/geral-50412910>>. Acesso em: 18 mai. 2020.

MEJÍA, Daniel; POSADA, Esteban. **Informalidad: teoría e implicaciones de política**. In: Borradores de Economía. Bogotá: Banco de la República, n.º 455, p. 1-33, 2007.

NORONHA, Eduardo G. “Informal”, Illegal, Injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 18. Nº. 53, out. 2003, p. 115.

NUNES, Talita. A discriminação em relação ao trabalhador informal. **Revista Âmbito Jurídico**, nº 72. 1 jan. 2010. Disponível em: <https://ambitojuridico.com.br/edicoes/revista-73/a-discriminacao-em-relacao-ao-trabalhador-informal/#_ftn48>. Acesso em: 07 set. 2020.

O’CONNELL, Brian. History of Uber: Timeline and Facts. **The Street**. 2019. Disponível em: <<https://www.thestreet.com/technology/history-of-uber-15028611>>. Acesso em: 9 out. 2020.

OLIVEIRA, Carlos A. B. **O Processo de Industrialização do Capitalismo Originário ao atrasado**. São Paulo: Editora UNESP. Campinas, SP: Unicamp, 2003.

PELLISSIE DU RAUSAS, Matthieu et al. Internet matters: The Net’s sweeping impact on growth, jobs and prosperity. **McKinsey Global Institute**. 2011. Disponível em: <<https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/internet-matters#:~:text=Technology%2C%20Media%20%26%20Telecommunications-,Internet%20matters%3A%20The%20Net's%20sweeping,on%20growth%2C%20jobs%2C%20and%20prosperity&text=The%20Internet%20accounts%20for%20a,bigger%20than%20agri culture%20or%20energy>>. Acesso em: 22. set. 2020.

PETERSON, V. Spike. **A Critical Rewriting of Global Political: integrating reproductive, reproductive and virtual economies**. 1st. ed. London/New York: Routledge, 2003.

_____. How the world is organized economically? *In*: EDKINS, Jenny; ZEHFUSS, Maja. **Global Politics: A new introduction**. 2nd. ed. London/New York: Routledge, 2014. p. 363-385. PORTES, Alejandro; CASTELLS, Manuel; BENTON, Lauren A. **The informal economy: studies in advanced and less developed countries**. 1st. ed. Baltimore/London: The Johns Hopkins University Press, 1989.

POSEN, Hannah. Ridesharing in the Sharing Economy: Should Regulators Impose Uber Regulations on Uber. **Iowa Law Review**. Vol 101, issue 1, 2016. p. 405-433. Disponível em: <<https://ilr.law.uiowa.edu/print/volume-101-issue-1/ridesharing-in-the-sharing-economy-should-regulators-impose-ueber-regulations-on-uber/>>. Acesso em: 30 out. 2020.

POZZI, Sandro. Uber Estreia na Bolsa com Valores de Mercado de 82,4 bilhões de dólares. **El País**, Nova Iorque, 10 de maio de 2019. Disponível em: <https://brasil.elpais.com/brasil/2019/05/09/economia/1557399108_045920.html>. Acesso em: 9 out. 2020.

PUCHE, Maria Lorena. Regulation of TNCs in Latin America: The Case of Uber Regulation in Mexico City and Bogotá. *In*: FINGER, M., Audouin, M. **The Governance of Smart Transportation Systems**. The Urban Book Series. Springer Nature: Switzerland, 2019.

PWC. **The sharing economy**. Disponível em: <www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>. Acesso em: 12 mai. 2020.

REDACCIÓN TECNÓSFERA Y ELTIEMPO.COM. ¿Por qué sale Uber de Colombia? Explicamos. **El Tiempo**. 10 enero 2020. Disponível em: <<https://www.eltiempo.com/tecnosfera/apps/por-que-sale-uber-de-colombia-explicacion-a-decision-de-sic-445624>>. Acesso em: 25 out. 2020.

REUTERS STAFF. German court bans Uber's ride-hailing services in Germany. **Reuters**. 19 dec. 2019. Disponível em: <<https://uk.reuters.com/article/us-uber-court/german-court-bans-ubers-ride-hailing-services-in-germany-idUKKBN1YN171>>. Acesso em: 27 out. 2020.

ROBICHEZ, Juliette. **Sopram novos ventos de revolta contra o Uber**. Outras palavras, 23 mar. 2020. Disponível em: <<https://outraspalavras.net/tecnologiaemdisputa/sopram-novos-ventos-de-revolta-contra-o-uber/>>. Acesso em: 18 mai. 2020.

RODRIGUES, Leôncio M. **Trabalhadores, sindicatos e industrialização**. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009, 169 p. ISBN: 978-85-99662-99-1. Disponível em: <<https://static.scielo.org/scielobooks/5y76v/pdf/rodrigues-9788599662991.pdf>>. Acesso em: 20 set. 2020.

SANCHES, Osmar. **A economia informal e seus determinantes: uma análise comparativa entre as regiões metropolitanas de São Paulo e da Cidade do México**. 2009. 117 f. Dissertação (Mestrado em Economia Política) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2009.

SHAHEEN, Susan; CHAN, Nelson. **Mobility And The Sharing Economy: impacts synopsis**. Berkeley, California. Transportation Sustainability Research Center. University Of California, Berkeley. 2015. Disponível em: <http://innovativemobility.org/wp-content/uploads/Innovative-Mobility-Industry-Outlook_SM-Spring-2015.pdf>. Acesso em: 11 out. 2020.

SINGH, Amit Interview. *In: ILO. OIT. Seminar Uber, the sharing economy and social dialogue (video)*. 2017. Disponível em: <https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/multimedia/video/video-interviews/WCMS_601901/lang--en/index.htm>. Acesso em: 2 nov. 2020.

SOUZA, P.R (1976). O setor informal e a pobreza urbana na América Latina. *In: SOUZA, P. R. Empregos salários e pobreza*. São Paulo: Hucitec [Campinas, SP]: Fundação de Desenvolvimento da Unicamp, 1980.

STANDING, Guy. **O Precariado: a nova classe perigosa**. 1. ed. São Paulo: Autêntica, 2013.

THELEN, Kathleen. Regulating Uber: The Politics of the Platform Economy in Europe and the United States. **American Political Science Association**, vol, 16. n. 4, p. 938- 953, dec. 2018.

UBER NEWSROOM. **Fatos e dados sobre a Uber**. Brasil, 27 ago. 2020. Disponível em: <<https://www.uber.com/pt-BR/newsroom/fatos-e-dados-sobre-uber/>>. Acesso em: 08 out. 2020.

UBER NEWSROOM. **Uber deja de funcionar en Colombia**. Colombia, 10 ene. 2020. Disponível em: <<https://www.uber.com/es-CO/newsroom/uber-deja-de-funcionar-en-colombia/>> Acesso em: 25 out. 2020.

WOMAN IN INFORMAL EMPLOYMENT: GLOBALIZING AND ORGANIZING (WIEGO). **History & Debates**. [2018?]. Disponível em: <<https://www.wiego.org/informal-economy/history-debates>>. Acesso em: 13 set. 2020.

WILLIAMSON, John. What Washington Means by Policy Reform. **Peterson Institute for International Economics**. 1 nov. 2002. Disponível em: <<https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/what-washington-means-policy-reform>>. Acesso em: 06 set. 2020.