

AS NOVAS ECONOMIAS DIGITAIS: IMPACTO SOBRE O TRABALHO E *GIG ECONOMY*: RESENHA BIBLIOGRÁFICA E QUESTÕES A RESPEITO NO BRASIL

Marie France Garcia-Parpet¹

Camila Bevilaqua²



¹ Pesquisadora associada ao *Centre de Sociologie et de Sciences Politiques Ecole des Hautes Études em Sciences Sociales*.

² Formada em Ciências Sociais pelo Instituto de Filosofia e Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e mestre em Antropologia Social pelo Museu Nacional pela UFRJ.



RESUMO

O texto mostra como a evolução exponencial das plataformas digitais esta na origem da mudança de fontes de produção de valor e do perfil do trabalho, ocasionando a sua precarização. Presencia-se uma desagregação da condição de assalariado entendido como resultado de um longo processo histórico que tendia a proteger trabalhadores contra grande parte de riscos sociais (velhice, invalidez, morte súbita, etc.) e está na base de certa coesão da sociedade. Em outras palavras, um processo de desconstrução do “trabalho decente”, como entendido pela percepção compartilhada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT). No que se refere à realidade brasileira, o trabalho confronta a bibliografia existente no Brasil com a literatura internacional, destacando aspectos nacionais – como a larga existência de emprego informal e a extensão peculiar do estatuto de pessoa jurídica (PJ) – para além das atividades tipicamente empresárias, explicitadas em um survey composto por várias entrevistas. A partir desse *survey* entre jovens de classe média, tenta-se mostrar como estes apresentam uma rejeição do trabalho com grandes empresas, preocupam-se com a realização pessoal do que com a segurança garantida por um contrato de trabalho tradicional.

Palavras-chave: Economia Digital. Perfil do trabalhador. Riscos sociais.



INTRODUÇÃO

O avanço da inteligência artificial (IA) e do aprendizado automático está no centro dos debates científicos e políticos recentes, principalmente as consequências das transformações decorrentes das tecnologias digitais sobre o futuro do emprego e do trabalho.

Estudos mostram que essas transformações geradas pela chamada Revolução 4.0 afetam o que entendemos atualmente como trabalho, tanto em termos quantitativos, preocupados com uma evolução levando a uma queda de empregos massiva, quanto em termos qualitativos, como para avaliar as mudanças nos empregos. A evolução exponencial das plataformas é igualmente objeto de atenção crescente dos economistas e dos cientistas sociais pelas transformações que causam nas estruturas das empresas. Mudam, portanto, as fontes de produção de valor, e o perfil do trabalho, estando em discussão e ocasionando a sua precarização. Ora, se um forte desemprego e uma precarização das condições de trabalho decorrente dos avanços tecnológicos merecem sem dúvida reflexão de acadêmicos e políticos sobre o presente século, poucas talvez sejam as interrogações sobre a desagregação da condição de assalariado, como resultado de um longo processo histórico que recentemente tendia a proteger os assalariados contra grande parte de riscos sociais (velhice, invalidez, morte súbita, doença prolongada) e está na base de certa coesão da sociedade.

Logo, a preocupação é de pensar aqui o trabalho, como diz Robert Castel, não como uma relação técnica de produção, mas como “um suporte privilegiado de inserção social” (CASTEL, 1993, p. 13). Este autor retraza a lenta evolução da condição de assalariado na Europa, que inicialmente se associa à forte precariedade da existência e a diversos estigmas que condenam os contingentes que dependem dessa forma de sobrevivência às posições vistas como indignas e abjetas. No século XIX, tecem-se mecanismos de proteção, como caixas de pensões ou para enfrentar doenças, que paulatinamente transformam os significados de “viver de salário”, a tal ponto que parte do patronato passa a designar seus cargos de direção como modalidades de assalariamento. Esta evolução vai desaguar não apenas no Estado de Bem-Estar Social, mas também no que Robert Castel chamou de “sociedade salarial”.

Desse ponto de vista, sua reflexão vai no mesmo sentido das preocupações de Émile Durkheim (1893), que estudou a passagem das formas de “solidariedade mecânica”, a proteger os indivíduos contra os azares da existência, para “solidariedades orgânicas”,

que reconstroem vínculos não mais baseados apenas na família, no parentesco, no pertencimento religioso ou político. Durkheim considerava o trabalho como o elemento fundamental de integração das sociedades complexas formando um todo de elementos interdependentes. Ou, ainda, como o dizem Michel Aglietta e Anton Bender (1979) a respeito da sociedade da economia da pós-guerra, que sublinham que a relação salarial estrutura grupos humanos relativamente estáveis e os coloca numa ordem hierárquica de posições interdependentes. Essa postura exige pensar o trabalho não só como uma jazida de emprego maior ou menor, com remunerações mais altas ou mais baixas, mas de pensar o trabalho inserido em uma rede de relações sociais que vai além da produção.

O trabalho – como foi se construindo até os anos 70 – consolidou-se numa relação durável com o empregador, mediada por meio de representação instituída envolvendo empregados e empregadores e, portanto, regulada por um direito específico, assim com um conjunto de vantagens sociais correspondentes a obrigações de desempenhar tarefas produtivas.

O trabalho – como foi se construindo até os anos 70 – consolidou-se numa relação durável com o empregador, mediada por meio de representação instituída envolvendo empregados e empregadores e, portanto, regulada por um direito específico, assim com um conjunto de vantagens sociais correspondentes a obrigações de desempenhar tarefas produtivas. Essa concepção do trabalho, que poderia resumir-se com a expressão da Organização Internacional de Trabalho (OIT) de “trabalho decente”¹ (que constitui, certamente, mais um alvo a ser atingido do que uma realidade conquistada), parece ser fortemente ameaçada com o recente desenvolvimento das novas tecnologias.

Ter trabalho hoje, e sobretudo no futuro – no sentido de poder realizar-se numa atividade vivida de maneira relativamente harmoniosa e permitindo construir uma família associado à promessa de ciclo de vida previsível e passível de ser gerido –, está longe de estar ao alcance de todos. Para entender o que está ocorrendo, é importante saber o que se deve atribuir a essa tecnologia e suas consequências,

¹ A noção de trabalho decente compreende a possibilidade de exercer um trabalho produtivo e remunerado de maneira conveniente, acompanhado de condições de segurança no trabalho e de proteção social para sua família.

mas também de restituí-la no conjunto de transformações que a economia atravessa nessas últimas décadas. Numa perspectiva mais abrangente, pretende-se entender o que se deve e não se deve atribuir a esse fator técnico nesse processo de transformações, entendendo que as mudanças tecnológicas podem não ser as únicas responsáveis, mas sim uma mudança social e cultural mais geral também. Ou ao contrário, ver como a sua conjugação com evoluções de outra ordem podem se conjugar e acelerar um processo que já está em andamento.

A financiarização e a globalização (CHESNAIS, 1996) da economia também trouxeram modificações em relação ao trabalho. Por outro lado, o trabalho não pode ser resumido a um ato produtivo realizado sob o comando de outros, ele é também fonte de aspirações pessoais e de realização de bem-estar comum. Luc Bolstanski e Eva Chiapello (1999, p. 53), a respeito dos executivos na França, mostraram que sua atividade não consiste tão somente em gerir o econômico, mas responde também a uma necessidade de contribuir ao bem comum e de satisfazer desejo de engajamentos pessoais. É importante situar os contextos nacionais específicos para poder dar conta desses diferentes componentes. É importante entender que a economia e a tecnologia mudaram, mas também a regulação e as expectativas em termos do trabalho e em termos da sociedade mudaram de maneira mais ampla.

Nesse sentido entendemos que, embora o centro de nosso interesse aqui seja a *gig economy*, é necessário situá-la nas transformações ocorridas no mundo econômico, social, político e cultural no seu conjunto. Por conta disso, num primeiro ponto, faremos breve esboço de algumas dessas transformações apontadas na bibliografia, como também breve relato do que a literatura especializada aponta como transformações que dizem respeito ao trabalho após a Revolução 4.0, tentando evidenciar as diferenças que esse processo pode sofrer em diversos contextos geográficos e sociais.

Num segundo momento, analisaremos a bibliografia a respeito do desenvolvimento das plataformas “par a par” (P2P) e da *gig economy* que parecem revelar um processo muito ativo de desconstrução do trabalho como ele é entendido pela OIT. Interrogaremos sobre as implicações de uma nova forma de trabalho simbolizada pelo desenvolvimento do Uber, apresentada e vivida com a realização de uma autonomia desejada, mas portadora de precarização, ou como conceitua Robert Castel de “desafiliação social”.

Em terceiro, evocaremos a bibliografia existente no Brasil, confrontando-a com a literatura internacional e tentando retomar, de maneira sistemática, as questões que esse procedimento pode sugerir. Para responder a essa preocupação, fizemos um *survey* composto por várias entrevistas.

1 AUTOMAÇÃO E EMPREGO: PROGNÓSTICOS

Não é de estranhar que a questão das inovações decorrentes das novas tecnologias digitais levou a uma grande preocupação por parte dos analistas e especialistas do mundo inteiro. A pesquisa de Carl Frey e Michael Osborne, publicada em 2013, previa que 47% dos empregos americanos seriam expostos a um risco elevado de automatização. As tabelas a seguir permitem visualizar a evolução prevista e discriminada por tipo de profissão exercida, critério de diferenciação da evolução prevista e utilizada pelos autores.

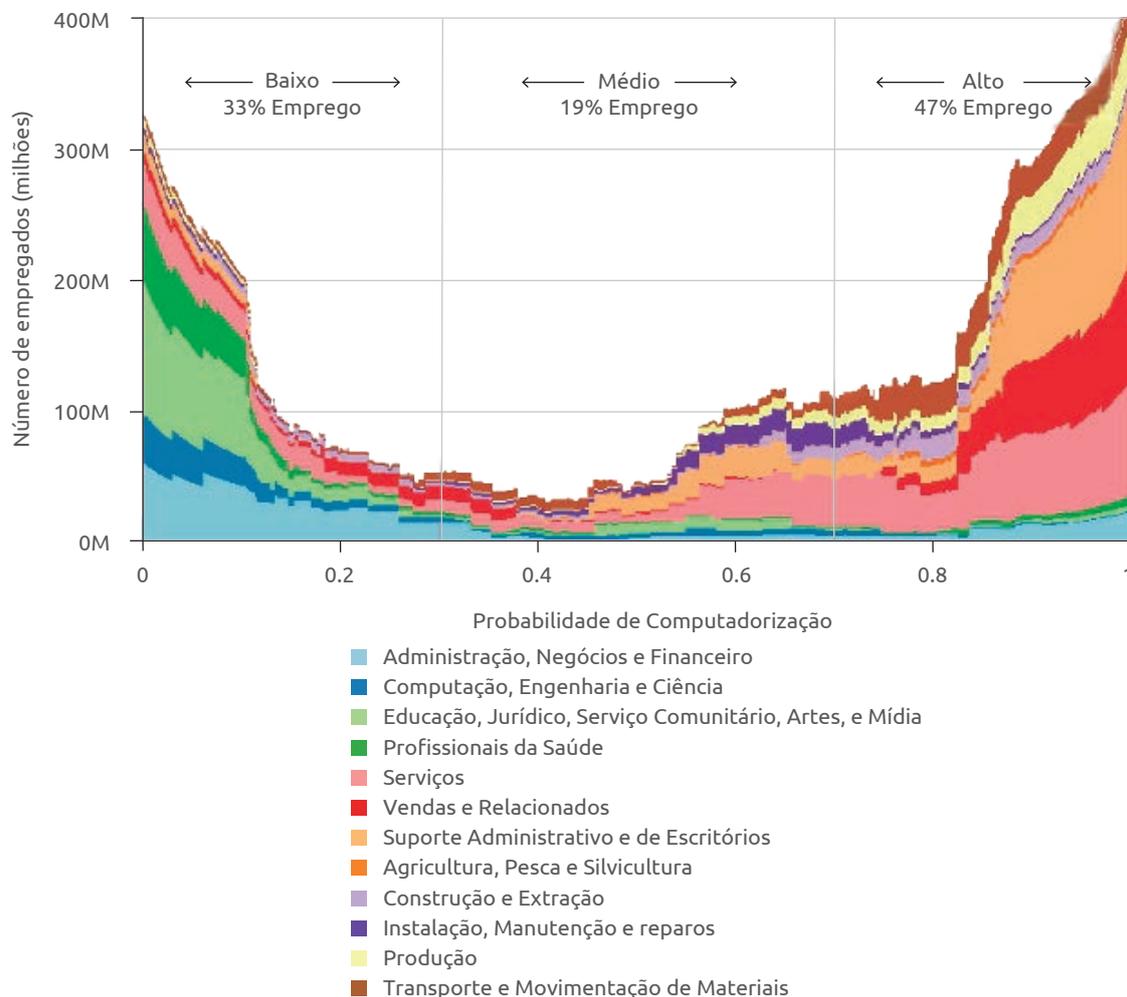
TABELA 1 – Exemplos de profissões mais e menos propensas à automação

Mais propensas

Probabilidade	Profissão
0,99	Operadores de telemarketing
0,99	Responsável por cálculos fiscais
0,98	Avaliadores de seguros, danos automobilísticos
0,98	Árbitros, juizes e outros profissionais desportivos
0,98	Secretários jurídicos
0,97	<i>Hosts e hostesses</i> de restaurantes, <i>lounges</i> e cafés
0,97	Corretores de imóveis
0,97	Mão de obra agrícola
0,96	Secretários e assistentes administrativos, exceto os jurídicos, médicos e executivos
0,94	Entregadores e Mensageiros

Menos propensas

Probabilidade	Profissão
0,0031	Assistentes sociais de abuso de substâncias e saúde mental
0,0040	Coreógrafos
0,0042	Médicos e cirurgiões
0,0043	Psicólogos
0,0055	Gerentes de recursos humanos
0,0065	Analistas de sistemas de computador
0,0077	Antropólogos e arqueólogos
0,0100	Engenheiros marinhos e arquitetos navais
0,0130	Gerentes de vendas
0,0150	Diretores

GRÁFICO 1 – Probabilidade de computerização

Fonte: Frey, Osborne (2013)

Já a pesquisa de Ljubica Nedelkoska e Glenda Quintini (2018), publicada pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD), chega a resultados que parecem *a priori* menos assustadores utilizando uma metodologia mais sofisticada. Enquanto Frey e Osborne fizeram o estudo discriminando tão somente os empregos, Nedelkoska e Quintini utilizaram uma pesquisa sobre a competência dos adultos e aperfeiçoaram os resultados obtidos com outros estudos internacionais utilizando categorias profissionais mais desagregadas que destacam as tarefas efetuadas. Os estudos baseiam-se numa avaliação do risco de automação de um conjunto de professores, realizadas por *experts* a partir das tarefas que comportam essas profissões. A pesquisa permitiu identificar quais são os gargalos de estrangulamento ou, dito em outros termos, as tarefas que são dificilmente automatizáveis. Os estudos, que cobrem 32 países da OCDE, baseiam-se numa avaliação do risco de automação de um conjunto de profissões, realizadas por *experts* a partir das tarefas que comportam essas profissões e permitiu identificar quais são os gargalos de estrangulamento, ou, dito em outros termos, as tarefas que são dificilmente automatizáveis.

Contrariamente ao que se poderia esperar, as diferenças entre países, no que diz respeito à automatização, explicam-se mais ao nível da organização das tarefas no interior de cada setor econômico do que por diferenças setoriais. Assim, 30% das diferenças são imputáveis a diferenças setoriais, enquanto os 70% restantes se devem ao fato de que o leque das profissões representadas no seio dos setores varia segundo os setores. Além do mais, numa mesma profissão, a frequência das tarefas exigindo capacidades de percepção e de manipulação daquelas que fazem apelo à inteligência social e cognitiva é variável. Os países que ainda não adotaram as tecnologias suscetíveis de substituir a mão de obra caracterizam-se por uma estrutura de tarefas que se prestam relativamente bem à automatização.

O otimismo sugerido por uma proporção menor de empregos suscetíveis de automatização deve ser, no entanto, temperado pelo fato de que é muito pouco provável que as destruições de emprego tenham uma repartição homogênea no território nacional. As economias locais sofreriam de uma desestabilização várias vezes superior a que ocorreu durante o declínio da indústria automobilística nos anos 50, período durante o qual o progresso tecnológico e o desenvolvimento da automação estiveram na origem da supressão de um grande número de empregos.

É interessante reparar que os empregos se prestam menos à automatização nos países anglo-saxões, nos países nórdicos do que nos países de leste e na Europa do sul, assim como na Alemanha, no Chile e no Japão, nos sugerindo uma atenção particular ao contexto no qual a automatização está se perfilando. Assim, 33% dos empregos são fortemente automatizáveis na Eslováquia, mas essa porcentagem cai para 6% na Noruega. No entanto, é preciso interpretar os riscos relativos à automação com prudência: o risco mesmo é muito variável e, se os números obtidos para os países que se situam na extremidade superior e inferior da classificação não são sensíveis à mudança de tecnologia, aqueles que concernam aos países próximos à média são mais incertos ainda. Portanto, se é possível afirmar que a proporção de empregos ameaçados pela automatização é mais forte na Eslováquia do que na Noruega, é mais difícil determinar especificamente a probabilidade de automatização de cada país.

Uma conclusão inédita do estudo consiste no fato de que o risco de automação mais elevado concerne a empregos ocupados por adolescentes. A automação corre o risco, portanto, de se traduzir mais nitidamente em desemprego na juventude do que em aposentadorias prévias. Esse risco pode ser um pouco contrabalançado pelo fato de os jovens passarem mais facilmente de um emprego para outro do que a população mais idosa. Na maioria dos países estudados, os jovens são mais qualificados do que os trabalhadores mais idosos, o que pode facilitar a adaptação a empregos novos e, entre eles, os empregos engendrados pela introdução de novas tecnologias.

A desigual repartição do risco de automação só faz reforçar a importância das políticas visando preparar os trabalhadores para satisfazer as novas exigências do mercado de trabalho. Nesse contexto, a formação dos adultos é um instrumento primordial para permitir aos trabalhadores atingidos pelo progresso tecnológico de reconverterem-se ou de melhorar suas qualificações.

O avanço das tecnologias digitais tem papel importante na evolução da possibilidade de emprego, assim como nas condições de práticas de trabalho. Muitos trabalhadores, hoje em dia, utilizam quotidianamente o computador, a internet e o *e-mail* para fins profissionais, não trabalham o tempo todo no local do empregador, nem nos próprios locais quando independentes. O trabalho baseia-se na utilização dos *Information and Communications Technology* (ICT), no acesso a redes de informáticas compartilhadas, mas sem referência a um lugar de trabalho fixo.

Isto suscita arranjos informais e situações peculiares do ponto de vista da legislação, das convenções coletivas e dos contratos individuais. Patrícia Valendrin e Gérard Valenduc (2016) chamaram esses novos tipos de trabalhadores de *nômades digitais*. O nomadismo pode ser mais virtual do que físico (ORLIKOWSKI, 2010). Ao lado de trabalhadores que têm uma mobilidade física importante trabalhando *on-line*, existem também situações de trabalho nas quais a mobilidade física é mínima, mas a multilocalização é virtual. É o caso do trabalho a distância nas equipes virtuais através de videoconferências, reuniões virtuais, vigilância a distância de instalações industriais, manutenção a distância. Por comparação aos trabalhadores “tradicionais”, os *nômades digitais* caracterizam-se por mais tempo de trabalho, horários irregulares, frequência de trabalho de noite e uma grande permeabilidade entre vida privada e trabalho.

Este tipo de trabalho é exercido, sobretudo, por trabalhadores de sexo masculino com perfil muito qualificado, trabalhadores do conhecimento e da gestão, tendo contratos a tempo indeterminado e tempo integral.

As desvantagens: uma remuneração mais fundada a partir de resultados, sistemas de monitoramento e de controle sofisticados, uma sobrecarga de informação e um isolamento social, estresse da auto-organização, uma falta de demarcação nítida entre trabalho e esfera da vida privada, exigência de disponibilidade permanente e externalização da responsabilidade do empregador.

No entanto, no que diz respeito ao trabalho *nômade digital*, se as condições de trabalho são peculiares, as condições de emprego são relativamente próximas das categorias clássicas que permitem apreender o trabalho remunerado. Ao contrário, o trabalho para as plataformas perturba fortemente os quadros tradicionais de análise e de regulação do trabalho.

2 PLATAFORMAS E *GIG ECONOMY*

O relatório da OIT (BERG et al., 2018)² considera que a emergência de plataformas de trabalho digital *on-line* é uma das maiores transformações no mundo do trabalho durante as últimas décadas. Essa nova forma de trabalho traz não só uma ruptura com os modelos de negócio existentes, mas também com o modelo de emprego ao qual eles estão ligados.

2.1 PLATAFORMAS E CRIAÇÃO DE VALOR

Uma concepção mais larga do trabalho virtual apareceu no começo da década de 2010 com denominação inglesa de *digital labor*. Ela baseia-se no fato de que a maioria das atividades digitais quotidianas dos utilizadores das redes sociais, das aplicações, dos “motores de pesquisa” e objetos conectados contribuem a produzir valor que está sendo captada pelos novos atores econômicos que são as plataformas *on-line* e serviços numéricos – *Digital labor: the Internet as playground and factory* (SCHOLTZ, 2012). O autor sublinha que, muitas vezes, essas atividades que produzem valor podem ser categorizadas como atividades lúdicas mais do que de trabalho. O exemplo mais típico é o *clic* do Facebook ou os comentários que os indivíduos escrevem em *blogs*, *sites* de vendas pela internet, etc. Segundo Cardon e Casilli (2015, p. 12-14), essas atividades são produtoras de valor para os atores econômicos, são objeto de um enquadramento contratual e são submetidas a medidas de *performance* porque produzem indicadores de reputação, de qualidade ou de popularidade. Valendrin e Valenduc (2016) nomeiam os agentes desse processo de “prosumidores”, porque são, ao mesmo tempo, produtores e consumidores. O prosumidor realiza um trabalho, a maioria das vezes não remunerado, que consiste em fornecer dados e serviços que antes eram fornecidos pelos assalariados, como, por exemplo, a avaliação de qualidade de um serviço ou de um produto por um usuário. Essa evolução levou Ursula Huws (2003) a considerar que as ICTs, fornecendo novas ferramentas que permitem estender e diversificar o trabalho não remunerado, contribuem para reorganizar a divisão social do trabalho.

2.2 OS MERCADOS A DUAS VERTENTES

Os economistas caracterizam as plataformas *on-line* como uma nova forma de mercado “a duas vertentes” (WAUTHY, 2008). Produtos e serviços são propostos simultaneamente para duas categorias de utilizadores, nas duas vertentes, por meio de uma plataforma acessível via um computador, uma *smartphone* ou um *tablet*. Numa vertente, os consumidores

² A equipe da OIT fez dois *surveys* entre 2015 e 2017, cobrindo 3.500 trabalhadores, repartidos em 75 países, e complementou com entrevistas aprofundadas.

têm acesso a serviços a baixo custo ou grátis. Eles beneficiam-se das externalidades de redes positivas: quanto mais numerosos são eles, mais os serviços são interessantes para eles. Tendo acesso a esse serviço, eles fornecem à plataforma, conscientemente ou não, uma série de dados sobre seu perfil pessoal, a sua localização, os seus hábitos de consumo. É o caso, por exemplo, de *sites* de reservas de hotéis, como Booking, que são gratuitos. Mas quanto mais os consumidores contribuem para alimentar o serviço em informações, mais este o será útil. Por exemplo, aquele que consulta um *site* de viagens e lê as opiniões dos outros clientes antes de escolher, terá vontade de dar sua opinião, porque ele vê que a qualidade de informação cresce com as contribuições recebidas.

Progressivamente, as opiniões dos usuários coletadas pela plataforma tomam uma importância crescente em relação aos sistemas de classificação ou de certificação instituídos pelos profissionais do setor (PASQUIER, 2014). Por exemplo, no Booking, a cotação dos utilizadores fica mais em evidência do que as estrelas atribuídas pelas associações profissionais do turismo.

Na outra vertente do mercado, encontram-se atores econômicos implicados na prestação dos serviços da plataforma. No caso de Google, são os anunciantes publicitários. No caso de Booking, são os hotéis. Eles se beneficiam de externalidades de redes positivas, proporcionais à audiência na primeira vertente. O valor do serviço para os atores situados na vertente do mercado é correlativo ao número e à qualidade dos atores presentes na outra vertente: os economistas falam de externalidades de redes cruzadas e as consideram como uma característica típica do mercado a duas vertentes. O financiamento da plataforma é assegurado por uma quantia elevada nas transações entre as duas vertentes do mercado ou pelas contribuições publicitárias.

Algumas inovações tecnológicas foram decisivas ao desenvolvimento das plataformas: a geolocalização dos *smartphones* e *tablets*, que podem ter um valor mercantil significativo; aplicações, *softwares* e *big data*, que permitem utilizar grande quantidade de dados para tipificar consumidores e seu comportamento. Nuvens que permitem a estocagem de dados em lugares virtuais que podem ser utilizados em qualquer lugar. Essas inovações constituem fator facilitador do desenvolvimento de uma economia de plataforma que diz respeito a um leque, cada vez maior, de atividade econômicas. Segundo U. Huws (2016), o crescimento das plataformas é exponencial.

2.3 O EXEMPLO DO AIRBNB

A plataforma cresceu rapidamente nos últimos anos, com base apenas na sua reputação como uma boa plataforma. Como empresa, a plataforma não contém nenhum imóvel, mas é responsável pela maior movimentação atual de aluguéis. Seu crescimento pode ser visto a partir da sua expansão na cidade de Paris ao longo do tempo (as imagens são de uma apresentação TED de Rachel Botsman).

FIGURA 1 – Paris 2008 airbnb

Fonte: Botsman, Rachel (2016), A Moeda Da Nova Economia É A Confiança (TED Talk)

FIGURA 2 – Paris 2010 airbnb

Fonte: Botsman, Rachel (2016), A Moeda Da Nova Economia É A Confiança (TED Talk)

FIGURA 3 – Paris 2012 airbnb

Fonte: Botsman, Rachel (2016), A Moeda Da Nova Economia É A Confiança (TED Talk)

Trata-se do que se denomina economia colaborativa, no sentido de que os participantes de uma vertente do mercado compartilham um imóvel durante um tempo com pessoas que querem fazer turismo com uma contrapartida monetária. Trata-se de um mercado de pares no sentido de que quem aluga um apartamento de outra pessoa pode alugar o próprio apartamento. Um serviço aparentemente grátis. O que fica menos evidente é o fato de que a plataforma Airbnb consegue acumular um número grande de dados (*big data*) que são tratados e estão na origem de um grande lucro da plataforma. Segundo a informação do jornal francês *Les Échos* (28 jul. 2018), a entrada na bolsa de valores do Airbnb é prevista para 2019 e seria avaliada em 4,4 bilhões.

2.4 ECONOMIA COLABORATIVA: NOVOS ARRANJOS DE PRODUÇÃO DE VALOR E NOVO ESPÍRITO DO CAPITALISMO?

Como o diz Paul Belleflamme (2017), a economia colaborativa ou de compartilhamento é um conceito bastante fluido, sem definição clara largamente aceita. Ele lembra a frase de Rachel Botsman (2013) que nota que “a economia compartilhada carece de uma definição”. No entanto, esse termo espalhou-se na linguagem corrente, complicando um pouco a percepção que se tem da especificidade dos atores que se tornaram o elemento dinâmico dessa economia colaborativa, Uber e Airbnb. Se Uber e Airbnb facilitam uma maneira de compartilhar entre os usuários, nenhuma dessas empresas é dirigida de uma maneira “compartilhada”, nota Belleflamme.

Botsman e Rogers (2010) são autores que tentaram estabilizar algumas definições sobre a economia compartilhada, que são usadas principalmente pelos otimistas em relação às transformações. A economia compartilhada é definida como práticas em que é possível o acesso a bens e serviços, sem que isso envolva a aquisição de um produto ou troca monetária. Algumas das suas características são a reutilização de produtos, e a copropriedade, eliminação de intermediários. Outros nomes possíveis para essa prática são economia *mesh*, consumo colaborativo e consumo conectado. Segundo Botsman e Rogers, é possível definir três sistemas de consumo colaborativo:

a) Sistema de serviços de produtos (*Product-Service System – PSS*)

O SSP são sistemas em que bens possuídos por empresas ou indivíduos podem ser usados compartilhados ou alugados. Isso é especialmente o caso de bens de pouco uso que – ao ser usado, de forma compartilhada, por muitas pessoas – atingem sua utilidade máxima ao invés de se tornarem obsoletos. Esse sistema é vantajoso do ponto de vista socioambiental e também para os usuários. Por meio do SSP, os usuários não precisam pagar pelo produto inteiro (como um carro), não precisam se preocupar com a manutenção do bem e tem mais opções à sua disposição. O principal exemplo é o compartilhamento de carros, a partir de serviços como ZipCar, Car2Go.

b) Mercados de redistribuição

Esse segundo sistema é baseado na redistribuição ou circulação de bens usados. Essas trocas podem ser feitas em plataformas de graça, ou em troca de pontos para serem usados na própria plataforma, ou em troca de dinheiro. Normalmente essas trocas se dão entre desconhecidos, conectados através da plataforma. Esse sistema apresenta a redistribuição como o quinto R (reduzir, reciclar, reutilizar, reparar), incentivando a redistribuição ao invés do desperdício e procurando, por esse meio, reduzir a produção de produtos novos.

c) Estilos de vida colaborativos

Os estilos de vida colaborativos são focados nos bens não materiais, como habilidades, tempo e espaço. Isso inclui desde espaços de trabalho compartilhado, até pessoas que usam plataformas para trabalhar juntas, ou para emprestar vagas de carro, jardins e comida. Esse sistema é mais amplo porque pode incluir trocas locais ou globais, com conhecidos ou desconhecidos. Em geral, requerem um nível alto de confiança.

Tentando situar a economia colaborativa numa perspectiva histórica e multidisciplinar, pode-se dizer, seguindo Luc Boltanski e Eve Chiapello (1999, p. 52), que essa incorporou, de maneira mais ou menos acentuada, várias críticas que foram feitas ao capitalismo. Esses autores mencionam que a persistência do capitalismo como um modo de coordenação econômica e também como maneira de vivê-la – sem levar em conta as ideologias, fora as justificativas de preocupação com o bem comum – deve-se ao fato de que

os executivos, em particulares os jovens executivos, têm necessidades, como os empresários weberianos, de “motivos pessoas de engajamento”. Assim, as novas empresas assumem, por exemplo, a crítica ambiental, a crítica à privatização dos bens, ao consumo excessivo, esses aspectos podem ser mais acentuados segundo os casos.

David Vallat (2015) nota que a economia colaborativa recobre práticas muito diversas que questionam não tão somente as trocas econômicas, mas também, de maneira mais ampla, nossa sociedade pós-moderna (caracterizada pela individuação e pela fragmentação da sociedade) de tal maneira que, para certos autores, ela constitui um objeto “fronteira” (BOWKER; STAR, 1999). Segundo o mesmo autor, a economia colaborativa ou economia do compartilhamento seria capaz, por seus valores (abertura, colaboração, igualdade empoderamento, reciprocidade), de propor uma alternativa ao capitalismo que, segundo seus defensores, teria mais credibilidade pelo fato de abordar a mudança de maneira pragmática, levando em conta um contexto de crise econômica, ecológica e de revolução tecnológica que reduz imensamente os custos marginais e facilita as trocas e a estruturação de comunidades (RIFKIN, 2014 ; TAPSCOTT; WILLIAMS, 2004).

No entanto Vallat nota também que essas iniciativas podem proceder de uma lógica de *business* puro. Sundararajan (2014) observa que essas empresas se apoiam nas regras de direito privado, atraem financiamento por meio dos mercados financeiros e utilizam mecanismos de mercado para fixar preços e procuram maximizar o lucro. Ou seja, inscrevem-se inteiramente na economia tradicional onde há de se reconhecer que colaboração e repartição não são os valores mais importantes. O que leva D. Vallat a dizer que certas empresas podem parecer como a nova forma de economia de mercado mais aperfeiçoada, enquanto outras podem parecer questioná-la. Alguns aproveitam-se da nova tecnologia para acumular, enquanto outros inscrevem-se numa vontade de reafirmar sua existência no mundo pela tentativa de dar vida a uma utopia concreta.

A economia compartilhada é definida como práticas em que é possível o acesso a bens e serviços, sem que isso envolva a aquisição de um produto ou troca monetária.

3 O NOVO ESPÍRITO DO CAPITALISMO: VALORES, ÉTICAS E LUCRO EM DOSES VARIÁVEIS

Segundo certos defensores dessa corrente, o compartilhamento dos bens é facilitado pela mediação das plataformas numéricas e visa economizar, pesar menos sobre os recursos, reduzir o consumo e a poluição, redefinir as suas necessidades. A economia colaborativa facilita a transformação de bens privativos (carro, apartamento, etc.) em bem produtivo. Trata-se, em parte, de uma economia da frugalidade que mescla motivações ecológicas e situação de crise econômica. As trocas, realizadas “par com par”, permitem organizar-se em comum, liberando-se do peso das instituições, das organizações para produzir/trocar o que precisamos. É uma economia baseada na demanda em que o consumidor age sobre o campo da produção (BAUWENS, 2015). Essa abordagem, baseada no “par com par”, propõe outra visão do lugar da economia na sociedade, uma nova divisão social do trabalho, uma visão semelhante à de Karl Polanyi (1944), que se funda na vontade de mudar as relações econômicas e de organizá-las na base de uma administração comum. Um modelo colaborativo que se propõe a dividir informações e recursos e que, portanto, vai deixar de lado o modelo capitalista. É bem verdade que Airbnb, por exemplo, sem possuir um só hotel, tem uma capitalização na bolsa superior ao grupo Hyatt. A acumulação do capital (o fundamento do capitalismo) não é mais a garantia da hegemonia econômica.

A economia colaborativa não é tão somente o produto de uma nova tecnologia, mas nutre-se também de uma mudança de valores nas novas gerações em relação ao trabalho. Em um artigo intitulado *Economia colaborativa: um programa político para uma juventude rebelde?*, Monique Dagnaud (2017) relata uma festa de *Ouishare*³, rede internacional presente em 20 países da Europa, da América do Sul e do Norte e do Oriente Médio, em que ela chama atenção para o fato de jovens diplomados caracterizarem-se por uma rejeição do assalariamento nas grandes empresas onde existem fortes relações hierárquicas e de competição. Eles são a favor de uma sociedade fundada na troca e cooperação e não na competição. Esses novos jovens empresários – ou candidatos a – querem conciliar atividade, engajamento do cidadão, prazer e busca de sentido. Não acreditam mais na política, mas não querem ficar passivos. A recusa do desperdício, o gosto por experiências humanas enriquecedoras, a procura do melhor custo e da otimização das despesas, a valorização da atividade local são os valores defendidos que dominam.

O projeto político vai em direção a uma autogestão de redes concebidas como bens coletivos, apostando na capacidade humana de gestão descentralizada de bens comuns

3 *Ouishare* compreende mais ou menos 3.000 *startups* espalhadas no mundo inteiro e se propõe a estabelecer as bases de uma economia com serviços inovantes capazes de produzir externalidades ambientais e sociais e, em particular, produzir uma distribuição equitável de mais-valia.

em benefício de todos a partir de arranjos institucionais: uma visão inspirada no trabalho do prêmio Nobel de economia Elinor Ostrom e que também se nutre da ideia de que os seres humanos seriam, antes de tudo, motivados pela busca de laços de reciprocidade. Esse militantíssimo rompe com os esquemas da política clássica, tais como os partidos e os movimentos da esquerda radical. Para essa juventude diplomada, a iniciativa de cunho internacional baseia-se nas ações concretas imediatas, longe de um projeto que engajaria o Estado e a democracia representativa.

Dugnaud menciona que a economia colaborativa não é um projeto político no sentido tradicional, mas trata-se de uma maneira de viver adequando as suas atividades pessoais a um outro modelo de sociedade. É uma recusa do consumidor passivo. Produzir em locais onde se divide o espaço, a experiência, os saberes (*fablab*, *hackerspaces*), produzir para afirmar sua identidade, produzir colaborando/para colaborar. Fazer é o aprendizado pela prática (*learning by doing* – LbD), uma produção/emancipação pessoal pelo aprendizado pela prática (*Do It Yourself* – DIY), que favorece o empoderamento (LbD+DIY = *empowerment*); é a união da arte com a técnica, que estimula a quebrar o fechamento disciplinar. Pode-se ver nisso o triunfo do pragmatismo sobre a ideologia, do *bricoleur* sobre o profissional. De qualquer maneira, diz a autora, esses espaços questionam as aprendizagens institucionais (formação secundária, formação profissional) pelo *Learning by Doing* que eles promovem – sem falar sobre a questão da aprendizagem colaborativa via os *Massive Open Online Courses*, que tornam gratuitos cursos de universidades prestigiosas.

Entretanto o crescimento exponencial e o número de serviços prestados dessas redes estão na origem de uma “receita” (*turnovers*) e até de uma valorização na bolsa das empresas. Nem todos os empresários têm preocupação ética ou podem evoluir no decorrer do tempo e, para muitos, essa economia vai junto com a lógica “o vencedor leva tudo”. No seio do próprio “*Ouishare*”, o artigo de Dagnaud menciona tensões entre empresários que são verdadeiros *business men* e *women* de um lado, e outros empresários ligados à dimensão ética do outro.

Paul Belflamme (2017) analisa como a emergência das plataformas “par com par” perturba o funcionamento de um grande número de setores (transporte, restauração, entregas, emprego *on demand*, setor bancário). O termo “uberização” evoca as perturbações provocadas pelo crescimento dessas empresas que se traduzem em uma concorrência que se exerce primeiro com a forma de organização (plataforma/firma integrada) e depois com os preços e a qualidade dos produtos. O autor recapitula as vantagens dessa nova forma de *business*. A escolha de organização em plataformas tem consequências importantes ao nível dos custos, da qualidade, dos preços e das consequências que podem se transformar em vantagens concorrenciais em relação às firmas já instaladas. Essas empresas não produzem nada e contentam-se em colocar em contato produtores e consumidores, colocando assim em cheque a teoria clássica da firma (COASE, 1937). Elas têm uma estrutura de

custos completamente diferente das firmas convencionais. Além disso, essas diferenças de custo são muitas vezes amplificadas pelo fato de as novas firmas escapar (por um tempo) das regulações às quais estão submetidas as firmas já existentes. A organização em plataforma também tem implicações em termos de qualidade dos produtos e serviços oferecidos aos consumidores. Elas não produzem nada e são, portanto, mais flexíveis que as firmas convencionais (que elas fizeram uma escolha de produção e o investimento necessário). Elas podem, portanto, se concentrar sobre os produtos e serviços que corresponde ao gosto do consumidor, adaptando-se, se for necessário.

Finalmente, ao nível dos preços, diz Belflamme, vimos que as plataformas escolhem geralmente estruturas de preço assimétricas porque devem estimular a participação de um grupo para garantir a participação do outro – o que pode incitar as plataformas a reduzir o preço que elas fazem os consumidores pagarem. Mas essa receita adicional obtida não se limita ao preço que o consumidor paga, mas inclui, também, um efeito externo positivo que o consumidor gera do lado dos produtores. Uma escolha lógica para uma plataforma que internalize os efeitos externos entre as duas vertentes a que atende, mas que, aos olhos das firmas convencionais, consiste numa concorrência desleal.

Portanto, uma característica comum a numerosas plataformas que operam a maneira de mercados com duas vertentes é que eles são levados – para desenvolver seu modelo de negócio – a ir além dos limites impostos pelos sistemas existentes de regulamentação dos mercados. Uber confronta-se com as associações profissionais de táxi e faz um *lobbying* intenso para afrouxar a legislação ou a contorná-la impunemente. Do mesmo modo que o Google entra em conflito com as autoridades públicas em matéria de proteção dos dados de pessoas, a Amazon entra em conflito com o preço do livro e a aplicação de taxas sobre o valor adicionado, da mesma maneira que Booking é acusado de falsificar a concorrência no que diz respeito a ofertas promocionais na hotelaria.

A escolha de organização em plataformas tem consequências importantes ao nível dos custos, da qualidade, dos preços e das consequências que podem se transformar em vantagens concorrenciais em relação às firmas já instaladas.

Paul Belflamme nota igualmente que a economia das plataformas P2P tem implicações negativas às autoridades públicas. Por um lado, é necessário repensar os quadros legais e regulamentares, pois muitos se tornaram obsoletos. Por outro lado, em inúmeros países, as plataformas digitais praticam a otimização fiscal localizando o grosso de sua atividade e de seu lucro nas jurisdições onde a taxaço é a menor.

Finalmente, se o grande beneficiário da emergência das plataformas é sem dúvida o consumidor, que obtém bens e serviços com melhor preço e qualidade, para os produtores, os resultados estão longe de ser tão favoráveis. Se as plataformas P2P favorecem a eclosão de pequenas empresas e dão a um grande número de indivíduos a possibilidade de completar sua renda em condições muito flexíveis, este modelo favorece, por outro lado, a generalização da economia dos “bicos”, em inglês *gig economy*, nele a segurança do emprego dá lugar à precariedade de uma grande quantidade de prestações ocasionais.

3.1 CROWDWORKING E GIG: A DESCONSTRUÇÃO DO “TRABALHO” TAL COMO VISTO PELA OIT

For some, the rise of the gig economy is liberation from the stifled world of corporate America. It is a return to the autonomy and independence of an economy before wage labor. No desk. No boss. Every consultant is her own master. Yet for the vast majority of workers the freedom from a paycheck is just the freedom to be afraid. It is the severing of obligations between firms and employees. It is the collapse of the protections that we, in our laws and customs, fought hard to enshrine (HYMAN, 2018).

O *crowdsourcing* designa uma “externalização aberta à multidão”. Trata-se de um trabalho realizado a partir de plataformas *on-line* que permite a organizações de indivíduos a terem acesso, via internet, a um grupo indefinido e desconhecido de outras organizações ou indivíduos para resolver problemas específicos ou fornecer produtos específicos em troca de pagamento (GREEN et al. 2013). O *crowdworking*, que nasceu ao mesmo tempo em lugares diferentes⁴, atingiu rapidamente um cunho comercial, como, por exemplo, a plataforma Mechanical Turk da Amazon <www.mturk.com>, em 2006. Trata-se de um mercado com duas vertentes. Numa vertente, encontra-se a demanda de trabalho, as empresas ou os indivíduos que procuram uma mão de obra ocasional para tarefas realizáveis a distância (traduções, transcrições, etc.). Na outra vertente, encontram-se a oferta de trabalho, indivíduos prontos a vender sua força de trabalho para tarefas intelectuais de curta duração que funciona com um leilão na escala mundial. Então, resulta-se uma

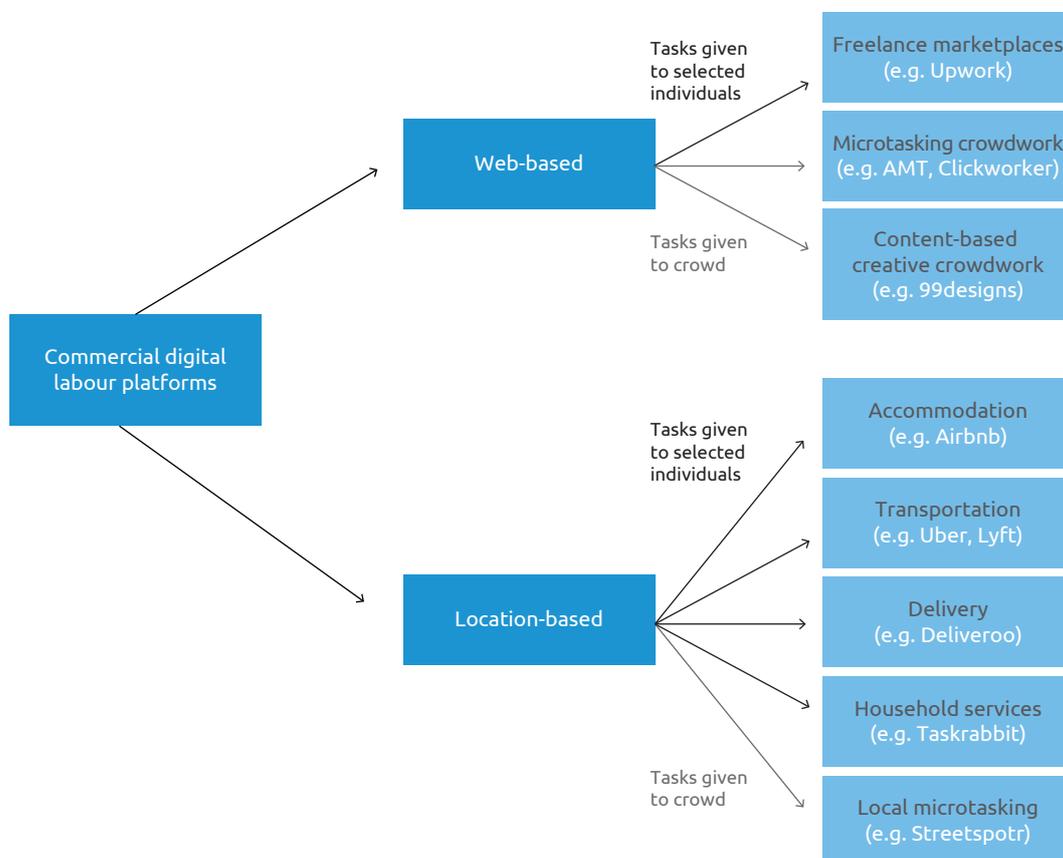
⁴ O *crowdworking* nasceu nos anos 2000 ao mesmo tempo em que diversas associações de engenheiros procuravam resolver questões delicadas de engenharia, em específico de manutenção de equipamentos antigos, de desenvolvimento de linguagens peculiares em informática, etc. e das primeiras plataformas de *volontariat* associativo para ajudar pessoas e campanhas de sensibilização.

competição que “puxa” os preços para baixo, e onde não existem taxas, cotização social, direito do trabalho, somente um mínimo de direito comercial.

As plataformas de *crowdworking* multiplicaram-se de tal maneira que se pode distinguir várias categorias de plataformas:

- 1) As plataformas generalistas que propõem um trabalho virtual, independentemente da localização geográfica dos ofertantes e demandantes. Além de Amazon Mechanical Turk, pode-se citar o PeoplePerHour ou Clikworker, que propõem diversas tarefas como *design* gráfico, programação de informática, duplicação de dados, etc. Essas plataformas têm, muitas vezes, uma envergadura mundial porque se trata de um trabalho virtual que funcionam no modo de leilão ou com taxaço das tarefas.
- 2) Plataformas generalistas, que propõem pequenos trabalhos não virtuais: realização de compras, *baby-sitting* e outros pequenos trabalhos que não requerem uma formação peculiar (exemplo TaskRabbit, que tem filias em vários países). Essas plataformas diferem das outras porque a demanda e a oferta encontram-se numa área geográfica limitada.

Nesses últimos anos, inúmeras ferramentas foram criadas para organizar relações entre empresas e trabalhadores com estatuto ambíguo entre assalariamento e trabalho independente, redinamizando uma tendência mais antiga de externalização do trabalho assalariado em direção ao trabalho independente via as plataformas. Inúmeras atividades tendem a se encaixar nessa nova forma de intermediação entre ofertantes e demandantes de atividades: atividades realizadas com internet (*design*, informática, transporte, turismo, etc.) e outras tarefas materiais, tais como cuidar de crianças.

FIGURA 4 – Categorization of digital labour platforms

Fonte: OIT (2018).

3.1.1 Gig, “bico”, freela

O termo *gig* vem do inglês, sendo inicialmente usado no meio musical principalmente de *jazz*, para referir-se a uma apresentação. Posteriormente veio a ser usado no sentido de um trabalho pontual, pequeno serviço, contratado de maneira independente. No contexto do conceito de *gig economy*, refere-se a trabalhos temporários ou *freelancer*. No Brasil, o termo “bico” foi o que sempre deu conta da ideia de pequenos trabalhos feitos para complementar a renda ou mesmo como forma de sustento em caso de desemprego. Hoje em dia, a palavra em inglês *freelancer* também é muito utilizada para indicar trabalhadores contratados temporariamente de forma independente, e o termo “freela” é utilizado para indicar esse tipo de trabalho.

O termo *freelancer* é normalmente utilizado para se referir a profissionais que se colocam como autônomos, sem vínculo empregatício fixo, mas prestando diversos serviços para diferentes empregadores, enquanto o termo bico se referiria mais

especificamente para atividades paralelas a um trabalho fixo para complementação de renda. É importante notar que o termo “bico” é normalmente utilizado por pessoas de classes sociais mais baixas, enquanto, para a classe média, o termo *freela* é usado tanto para designar profissionais autônomos quanto para trabalhos feitos para complementar a renda também.

O termo *gig economy* é uma das diversas alcunhas que surgiram recentemente na tentativa de explicar uma mudança na maneira como as pessoas exercem e enxergam o trabalho. Em muitos casos, é utilizado como complemento de salário e *gig economy* especificamente se refere ao fato de, cada vez mais, exercerem atividades temporárias e reduzidas a tarefas, como complemento de renda ou em substituição completa de um trabalho fixo.

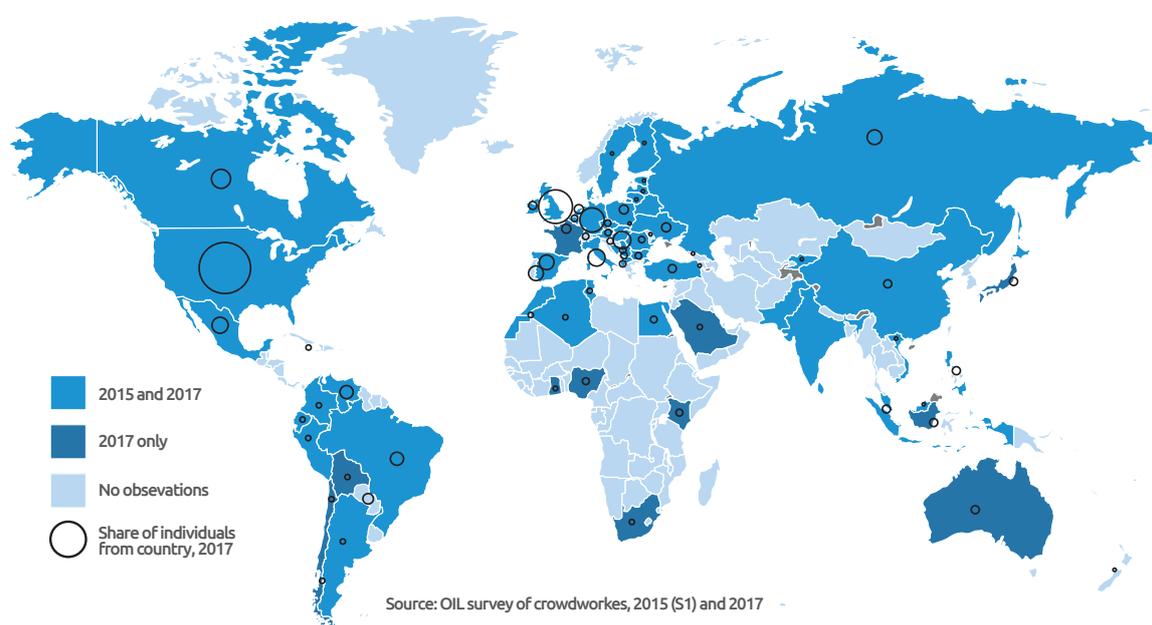
Os defensores dessa nova forma de contratação evocam uma grande flexibilidade e autonomia, ganhos em eficiência individual e melhor equilíbrio entre vida privada e trabalho. Ressaltam também as oportunidades de trabalho largamente ofertadas, as possibilidades de renda e de mobilidade, a abertura para as pessoas mais afetadas pelas formas mais tradicionais de emprego. Paul Oyer (2013), por exemplo, enfatiza os benefícios do trabalho flexível principalmente para pessoas que trabalham com serviços digitais que, trabalhando remotamente, podem ganhar dinheiro em moedas mais valorizadas que as locais. Sundararajan (2016) sublinha os aspectos benéficos desse tipo de trabalho para países, como a África, criando oportunidades para pessoas não especialistas para integrar o mercado de trabalho.

A maioria dos textos sobre *gig economy* chamam atenção para desvantagens do trabalho gerado pelas plataformas. Assim como o relatório da OIT, o relatório da Agência Europeia de Segurança e Saúde no trabalho (EU-OSHA, 2015) chega à conclusão de que os impactos da externalização aberta sobre as condições de trabalho são substanciais, com mais incidências negativas do que positivas. Os aspectos essenciais do trabalho e do estatuto do emprego são atingidos. A respeito da Europa, Vendramin e Valenduc (2016) alertam que a economia das plataformas se afasta de maneira inquietante do quadro do trabalho remunerado *standard*; se, por um lado, as plataformas que se dedicam à externalização aberta devem respeitar os quadros legislativos no que diz respeito ao direito comercial, à proteção dos consumidores, do código civil e dos dados, não existem quadros legais coletivamente definidos que enquadram a externalização aberta do trabalho. O trabalhador age como se ele fosse independente e o conjunto de condições (remuneração, condições de trabalho, propriedade intelectual) é via de regra determinada pela plataforma, de tal maneira que U. Huws (2003) desenvolveu o conceito de *cybertariado* (*cyber-proletariado*) e Colin e Verdier (2012) falaram de “multidão indiferenciada”. Qual é a proporção e a localização de pessoas trabalhando como *crowdworkers*?

3.1.2 Quantificação e localização dos *crowdworkers*

O quadro produzido pela pesquisa da OIT nos fornece uma ideia da repartição dos *crowdworkers* no mundo. Praticamente todas as regiões do mundo são representadas nas plataformas escolhidas para pesquisa: principalmente os Estados Unidos, a Europa, a Índia, o Brasil e a Nigéria. 4/5 dos *crowdworkers* são de origem urbana ou suburbana.

FIGURA 5 – Repartição regional a partir de dois surveys realizados em 2017

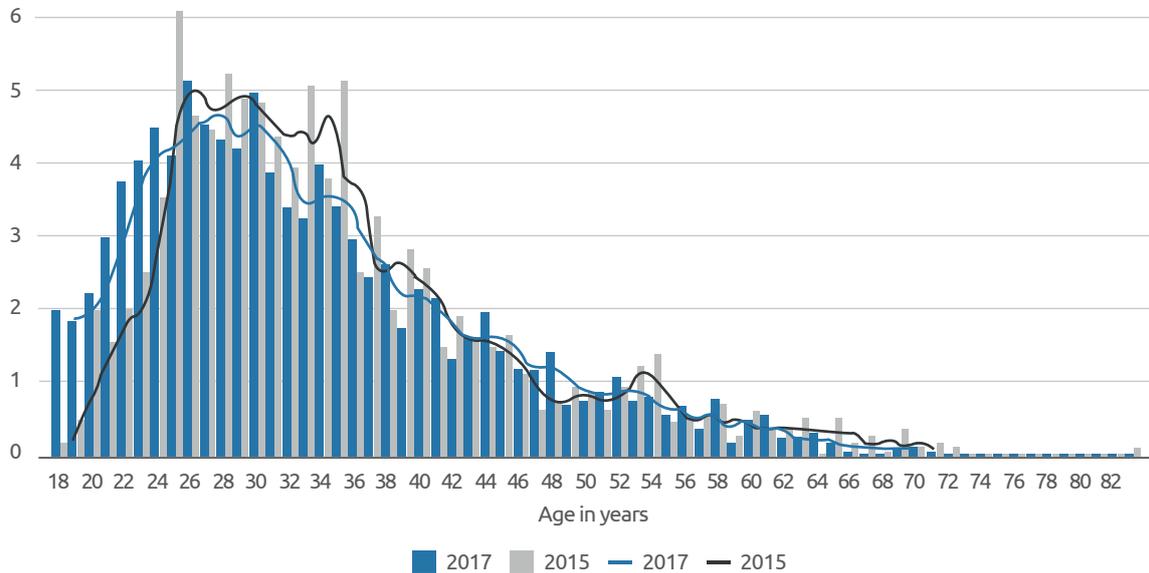


Fonte: OIT (2018)

No Reino Unido, a pesquisa *on-line* realizada por U. Huws (2016) revela que 1/5 da população disse ter procurado trabalho via as plataformas *on-line*. Somente 11% disseram ter efetivamente encontrado um trabalho por este meio, ou seja, 4,9 milhões de pessoas no Reino Unido.

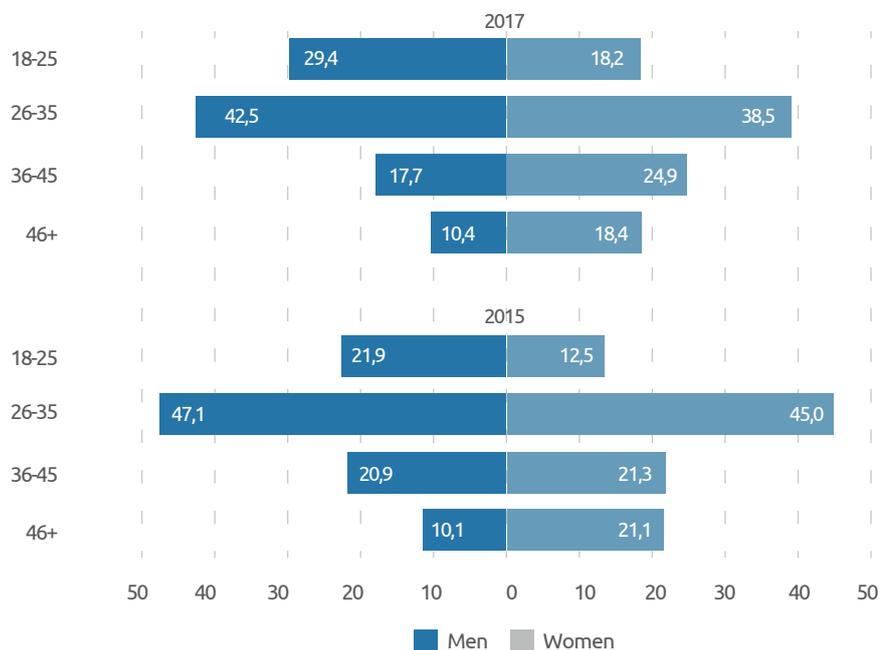
3.1.3 Quem são os *crowdworkers*?

A observação mais impactante para se pensar o futuro relaciona-se com a idade mais frequente dos *crowdworkers*. O gráfico a seguir relata que a média de idade dos *crowdworkers* é de 28 anos nos países em via de desenvolvimento, de 35 anos nos países desenvolvidos. Os trabalhadores africanos e latino-americanos são em geral mais novos do que os da Ásia e dos países desenvolvidos. Em 2015, tinha a mesma quantidade de homens e mulheres, enquanto, na segunda etapa da pesquisa, em 2017, o número de mulheres era maior no faixa de idade 36-45 e 46 ou mais.

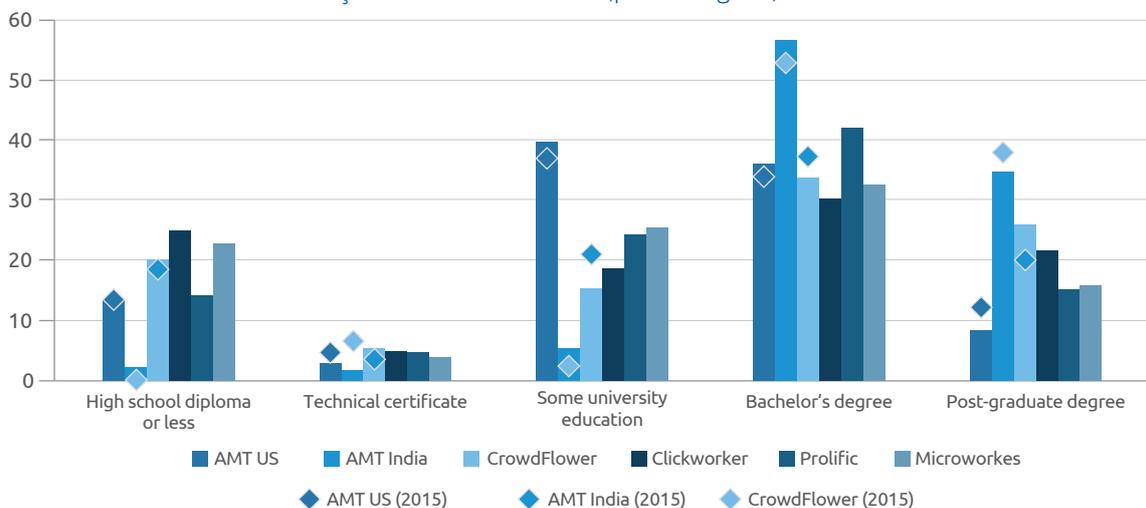
GRÁFICO 2 – Distribuição por idade dos *crowdworkers*, em todas as plataformas (percentagens)

Fonte: OIT (2018)

No que diz respeito ao gênero, percebe-se uma repartição entre homens e mulheres a respeito de que, muitas vezes, as mulheres conseguem gerenciar suas diferentes funções de trabalho e de cuidado dos filhos, de maneira mais acomodada e, segundo Godin (2014), flexibilidade temporal é um fator-chave para diminuir a diferença de pagamentos entre sexos.

GRÁFICO 3 – Distribuição dos *crowdworkers* por grupos de idade e gênero em todas as plataformas (percentagens)

Fonte: OIT (2018)

GRÁFICO 4 – Nível de educação dos *crowdworkers* (percentagens)

Fonte: OIT (2018)

Em relação ao nível de educação, constata-se que se encontram pessoas com níveis muito diversos: encontram-se pessoas de todas as camadas sociais, desde profissionais autônomos altamente qualificados, até pessoas que desempenham trabalhos não regulamentados – imigrantes e pessoas de grupos historicamente marginalizados.

Uma das características específicas do *crowdworking* é o fato de decompor o trabalho em pequenas tarefas, o que incide sobre a monotonia do trabalho por um lado e sobre a relação que ele tem com empregador do outro.

3.1.4 O “salário” reduzido a “tarefa”

Entre os riscos de evolução em direção a uma desconstrução do trabalho como se contrapondo a uma relação mais duradoura e mais protetora, caracterizada pelo assalariamento, encontra-se um mercado mais orientado em direção à realização de tarefas, mais do que em direção a empregos, e uma diminuição da qualidade do trabalho. Decompondo o trabalho em tarefas, as plataformas facilitam a comodificação do trabalho, vendendo *on demand* ao negócio que procura extrair uma carga de trabalho a baixo custo. Certos autores, como Cherry (2016, p. 3), dizem que o *crowdworking* é como uma volta ao trabalho desqualificado associado ao processo industrial, tal como pensado por Taylor. Jean Scoltz e Ma Liu (2010) vêm esse fenômeno como uma decomposição de tarefas mais complexas em tarefas por peças similar à da indústria têxtil e de vestimentas – pequenas tarefas, monótonas, muitas vezes repetitivas, rapidamente executadas.

Globalmente, pode-se dizer que, ao mesmo tempo em que é um progresso em termos de tecnologia, é uma regressão em termo de trabalho casual como no passado nas economias industriais. Na maioria das vezes, o *crowdworking* não é regulamentado de tal maneira que os trabalhadores não têm controle de quando eles vão trabalhar, nem das condições nas quais eles vão trabalhar. Eles também têm poucos recursos quando têm problemas com empregador.

A propósito da *gig economy*, Jeremias Prassl e Martin Risak (2016) mencionam que ela não deveria ser tratada como um fenômeno homogêneo, uma vez que cada categoria de trabalho tem uma resposta de regulação *sui generis*, podemos dizer que, em geral, a maioria dos autores chamam atenção, pois o preço do trabalho é muito baixo pelas razões expostas a seguir.

- A externalização aberta do trabalho coloca os trabalhadores em posição de competição, misturando firmas e indivíduos, por exemplo, no caso de competição. Valendrin e Valenduc (2016) relatam o caso de um concurso para criação de uma *logo* solicitada por um empresário para apresentação de sua firma em que só o vencedor será remunerado. Só o segundo colocado ganhará um pequeno prêmio de compensação. Da mesma maneira, explicam os autores, a competição na hotelaria ou nos transportes pode ser menos explícita, mas tão eficaz no sentido de provocar uma baixa de remuneração. O pagamento é muitas vezes incerto e sem possibilidades de ter acesso a todos benéficos que caracterizam o emprego.
- Outro elemento importante para calcular o preço do pagamento é estabelecer uma distinção entre o tempo de trabalhado pago, e o tempo de trabalho pago incluindo a procura de tarefas. Em uma semana de 24, 5 horas de trabalho, somente 6,2 eram pagas. Um resultado que foi constatado também por Hara *et al.* (2018).

- O pagamento por tarefas é incerto. McInnis et al. (2016) chamam atenção que o trabalho pode ser rejeitado, porque as tarefas eram mal definidas, as instruções pouco claras. A rejeição dos trabalhos também pode provir da supervisão por algoritmos. Muitas vezes, os trabalhadores nem têm meio de recorrer para ter uma explicação da rejeição do seu trabalho, a comunicação entre os *crowdworkers* e os clientes, na maioria das vezes, é impossível. Enfim, muito trabalhadores têm dificuldades de encontrar tarefas, o que os leva a abandonar esse tipo de trabalho.

O relatório da OIT mostrou que uma proporção importante dos trabalhadores pode ganhar abaixo do salário-mínimo local (BERG, 2018, p.50). É possível pensar também no caso das localizações favorecidas com as plataformas, em que se utiliza de mão de obra de Estados onde o custo de vida é menor.

No *survey* realizado pela OIT, a percepção dos trabalhadores é que se paga pouco e menciona-se que, em certos países, não se paga em dinheiro, mas em *vouchers* e não com liquidez. Além disso, os trabalhadores têm que pagar o serviço de transferência de dinheiro, como Paypal, por exemplo. Sobretudo em países, tais como África, Ásia e América Latina, muitos *crowdworkers* estão em situação financeira precária. Um artigo de Antonio Caselli (2017) mostra que a demanda de bens provinda dos Estados Unidos e da Europa é maior quando a oferta é geograficamente mais difusa (GRAHAM; HJORTH; LEHDONVIRTA, 2017), o que lhe faz dizer que, de certa maneira, haveria uma reprodução da situação colonial devido às condições de trabalho existentes.

3.1.5 Perda da proteção social

O “trabalho” é mais do que o trabalho. Não é só o trabalho. Quando pensado na sociedade pós-guerra, ele é não só o cumprimento de tarefas específicas, mas ele beneficia-se de instituições que tecem uma rede protetora que se instalou nas lacunas da “proteção de proximidade” que constituem a família, a comunidade territorial ou religiosa de proximidade, etc. (CASTELL, 1995, p. 36). A proteção social é contrária ao *crowdwork* e a aparência de autonomia constitui uma boa maneira de se desfazer de sua responsabilidade legal e social (STEFANO, 2016; JOHNSTON; ND LAND-KAZLAUSKAS, 2018). Na pesquisa mencionada, apenas 16% dos trabalhadores para quem o *crowdworking* era a principal fonte de recurso eram cobertos por um plano de aposentadoria, enquanto 44% dos trabalhadores para quem o *crowdwork* não era a maior fonte de renda eram cobertos por esse plano. Os *crowdworkers* não têm férias, não tem seguro-saúde, não tem “auxílio maternidade”, nem benefícios da aposentadoria e nem via institucionalizada de comunicação e de resolução de conflitos.

TABELA 2 – Acesso a diferentes formas de benefícios de proteção social (fontes principais (percentage covered)

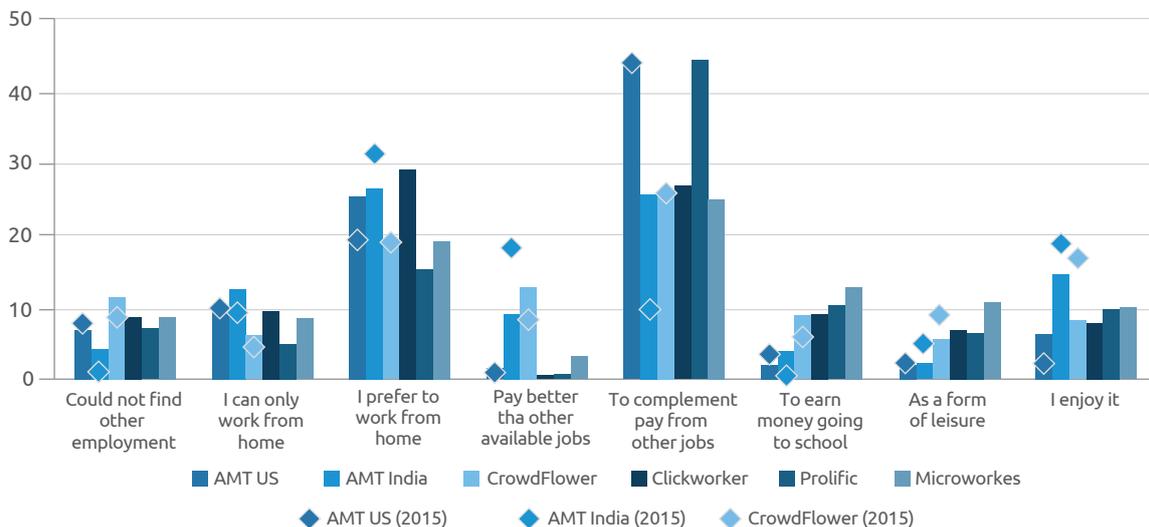
	Crowdwork is main income source	Crowdwork is secondary income source	Total
Health	52.1	65.6	61.3
Pension/ Retirement plan	15.6	44.2	35.1
Other social insurance	31.9	39.4	37.0
Unemployment	9.7	19.1	16.1
Worker's compensation/ employment injury	15.5	23.1	20.6
Disability benefits	11.2	14.5	13.5
Others	4.2	3.1	3.5
Social assistance and other government programmes	33.4	27.0	29.0
Food-related	13.6	6.4	8.7
Housing-related	6.3	5.0	5.4
Child-related	8.4	8.8	8.7
Disability-related	7.7	5.3	6.1
General income support	6.6	6.1	6.3
Extended income tax credits	3.1	3.7	3.5
Other	3.1	1.9	2.3

Fonte: OIT (2018)

Para o trabalhador, constata-se o isolamento social, o estresse da auto-organização e a falta de nitidez entre as fronteiras da vida privada e profissional. De certa maneira, pode-se dizer que se volta a um tipo de vida que caracterizava os primeiros tempos da industrialização que pode ser resumida pela expressão “*viver de dia para comer de noite*”.

Além de não constituir, de longe, uma opção que traz a autonomia, o *crowdworking*, segundo a literatura de juristas, em particular Eisenbrey; Lawrence Mishel (2016), mostra que, em vez de liberdade, muitos casos observados podem ser mais caracterizados por subordinação – em relação ao tempo de disponibilidade em particular. O que pensar quando estatísticas mostram, por exemplo, que uma parte desses *crowdworkers* estão ligado a três plataformas ao mesmo tempo?

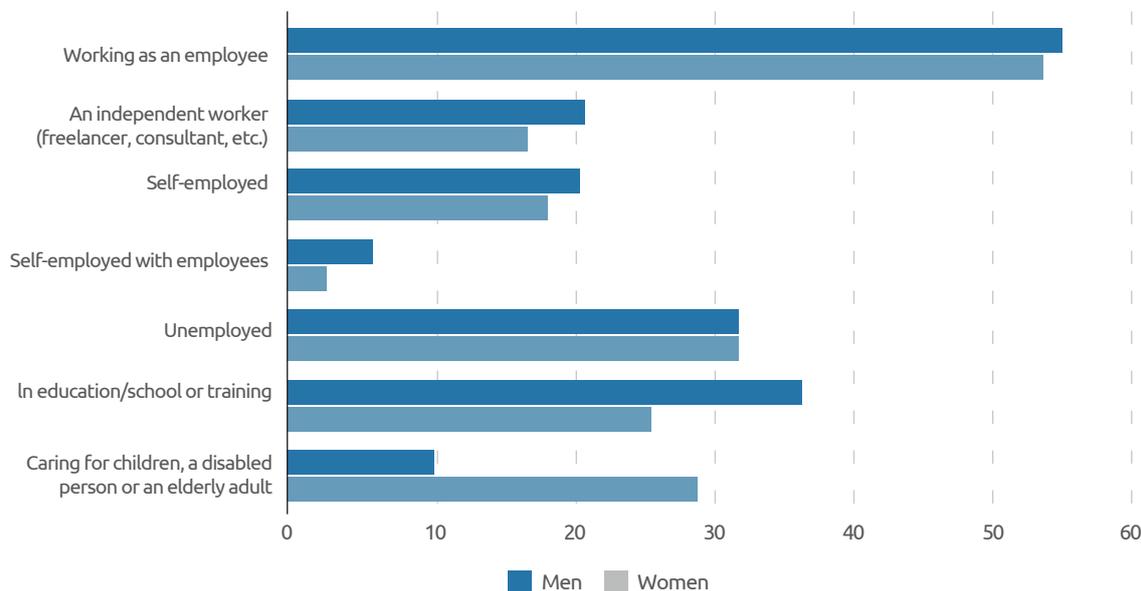
GRÁFICO 5 – Motivo mais importante de adesão às plataformas (percentagens)



Fonte: OIT (2018)

No que diz respeito à escolha do *crowdworking*, as maiores razões de escolha para empreender *crowdworking* apontam a complementação de renda de outro trabalho e “preferir trabalhar em casa”. No Brasil como na Índia, 22% dos trabalhadores entrevistados da AMT diziam que preferiam porque ganhavam mais. Mas, para certas pessoas, era uma opção por ter tido problema de doença física ou mental durante um tempo de um ano ou mais, ou seja, o *crowdworking* sendo uma maneira de sobreviver porque não se encontrava emprego. O *crowdworking* constitui a renda principal para 32% das pessoas entrevistadas.

GRÁFICO 6 – Motivo mais importante de adesão às plataformas por gênero (percentagens)



Fonte: OIT (2018)

3.2 O CASO UBER

O caso Uber suscitou grande número de trabalhos, notadamente de juristas (STEFANO; ROSENBLAT; STARK, 2016). Muitos apontam para a definição legal do trabalhador autônomo como aquele que está livre de subordinação direta ao contratante e dispõe livremente dos ganhos, possuindo liberdade de organização e venda do próprio trabalho. Os autores argumentam que a característica de subordinação é muitas vezes mascarada pelos aplicativos e algoritmos, mas que, na situação fática, implicam subordinação real. O argumento é de que os motoristas, para ganharem salários justos, precisam se sujeitar a jornadas exaustivas de trabalho, não podem escolher quando pegar corridas, por conta de controles do aplicativo e não sabem quanto estão ganhando, pois os preços são fixados pelo aplicativo sem conhecimento ou controle deles.

3.2.1 *Tempo integral, bico ou complemento?*

Na pesquisa da OCDE, para praticamente $\frac{1}{4}$ dos *crowdworkers*, esse trabalho representa mais da metade dos seus rendimentos. J. Berg (2018) nota que os *crowdworkers*, para os britânicos, resultam em rendimentos modestos, sendo que, para 42%, representam menos de 20.000 libras *sterling*, ante o pagamento de taxas e impostos diversos, e somente 7% ganham mais do que 55.000 libras *sterling*. Entre os que procuraram trabalho através das plataformas, para a grande maioria (88%), o objetivo era achar atividades que pudessem ser realizar a partir do domicílio via plataformas, tais como Upwork, Clickworker ou Peopleperhour. Também 12% procuravam trabalho podendo ser realizado *off-line*, como a jardinagem ou a limpeza via plataformas, tais como Handy, Taskrabbit, Mybuilder ou Mopp. Sete por cento (7%) procuravam trabalho de motorista através de plataforma, como Uber ou Blablacar.

3.3 ECONOMIA DIGITAL E “TRABALHO”: UMA EVOLUÇÃO PECULIAR?

As transformações por causa da automatização vão, de certa maneira, no mesmo sentido de que as outras transformações tecnológicas que se passaram na economia nesses últimos séculos, economizando mão de obra, e por isso tendo grande repercussão na sociedade. Nesse momento, com a economia 4.0 e a multiplicação das plataformas, a preocupação das mudanças em relação à taxa de emprego é grande, assim como a perplexidade em torno do perfil do trabalho nas plataformas.

Todavia a literatura consultada aponta para transformações com tendência ao aumento das ilegalidades, ocorrendo desde dos anos 60 nos Estados Unidos, no meio dos anos 70 para o Japão, no fim dos anos 70 para o Reino Unido (CERC-ASSOCIATION, 1994).

Luc Boltanski e Evie Chiapello descrevem transformações que ocorreram a partir dos anos 70 na França: um empobrecimento da população em idade de trabalhar, um crescimento regular do número dos desempregados, enquanto o lucro da renda que concerne a uma população reduzida cresceu. Em 1975, a população ativa que era 80% caiu para 60%, em 1995. Eles chamam atenção para uma desconstrução do trabalho desde aquela época: uma precarização do trabalho que empregos, com tempo indeterminado, tornaram-se muitas vezes contratos de curta duração, estagiários intermediários, etc. e acompanhada de uma dessindicalização. Essas observações intervinham antes que a flexibilização da economia se tornasse um discurso dominante (BOYER, 1988).

Os autores do novo espírito do capitalismo incorporam também outros esquemas que aqueles fornecidos pela economia para interpretar as mudanças. A flexibilização dos contratos trabalhistas e das horas de trabalho fortaleceu-se assim como a valorização da figura do empreendedor. Este não precisava necessariamente abrir uma empresa, mas tinha uma atitude empreendedora. Uma atitude que passou a ser um ideal e é exigida dentro da empresa, mesmo para pessoas que cumprem funções simples. Os vínculos de trabalho, por sua vez, passaram a ser, muitas vezes, baseados em projetos e não em contratos a longo prazo. Assim, as pessoas passaram a ter diferentes projetos acontecendo, que não necessariamente estão interligados entre si, e passaram a precisar mobilizar diferentes habilidades para realizá-los. Desse modo, o indivíduo não é mais definido por uma habilidade ligada a um local de trabalho, onde ele pode ver sua carreira se desenvolvendo gradualmente de acordo com o seu esforço.

Richard Sennet (2006), por sua vez, mostrou como o trabalho, em momentos anteriores ao capitalismo, sempre foi associado ao emprego. Ele opõe carreiras tradicionalmente ligadas a um emprego que permitia às pessoas

construir uma narrativa de vida cumulativa, em que seus esforços podiam ser justificados e os resultados claramente observados, ao mundo contemporâneo onde o trabalho dividido por projetos é flexível e não permite que se construa uma trajetória tão clara, gerando grandes incertezas sobre quais caminhos seguir e onde se quer chegar. Assim o foco passa a ser o sujeito e não sua carreira, e as metas a serem batidas são pessoais, não de trabalho, o que explica a grande popularidade de livros de autoajuda, por exemplo. As relações sociais também se tornam continuamente mais atomizadas, segundo o autor, com vínculos mais frágeis assim como os contratos.

Quando a vida era centrada em torno da empresa, isso gerava um núcleo duro de relações estáveis. A grande questão, então, passa a ser a aparente contradição entre liberdade e instabilidade. Enquanto a flexibilidade de horários e de trabalhos é constantemente caracterizada como um ganho positivo, para os trabalhadores, assim como para as empresas, existe o contraponto do maior isolamento social, desorganização da rotina e insegurança e ansiedade em relação ao futuro. Não só as formas de trabalhar e contratar mudaram, mas também as ideias e expectativas do que é trabalho. Quais novas formas de solidariedade podem emergir nesse novo momento susceptíveis de atender aos mais desprotegidos?

A previsão significativa do decréscimo do emprego levou a uma forte preocupação ao nível das tomadas de decisões políticas, que levou, por exemplo, algumas correntes a promover a ideia de uma renda universal – uma renda não associada ao trabalho (ALLÈGRE; STERDYNIK; OFCE, 2017).

3.4 DIMINUIÇÃO DO EMPREGO, DESCONSTRUÇÃO DO SALÁRIO PELA GIG ECONOMY E QUESTÕES QUE SUSCITAM A EVOLUÇÃO MAIS AMPLA DO TRABALHO

Devido à situação de evolução conjunta do aumento do desemprego e do crescimento do trabalho desvinculado de direitos (e obrigações) sociais, os poucos ativos deverão pagar para os inativos crescentes e as populações que trabalham sem assegurar direitos sociais. Robert Castel (1995, p. 387) menciona que “o todo econômico nunca fundou uma ordem social”. Numa sociedade complexa, a solidariedade social não é dada, mas construída; a propriedade social é compatível com o patrimônio privado e é necessário para a inscrição em estratégias coletivas. O salário não pode ser reduzido a simples remuneração de tarefas; a necessidade de achar um lugar para cada um numa sociedade democrática não pode ser cumprida por uma comodificação completa dessa sociedade “cavando” qualquer “jazida de emprego”, etc.

Ora, a literatura percorrida mostra um crescimento do desemprego e a desconstrução do trabalho na economia como um todo convergindo com a evolução da economia digital,

de tal maneira que as regulações formais e informais, existentes no âmbito da sociedade, são profundamente estremecidas. Se a condição salarial se “desmancha”, o Estado social perde seu poder integrador e coloca, portanto, um desafio para a coesão social. O acento na precarização do trabalho permite o processo que alimenta a vulnerabilidade social e produzem, no fim do percurso, o desemprego e a “desafiliação” (CASTEL, p. 401). Se a identidade pelo trabalho se perde, o que será de suas identidades coletivas que têm, como diz Yves Barel (1990, p. 413), um papel integrador?

4 O ESTADO DA ARTE NO BRASIL

No Brasil, não existem ainda muitas pesquisas sobre o impacto das novas formas de economia sobre a sociedade. Procuramos aqui reunir aqui algumas das publicações importantes existentes.

Os autores brasileiros Lisilene Silveira, Maria Petrini e Ana Clarisse Santos (2018) fazem um apanhado da bibliografia internacional sobre economia compartilhada e consumo colaborativo. Os autores localizam o surgimento dessas novas economias a partir de uma preocupação social e ambiental, e o entendimento da impossibilidade de se manter o nível de consumo atual no futuro (BRADSHAW; BROOK, 2014; WWF, 2012; DAUVERGNE, 2010). As novas economias seriam assim uma resposta ao que os autores denominam hiperconsumismo:

Ao contrário do consumo tradicional, o consumo na economia compartilhada baseia-se nas pessoas que trabalham de forma colaborativa, compartilham ideias e práticas e geram interações, promoções e venda de produtos de forma cooperativa (BOTSMAN; ROGERS, 2009).

Registram-se poucas publicações no Brasil, e muitas indicam uma gritante falta de produção no tema (SILVEIRA; PETRINI; SANTOS, 2016). Existem algumas publicações coletivas, principalmente na área do direito, por exemplo, *Economias do Compartilhamento e o Direito* (2017)⁵. O livro conta com pesquisas feitas entre 2014 e 2016 sobre a relação de empresas caracterizadas pela *sharing economy* e a relação do direito com essa nova forma de economia. A pesquisa foi motivada pela falta de foco da academia no Brasil no tema, por uma abordagem interdisciplinar e pela busca de clareza conceitual sobre o conceito. São reunidos artigos sobre a conceituação da *sharing economy*, sobre debates jurídicos e regulatórios sobre o compartilhamento de bens, serviços e produção.

5 organizado por Rafael Zanatta, Pedro de Paula e Beatriz Kira, produzido pelo InternetLab.

Alguns autores, tais Marcos Pires (2018, p.7), apontam abertamente para o atraso do Brasil em pensar sobre o tema:

Quando observamos a inserção da economia brasileira nesse processo de profundas transformações, vemos que a sociedade e o Estado estão atrasados tanto em buscar maior conhecimento sobre a QRI, quando em adotar estratégias competitivas para ajustar nossa capacidade produtiva a um contexto em que haverá maior concorrência internacional, menor demanda por matérias-primas, maiores ganhos de produtividade, maior pressão sobre os salários e ainda a acentuação da tendência à queda nas taxas de lucro globais.

O autor, além de definir a Quarta Revolução Industrial (QRI), a partir de Klaus Schwab, busca posteriormente olhar especificamente para o lugar da economia brasileira nesse contexto de mudanças. Pires não se diferencia da visão pessimista do impacto da QRI sobre o mercado de trabalho de outros autores. No momento atual, ele argumenta que não é possível pensar que novas indústrias criam novos empregos, como sempre aconteceu com as revoluções industriais anteriores. Dois grandes mecanismos que anteriormente funcionaram para ativar a economia em tempos de crise são a guerra e a migração. Ele explica que guerra da proporção anterior não são mais travadas e que, como o desemprego é global, a migração tem sido recebida com xenofobia crescente, e não como mão de trabalho extra como anteriormente.

Falando especificamente de como as novas tecnologias afetam a indústria em diferentes setores, ele coloca um exemplo das telecomunicações, que foram muito impactadas pelas novas tecnologias de streaming e telefonia (Netflix e Whatsapp). Como o autor mostra, a competição não se dá como antes entre empresas do mesmo setor, porque as novas empresas de tecnologia têm custos muito menores de instalação, infraestrutura e manutenção, todos geralmente são feitos *on-line*. Assim, enquanto a Vivo emprega 34 milhões de pessoas para atender a 70 milhões de clientes, a Netflix emprega 3.500 para atender a 100 milhões. O *marketing* também está sendo modificado pela maior quantidade de informações disponíveis sobre cada cliente, permitindo uma completa mudança na maneira como as campanhas são feitas, cada vez mais customizadas.

O autor aponta que países, como a China, que têm salários industriais mais altos que o Brasil, já começaram a ter estratégias para lidar com a automação da linha de trabalho, passando a privilegiar o mercado interno e o setor de serviços, falando da automação como algo que vai liberar seus funcionários para desempenharem funções de mais alto valor agregado, como pesquisa e desenvolvimento.

Nesse cenário, é preocupante a situação do Brasil que permanece tendo como principal força da sua economia a exportação de *commodities* de baixo valor agregado. A maior parte dos empregos que estão no setor de serviços, também correm o risco da automação.

Existe, ainda, a preocupação de o setor de serviços absorver a maior parte da mão de obra desqualificada, e, ao não ter mais essa porta de entrada para o mercado de trabalho, o desemprego tende a se acentuar ainda mais.

Outra característica apontada como preocupante é o aumento da desigualdade de renda entre diferentes níveis de escolaridade que está se aprofundando. Os assalariados com ensino superior incompleto recebem hoje menos do que recebiam em 1973 e os sem ensino médio completo menos do que recebiam em 1963.

O autor aponta também para a desregulamentação do mercado, a precarização da legislação trabalhista e para uma inversão do trabalho de volta para antes da Primeira Revolução Industrial. Com a Primeira Revolução, os trabalhadores passaram a se centrar nas fábricas, diante de uma organização padronizada e centralizada. Com a QRI, os trabalhadores voltam a padrões anteriores à Primeira Revolução, passando a trabalhar cada vez mais das suas casas, utilizando os próprios bens de capital, como celulares, internet e computadores para trabalhar. Uma futura popularização das impressoras 3D pode aumentar, ainda mais, essa tendência.

Para o autor, a queda no salário real, a diminuição do emprego formal, acentuada pelas novas tecnologias, como TaskRabbit e Uber, e a desregulamentação do mercado de trabalho são um desafio para o movimento sindical no mundo inteiro, deixando o trabalhador mais desprotegido.

É interessante notar que se encontra alguma produção acadêmica, indicadora do interesse crescente pelo tema. Lorena Coutinho (2017), na sua tese de mestrado pela Universidade de Brasília (UnB), analisa como se dá a competição no mercado dadas as novas tecnologias digitais de compartilhamento. A autora aponta principalmente, a partir de Erick Brynjolfsson e Andrei McAfee (2015), para que grande parte da bibliografia sobre a economia compartilhada fale sobre suas facetas positivas, como a diminuição do consumo e impacto ao meio ambiente, e de maior número de opções para os consumidores, alternativas a modelos econômicos antigos, etc. No entanto a autora aponta para um tipo de característica dessa nova economia chamada "*winner-takes-all*" ou "o vencedor leva tudo", que gera grande concentração de renda e mercado.

A respeito da dinâmica *o vencedor leva tudo*, a autora revisa a bibliografia que demonstra que isso ocorre não apenas pelas vantagens competitivas dessas novas tecnologias, mas também pela estrutura de competição entre plataformas digitais P2P, que leva a um cenário em que o vencedor tem, cada vez, maior parcela do mercado. A vantagem das empresas vencedoras vem de características próprias da economia digital, que são o acesso privilegiado a dados dos usuários, capacidade de discriminar preços por meio de algoritmos e o efeito de *lock-in*, em que a substituição da tecnologia por uma alternativa é custosa.

Além disso, no caso de plataformas sociais, a tendência é sempre favorecer as maiores redes, que já têm mais usuários, uma vez que o objetivo é a interação com esses. Dessa maneira, o mercado para essas economias digitais se dá de maneira que dificulta a competição. Assim, as condições de entrada de novas empresas no mercado são muito mais difíceis do que geralmente aparenta, pela ideia da democratização da tecnologia. Segundo a autora:

Entende-se como necessária a construção de um aparato regulatório que garanta o equilíbrio dos benefícios e dos riscos impostos por esses novos modelos de negócios, ao garantir, por um lado, a expansão da competitividade e, por outro, a livre iniciativa para o desenvolvimento do mercado...Não menos importante é que o desenvolvimento de políticas públicas de incentivo ao desenvolvimento de tecnologias nacionais sejam parte da prioridade da agenda governamental, criando condições para que o país se aproprie dos benefícios cada vez maiores da economia digital (COUTINHO, 2017, p. 82).

Uma parte da produção está voltada para estudos de casos, principalmente da plataforma Uber, como é o caso do estudo de Y. Leite, Costa de Sá e Souza Júnior (2018) e de Paola Behs (2017). Os autores fazem um levantamento da discussão jurídica em torno do vínculo empregatício dos motoristas com a empresa Uber e dos casos em que decisões semelhantes já foram aplicadas no exterior. Os autores tendem a favorecer, ao final da análise, a necessidade de uma regulamentação do serviço.

A empresa Uber já foi levada à Justiça no Brasil e em diversos países por conta da questão do vínculo empregatício. Em muitos lugares, a Justiça foi favorável aos motoristas, levando a algum nível de regulamentação do serviço. A discussão levantada é se os motoristas seriam autônomos ou empregados da empresa. No Brasil, a Justiça julgou quatro casos, sendo metade decidindo a favor do motorista como autônomo, e metade a favor do motorista enquanto empregado.

Do avanço tecnológico da economia digital resultam, sem dúvida, grandes transformações que afetam a quantidade de empregos, a sua qualidade (mais qualificada, mais móvel), mas também uma mudança em relação à forma do trabalho, passando de um emprego a tarefas.

Em vista da pouca importância da literatura existente para responder às perguntas a respeito do Brasil, resolvemos realizar um pequeno *survey* que pudesse nos ajudar a pensar essas questões ou, pelo menos, a esmiuçar hipóteses para quem quisesse posteriormente realizar uma pesquisa.

5 SURVEY A RESPEITO DO TRABALHO EM NOVAS ECONOMIAS DIGITAIS

A ideia consistiu em realizar algumas entrevistas abertas buscando entender a inserção das pessoas e a sua representação no *marketing* digital, empresas de compartilhamento de corrida, *youtubers*, e também em outras profissões para testar as diferenças.

Elas foram realizadas com jovens, uma escolha que se confirmou ser acertada para um primeiro *survey*, sendo que os resultados de pesquisa da literatura internacional consultada mostraram que, em todos os setores da economia e em todos os lugares, o avanço da tecnologia digital atingia os jovens em maior proporção. O resultado desse *survey* é, no entanto, muito parcial, uma vez que não cobre a população jovem das classes populares e médias baixas, que conta, sem dúvida, os que, certamente, têm mais dificuldade de adentrar a esse tipo de mercado de trabalho, e sofrem mais da perda das vantagens que lhe confere um contrato de trabalho “clássico”. Os entrevistados foram, em geral, jovens de classe média da Zona Sul do Rio de Janeiro, com duas exceções, todos tinham ensino superior completo, a grande maioria trabalhando nas novas economias.

Um dos entrevistados, um jovem de 29 anos formado em Engenharia, trabalha com economia compartilhada e *startups* e se definiu como “empreendedor”. É uma pessoa respeitada na área, que organiza eventos, como o ColaborAmérica, um grande evento de economia compartilhada da América Latina. Sendo assim, é muito procurado, mas demonstra escolher que tipo de trabalhos aceita fazer a partir de valores alinhados com os seus, tendo trabalho em uma grande campanha presidencial em 2018 e participado da abertura de uma exposição ligado ao público de lésbicas, *gays*, bissexuais, travestis, transexuais e transgêneros (LGBT). Essa campanha tinha sido inicialmente censurada pelo Poder Público e passou a ser viabilizada pelo *crowdfunding*.

Relatou ter escolhido um emprego em um *startup* ao invés de uma oferta que tinha de uma grande empresa do setor industrial nacional. Não demonstrou grande preocupação com o sistema de proteção social envolvido em ter uma carteira assinada. Apesar de seu pai ter argumentado que ele deveria escolher o emprego com mais segurança, algo que ele próprio não tinha tido na sua vida, ele escolheu o emprego que lhe abria mais possibilidades de empreendedorismo. Segundo ele, era importante poder ver o resultado do seu trabalho no produto final, algo que nunca era possível em grandes instituições. Sua definição de empreendedorismo é de alguém que está sempre “nadando”, nunca parado.

Outro entrevistado, mineiro de 28 anos formado em Administração, tem um cargo de analista de operações em uma grande empresa de compartilhamento de corridas, similar ao Uber. Apesar desse tipo de serviço ser sempre usado como exemplo de economia compartilhada e serviços *on demand*, ele diz não concordar. Ele acha que, nesse momento, enquanto muitas empresas competem pelo mercado, o consumidor é muito beneficiado pelos preços baixos, mas a empresa e os motoristas não. Para ele, economia compartilhada deveria ser algo que trouxesse benefícios para todos os lados envolvidos na situação. Quanto a um impacto positivo no meio ambiente, ele diz não ter certeza, e já ter visto estudos que mostram que esse tipo de serviço, na verdade, coloca mais carros na rua, porque são alternativas ao transporte coletivo e não são usadas como renda complementar pela maioria dos motoristas, mas sim como sua fonte principal de renda.

Perguntado qual o seu critério para escolha de empregos, ele diz que é a sua qualidade de vida principalmente, o que inclui liberdade para usar roupas mais informais e flexibilidade de horário. Como jovem com uma formação em uma das melhores faculdades de negócios do Brasil, ele é procurado por muitas empresas e recebe um bom salário para sua idade, tendo uma vida confortável. Ele diz que, no entanto, que não faria sacrifícios para crescer dentro da empresa, como alguns dos seus amigos fazem, incluindo, por exemplo, se mudar para São Paulo. Seu sonho é eventualmente poder ter o próprio negócio, um café ou uma fazenda de orgânicos, e poder ser independente. Quando perguntado se ele se preocupa com a instabilidade que isso pode trazer, considerando que sempre teve a segurança de uma carteira assinada em toda a sua vida profissional, ele responde que a questão não é segurança ou estabilidade, mas sim liberdade.

O que chama atenção é a rejeição do trabalho com grandes empresas, a preocupação com realização pessoal e o pouco caso que se faz a respeito de uma situação mais assegurada por um contrato de trabalho clássico. Assim, no decorrer das entrevistas, podemos ver como o desejo de ser *freelancer* era frequente entre esse grupo específico. Em outro caso observado, uma pessoa que era estagiária e estava em via de ser contratada não sabia se ia ter um contrato de trabalho ou se tinha que adotar o estatuto de uma pessoa jurídica, o empregador acenava alternativamente para uma ou outra das possibilidades, mas a candidata não demonstrava preferência por um estatuto ou outro.

Algumas características foram comuns ao conjunto das entrevistas. Todos prezavam por sua qualidade de vida e a maioria dizia escolher o trabalho que desempenham por meio de valores pessoais, dizendo que não trabalhariam para empresas que podem ser consideradas prejudiciais ao meio ambiente ou à sociedade. Um fator comum mencionado por todos os entrevistados foi a importância da flexibilidade de horários, considerada algo positivo e almejado, apesar de alguns admitirem a dificuldade de gerenciar seu tempo pessoal como autônomos.

É notável a ligação que pode ser traçada entre a ideia de independência e tempo. O tempo como construção cultural (LEACH, 1968; GELL, 1992) é uma categoria usada pelos entrevistados como a chave para um trabalho verdadeiramente autônomo. Chama atenção o fato de que muitos dos entrevistados autônomos relatam ter longas jornadas de trabalho, mais longas do que teriam como empregados às vezes, inclusive em horários incomuns. A diferença parece ser, portanto, a capacidade de dispor do próprio tempo, não tendo esse controlado por terceiros diretamente. Indiretamente, todos os entrevistados dependiam indiretamente de interações com outros. Muitos dos entrevistados já haviam feito algum trabalho *freelancer* ou tinham esse tipo de trabalho como principal fonte de renda.

A grande maioria, quando perguntada sobre aposentadoria, não tinha pensado sobre isso ou dizia não se preocupar. Nenhum dos entrevistados autônomos contribuía para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), com uma exceção. Um deles, notadamente, disse que não se preocupava com aposentadoria porque trabalhava com o que ama e pretendia continuar trabalhando até a morte.

Assim, para jovens de classe média carioca com nível de ensino superior, a escolha do trabalho é muito mais complexa do que uma simples tendência do mercado, implicando também valores pessoais ligados a causas sociais, que sugerem que, tanto no Brasil, quanto na literatura internacional encontrada, a economia colaborativa pode ter uma componente ética e refletir nas concepções a respeito do trabalho.

CONCLUSÃO

As declarações em favor da autonomia, criatividade e mobilidade presentes nas entrevistas ressoam com os atrativos identificados pelos trabalhadores de plataformas digitais citados ao longo do trabalho que, no entanto, são posteriormente confrontados com a precariedade do trabalho. É importante reparar que esse movimento não é comum para toda a população. Em sua pesquisa, Jacob Carlos Lima e Aline Suelen Pires (2017) usando dados da SOFTEX (2012) e das entrevistas que eles realizaram notam que a maioria dos trabalhadores preferem um contrato CLT. Portanto, é preciso acompanhar esse movimento cultural que busca autonomia no âmbito do trabalho e entender seu contexto histórico-social.

Voltando a uma reflexão sobre a situação do Brasil confrontando-a com a literatura explorada, não se pode, certamente, pensar o “trabalho” sem se debruçar sobre a peculiaridade do acesso à internet por parte de todas as camadas sociais, sobre o nível de educação e sem considerar a especificidade do mercado de trabalho no Brasil. Diferentemente da França, o Brasil não chegou a desenvolver o “assalariamento” de maneira tão abrangente como esta o fez no decorrer dos anos 60. A larga existência de emprego informal e a

extensão peculiar do estatuto de pessoa jurídica (PJ), para além das atividades tipicamente empresariais, nos levam a descartar essa ideia – o que impressiona nas entrevistas é a preferência do estatuto de pessoa jurídica evocado pelos entrevistados.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) recentes, o número de trabalhadores contratados como pessoas jurídicas aumentou. O número de pessoas que trabalham como autônomas registradas no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), ou então que estão ocupadas como empregadores, subiu de 23,9% do total dos trabalhadores em 2012, para 28% em 2017. São um total de 7,66 milhões de pessoas que são pessoa jurídica no Brasil.

Mais pessoas se tornam pessoas jurídicas e são contratadas dessa maneira, mesmo para trabalhos fixos, como médicos em hospitais. O fenômeno se expandiria, assim para além do trabalho temporário e talvez além da *gig economy*. Uma explicação proposta seria a de que as leis trabalhistas brasileiras são muito pesadas para os empregadores, que preferem contratar pessoas como empresas, pagando menos impostos. Do ponto de vista dos empregados oriundos da classe média, a questão não parece ser tão simples. Parece haver um interesse maior em contratos de trabalho menos rígidos por parte dos trabalhadores, em algumas áreas, por conta de novos interesses de estilo de vida e preocupações morais.

Na bibliografia tratada ao longo do relatório, podemos perceber diferentes tipos de estudos. Primeiro, os que enaltecem as novas economias digitais como uma alternativa para o capitalismo atual e enaltecem suas vantagens socioambientais (BOTSCHAN; ROGERS, 2010; VALLAT, 2015). Outros autores mostram-se críticos a essas mudanças, como Sundararajan (2014), Vendramin e Valenduc (2016) e Paul Belflamme (2017). Alguns autores apontam como essas mudanças afetam os indivíduos e suas vidas pessoais, de um ponto de vista subjetivo, como Sennet (2006) e Luc Boltanski e Evie Chiapello (1999), que fazem uma análise maior sobre as diferentes mudanças da economia. Muitos relatórios e pesquisas internacionais apontam para uma perda de emprego iminente (OIT, 2017; CARL FREY; MICHAEL OSBORNE, 2013; NEDELKOSKA; QUINTINI, 2018) e outros tantos para a perda de proteção social dos trabalhadores (CASTELS, 1995).

É possível se perguntar, a partir das entrevistas e das tendências registradas pelo mercado, por que tantos jovens estariam preferindo trabalhar com menos garantias sociais e muitas vezes com uma carga horária maior do que aquela admitida em empregos formais. É notável a ligação que pode ser traçada entre a ideia de independência e tempo. O tempo como construção cultural (LEACH, 1968; GELL, 1992) é uma categoria usada pelos entrevistados como a chave para um trabalho verdadeiramente autônomo. Chama atenção o fato de que muitos dos entrevistados autônomos relatam ter longas jornadas de trabalho, mais longas do que teriam como empregados às vezes, inclusive em horários incomuns. A diferença parece ser, portanto, a capacidade de

dispor do próprio tempo, não sendo este controlado por terceiros diretamente. Indiretamente, todos os entrevistados dependiam indiretamente de interações com outros. Muitos dos entrevistados já haviam feito algum trabalho *freelancer* ou tinham esse tipo de trabalho como principal fonte de renda.

Além da habilidade de dispor do próprio tempo como bem entendido, parece ser importante para os entrevistados que não exista desperdício de tempo. Seria preferível ter que trabalhar tarde da noite, do que estar em um escritório batendo ponto em momentos em que não existe trabalho, de fato, para ser feito. A ideia de cumprir horas no emprego em que não está, certamente, trabalhando parece ser um ponto de extremo desconforto. Esse tempo que poderia ser mais bem utilizado em outras atividades ou mesmo em tempo de lazer pessoal. Assim, não é a carga de horário do trabalho em si que parece estar em questão, mas sim quão eficientemente ela é aplicada. Esse incômodo parece acompanhar noções contemporâneas de que o tempo deve ser sempre aproveitado ao máximo, seja para o trabalho, seja para o desenvolvimento pessoal, pois todos passam a ser empreendedores de si (CASAQUI, 2017).

Além da necessidade de aproveitamento máximo do tempo, outra característica comum à cultura empreendedora moderna (BOLTANSKI, 1999; CASAQUI, 2017) está na ideia de trabalhar com o que se gosta, seguir as paixões pessoais. Nessas narrativas, é apresentada a ideia de que trabalhando em algo pelo qual se é entusiasmado, a pessoa não está trabalhando apenas por dinheiro, mas sim por um propósito, em algo em que se acredita. Como ressaltado no *survey*, valores pessoais e morais, como preocupações ambientais e de justiça social, são apresentados como critérios para escolhas de trabalho, acima, inclusive, de remuneração ou garantia de direitos trabalhistas.

Essas tendências implicam também uma mudança na subjetividade dos indivíduos, apresentando uma tendência de a identidade pessoal estar cada vez mais dissociada do local de trabalho, como era antigamente (SENNET, 2006; CASTELS, 1995). Atualmente, a individualidade parece ser mais definida segundo novas e complexas formas de pertencimento a comunidades e redes, que podem ser também virtuais. Estudos futuros sobre as novas formas de construção de narrativas individuais, em que o emprego tem menor protagonismo, sendo substituído pelo trabalho-paixão, são necessárias para entender as mudanças nas novas formas de ocupações. Pelas narrativas pessoais e midiáticas, é possível entender como a mudança na forma em que as pessoas trabalham pode estar ligada também a mudanças na subjetividade individual, vinda dos empregados, e não apenas em mudanças macroeconômicas, causadas por transformações nas empresas, na legislação trabalhista ou na economia. Entender esses novos posicionamentos individuais é importante para desenhar propostas de políticas públicas voltadas ao mercado de trabalho atual, sem cair em uma nostalgia em relação ao passado nem em um catastrofismo em relação ao futuro.

Ademais, o que será de ponto de vista das classes populares? Em todo caso, será que a situação de pessoa jurídica virou o novo paradigma da regulação do trabalho? Se for levar em conta o peso do desemprego, quais seriam as consequências disso em termos de políticas públicas e de coesão social? O *crowdworking*, já comum em muitos lugares do mundo, ainda é pouco explorado no Brasil. Como esse trabalho se apresentaria na realidade brasileira?

Por causa do tempo restrito da pesquisa, não foi possível maior aprofundamento nas entrevistas, que, no futuro, poderia ser valioso para qualificar os dados já disponíveis sobre as novas economias. Devido às especificidades do Brasil, relativas a constituições demográficas, acesso a internet, nível de educação dos jovens em idade de entrada no mercado de trabalho, uma pesquisa focada em entender esse tema voltado às especificidades do desenvolvimento dessa economia pode ser de grande importância.

REFERÊNCIAS

AGLIETTA M.; BENDER A. **Les métamorphoses de la société salariale**. Paris, Calman-Levy, 1984.

ALLEGRE, G.; STERDYNIAK, H. **Revenu universel: l'état du débat**. 2017. Disponível em: <https://www.ofce.sciences-po.fr/blog/do-we-need-a-universal-basic-income-the-state-of-the-debate/>. Acesso em: 13 ago. 2019.

BAREL, Y. Le grand intégrateur. **Espace Social**, n. 2, jan./mar. 1997.

BEHS, P. **Uber no Brasil: regulamentação e economia compartilhada**. 2017. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) - Faculdade de Ciências Econômicas. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Rio Grande do Sul, 2017.

BELLEFLAMME P. Les plateformes de l'économie collaboratives et enjeux. *In*: DRECROP, Alain. **La consommation collaborative: enjeux et défis de la nouvelle société du partage**. [S.l.]: De Boeck, 2017.

BERG, J.; FURRER, M.; HARMON, E.; RANI, U.; SILBERMAN, M. **Digital labour platforms and the future of the work**. Geneva: International labour Office, 2018.

BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, E. **O novo espírito do capitalismo**. Paris: Gallimard, 1999.

BOYER, Robert. **The search for labour market flexibility: the european economies in transition**. [S.l.]: Oxford University Press, 1988.

BRADSHAW M. J. **Global energy dilemmas: energy security, globalization, and climate change**. Cambridge: Polity Press, 2014.

BRYNJOLFSSON, E.; MCAFEE, A. **Race against the machine**. Lexington: Digital Frontier, 2011.

BOTSMAN, R. **The sharing economy lacks a sharing definition**. [S.l.]: Fast company, 2013.

BOSMAN, R.; ROGERS, R. You are what you can access: sharing and collaborative consumption on line. **Journal of business Research**, v. 67, 2014.

BOWKER, G.; STAR, S. **Sorting things out: classification and its consequences**. Cambridge: MIT Press, 2000.

CARDON D.; CASILLI A. **Qu'est-ce que le digital labor?** Paris, INA éditions, coll. 2015.

CASAQUI, V. Abordagem crítica da cultura da inspiração: produção de narrativas e o ideário da sociedade empreendedora. **E-compós**, Brasília, v. 20, p. 1-18, 2017.

CASILLI, A. A. **Digital labour studies go global: toward a digital decolonial turn.** Casilli, v. 11, 2017.

CASTEL, R. **La métamorphose de la question sociale.** Paris: Fayard, 1995.

CERC association. **Immigration chômage et emploi,** hors série. 1994.

CHESNAIS, F. **Mondialisation du capital et régime d'accumulation à domination financière.** Paris: Agone, 1996.

CHERRY, M. A. Beyond misclassification: the digital transformation of work. **Comparative labor law & policy journal.** 2016. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2734288. Acesso em: 13 ago. 2019.

COASE, R. The Nature of the Firm. **Economica,** v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

COLIN, N.; VERDIER, H. **L'âge de la multitude: entreprendre et gouverner après la révolution numérique.** [S.l.]: Armand Collin, 2012.

COUTINHO, L. **Economia do compartilhamento e plataformas digitais: riscos da competição em indústrias de alta tecnologia e mercados de dois lados.** 2017. 95 f. Dissertação (Mestrado em Economia)–Universidade de Brasília, Brasília, 2017.

DAGNAUD M. **Economie collaborative: um programme public pour une jeunesse rebelle?** Jun. 2015. Disponível em: <https://www.telos-eu.com/fr/societe/economie-collaborative-un-programme-politique-pour.html>. Acesso em: 13 ago. 2019.

DAUVERGNE, P. The problem of consumption. **Global Environmental Politics,** v. 10, n. 2, 2019.

DE STEFANO, V. The rise of the just-in-time workforce: on-demand work, crowdwork, and labor protection in the gig-economy. **Comp. Lab. L. & Pol'y J.,** n. 71, 2015.

DURKHEIM E. **A divisão do trabalho social.** Lisboa: Editorial Presença, 1977.

EISENBREY, R.; MISHEL, L. **Uber business dos not justify a new 'independent worker' category.** mar. 2016. Disponível em: <https://www.epi.org/publication/uber-business-model-does-not-justify-a-new-independent-worker-category/>. Acesso em: 13 ago. 2019.

EU-OSHA. **A review of the future of work: online labour exchanges or "crowdsourcing":** implications for occupational safety and health, Discussion paper of the European Agency for Safety and Health. nov. 2015. Disponível em: <https://osha.europa.eu/en/tools-and-publications/publications/future-work-crowdsourcing/view>. Acesso em: 13 ago. 2019.

- EUROFOUND. **New forms of employment**. Luxemburgo: Publication Office of the European Union, 2015.
- EISENBREY R.; MISHEL L. Uber business model does not justify a new 'independent worker' category. **Employment Policy Institute**, mar. 2016.
- FREY C. B.; OSBORNE M. A. The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation? **Technological forecasting and social change**, v. 114, p. 254-280, 2017.
- GELL A. **The anthropology of time**: cultural constructions of temporal maps and images. Michigan: Berg, 1992.
- GODIN. **Gender and Innovation in the new economy**. [S.l.]: Palgrave Mac Millan, 2014.
- GREEN, Anne; DE HOYOS, Maria; BARNES, Sally-Anne; BALDAUF, Beate; BEHLE, Heike; STEWART, James. **CrowdEmploy**: crowdsourcing case studies an empirical investigation into the impact of crowdsourcing on employability. [S.l.]: Publications Office of the European Union, 2013.
- HARA, K.; ADAMS, A.; MILLAND K.; SAVAGE S.; CALLISON-BURCH, C.; BIGHAM, J. **P. A data-driven analysis of workers' earning on Amazon Mechanical Turk**. In: CHI '18: PROCEEDINGS OF THE 2018 CHI CONFERENCE ON HUMAN FACTORS IN COMPUTING SYSTEMS, Montreal, 2018. Disponível em: https://ink.library.smu.edu.sg/sis_research/4209/. Acesso em: 13 ago. 2019.
- HUWS, U. The making of a cybertariat: virtual work in a real world. **Monthly Review Press**, jul. 2003.
- HUWS U. Working online, living offline: labour in the Internet age. *In: Work organisation, labour and globalisation*, v. 7, n. 1, p. 1-11, 2013.
- HUWS, U.; JOYCE, S. Size of the UK's "Gig Economy" revealed for the first time. **IZA Policy Paper**, n. 117, 2016.
- HYMAN, L. The rise of the precarious economy, **The Hedgehog Review**, spring, 2016.
- JOHNSTON, H.; LAND-KASZLAUSKAS, K. Organizing on-demand, representation voice, and collective bargaining in the gig economy. **Conditions of work and employment series**, n. 94, 2018.
- LEACH, E. **Rethinking anthropology**. [S.l.]: Berg, 1968.
- LEITE, Y. B.; SÁ, E. V. H. C. de. Natureza jurídica do vínculo entre os motoristas e a empresa Uber: trabalho autônomo ou relação de emprego? **Laborar**, v. 1, n. 1, p. 129-150, jul. 2018.
- LIMA, Jacob Carlos. PIRES, Aline Suelen. Juventudes e a nova cultura do trabalho: considerações a partir do trabalho digital. **Sociologia e Antropologia**, v. 7, n. 3, 2017.

- NEDELKOSKA, L.; QUINTINI, G. Automation, skills use and training. **OECD Social, Employment and Migration Working Papers**, Paris, n. 202, 2018.
- OLIVEIRA, F. **Gig economy, desenvolvimento e mercado de trabalho: uma análise à luz da Lei 13.467/2017**. 2017. 60f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) - Departamento de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2017.
- ORLIKOWSKI, W. The sociomateriality of organisational life: considering technology in management research. **Cambridge Journal of Economics**, v. 34, p. 125-141, 2010.
- OYER, P. The digital economy for structural change and equality. **Economic Commission for Latin America and Caribbean**, nov. 2013.
- PASQUIER D. Les jugements profanes en ligne sous le regard des sciences sociales. **Réseaux**, v. 183, p. 9-26, 2014.
- PIRES, M. O Brasil, o Mundo e a Quarta Revolução Industrial: reflexões sobre os impactos econômicos e sociais. **Revista De Economia Política e História Econômica**, v. 14, n. 40, jul. 2018.
- POLANYI, K. **La Grande Transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps**. Paris: Gallimard, 1983.
- PRASSL, J.; RISAK, M. Uber, TaskRabbit & Co: platforms as employers? rethinking the legal analysis of crowdwork. *In: Comparative Labour Law and Policy Journal*, 2016.
- RIFKIN, J. **The Zero Marginal Cost Society**. New York: St Martin Press, 2014.
- TAPSCOTT, D.; WILLIAMS, A. **Wikinomics: how mass collaboration changes everything**. [S.l.]: Portfolio, 2004.
- ROSENBLAT, A; STARK, L. **Algorithmic labor and information asymmetries: a case study of uber's drivers**. *International Journal of Communication*, v. 10, 2016.
- SANDARAJAN, N. **The sharing economy: the end of employment and the rise of based capitalism**. [S.l.]: MIT, 2014.
- SCHOLTZ, T. **Digital labor: the Internet as playground and factory**. New York: Routledge, 2012.
- ISENBERG, Petra; ELMQVIST, Niklas; SCHOLTZ, T.; KWAN-LIU, M.; HAGEN, Hans. Collaborative visualization: definition, challenges, and research agenda. **Information, visualization**, v. 10, n. 4, p. 310–326, 2011.
- SENNET, R. **A cultura do novo capitalismo**. Rio de Janeiro, Record, 2006.
- SILVEIRA, L.; PETRINI, M.; SANTOS A. Economia compartilhada e consumo colaborativo: o que estamos pesquisando? **REGE - Revista de Gestão**, São Paulo, 2016.

- SOFTEX. Software e Serviços de TI: a indústria brasileira em perspectiva, n. 2. Campinas: Observatório Softex, 2012.
- STEFANO, V. The rise of the “just-in-time workforce”: on-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. **Conditions of Work and Employment Series**, Geneva, n. 71, 2016.
- STEFANO, V. Crowdsourcing, the Gig-Economy, and the Law. **Comp. Lab. L. & Pol’y J.**, v. 37, n. 3, 2015.
- STAFFING INDUSTRY ANALYSTS. **Measuring the gig economy**: inside the new paradigm of contingent work. 2014. Disponível em: <http://www2.staffingindustry.com/eng/About/Media-Center/Press-Releases/Total-Spending-on-US-Gig-Work-Close-to-800-Billion>. Acesso em: 13 ago. 2019.
- VALLAT, D. Une alternative au dualisme Etat-Marché: l’économie collaborative, questions pratiques et épistémologiques. **Working Paper Triangle WP**, n. 1, dez. 2015.
- VALENDUC, G.; VENDRAMIN, P. Le travail dans l’économie digitale: continuité et ruptures. **Working paper**, Bruxelles, n. 03, 2016.
- VALERIO, Stefano De. Introduction: crowdsourcing, the gig-economy and the law. **Comparative Labor Law & Policy Journal**, v. 37, n. 3, 2016.
- VENDRAMIN, P. **Le travail au singulier**: le lien social à l’épreuve de l’individualisation. Louvain-la-Neuve: Academia Bruylant et Paris, 2004.
- VENDRAMIN, P. Les métiers des TIC: un nomadisme coopératif. LAURENT-KOGAN, Anne-France de Saint; METZGER, Jean-Luc. (Eds.). **Où va le travail à l’ère numérique?** Paris, Presses des Mines, 2007. p. 89-104,
- VENDRAMIN, P.; VALENDUC, G. **Le travail virtual**: nouvelles formes d’emploi et de travail dans l’économie digitale. 2016. Disponível em: <https://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:174224>. Acesso em: 13 ago. 2019.
- WAUTHY, X. Concurrence et régulation sur les marchés de plateforme: une introduction *In*: STREEL, Alexandre de; GAUTIER, Axel. **Reflets et perspectives de la vie économique**, t. XLVII, n. 1, p. 39-54, 2008.
- WAUTHY, X. La gratuité c’est payant: google, le web 2.0 et le modèle économique du gratuit: une industrie à réguler? ALAIN, Strowel; TRIAILLE, J. P. **Google et les nouveaux services en ligne**. [S.l.]: Larcier, 2008.
- ZANATTA, R. A. F. **Economias do compartilhamento**: superando um problema conceitual. Curitiba: Juruá Editora, 2017.